cusanus hochschule für gesellschaftsgestaltung

WORKING PAPERS

Theresa Steffestun

The Constitution of Ignorance

Zur Bedeutung von Nichtwissen in der Verhaltensökonomie

Working Paper Serie der Institute für Ökonomie und für Philosophie
Nr. 67
12 2020

Cusanus Hochschule für Gesellschaftsgestaltung
Postfach 1146 | 54461 Bernkastel-Kues | www.cusanus-hochschule.de

The Constitution of Ignorance

Zur Bedeutung von Nichtwissen in der Verhaltensökonomie*

Theresa Steffestun

Institut für Ökonomie
Cusanus Hochschule für Gesellschaftsgestaltung
und
Walras-Pareto Centre for the History of Economic and Political Thought
Universität Lausanne

Dezember 2020

Abstract

Der Umgang mit Krisen, wie die Covid-19 Pandemie oder der Klimawandel, legen die Bedeutung des gesellschaftlichen Umgangs mit Wissen und Nichtwissen offen. Welches Wissen, welche Wissensträger*innen werden als legitim anerkannt? Welches Wissen gilt als Nichtwissen und wird nicht zur Erklärung und Lösung dieser Krisen herangezogen, entweder weil es als illegitim gilt oder schlicht noch nicht vorhanden ist? Am Beispiel der Verhaltensökonomie Thaler/Sunsteins werden diese epistemischen, normativen und politischen Dimensionen des Wissens und Nichtwissens herausgearbeitet. Mittels der Analyse ihrer kognitions-psychologischen Grundlagen bei Kahneman wird dabei die Bedeutung des Nichtwissens als ihr legitimatorischer Ausgangspunkt herausgearbeitet. Da diese Form der Verhaltensökonomie gerade mit Blick auf die erwähnten Krisenphänomene Anwendung findet, wird abschließend die Frage aufgeworfen, welche Verantwortung Wissenschaftler*innen und Expert*innen im Umgang mit Wissen und Nichtwissen im Kontext demokratischer Gesellschaften zukommt.

Keywords: Verhaltensökonomie, Kognitionspsychologie, Wissen, Nichtwissen, Ignoranz, Expert*innen, Demokratie, Verantwortung der Wissenschaft

JEL categories: A11, A13, A20, B41, D90, D91

* Erscheint Anfang 2021 in: Ötsch, Walter Otto/Steffestun, Theresa (Hg.): Wissen und Nichtwissen der ökonomisierten Gesellschaft. Aufgaben einer neuen Politischen Ökonomie, Marburg: Metropolis.

1 Einleitung

Der gesellschaftliche Umgang mit der Covid-19 Pandemie und dem Klimawandel geben uns Anlass die Rolle des*r Expert*in in der Gesellschaft zu reflektieren. Beide Krisen haben es vermocht, die politische Bedeutung dieser Rolle und der Wissenschaftler*innen, die diese meist ausfüllen, in das Zentrum der öffentlichen Debatte zu rücken. So werden sie als wichtigste Person im Land oder gar nächste*r Bundeskanzler*in gehandelt und zeitgleich diffamiert oder mit dem Tode bedroht. Diese extreme Polarisierung erfolgt in Zeiten zunehmender existentieller Bedrohung durch multiple Krisen, die mit einem schwankenden, aber dauerhaften Maß an Nichtwissen und Unsicherheit im strukturell-ontologischen und im emotionalen Sinn verbunden sind. Der gesellschaftliche Umgang mit diesen Krisen lässt sich daher auch als ein Umgang mit diesem Nichtwissen und dieser Unsicherheit verstehen. Dies macht das Ringen um die Deutungshoheit über das Wissen, das zu ihrer Überwindung generiert wird und die Wissensträger*innen, die dieses Wissen produzieren und kommunizieren, zu einer zentralen gesellschaftlichen Aufgabe. Dabei muss auch die Produktion „alternativer Fakten“ (Kellyanne Conway), der Rückgriff auf Verschwörungstheorien bis hin zur Leugnung kompletter Krisenphänomene als Ausdruck dieser Politik des Wissens und Nichtwissens verstanden werden. Politische Kräfte, die mit autoritären, nationalistischen und xenophoben Ansichten in Verbindung stehen oder diese selbst offen vertreten, greifen dabei eine weitere Unsicherheit auf. Diese kann durch die Widersprüchlichkeit, Vorläufigkeit und Komplexität hervorgerufen werden, welche im Zuge differenzierter (Selbst-) Kritik des gesellschaftlichen Umgangs mit Wissen und Nichtwissen deutlich werden. Begründete und differenzierte Kritik und Reflexion droht von diesen Kräften instrumentalisiert und zugleich ihres reflexiven Potentials beraubt zu werden (Latour 2004). Daher besteht die Gefahr Zurückhaltung oder gar (Selbst-) Zensur in dieser (Selbst-) Kritik zu üben, um diesen anti-demokratischen Kräften keine weiteren Einfallstore für ihre politischen Anliegen zu eröffnen. Dies ist meiner Meinung nach keine vertretbare Option. Vielmehr muss es darum gehen, Fähigkeiten des reflexiven und emotionalen Umgangs mit dieser Ambivalenz unserer Lebenswelt, die durch die gegenwärtige Krisensituation nur noch deutlicher zum Vorschein tritt, aus zu bilden, anstatt diese schlicht zu verschweigen oder zu verleugnen. Eine zentrale Frage der Gegenwart ist daher: Wie kann ein Umgang mit Nichtwissen, mit Unsicherheiten, mit widersprüchlichem und vorläufigem Wissen in einer komplexen Welt aussehen, der mit der gesellschaftlichen Ordnung der Demokratie vereinbar, ihr besser noch zuträglich ist?

In meinem Beitrag möchte ich einige Grundrisse einer solchen Diskussion am Beispiel der Verhaltensökonomie nachzeichnen. Die Verhaltensökonomie des 21.

Jahrhunderts[1] steht in der Tradition einer klassischen Strategie des Umgangs mit Wissen und Nichtwissen. Diese stellt einem fundamentalen Nichtwissen in der Bevölkerung die Figur des Experten als Träger*in eines als notwendig erachteten Wissens gegenüber. Diesem*r Experten*in kommt in dieser Strategie die gesellschaftliche Aufgabe zu, durch Beratung oder Eingriff Strukturen zu gestalten, welche die Bedrohung der Bevölkerung durch ihr Nichtwissen mindert. Dieser Umgang mit Wissen und Nichtwissen wurde historisch oftmals im direkten Zusammenhang mit der Frage der Möglichkeit von Demokratie diskutiert.[2] Denn, so etwa die Lippmannsche Variante des Zweifels, wie kann der*die Bürger*in souverän sein, wenn er*sie nicht fähig und wissend genug ist, um eigenständige Entscheidungen mit Blick auf die Gesamtheit der Gesellschaft zu treffen (Lippmann 2008, 71, 161; DeCesare 2012, 108f.)? Was ist, so der Platonische Einwand, wenn der*die Bürger*in sich in seiner*ihrer Unwissenheit sein*ihr Wissen und seine*ihre Expertise nur einbildet und auf dieser Grundlage selbstzerstörerische Entscheidungen trifft (Brooks 2006, 54)? Sollten dann nicht lieber Expert*innen die Verantwortung tragen und so für ein Funktionieren der Demokratie sorgen? Aber handelt es sich wirklich um eine Demokratie, wenn der Souverän, also die Bevölkerung, seinem Nichtwissen überlassen bleibt und einige wenige Expert*innen die Richtung für gesamtgesellschaftliche Entscheidungen weisen?[3] Inwiefern der*die Bürger*in fähig ist, einen eigenständigen und selbstbewussten Umgang mit Wissen und Nichtwissen zu finden und auf dieser Grundlage seine*ihre Souveränität in der politischen Urteilsbildung auszuüben, ist also von entscheidender Bedeutung für das Funktionieren einer Demokratie. Es wird deutlich: die epistemischen Kategorien von Wissen und Nichtwissen haben auch normative und politische Dimensionen.

Am Beispiel der modernen Verhaltensökonomie zeige ich die Überlappungen von den epistemischen, normativen, sozialen und politischen Konfigurationen auf, die sich in einer spezifischen gesellschaftlichen Topographie von Wissen und Nichtwissen ausdrücken können. Die Verhaltensökonomie ist dabei nicht nur aufgrund ihres exemplarischen Charakters für die oben formulierte Fragestellung interessant. Ihre derzeit wirksamste politische Ausformulierung mit dem Namen *libertärer Paternalismus* und dessen prominentestes Instrument, der *Nudge* (zu deutsch ‚Anstupser'), finden gegenwärtig Anwendung in der Bekämpfung der Covid-19 Pandemie[4] oder des Klimawandels[5]. Diese Initiativen sind aktuelle

[1] Hiermit ist in diesem Beitrag die „neue Verhaltensökonomie" (Sent 2004, 742) und darin insbesondere die Variante Richard Thalers und Cass Sunsteins gemeint (siehe unten).

[2] Dabei war, wie beispielsweise im Fall von Lippmann, das Funktionieren einer repräsentativen Demokratie durchaus ein zentrales Anliegen und eine Motivation für die Auseinandersetzung mit dem Umgang mit Wissen und Nichtwissen (Schudson 2008).

[3] Gerade Expert*innenkritik wird oft von anti-demokratischen Kräften instrumentalisiert. Sie ist ein Beispiel für die eingangs diskutierte Problematik. Auch hier gilt m.E., nicht vor einer differenzierten und evidenzbasierten Expert*innenkritik zurück zu schrecken. Beispiele hierfür sind Stehr/Grundmann (2010) und Grundmann/Stehr (2011).

[4] https://www.theguardian.com/society/2020/apr/24/change-thinking-save-lives-rio-nudge-unit-coronavirus und https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-science-mental-health/202003/is-nudge-theory-the-right-approach-coronavirus, zuletzt eingesehen am: 12.11.2020.

[5] https://www.klimaschutz.de/projekte/green-nudging und https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/1410/publikationen/2017-08-22_texte_69-

Beispiele eines Versuchs, angesichts der Dringlichkeit existentieller Krisen viele Menschen zu einer zügigen und oftmals fundamentalen Veränderung ihres Verhaltens zu bewegen. Sie adressieren dafür vorwiegend das unbewusste, emotionale und bildhafte Denken ihrer Mitbürger*innen. Dies erfolgt zum einen aufgrund der geringen Kosten eines *Nudge*. Zum anderen wird diese Maßnahme oftmals aus einer Enttäuschung über das ausbleibende Handeln auf der Grundlage einer von den Initiator*innen vorausgesetzten Vernunft oder ausgehend von der Annahme, dass Menschen nur allzu selten zu wissensgeleitetem Handeln in der Lage sind, angewendet. Aber was bedeutet es, wenn eine Gruppe in einer Gesellschaft einer anderen Gruppe von Menschen die Fähigkeit wissensgeleitet zu handeln prinzipiell oder *de facto* abspricht? Was setzen dabei diejenigen, die das tun voraus? Dass sie selbst eine Ausnahme der Regel sind? Dass sie wissen, welches Wissen das richtige ist? Dass sie berechtigt sind, zu entscheiden, nach welchen Zielmaßgaben – Nachhaltigkeit, Schutz der Schwächsten – Maßnahmen zur gesellschaftlichen Transformation auszurichten sind? Ich möchte nicht missverstanden werden: persönlich stehe ich für genau diese Ziele ein, aber frage mich, was auf der gesellschaftlichen Ebene in einer Demokratie der richtige Weg ist, diese Ziele in einer Situation existentieller Krise zu erreichen? Was ist ein demokratiekonformer oder -förderlicher Weg fundamentale gesellschaftliche Veränderungen, wie sie derartige Krisen nötig machen, im Angesicht von Nichtwissen anzustoßen?

Diese Fragen möchte ich im Folgenden am Beispiel der Verhaltensökonomie diskutieren. In einem ersten Schritt präzisiere ich die Begriffe von Wissen und Nichtwissen, die in dieser Untersuchung Anwendung finden und erläutere ihre Bedeutung im Kontext der Wirtschaftswissenschaften. Anschließend gehe ich in dem zentralen zweiten Schritt dieses Beitrags auf die spezifische Konfiguration von Wissen und Nichtwissen in der Verhaltensökonomie ein. In dem Zuge arbeite ich anhand der Kognitionspsychologie Kahnemans die besondere Bedeutung der Kategorie des Nichtwissens in der Verhaltensökonomie heraus. Dabei gehe ich sowohl auf die epistemische, als auch die politische Dimension dieser Konfiguration in Form des libertären Paternalismus ein. Abschließend diskutiere ich in dem dritten Teil einen demokratieförderlichen Umgang mit Wissen und Nichtwissen und inwiefern die Verhaltensökonomie ein Beispiel dessen darstellt.

2017_nudgeansaetze_nach-konsum_0.pdf, zuletzt eingesehen am: 12.11.2020.

2 Epistemische und politische Dimensionen von Wissen und Nichtwissen – das Beispiel der Wirtschaftswissenschaft

Die vorliegende Problemstellung macht deutlich, dass die epistemischen Kategorien Wissen und Nichtwissen eng mit Fragen sozialer und politischer Ordnung verbunden sind.[6] Wissen auf der einen, aber auch Nichtwissen auf der anderen Seite werden daher hier als „historisch wie kulturell in je spezifischer Weise gedeutet und ‚konstruiert'" (Wehling 2009, 96) betrachtet. Dies gilt insbesondere auch für Nichtwissen, welche im Folgenden dreifältig verstanden wird: zunächst beschreibt der Begriff ein strukturelles Nichtwissen, im Sinne eines Platzhalters für all das, was man nicht weiß und deswegen auch nicht näher beschreiben kann. Zweitens steht Nichtwissen für ein *Noch-Nicht-Wissen*, also für eine Momentaufnahme im Prozess der Produktion und/oder Aneignung von Wissen. Zuletzt bedeutet Nichtwissen aber auch ein *Nicht-Wissen-Sollen*, ein Feld der Illegitimität, das entsprechend einer spezifischen Vorstellung von Legitimität von Wissen entsteht. Dieses Nichtwissen ist ein Ergebnis des produktiven Charakters von Macht, welche mit der Demarkation des Feldes legitimen Wissens zugleich auch das Feld des illegitimen Wissens, anders gesagt des Nichtwissens absteckt.

> „Ignorance – far from being a simple, innocent lack of knowledge – is a complex phenomenon, which like knowledge, is interrelated with power. For example, ignorance is frequently constructed, and it is linked to issues of cognitive authority, trust, doubt, silencing, and so forth." (Tuana 2008, 140)

Während Nichtwissen in der Gestalt des *Noch-Nicht-Wissens* auf eine potentiell vorübergehende Abwesenheit von Wissen hinweist, verbergen sich hinter dem Nichtwissen, das ein *Nicht-Wissen-Sollen* darstellt, durchaus Wissensbestände. Diese Wissensbestände gelten in bestimmten normativen Konstellationen als legitim, angemessen oder hilfreich, aber nicht in solchen, in denen sie nicht der geltenden Norm von Legitimität entsprechen. Diese Grenzen zwischen legitimem und illegitimem Wissen zu ziehen und letzteres als Nichtwissen zu deklarieren, ist produktiver Ausdruck epistemischer Macht (Brunner 2020; Fricker 2009). Eingebettet in eine Narration, die spezifische Aufgaben, Zwecke und Modi gesellschaftlicher Ordnung als normativen Rahmen setzt (*normative Narration*), strukturiert sie das epistemische Feld des Wissens und Nichtwissens, das soziale Feld der Wissenden und Nichtwissenden, sowie das politische Feld der Koordination der wissenden und nichtwissenden Mitglieder einer Gesellschaft. Dabei ist entscheidend, dass diese strukturierende Kraft nicht rein diskursiv, sondern auch materiell durch die Gestaltung gesellschaftlicher Institutionen wirkt. Wer auf eine Professur berufen, wer als Expert*in in ein Beratungsgremium geladen, wer Fördergelder und Preise erhalten wird, um nur einige Beispiele aus

[6] Vgl. für das Folgende grundlegend Proctor/Schiebinger 2008, Gross/McGoey 2015, High/Kelly/Mair 2012, Hertwig/Engel 2016, Sullivan/Tuana 2007, Wehling 2009 und Moore/Tumin 1949.

dem naheliegenden Feld der *Academia* zu nennen, ist Resultat einer geltenden normativen Narration über gesellschaftliche Ordnung und ihres epistemischen Pendants. Diese Personen genießen das „epistemische Privileg" (Mirowski/Nik-Khah 2017, 240, Übersetzung TS; Fricker 1999) als Wissende zu gelten, weshalb ihren Aussagen besondere Autorität zukommt. Ihre epistemische Macht besteht nicht nur darin, Wissen zu produzieren und kund zu tun, sondern – und dies ist das Entscheidende – selbst sagen zu können, wer über Wissen und wer über Nichtwissen, sowohl im Sinne des *Noch-Nicht-Wissens* und des *Nicht-Wissen-Sollens* verfügt. Damit stecken sie sowohl das gesellschaftliche Blickfeld als auch den daraus resultierenden Handlungsspielraum ab.

Die Wirtschaftswissenschaften sind ein hervorragendes Beispiel für diese Verknüpfung von normativer, epistemischer und gesellschaftlicher Ordnung: Vertreter*innen der in den Wirtschaftswissenschaften gegenwärtig geltenden epistemischen Ordnung, der s.g. Standardökonomie, übersetzen ihre Rolle als Wissende in die des Politikberaters, schließen also von ihrer epistemischen Autorität auf eine politische:[7]

> „Economists have two roles. As scientists, they develop and test theories to explain the world around them. As policy advisers, they use their theories to help change the world for a better" (Mankiw 2015, 111).

Dies erfolgt nicht nur diskursiv, wie in diesem Beispiel aus einem weltweit verwendeten Lehrbuch zur – gleichwohl impliziten – Einführung in die epistemische Ordnung der Wirtschaftswissenschaften, sondern auch institutionell:

> „Economics as a profession is prominently intertwined with public administrations, corporations, and international organizations; these institutions not only provide economists with resources and collect their data, they also foster a ‚fix it' culture—or, as sociologists would put it, a particular ‚habitus,' a disposition to intervene in the world" (Fourcade et al. 2015, 107f.).

Fourcade et al. legen dar, wie sich Standardökonom*innen in einer Position institutioneller Überlegenheit („social superiority" ebd. 91.) befinden und diese Position „epistemischen Privilegs" mit einer von ihnen selbst ausgewiesenen epistemischen Überlegenheit legitimieren (Fourcade et al. 2015, 91). Die gesellschaftliche Rolle als Expert*in, respektive das Recht in die gesellschaftliche Ordnung zu intervenieren, wird hier von einer spezifischen Konfiguration des Wissens von Standardökonom*innen abgeleitet: eine uniforme Theorie, die formales Verfügungswissen auf der Grundlage einiger weniger normativer Grundsätze anbiete (ebd. 91ff.). Die Legitimität dieses Wissens – so zeigt es sich beispielsweise in der Selbstdarstellung der Disziplin in den Lehrbüchern – wird

[7] Mit dem Begriff Standardökonomie sind im Folgenden die Ökonom*innen gemeint, die gegenwärtig die Standards legitimen ökonomischen Wissens und Methoden seiner Produktion wirkungsvoll setzen und die Theorien, die diesen Standards entsprechen. Von zentraler Bedeutung für diese Standardisierung sind die ökonomischen Lehrbücher, die daher im Folgenden als kondensierter Ausdruck dieser Standardökonomie verwendet werden (Kuhn 2012; Graupe 2016; Bäuerle 2020). Es gibt eine zunehmende intradisziplinäre und gesellschaftliche Kontroverse über diese Grenzziehung von legitimem Wissen und Nichtwissen in den Wirtschaftswissenschaften, in dessen Zuge jedoch keine grundlegend neuen Standards etabliert wurden (Hirte/Thieme 2013; Economists4Future 2020: Netzwerk Plurale Ökonomik 2012).

durch eine Erzählung über die Menschheit begründet, die dieses Wissen als das beste Mittel zur Erreichung der Zwecksetzung gesellschaftlicher Ordnung auszeichnet. Die Autorität und Legitimität standardökonomischen Wissens wird also sowohl mit ihrer Form, als auch mit ihrem Inhalt begründet.

Mirowski und Nik-Khah führen diese Analyse der Positionierung von Standardökonom*innen in epistemischen und gesellschaftlichen Ordnungen einen Schritt weiter, indem sie das Gegenüber dieser Position in den Blick nehmen. Ihre These lautet, dass Standardökonom*innen ihre Position „epistemischen Privilegs" darüber hinaus durch die Suggestion, aber auch aktive Produktion von Nichtwissen bei den wirtschaftlichen Akteuren legitimieren (Mirowski/Nik-Khah 2017, 238ff.). Dieses Nichtwissen der Wirtschaftsakteure beziehe sich dabei auf grundlegende Verhaltensformen, die sich aus der normativen Narration der Standardökonom*innen ergeben: Nichtwissen darüber, was sie kaufen wollen und Nichtwissen darüber, wie die gesellschaftliche Ordnung, in der sie sich bewegen, funktioniert (Mirowski/Nik-Khah 2017, 242). Wie zwei Seiten einer Medaille, so die These von Mirowski und Nik-Khah, bedingen sich das „epistemische Privileg" der Standardökonom*innen und die „künstliche Ignoranz" (Mirowski/Nik-Khah 2017, 238/233, Übersetzungen TS) der Wirtschaftsakteure gegenseitig. Dabei gehe die Position des „epistemischen Privilegs" strukturell mit gesellschaftlichen, wie etwa monetären Privilegien einher (Mirowski/Nik-Khah 2017, 240ff.). Entlang des Wandels von Verwendung und Bedeutung der Begriffe Wissen und Information, untersuchen die beiden Wissenschaftshistoriker dieses Wechselverhältnis von Wissenden und Nichtwissenden in der jüngeren Geschichte der Standardökonomie. Mit dem Begriff der Künstlichkeit weisen sie auf den konstruierten Charakter dieses Verhältnisses hin und folgen historisch-systematisch den Konstrukteuren dieser Verhältnisse. Zuletzt werfen Mirowski und Nik-Khah die Frage auf, welche Folgen eine Expertise, die auf der diskursiven, wie institutionellen Konstruktion von Nichtwissen beruht, für eine demokratische Gesellschaftsordnung hat.

> "One explanation for economists' recurrent tendency not to trust democracy, for instance, is that they suspect the man in the street is an epistemic shambles; in their estimation, economists therefore deserve to be respected as experts in knowledge, because their training encourages them to approach the reasoning of the layperson with a cold jaundiced eye" (Mirowski/Nik-Khah 2017, 5).

Damit unterstreichen sie die Relevanz der sozialen Manifestation epistemischer Konfigurationen von Wissen und Nichtwissen für gesellschaftliche Ordnungen im Fall der Standardökonomie.

3 Zur Bedeutung von Wissen und Nichtwissen in der Verhaltensökonomie

Ich möchte im Folgenden die Thesen und Fragen Mirowskis und Nik-Khahs aufgreifen und für die Verhaltensökonomie nachvollziehen. In dem Zuge untersuche ich die spezifische Konfiguration von Wissen und Nichtwissen auf der epistemischen, wie der sozialen und gesellschaftlichen Ebene in grundlegenden Texten von Richard Thaler, Cass Sunstein und Daniel Kahneman anhand dieser Fragen: *Welches Wissen und welches Nichtwissen sprechen sie den Akteuren in der Wirtschaft und Wissenschaft zu? Wo liegen die Grenzen des Wissbaren? Sind diese für alle Akteure gleich? Können diese die Grenzen verschieben?* Auf diese Weise fokussiere ich die Konstruktion dieser Konfigurationen und die damit verbundene (implizite) Selbstpositionierung in diesem Gefüge durch diejenigen, die sich berufen sehen, diese Konstruktionen vorzunehmen und sich dabei auf die Seite der Wissenden positionieren.[8] Ich wähle für die Analyse die Texte von Thaler und Sunstein, zwei Vertretern der *New Behavioural Economics* (Sent 2004) und die hierfür grundlegenden Werke Kahnemans, da sie den gegenwärtig wirkungsvollsten Ansatz der Verhaltensökonomie formuliert haben: Kahneman hat 2002, Thaler 2017 den Alfred-Nobel-Gedächtnis Preis der schwedischen Reichsbank erhalten. Das von letzterem und Cass Sunstein entwickelte Programm des libertären Paternalismus ist Grundlage für die Arbeit zahlreicher kommerzieller und staatlicher Beratungsgremien (Whitehead et al. 2018, 5).[9] In drei Schritten werde ich darlegen, was Wissen und Nichtwissen in der Verhaltensökonomie Thalers und Sunsteins bedeutet (2), und wie sich diese epistemische Konfiguration in Fragen gesellschaftlicher Ordnung auswirkt (3). Doch zunächst skizziere ich kurz die normative Narration (1), welche diese Konfigurationen überhaupt erst sinnvoll erscheinen lässt.

[8] Weitergehende Analysen, die andere Perspektiven mit einbeziehen, wie etwa diejenige der in dieser Konfiguration als Nichtwissende kategorisierten, eine eingehende Analyse der institutionellen Manifestation dieser Konfiguration oder zuletzt die mit dieser Rolle verbundenen monetären Privilegien, müssen aus Platzgründen an dieser Stelle leider ausbleiben.

[9] Die Verhaltensökonomie geht weit über die Variante Thaler/Sunsteins hinaus. Dabei sind vor allem zwei Strömungen, die alte und die neue Verhaltensökonomie voneinander zu unterscheiden (Sent 2004). Sent unterscheidet diese beiden Varianten primär dadurch, dass erstere sich explizit um eine empirische und deskriptive Alternative zu den standardökonomischen Annahmen menschlichen Verhaltens bemüht, während letztere sich diese zum Ausgangspunkt und Maßstab macht (ebd., 743). Vgl. für die Geschichte der Verhaltensökonomie bspw. Thaler (2016), Heukelom (2014) oder Camerer/Loewenstein (2004). Für die Verknüpfung von Psychologie und Ökonomie, von der die Verhaltensökonomie nur eine Spielart ist, siehe Bruni/Sudgen (2007).

3.1 Die normative Narration der Verhaltensökonomie

Mit dem Begriff der *normativen Narration* möchte ich die Erzählungen über die Beschaffenheit der Welt beschreiben, welche die Ziele und Normen definieren, an denen Wissenschaftler*innen ihre Theoriebildung ausrichten.[10] Sie fungieren als Medium legitimatorischer Sinnstiftung und zeichnen sich oft dadurch aus, dass sie kaum expliziert werden. Sofern sie Erwähnung finden, geschieht dies meist kursorisch und ohne weitere Herleitung, Erläuterung oder Rechtfertigung. Normative Narrationen sind die Selbstverständlichkeiten, die den Anfangspunkt und die Richtschnur wissenschaftlichen Arbeitens markieren. Ich nenne sie Narrationen, weil sie den vortheoretischen Raum wissenschaftlichen Diskurses ausfüllen und deswegen den traditionellen Standards theoretischen Sprechens – klare und distinkte Begriffe, Begründung durch logisch konsistente Argumente etc. – entzogen sind. Diese Erzählungen sind normativ im doppelten Sinne: sie stellen selbst (notwendige) Setzungen dar (1), die wiederum festlegen, was als Ideal, als Norm, als richtig und gut, als nötig und angemessen gilt (2). Normative Narrationen in der Wissenschaft begründen die Fragestellungen und Aufgaben der Wissenschaftler*innen, ihr Selbstbild und nicht zuletzt was Wissen und was als Nichtwissen gilt.[11]

Die normative Narration, die der Verhaltensökonomie Thaler/Sunsteins zugrunde liegt, beruht auf zwei fundamentalen Grundsätzen: erstens, dass Gesundheit, Wohlstand und Glück die zentralen Ziele moderner Gesellschaften sind und zweitens, „freie Märkte" diese Ziele, respektive die damit verbundenen operativen Probleme *normalerweise* am besten erreichen lassen.

> „This is as good a point as any to state for the record that we *believe* in supply and demand. […] Free markets often solve all of the key problems by giving people an incentive to make good products and to sell them at the right price." (Thaler/Sunstein 2009, 99, Hervorhebung TS)

Thaler und Sunstein folgen mit ihrer normativen Narration damit zunächst der Standardökonomie (Mankiw 2015, 10). „Der freie Markt" dient darin als Ideal gesellschaftlicher Ordnung, weil er *prinzipiell* als das beste Mittel zur Erreichung der für eine Gesellschaft als erstrebenswert ausgewiesenen Ziele im Angesicht der

[10] Dieser Begriff ähnelt dem Konzept des „Paradigmas" bei Kuhn (2012), des „Denkstils" bei Fleck (1980), der „story of mind" von Lyotard (vgl. den Beitrag von Heller/Sagvosdkin in diesem Band) oder des „Begründungszusammenhangs", der auf den Physiker Hans Reichenbach zurückgeht (Hopp/Steffestun/Panther 2020).

[11] Etwas ausführlicher dargestellt finden sich die Inhalte und Funktionen normativer Narrationen bei Bush (1993): „1) the identification of problems for inquiry as an expression of human interests; 2) the choice of an appropriate logic (or logics) to be used in the formulation of theoretical concepts; 3) the choice and application of a standard (or standards) of relevance in the process of abstraction; 4) the choice of appropriate techniques of empirical observation; 5) the choice and application of a standard (or standards) of statistical significance; 6) the choice of technique (or techniques) by which linguistic and historical dimensions of both the problem and the investigator are to be brought to the fore and subjected to critique; and 7) the choice and application of standards by which to monitor and clarify discourse among the community of scholars involved in the inquiry" (Bush 1993, 91f.).

in dieser Erzählung formulierten Umwelt dieser Gesellschaft darstellt.[12] Mit dieser Umwelt ist in der Standardökonomie eine primär von Knappheit geprägte Welt gemeint. Von diesem Primat der Knappheit wird die „effiziente" Verteilung von Ressourcen als zentrale Problemstellung und der „freie Markt" als dessen beste Lösung abgeleitet (Samuelson/Nordhaus 2010, 4f.; Mankiw 2015, 12; Frank/Bernanke 2013, 86). Er ist dies *prinzipiell*, weil „der Markt" in dieser Erzählung seine Überlegenheit immer nur dann entfalten kann, wenn die Konstitutionsbedingungen seines Wirkens gegeben und nicht signifikant gestört werden (Samuelson/Nordhaus 2010, 30): „[O]bwohl der Markt als legitimatorisches Prinzip fungiert, ist er doch stets fragil und auf die juridischen und gesellschaftlichen Strukturen, die ihn durchkreuzen, angewiesen" (Gertenbach 2010, 171). Aus dieser Narration ergibt sich ein Imperativ der Sorge: Sorge um das Wohl der Gesellschaft im oben formulierten Sinne bedeutet Sorge um „den Markt" bedeutet Sorge um die „Existenzbedingungen" (ebd.) „des Marktes".[13] Letztere erfahren dadurch in dieser Erzählung eine enorme Aufwertung: nicht nur stellt ihre Gewährleistung die Entfaltung der „besten" gesellschaftlichen Ordnung sicher. Als konstitutiver Teil dieser Ordnung werden sie zu Normen, die es zu „kultivieren" (Gertenbach 2010) gilt, um dieses Ideal zu realisieren. Neben juridischen Strukturen, wie etwa das Recht auf Privateigentum und Vertragssicherheit, sind gesellschaftliche Strukturen, wie das menschliche Wahlverhalten Beispiele derartiger Normen. Dabei gilt die Nutzenmaximierung[14] als Norm menschlichen Wahlverhaltens, weil es als Optimierungskalkül unter der Bedingung vollständiger Konkurrenz zu (mathematisch gesprochen) optimalen Ergebnissen für „den Markt" führt. Diese spezifische Form menschlichen Verhaltens als Norm, gar als Inbegriff seiner Rationalität zu setzen, ist der gemeinsame Ausgangspunkt von Standardökonomie und der modernen Verhaltensökonomie.[15] Letztere macht sich die Sorge um die Kultivierung dieser Norm zu ihrer zentralen Aufgabe.

Damit zählen sie zu den Vertreter*innen der ökonomischen Disziplin, die sich als „Sorgende des Marktes" verstehen. Ihr Selbstbild entspricht dabei dem doppelten Rollenbild der Vertreter*innen der Standardökonomie sowohl Wissenschaftler*in als auch Politikberater*in zu sein (Mankiw 2015, 111, siehe oben). Demgemäß

[12] Vertreter der Standardökonomie würden an dieser Stelle vielleicht einwerfen, dass diese Erzählung das Ergebnis wissenschaftlicher Forschung gewesen ist und deswegen einen anderen Stellenwert einnehmen muss als „eine bloße Erzählung". Ich kann an dieser Stelle nicht näher darauf eingehen. Für den Moment ist allerdings zunächst nur von Bedeutung, dass die Verhaltensökonomie – ebenso wie die Lehrbücher der Standardökonomie – diese Darstellung der Welt, der Gesellschaft, ihrer Ziele und Probleme und Mittel diese zu erreichen und zu bewältigen, als selbstverständlichen Ausgangspunkt und Sinnstiftung für ihre Arbeit und ihr Selbstbild nutzt.

[13] Thomasberger spricht von dem Prinzip der „Planung für den Markt" (2009, 65).

[14] Nutzenmaximierung soll in diesem Beitrag das Entscheidungsmodell der *Rational Choice Theory* begrifflich zusammenfassen. Darin wird ‚Rationalität' als die Optimierung der Nutzenfunktion bei gegebenen vollständigen und transitiven Präferenzen und Restriktionen verstanden. Vgl. grundlegend Tutic (2020).

[15] Whitehead et al. machen auf den Umfang dieser Bedeutungsverschiebung aufmerksam: „By assuming that deliberative forms of self-interested utility maximization were behavioural norms, New Behavioural Economics not only reasserted the rationality assumption (at least as a yardstick against which to measure irrationality), but also supported the assumption that rationality was synonymous with market-oriented conduct" (Whitehead et al. 2018, 58).

verstehen sie sich als Experte*in, der*die auf Grundlage seines*ihres Wissens in der Welt interveniert, um diese zum „Besseren“ zu verändern. In der modernen Verhaltensökonomie in der Spielart von Thaler/Sunstein ist dieses gesellschaftliche Gute, wie oben bereits kurz angesprochen, Gesundheit, Wohlstand und Glück. Diese Zieldimensionen werden in der normativen Narration zwar nicht näher spezifiziert, dienen aber als ultimative Sinnstiftung und Legitimation für die Interventionen.

> „[I]t is legitimate […] to try to influence people‘s behavior in order to make their lives longer, healthier and better. In other words, we argue for self-conscious efforts, by institutions in the private sector and also by government, to steer people‘s choices in directions that will improve their lives.“ (Thaler/Sunstein 2009, 5)

Grundlage und Mittel dieser Interventionen ist das Wissen, das diese Ökonom*innen in ihrer Funktion als Wissenschaftler*innen generieren und in Form von Theorien formulieren. In der Standardökonomie wird das (Selbst-)Bild des*der Wirtschaftswissenschaftlers*in in Analogie zu Naturwissenschaften, wie Physik oder Biologie gezeichnet (Mankiw 2015, 20f.; Samuelson/Nordhaus 2010, 7). Auch das Wissen, das von ihnen hervorgebracht wird, soll demjenigen der Naturwissenschaften gleichen: Wissen darüber, wie die Welt funktioniert, sei es nun die Schwerkraft, die Evolution oder die Wirtschaft. Die Analogie wird dabei normativ verstanden, da die Methode der Wirtschafswissenschaft entsprechend derjenigen der Naturwissenschaften ausgerichtet wird (Mankiw 2015, 20). Meine These ist, dass Thaler/Sunstein ein ähnliches Bild des*der Wissenschaftlers*in verfolgen, dabei nur eine andere Wissenschaft zu ihrem Fixstern machen: die Psychologie. Auch Thaler/Sunstein (be-)gründen ihre Intervention mit und auf einem spezifischen (psychologischen) Wissen. Dieses Wissen richtet sich entsprechend ihrer Motivation, Sorge für die ungestörte Entfaltung „des Marktes“ zu tragen, auf das menschliche Wahlverhalten, oder anders gesagt auf menschliche Rationalität. Bemerkenswert ist, dass es sich bei diesem Wissen im Kern um Wissen über Nichtwissen handelt. Kommen wir also nun zum zweiten Schritt der Analyse und der Frage: Was bedeutet Wissen und Nichtwissen in der modernen Verhaltensökonomie?

3.2 Wissen über Nichtwissen als Ausgangspunkt der Verhaltensökonomie

Das Wissen der Verhaltensökonomie nach Thaler/Sunstein speist sich maßgeblich aus der Kognitionspsychologie und Entscheidungstheorie, wie sie Kahneman/Tversky (1974; 1979) geprägt haben. Diese beiden Ansätze verbindet auch, dass das Rationalitätsverständnis der Standardökonomie, das Menschen nutzenmaximierend entscheiden, die Norm menschlichen Verhaltens darstellt. In beiden Fällen ist die Standardökonomie die Quelle der Legitimitätskriterien für das, was als rational, was als irrational oder in den Worten dieses Beitrags, was als Wissen und was als Nichtwissen gilt. Der Beitrag Thaler/Sunsteins zur Wirtschaftswissenschaft als Disziplin ist es nun, im Zuge ihrer „Sorge für den Markt“

das Nichtwissen, das Irrationale und sein Potential die Entfaltung „des Marktes“ in seiner idealen Form zu stören, in den Fokus zu rücken und ein Programm für entsprechende Interventionen zu formulieren. Dieser Fokus resultiert aus dem Kognitionsmodell[16] von Kahneman, das ich nun näher erläutern möchte.

3.2.1 Die kognitionspsychologische Grundlegung Kahnemans – der Primat der Ignoranz

Das Kognitionsmodell von Kahneman ist Teil der *Dual Process Theory* in der Kognitions- und Sozialpsychologie, die das Denken auf zwei distinkte kognitive Prozesse zurückführt (Stanovich 2011). Kahneman begreift das Denken als ein mentales Phänomen, das in seiner Beschaffenheit von seinem körperlichen Umfeld abhängig ist (Kahneman 2003, 1450). Diese Umwelt stellt allerdings nur knappe Ressourcen für das Funktionieren dieser mentalen Prozesse, wie etwa Aufmerksamkeit bereit (Kahneman 2014, 37). Daher ist das Grundproblem des Denkens die effiziente Nutzung dieser Ressourcen oder anders gesagt, *die Ökonomie des Denkens*.[17] An dieser Stelle wird deutlich, dass Kahneman an die normative Narration der Standardökonomie anknüpft: hier das Denken, da die Gesellschaft, beide sehen sich in einem von Knappheit geprägten Kontext mit der Aufgabe eines effizienten Umgangs mit den knappen Ressourcen, hier die Aufmerksamkeit, da etwa das Budget, konfrontiert.

> „Man verfügt über ein begrenztes Aufmerksamkeitsbudget, das man auf verschiedene Aktivitäten verteilen kann; wenn man versucht sein Budget zu überschreiten, misslingt dies“ (Kahneman 2014, 36).

Dieser Umgang mit Knappheit wird als der Inbegriff dessen verstanden, was *Ökonomie* bedeutet: die Verwendung eines minimalen Ressourceneinsatzes, um ein gegebenes Ziel zu erreichen oder den Ertrag eines Prozesses mit einem gegebenen Bestand von Ressourcen zu maximieren.[18] Nach Kahneman stellen die mentalen Prozesse des Denkens einen Fall von körperlicher Arbeit dar, der, wie jede andere Tätigkeit mit Ermüdung korreliert (Kahneman 2014, 57).[19]

> „Selbstkontrolle und bewusstes Denken schöpfen anscheinend aus *dem gleichen begrenzten Budget mentaler Arbeitskraft*. Die Aufrechterhaltung einer zusammenhängenden Gedankenführung und gelegentliches anstrengendes

[16] Ich verwende im Folgenden im Anschluss an Kahneman Kognition und Denken synonym. Gleichwohl halte ich es für eine vielversprechende Aufgabe, den Kahnmanschen Denk-/Kognitionsbegriff mit anderen Verständnissen des Denkens etwa aus der Philosophie zu vergleichen.

[17] Der Begriff der Denkökonomie ist ein zentraler Begriff in der Wissenschaftsphilosophie des 19. und frühen 20. Jahrhunderts, wie etwa bei Ernst Mach „Die ökonomische Natur der physikalischen Forschung“ (1896) oder Avenarius „Philosophie als Denken der Welt gemäß dem Prinzip des kleinsten Kraftmaßes“ (1876) (Drüsing 1972).

[18] Vgl. zur Bedeutung dieses Prinzips in der Neoklassik und den Einfluss des Hamiltonschen Prinzip darin Mirowski (1989).

[19] Maas (2005) weist darauf hin, dass die Experimente zum Verlauf menschlicher Ermüdung bei körperlicher Arbeit der Physiologie etwa eines Helmholtz und der Psychophysik des 19. Jahrhunderts von William S. Jevons, einem der Begründer der Neoklassik, zur Grundlage seines ökonomischen Denkens, insbesondere seiner Theorie der Arbeit gemacht wurde. Die Psychophysik des 19. Jahrhunderts stellt also nicht nur eine zentrale Grundlage der Kognitionspsychologie (Kahneman 2014 334) und der Verhaltensökonomie dar (Thaler 1999), sondern auch der Neoklassik.

> Nachdenken verlangen von den meisten von uns in aller Regel ebenfalls Selbstkontrolle. Obgleich ich keine systematische Studie durchgeführt habe, vermute ich, dass häufiger Aufgabenwechsel und beschleunigte mentale Arbeit nicht per se angenehm sind und dass Menschen sie, wenn möglich, vermeiden. So wird das Gesetz der geringsten Anstrengung zu einem Gesetz." (Kahneman 2014, 56; Hervorhebung TS)

Kahneman konzeptualisiert das Denken also als physiologisches Phänomen, das wie andere Tätigkeiten, wie etwas das Schrauben am Band oder das Schreinern einer Tür, der Knappheit von Kraft unterworfen ist. ‚Gesetze' des Denkens (Psyche) leitet er von ‚Gesetzen' des Körpers (Physis) ab. So konzeptualisiert Kahneman den menschlichen Körper analog zu anderen Körpern in der Physik als träge Masse; anders gesagt, der Mensch ist prinzipiell faul.[20] Der Umgang einer trägen Masse mit einem von Knappheit geprägten Umfeld sei es, den Weg des geringsten Widerstands zu nehmen. Für den Menschen bedeutet dies, den geringsten Aufwand aufzubringen, der nötig ist, um ein gesetztes Ziel zu erreichen. Anders gesagt: es gilt effizient zu wirtschaften. Die semantischen Felder spezifischer Schulen der Physik, Ökonomie und Psychologie liegen in der Kahnemanschen Konzeption von Kognition übereinander.

> „Ein allgemeingültiges ‚Gesetz des geringsten Aufwands' gilt sowohl für kognitive als auch für physische Anstrengungen. Das Gesetz besagt, dass Menschen dann, wenn es mehrere Wege gibt, um das gleiche Ziel zu erreichen, schließlich den Weg wählen, der mit dem geringsten Arbeitsaufwand verbunden ist. In der Ökonomie der Handlungen ist die Anstrengung ein Kostenfaktor, und hinter dem Erwerb von Fähigkeiten steht das Streben nach einem ausgewogenen Kosten-Nutzen-Verhältnis. Faulheit ist tief in unserer Natur angelegt." (Kahneman 2014, 50f.)

Die Ökonomie des Denkens und die Ökonomie des Handels sind hier verbunden in einem trägen und faulen Körper in einer von Knappheit strukturierten Welt. Auf dieser Grundlage formuliert Kahneman nun das entsprechende Modell für die mentalen Prozesse des Denkens:

> „The difference in effort provides the most useful indications of whether a given mental process should be assigned to System 1 or System 2. Because the overall capacity for mental effort is limited, effortful processes tend to disrupt each other, whereas effortless processes neither cause nor suffer much interference when combined with other tasks." (Kahneman 2003, 1451)

Denken wird also entsprechend ihrer Ressourcenintensität, also ihres Aufwands in *System 1* (nicht aufwändig) und *System 2* (aufwändig) differenziert.

> „The operations of System 1 are fast, automatic, effortless, associative, and often emotionally charged; they are also governed by habit, and are therefore difficult to modify. The operations of System 2 are slower, serial, effortful, and deliberately controlled; they are also relatively flexible and potentially rule-governed." (Kahneman 2003, 1451)

[20] Kahneman verwendet hier ein metaphorisches Mapping, das Begriffe und Bedeutungszusammenhänge aus der Quelldomäne der Physik und der physischen Körper auf die Zieldomäne des Geistes und des Denkens anwendet. Damit ist der Möglichkeitsbereich dessen, wie Geist und Denken konzeptioniert werden können, was als Wissen und was als Nichtwissen darüber gilt von dem Bedeutungsspektrum der Physis abhängig. Anders als Thaler/Sunstein weist Kahneman explizit auf die Verwendung von Metaphern hin und begründet dies mit ihrer geringen Beanspruchung des „Arbeitsgedächtnis[ses, TS]" (Kahneman 2014, 44).

Aufgrund der von Kahneman angenommenen Konstitution des Menschen, stellt der Denkmodus, der den geringsten Ressourceneinsatz benötigt und somit mit dem geringsten Widerstand vonstattengeht, den primären Modus des Denkens dar: dies ist das System 1 (ebd. 1450). Das System 1, „stellt eine implizite Interpretation dessen bereit, was uns widerfährt und was um uns herum geschieht […]. Es enthält das Weltmodell, das Ereignisse sofort als normal oder überraschend bewertet" (Kahneman 2014, 79). Dies geschieht weitestgehend unbewusst und sieht sich dabei von Gewohnheiten geleitet. Das führt laut Kahneman dazu, dass dieser Modus des Denkens und Entscheidens, also wie man beispielsweise die eigene Lebenswelt interpretiert, nur schwer zu ändern ist. Diese Form des Denkens ist, so Kahneman, die richtungsweisende Grundlage dessen, was gemeinhin mit Denken assoziiert wird: die (selbst-)bewusste Reflexion und Urteilsbildung (System 2). Damit stellt Kahneman das Denken – nicht nur im übertragenen Sinn – vom Kopf auf die Füße und macht – nicht als erster, aber gegenwärtig wirkungsvollster – das Unbewusste, das Implizite, das Intuitive zum *Modus Operandi* der Kognition.

Dieser Schritt hat fundamentale Folgen für die Konfiguration von Wissen und Nichtwissen. Kahneman produziert Wissen darüber, dass der *maß-gebliche* Anteil menschlichen Denkens im Bereich des Nichtwissens liegt. In Abgrenzung zu Hume und dem Anliegen der Aufklärung, sich selbst erkennen und gestalten zu können, unterstreicht Kahneman die bereits von Freud vollzogene ‚dritte Kränkung der Menschheit' (Freud 1920, 324):

> „Die Auffassung, dass wir nur beschränkten Zugang zum ‚Innenleben' unseres Geistes haben, ist schwer zu akzeptieren, weil es nicht unserem eigenen Erleben entspricht, aber sie ist trotzdem wahr: Wir wissen viel weniger über uns selbst, als wir zu wissen glauben." (Kahnemann 2014, 71)

Es gilt hier der Primat des Nichtwissens und der Nichtsouveränität: Die Menschen seien sich selbst fremd (Kahneman 2014, 79) und nicht „Herr […] im eigenen Hause" (Freud 1920, 324). Laut Kahneman sehen sie sich getrieben von (inneren) Kräften, von denen sie nichts bis kaum etwas wissen und die sie nur schwer verändern können. Mehr noch: Kahneman weist mit Blick auf seine Arbeiten mit Amos Tversky darauf hin, dass bei allen Vorteilen, die diese quasi-automatische, unbewusste kognitive Selbststeuerung mit sich bringt (z.B. beim Autofahren), diese allerdings systematisch falschliegt (Kahneman 2003, 1454ff.; Kahneman 2014 139ff./331ff.). Das heißt, dass Menschen in ihrem Denken und Handeln auf Kräfte angewiesen sind, die ihrer Kontrolle weitestgehend entzogen sind, aber systematische Fehler produzieren.[21]

[21] Dieser Primat des Nichtwissens und der eingeschränkten Souveränität findet sich in ähnlicher Form bei Vertretern der österreichischen Schule der Nationalökonomie, wie Friedrich A. Hayek („konstitutive Ignoranz" 1998, 8, Übersetzung TS) und Friedrich Wieser: „Auf die Frage nach dem letzten Warum, auf die Frage, wie es kommt, daß ich denke und nach gewissen Regeln denke, werde ich mir vielleicht im letzten Grunde mit Lichtenberg antworten müssen, ‚es denkt'. Das Bewußtsein arbeitet unbewußt und kann sich keine Rechenschaft darüber geben, warum die Tatsachen in ihm hervortreten und verschwinden, es gibt noch ein Etwas unter der Schwelle des Bewußtseins, wovon dieses abhängig ist, das wir nicht beherrschen und das unserem Sinne so fremd ist wie die äußere Natur" (1929, 18). Auch Cass Sunstein selbst stellt diese Parallele her (2020). Vergleiche zu Hayek die Beiträge von Ötsch und Brodbeck in diesem Band. Die Autorin forscht in ihrem Promotionsprojekt zu diesen Parallelen.

Die Beurteilung spezifischer Kognitionsprozesse als fehlerhaft resultiert daher, dass, obwohl das System 1 der primäre und grundlegende Modus des Denkens darstellt, das System 2 als die Norm des Denkens gilt. Dabei versteht Kahneman das System 2 dezidiert als das Entscheidungsmodell der Standardökonomie (Kahneman 2003, 1449). Die Ergebnisse dieser Art des Denkens sind es, die das Maß von Richtig und Falsch mit Bezug auf das Ganze des Denkens setzen. Das heißt, die praktische Norm des Denkens und die ‚moralische' Norm des Denkens fallen im Kahnemanschen Modell auseinander. Es ist diese Diskrepanz, die Dynamik in den von Kahneman gezeichneten Moment der Entfremdung, des Kontrollverlusts und der Ignoranz bringt. Mit ihr weist Kahneman auf einen Grund und eine Richtung von Veränderung hin: der primäre Modus des menschlichen Denkens (System 1) ist unzureichend mit Blick auf die moralische Norm menschlichen Denkens (System 2) und muss dahingehend verändert werden. Es ist diese Stelle, an der die moderne Verhaltensökonomie Thalers/Sunsteins ansetzt.

3.2.2 „Der Homer in uns" – ein Grund zur Sorge für Thaler/Sunstein

Thaler/Sunstein übernehmen zunächst das binäre Kognitionsmodell Kahnemans.

> „Most of us are busy, our lives are complicated, and we can't spend all of our time thinking and analyzing everything. When we have to make judgments, such as guessing Angelina Jolie's age or the distance between Cleveland and Philadelphia, we use simple rules of thumb to help us. We use rules of thumb because most of the time they are quick and useful." (Thaler/Sunstein 2009, 22)

Analog zu Kahneman beschreiben auch Thaler/Sunstein die Umwelt der Menschen als von Knappheit geprägt. So verfügen sie etwa über begrenzte Zeit, Aufmerksamkeit und Ruhe. Wie bei Kahneman gehen auch Thaler/Sunstein davon aus, dass Menschen prinzipiell träge und faul sind (ebd., 8). Auch sie kommen daher zu dem Schluss, dass unter diesen Umständen „viele Menschen die Option wählen, die des geringsten Aufwands bedarf, oder den Weg des geringsten Widerstands" (ebd., 85, Übersetzung TS). Die zentrale Aufgabe des Menschen ist es daher auch hier effizient zu wirtschaften. Es sind Heuristiken wie diese, die laut Thaler/Sunstein neben allgemeinen Faustregeln Werkzeuge einer Ökonomie des Denkens darstellen, die Entscheidungen unter Knappheit, etwa von Ressourcen wie Zeit und Aufmerksamkeit ermöglichen. Es sind diese Werkzeuge, die Menschen, auch in Thaler/Sunsteins Darstellung, überwiegend in ihrer alltäglichen Entscheidungspraxis verwenden. Thaler/Sunstein folgen also auch in diesem Fall Kahneman, indem sie kognitive Prozesse, die dem System 1 entsprechen zur Grundlage und praktischen Normalität menschlichen Entscheidens erklären. Sowohl Kahneman als auch Thaler/Sunstein erklären nutzenmaximierendes Entscheiden zur moralischen Norm und definieren diese idealisierte Entscheidungspraxis als Rationalität. Rationales Entscheiden findet anders als alles abweichende, daher irrationale oder begrenzt rationale („boundedly rational") Entscheiden in einem Kontext der Fülle – an Wissen, Aufmerksamkeit, kognitiven, rechnerischen Fähigkeiten und Selbstkontrolle – statt (ebd., 5). Die Abweichungen, die durch den Mangel dieser Ressourcen, entstehen, bezeichnen Thaler/Sunstein

als systematische Fehler.[22] Damit ergänzen sie die Standardökonomie mit ihrem Fokus auf die moralische Norm des Entscheidungsverhaltens, anders gesagt auf das *System 2*.[23]

> „If you look at economics textbooks, you will learn that homo economicus can think like Albert Einstein, store as much memory as IBM's Big Blue, and exercise the willpower of Mahatma Gandhi. Really. But the folks that we know are not like that. Real people have trouble with long division if they don't have a calculator, sometimes forget their spouse's birthday, and have a hangover on New Year's Day. They are not homo economicus; they are homo sapiens. To keep our Latin usage to a minimum we will hereafter refer to these imaginary and real species as Econs and Humans." (Thaler/Sunstein 2009, 7)[24]

An dieser Stelle gehen Thaler/Sunstein weiter als Kahneman. Sie assoziieren die Merkmale kognitiver Prozesse mit anthropologischen Typologien. Das obige Zitat stellt dabei ein Beispiel für eine sehr polarisierte Assoziation dar: das Denken des System 2 wird hier ausschließlich mit der imaginativen Figur des *Econ*, das Denken des System 1 ausschließlich mit der Figur des *Human*, des realen Menschen assoziiert. An anderer Stelle weisen Thaler/Sunstein darauf hin, dass Menschen durchaus in der Lage sind, sich reflexiven System 2 Denkens zu bedienen. Sie nennen Menschen, die sich überwiegend dieses Modus des Denkens bedienen, *Mr. Spok* (aus Star Trek). Menschen, die überwiegend auf der Grundlage des automatischen System 1 Denkens entscheiden, vergleichen Thaler/Sunstein mit *Homer* (Simpson) (Thaler/Sunstein 2009, 22). Menschen können zwar wie *Mr. Spok* sein, verhalten sich aber in den meisten Fällen, wie *Homer* (ebd. 37). Mensch zu sein bedeutet bei Thaler/Sunstein also im Gegensatz zur Figur des *Econ*, vorwiegend unbewusst, automatisch, emotional, und instinktiv zu denken und dabei systematisch zu irren. Der Mensch tendiert demnach dazu ein Nichtwissender zu sein, der nicht das Richtige weiß, kann und tut.

> „In a sense, behavioral economics extends the paternalistically protected category of ‚idiots' to include most people, at predictable times.[25, TS] The challenge is figuring out what sorts of ‚idiotic' behaviors are likely to arise routinely and how to prevent them,

[22] Einige zentrale Beispiele dieser systematischen Fehler, sind etwa der „Availabilty Bias", der beschreibt, dass die Verfügbarkeit von Erinnerungen an Ereignisse die Wahrscheinlichkeitsrechnungen von Menschen beeinflussen (Thaler/Sunstein 2009, 26). Andere Beispiele für systematische Verzerrungen (Bias) sind „Loss Aversion", „StatusQuo Bias" oder „Framing" (Thaler/Sunstein 2009, 34ff.).

[23] Kahneman selbst macht dies explizit: „The rational agent of economic theory would be described, in the language of the present treatment, as endowed with a single cognitive system that has the logical ability of a flawless System 2 and the low computing costs of System 1. Theories in behavioral economics have generally retained the basic architecture of the rational model, adding assumptions about cognitive limitations designed to account for specific anomalies" (Kahneman 2003, 1469).

[24] Thaler/Sunstein ergänzen nicht nur den Erklärungsbereich der Standardökonomie und erweitern damit das Feld legitimen Wissens. Sie führen, entsprechend ihrer Ausrichtung an der Kognitionspsychologie Kahnemans, den Anspruch deskriptiver Annahmen wieder in die Standardökonomie ein. Damit ergänzen, wenn nicht widersprechen sie dem Standard in der Ökonomie, wie er von Milton Friedman (1953) formuliert wurde, dass Annahmen nicht deskriptiv sein müssen oder gar sein sollten, um die Grundlage für Vorhersagen bilden zu können.

[25] Dieser letzte Zusatz verweist auf das Nichtwissen der Verhaltensökonom*innen selbst, die auf dem standardökonomischen Standpunkt stehen, dass im Rahmen der (Wirtschafts-)Wissenschaften nur all jenes erklärt und bearbeitet werden kann, das eine berechenbare und damit vorhersagbare Systematik aufweist.

> while imposing minimal restrictions on those who behave rationally." (Camerer et al. 2003, 1218) [26][27]

Dieses „idiotische" Verhalten allerdings auf psychologische Merkmale kognitiver Prozesse zurückzuführen, fokussiert den Blick auf das Individuum als Problemursache und droht dieses zu pathologisieren.[28]

> „This appropriation of psychological conditions to describe manifestations of boundedly rational behaviour is strongly suggestive of the individual's limitations with respect to decision making being inherent to the individual, biomedical in origin and indicative of a degree of psychological abnormality." (Mehta 2013, 1255)

Es findet also eine Individualisierung der Problem- und Lösungssuche statt. Sie unterliegt einem „individualistic bias" (Gigerenzer 2015, 366), der dazu führt, dass strukturelle Hintergründe nicht in den Blick genommen werden (können). Dieses Individuum, der Mensch, der sich überwiegend wie *Homer* verhält, wird zum Gegenstand der Sorge von Wissenschaftlern wie Thaler/Sunstein, weil sein Verhalten zu Suboptimalitäten für sich, für andere und vor allem für „den Markt" führen kann (Thaler/Sunstein 2009, 80; Mehta 2013, 1258).

> „One of our major goals […] is to see how the world might be made easier, or safer, for the Homers among us (and the Homer lurking somewhere in each of us). If people can rely on their Automatic Systems without getting into terrible trouble, their lives should be easier, better and longer." (Thaler/Sunstein 2009, 22)

Die Entdeckung einer zweiten, ‚defizitären' Natur des Menschen, eines *animal irrationale*, begründet bei Thaler/Sunstein die Intervention zu seinem Schutz. Bevor ich nun zu den sozialen und politischen Dimensionen dieser Konfiguration von Wissen und Nichtwissen komme und die Ausrichtung und Form dieser Intervention beschreibe, möchte ich die epistemische Dimension dieser Konfiguration kurz zusammenfassen.

---

[26] Mehta weist auf die dezidiert wissensbezogene Bedeutung der Begriffe hin, die in der Verhaltensökonomie für die Beschreibung dieses Entscheidungsverhaltens des „Idioten", verwendet werden. Beispiele sind: „lack of foresight or intellectual insight", „not having refined worldly knowledge or tastes", „lacking experience, wisdom or judgement" (Mehta 2013, 1253).

[27] Dieses Zitat von Camerer et al. (2003) verdeutlicht die Nähe unterschiedlicher Vertreter innerhalb der modernen Verhaltensökonomie. Sie vertreten das Modell des asymmetrischen Paternalismus, auf das sich Thaler/Sunstein beziehen und das zahlreiche Ähnlichkeiten zu dem hier untersuchten libertären Paternalismus aufweist. Inwiefern die in dem Zuge gewonnen Erkenntnisse auch auf die Verhaltensökonomie nach Camerer et al. zutreffen, bedarf einer eigenen Untersuchung.

[28] Bemerkenswert erscheint an dieser Stelle auch die Verwendung von Metaphern und Begriffen aus dem Bereich der Medizin (Kahneman 2014, 13).

3.2.3 Die epistemische Dimension von Wissen und Nichtwissen in der Verhaltensökonomie – Zusammenfassung

Es gibt drei Formen des Wissens[29] in der hier vorgestellten Variante der Verhaltensökonomie:

(1) *Wissen erster Ordnung*: Dies bedeutet ‚rational' im Sinne des standardökonomischen Ideals denken zu können, also zum Beispiel Wahrscheinlichkeitsrechnung anzuwenden oder Optimierungsprobleme zu lösen. Es bedeutet aber auch über das hierzu relevante Wissen, das heißt Preisinformationen, aber auch Wissen über die Funktionsweise „des Marktes" zu verfügen und anzuwenden. Das Wissen erster Ordnung ist sowohl Aktions-, als auch Bestandsbegriff mit Bezug auf das Rationalitätsideal der Standardökonomie.

(2) *Wissen zweiter Ordnung*: Dies ist Wissen darüber, dass und welche systematischen Denkfehler in Entscheidungsfindungen es gibt, die zu irrationalen Entscheidungen führen können. Es umfasst zugleich Wissen darüber, wie man diesen Denkfehlern durch bestimmte Tricks bei sich und anderen begegnen kann[30]. Das Wissen zweiter Ordnung ist Wissen über Nichtwissen bei sich und anderen und ermöglicht einen ersten Grad an Selbstreflexion und Selbstbewusstsein.[31] Menschen, die über dieses Wissen verfügen, wissen, dass es einen „Fremden", einen *Homer* in ihnen und in anderen gibt und wie sie am besten mit ihm umgehen.

(3) *Wissen dritter Ordnung:* Dieses Wissen umfasst das Wissen, wie man diese Denkfehler aufdeckt und erforscht, kurz, wie man weiteres Wissen über Nichtwissen generiert. Dieses Wissen umfasst auch Wissen, über die Maßstäbe, wie etwa Rationalität und die sie legitimierenden normativen Narrationen. Es ist dieses Wissen, über das Wissenschaftler wie Thaler/Sunstein, aber auch Kahneman verfügen.

Diese verschiedenen Formen des Wissens repräsentieren zum einen den Wissensbestand und markieren zum anderen den Rahmen dessen, was dieser Spielart der Verhaltensökonomie zufolge als legitimes, relevantes und angemessenes Wissen in der Wirtschaftswissenschaft gilt. Dabei wird hier die Erweiterung dieses Rahmens durch die Verhaltensökonomie deutlich:[32] nicht nur Wissen über das Ideal ‚rationaler' Entscheidung, sondern auch das Wissen über dessen ‚irrationales' Pendant und über Methoden dieses Wissen zu generieren,

[29] Der Begriff des Wissens sei hier im Anschluss an Ryle (2009) sowohl als intellektuelles Wissen (*knowing that*), über Daten beispielsweise, als auch als praktisches Wissen (*knowing how*), also das Wissen, wie man etwas macht, verstanden.

[30] Dieses Wissen zu erlangen ist beispielsweise das Ergebnis der Lektüre, das sich Kahneman für die Leser*innen seines populärwissenschaftlichen Buches wünscht (Kahneman 2014, 14).

[31] Diese Selbstreflexion und das Bewusstsein, das dadurch entsteht, sind dabei allerdings auf das Kognitionsmodell Kahnemans und die Ausdeutung Thaler/Sunsteins beschränkt. Die Reflexion kann nicht auf mögliche Außenbereiche des Modells ausgreifen.

[32] Eine enthusiastische Bewertung dieser Erweiterung findet sich bei Thaler (2000) und Rabin (1998). Eine kritische Analyse, wie weit diese Erweiterung reicht findet sich bei Berg/Gigerenzer (2010).

gehören nunmehr zum Bestand legitimen Wissens der Wirtschaftswissenschaft. Das bedeutet zum Beispiel, dass deskriptives Wissen über menschliches Verhalten und eine empirische Herangehensweise legitime Wissensbestände darstellen. Die Verhaltensökonomie erweitert damit den Zugriff der Wirtschaftswissenschaften und damit ihre Möglichkeiten Sorge für „den Markt" zu tragen.

Was gilt nunmehr als Nichtwissen in Thaler/Sunsteins Verhaltensökonomie? Auch hier lassen sich entsprechend der oben dargestellten Ordnung des Wissens drei Bedeutungen von Nichtwissen feststellen:

(1) *Nichtwissen erster Ordnung*: Hierzu zählt alles Entscheidungsverhalten, das nicht dem Ideal der ‚rationalen' Entscheidung entspricht. Ein solches abnormales, ‚irrationales' Entscheiden ist in diesem Kontext nichtwissentliches Entscheiden. Nichtwissen dieser Ordnung umfasst daher auch Nichtwissen über die Informationen oder Rechenoperationen, die nötig wären, um derartige ideale Entscheidungen zu treffen und führt entsprechend zu ‚Fehlverhalten'. Nichtwissen kann hier im Sinne von fehlendem Wissen, aber auch von kognitiven Defiziten verstanden werden.

(2) *Nichtwissen zweiter Ordnung*: Dieses Nichtwissen meint, dass man nicht weiß, wie ein bestimmtes Entscheidungsverhalten zustande kommt. Man weiß nicht, welche Rahmenbedingungen das eigene Denken und Handeln beeinflussen und weiß auch nicht, wie mit unterschiedlichen Formen der Entscheidungsfindung umzugehen ist. Das heißt auch, dass man nicht weiß, dass und wie andere mit etwaigem (eigenem) ‚irrationalen' Verhalten umgehen. Es ist dieser Zustand des Nichtwissens oder anders gesagt, der Bewusstlosigkeit über das eigene Tun, das Kahneman und Thaler/Sunstein als den Dauerzustand des Menschen beschreiben. Dieser Zustand motiviert sie zur Sorge um diese Nichtwissenden und „den Markt", in dem sie entscheiden und den sie deswegen mit ihrer Forschung auflösen und einhegen möchten.

(3) *Nichtwissen dritter Ordnung*: Mit Blick auf die Produktion von Wissen über Nichtwissen in der Wissenschaft ist in diesem Falle all dasjenige Wissen Nichtwissen, das sich mit nicht-berechenbaren systematischen Abweichungen von Entscheidungsverhalten befasst oder das von grundsätzlich anderen Verständnissen von Rationalität ausgeht. Durch diese normative Konsequenz der Grenzziehung von legitimem und illegitimem Wissen entsteht allerdings auch Nichtwissen bei denjenigen, die diese Grenzziehung vornehmen: Jegliches Entscheidungsverhalten, das nicht berechenbar im Sinne der Standardökonomie ist, kann von ihr und der Verhaltensökonomie nicht erfasst werden. Es kann somit auch nicht Gegenstand der Sorge für „den Markt" werden.

Nichtwissen im Sinne der Verhaltensökonomie Thaler/Sunsteins bedeutet also unbewusst ‚irrational' zu entscheiden und zu handeln.

Diese Konfiguration von Wissen und Nichtwissen ist eine zentrale Schlüsselstelle für die Ausübung „epistemischer Macht" in diesem Fall von Thaler/Sunstein.[33] Sie ziehen mittels der Definition des Maßstabs von Rationalität die Grenzlinie zwischen legitimem und illegitimem Wissen und Verhalten. Hier sind es Wissenschaftler der Kognitionspsychologie, der Ökonomie und der Rechtswissenschaften, die diese Grenzen ziehen. Sie sind die Wissenden, die ihre Mitbürger*innen mit ihrem vermeintlich ‚natürlichem' Nichtwissen konfrontieren und in einem Zuge den ‚angemessenen' Umgang damit aufzeigen. Ihr „epistemisches Privileg" gründet sich auf der von ihnen aufgedeckten Ignoranz der Menschen. Und tatsächlich hat dieses Privileg im Fall der hier behandelten Wissenschaftler auch eine monetäre, machtpolitische und statusrelevante Gestalt.[34] Es lässt sich also für diese Variante der Verhaltensökonomie die These von Mirowski/Nik-Khah bestätigen, dass Standardökonom*innen ihr „epistemisches Privileg" durch die Entdeckung von Nichtwissen bei den wirtschaftlichen Akteuren legitimieren.

3.3. Wissende sorgen für Nichtwissende – das Programm des libertären Paternalismus

Was bedeutet diese Konfiguration von Wissen und Nichtwissen nun auf der sozialen und politischen Ebene? Wer ist Wissender und Nichtwissender? Wem kommt welche Rolle in der gesellschaftlichen Ordnung zu? Die Verteilung von Wissen und Nichtwissen, also die Frage, welche Personen Wissende und Nichtwissende sind, ist für das Programm von Thaler/Sunstein zur Gestaltung gesellschaftlicher Ordnung entscheidend. Nachdem ich die normative und epistemische Dimension der Konfiguration von Wissen und Nichtwissen in der Verhaltensökonomie nach Thaler/Sunstein dargelegt habe, möchte ich nun in einem letzten Schritt auf die sozio-politische Dimension eingehen. Was bedeutet nun diese Konfiguration für die gesellschaftliche Ordnung und ihre Gestaltung? Ein Blick in das hierfür formulierte Programm des libertären Paternalismus verspricht Antworten auf diese Frage.

Der libertäre Paternalismus Thaler/Sunsteins ist die praktische Umsetzung der epistemischen Dimension der Konfiguration von Wissen und Nichtwissen und der normativen Narration auf der gesellschaftlichen Ebene. Es handelt sich dabei um ein Programm zur Verhaltenssteuerung[35], das sowohl von staatlichen, wie privaten Akteuren angewendet werden kann (und soll). Dieses Programm setzt sich

[33] In einem Interview mit Fourcade stellt ein Ökonomieprofessor diese epistemische Macht wie folgt dar: „You are only supposed to follow certain rules. If you don't follow certain rules, you are not an economist. So that means you should derive the way people behave from strict maximization theory….The opposite [to being axiomatic] would be arguing by example. You're not allowed to do that….There is a word for it. People say ‚that's anecdotal.' That's the end of you if people have said you're anecdotal" (Fourcade et al. 2015, 92).

[34] Man denke nur beispielhaft an die Alfred-Nobel-Gedächtnispreise der schwedischen Reichsbank für Kahneman und Thaler, sowie den Beraterposten Thalers (2017) und Sunsteins (2009-2012) in der Obama-Regierung.

[35] Diesen Begriff verwende ich hier deskriptiv und in Anlehnung an das von Thaler/Sunstein verwendete Vokabular, nicht pejorativ.

zusammen aus dem Adjektiv ‚libertär', das in Anlehnung an Milton Friedman für die normative Maßgabe Wahlfreiheit zu erhalten und zu vergrößern steht (Thaler/Sunstein 2009, 5). Die Maßgabe der Wahlfreiheit ist ein zentrales Element der normativen Narration dieser Variante der Verhaltensökonomie (wie auch der Standardökonomie) und soll ganz in liberaler Tradition das zweite Element dieses Programms begrenzen: den Paternalismus. Diese Intervention beruht auf der wissenschaftlichen Feststellung von Nichtwissen im oben dargelegten Sinne und ist ausgerichtet auf Schadensabwendung und Kompensation, nicht nur mit Blick auf die Nichtwissenden, sondern auch auf die Gesellschaft und die gesellschaftliche Ordnung, in der diese wirksam werden.

> "[W]e argue for self-conscious efforts, by institutions in the private sector and also by government, to steer people's choices in directions that will improve their lives. In our understanding, a policy is 'paternalistic' if it tries to influence choices in a way that will make choosers better off, *as judged by themselves.* Drawing on some well-established findings in social science, we show that in many cases, individuals make pretty bad decisions – decisions they would not have made if they had paid full attention and possessed complete information, unlimited cognitive abilities, and complete self-control." (Thaler/Sunstein 2009, 5)

Motivation, Ausrichtung und Kontext der Intervention, sowie die Grundlage der Bewertung eines Verhaltens als Defizit basiert, wie oben dargelegt, auf der vorausgesetzten normativen Narration. Im Fall dieser Variante der Verhaltensökonomie ist es „der Markt", dessen Funktionieren sichergestellt werden soll. ‚Rationales', anders gesagt, marktkonformes Entscheiden stellt hierfür eine zentrale Gelingensbedingung, jegliche Abweichungen eine Störung dar, die möglicherweise die Entfaltung „freier Märkte" gefährdet (ebd., 80). Die paternalistische Intervention ist also eine Fürsorge für die ideale Entfaltung „des Marktes", vermittelt durch die Fürsorge für Menschen, die sich Nichtwissend oder ‚irrational' verhalten.

> „'Paternalism with liberty' acts to regulate behaviour, to bring it into conformity with the norm and thence to shore up the dominant discourse of academic economics with its focus on the virtues of markets." (Mehta 2013, 1258)

Sie ist dabei begründet durch und an gewiesen auf die wissenschaftliche Forschung, die diese Formen des Denkens, Entscheidens und Handelns entdeckt und als Defizite identifiziert hat. Auch die Techniken der Verhaltenssteuerung entspringen diesem Forschungsprogramm und richten sich auf die darin entdeckte ‚zweite, irrationale Natur' des Menschen. Sie sind daher ebenso individualistisch, wie die ihnen zugrundeliegende Analyse menschlichen Denkens. Der „individualistische Bias" (Gigerenzer 2015, 366, Übersetzung TS) auf der epistemischen Ebene reproduziert sich also auch auf der politisch-praktischen Ebene. Dies führt dazu, dass strukturelle, gesellschaftliche Ursachen von Problemen nicht nur nicht in das Blickfeld geraten, sondern auch nicht zum Ziel von Interventionen werden: „rather than making markets work better for consumers, under ‚paternalism with liberty', consumers are being made to work harder to make markets work ‚better'" (Mehta 2013, 1259; Bröckling 2017, 187).

Wie sieht eine Intervention gemäß dem Programm des libertären Paternalismus konkret aus? Thaler/Sunstein zufolge geht es um die Veränderung der Wahlentscheidungen mittels der Veränderung des Entscheidungskontexts, allerdings ohne dabei die Wahlfreiheit einzuschränken (Thaler/Sunstein 2009, 6). Nicht der Mensch, sondern sein Verhalten wird verändert. Die kognitive Konstitution des Menschen selbst steht nicht zur Disposition und stellt kein Gestaltungsobjekt dar. Vielmehr nutzt man sie und manipuliert sie so, dass das Ergebnis dem Optimum, das durch eine*n ‚rationale*n' Entscheider*in („chooser") generiert worden wäre, möglichst nahe kommt.[36] Libertärer Paternalismus beruht also auf dem Design von „user-friendly environments" (ebd., 11), also Entscheidungskontexten, die auf das typische Verhalten der Entscheider*innen zugeschnitten ist. Es handelt sich beim libertären Paternalismus also um einen „indirekten Interventionismus" (Gertenbach 2010, 163), der in liberaler Tradition die „Regulierung der Bevölkerung" (ebd. 161) „nur mittelbar über das Einwirken in den Umweltbereich der Individuen, d.h. vermittelt über deren Interessen" (ebd. 165) zulässt (Bröckling 2017, 191).[37]

Wer sind nun diese Entscheider*innen? Und wer gestaltet die Entscheidungskontexte? An dieser Stelle kommt nun die soziale Verteilung von Wissen und Nichtwissen zum Tragen. Thaler/Sunstein übertragen das binäre Modell von Homer/Human (Nichtwissender) und Mr. Spok/Econ (Wissender) auf die gesellschaftliche Ebene der Intervention. Darin versuchen selbstbewusste „Entscheidungsarchitekten" (Thaler/Sunstein 2009, 5, Übersetzung TS) die Entscheidungen des*r nichtwissenden Entscheiders*in durch die Gestaltung ihrer Entscheidungskontexte zu steuern. Das typische Verhalten des*r Entscheiders*in entspricht dabei dem des automatischen *System 1*: „Choosers are human, so designers should make life as easy as possible" (ebd., 13). Diese Verantwortung der Entscheidungsarchitekt*innen erfordert hingegen ein Denken und Handeln gemäß des reflexiven und selbstbewussten *System 2*. Sie benötigen mindestens Wissen der ersten und zweiten Ordnung (siehe oben). Das heißt, sie wissen um das Nichtwissen ihrer Mitmenschen und den ‚angemessenen' Umgang damit. Dieser besteht im libertären Paternalismus darin, den Menschen ‚*so zu nehmen, wie er ist*': meistens nichtwissend.

Das klassische Beispiel für ein solches Design, dass ‚*den*die Entscheider*in da abholt, wo er*sie steht*' ist die Anordnung von Speisen in einer Kantine (ebd., 1f.). Diese würde im Zuge des libertären Paternalismus so erfolgen, dass Speisen, die wissenschaftlich erwiesenermaßen gesünder sind, so platziert werden, dass sie von

[36] Thaler/Sunstein betonen an einer Stelle, dass das Optimum sich auf das Urteil der Entscheider*innen bezieht (Thaler/Sunstein 2009, 5). Allerdings erläutern sie nicht, wie die Entscheidungsarchitekt*innen dies wissen sollten und suggerieren im Rahmen ihrer normativen Narration einen Konsens über erstrebenswerte Ziele, wie etwa Gesundheit oder ein längeres Leben, an denen sie dann wie selbstverständlich Maßnahmen ausrichten.

[37] Es ist aus meiner Sicht vertretbar, den libertären Paternalismus als eine Spielart neoliberaler Gouvernementalität, also als ein „‚Regieren über Freiheit'" (Gertenbach 2010, 171) zu begreifen (McMahon 2015). Dabei scheint mir ebenfalls das Foucaultsche Konzept der Biopolitik, das sich gerade durch den oben andeuteten indirekten, mittelbaren Zugriff auf die Bevölkerung auszeichnet, eine aufschlussreiche Heuristik zu sein (Jones et al. 2010; Pykett et al. 2011).

Menschen genommen werden, die faul sind und systematisch verzerrte Entscheidungen treffen, z.B. immer nur das nehmen, was auf Augenhöhe steht oder in einer grünen Verpackung eingewickelt ist. Speisen, die erwiesenermaßen ungesund sind, werden nicht aus der Cafeteria verbannt, sondern nur so angeordnet, dass sie voraussichtlich nicht von den Entscheider*innen ausgewählt werden. Auf diese Weise wird die Wahlfreiheit nicht eingeschränkt, die Wahl nur so manipuliert, dass für den*die Entscheider*in ‚das Bessere' Ergebnis zustande kommt. Dieses Design, sei es nun die Anordnung, die Verpackung, Hinweisschilder oder dergleichen, nennen Thaler/Sunstein einen „*Nudge*" (zu Deutsch ‚Anstupser'):

> „A nudge, as we will use the term, is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid." (Thaler/Sunstein 2009, 6)

Das ‚Gesetz des geringsten Widerstands' ist demnach auch maßgebend für die Techniken des libertären Paternalismus.

Indem der libertäre Paternalismus den Menschen ‚so nimmt, wie er ist', nur seine Entscheidungen, nicht ihn selbst zu ändern sucht und dabei Mittel verwendet, die dieser ‚Natur' menschlichen Entscheidens entsprechen, in diesem Fall also auf unbewusster, emotionaler und affektiver Ebene wirken, reproduziert er das Nichtwissen, das er sich zum Anlass seiner Intervention gemacht hat. Er reproduziert damit ein Nichtwissen über die Hintergründe, den Kontext und die Folgen der eigenen Entscheidung aufseiten der Entscheider*innen. Er reproduziert auch ein Nichtwissen über das eigene Nichtwissen.[38] Auf diese Weise tragen die Maßnahmen des libertären Paternalismus ebenfalls zu einer Reproduktion der Verteilung von Wissen und Nichtwissen in der Gesellschaft bei. Er ist kein emanzipatorisches Projekt in dem Sinne, dass er versucht Menschen zu helfen, mit Kant gesprochen, aus ihrer Unmündigkeit heraus zu finden und zu Wissenden zu werden (Jones et al. 2010, 492). Er zielt nicht etwa darauf ab, das reflexive System 2 zu stärken oder die strukturellen Rahmenbedingungen so zu verändern, dass allen Menschen, die Fülle von Wissen, Zeit, Aufmerksamkeit und Fähigkeiten zukommt, die sie dafür benötigen. Indem er das Nichtwissen über diese Rahmenbedingungen reproduziert, befähigt er auch nicht zu einem Bewusstsein über, kritischen Reflexion von und ggf. Vorgehen gegen dessen Gestaltung durch Entscheidungsarchitekt*innen. Damit fällt auch das Wissen um die dahinter stehenden normativen Narrationen in den Bereich des Nichtwissens. Auch das Wissen über Möglichkeit und Wege ihrer eigenständigen Umgestaltung bleibt im Rahmen des libertären Paternalismus unangesprochen. Der Aufklärung Kahnemans und Thaler/Sunsteins über die Ignoranz jedes*r einzelnen, dass Menschen weniger über sich wissen, als sie meinen, dass sie mehr nichtwissend, als wissend durch die

[38] Eine Ausnahme scheinen die populärwissenschaftlichen Werke Kahnemans und Thaler/Sunsteins darzustellen, die auf eine Selbstaufklärung des*der Leser*in über sich und/oder andere durch die Lektüre des Buches abzielen (Kahneman 2014, 14; Thaler 2015, 11). Allerdings geht es hier um die Einsicht in eine quasi-natürliche, psychologisch begründete Ignoranz, die man nicht ändern, aber mit der man umgehen kann. Ein Ausweg im Sinne der Aufklärung nach Kant ist in dem Rahmen unmöglich, vielmehr erscheint auf der Grundlage jeder Versuch in diese Richtung naiv.

Welt gehen, folgt mit dem libertären Paternalismus kein Ausweg aus dieser Unmündigkeit. Ihre sokratische Geste kommt auf halber Strecke zum Stehen.

Entscheidend scheint mir hierfür die Naturalisierung dieses Nichtwissens als quasi-natürliche Eigenschaft der menschlichen Psyche zu sein.[39] Sie fördert die Ansicht der Alternativlosigkeit dieses Verhaltens und eines behavioristischen, also exogenen auf Reiz-Reaktions-Konditionierung ausgelegten Programms zur Verhaltenssteuerung.

> „Auf den zwanglosen Zwang des besseren Arguments mag sie nicht hoffen, an den Ausgang des Menschen aus seiner selbst verschuldeten Unmündigkeit nicht glauben, deshalb versucht sie seine Entscheidungen von beidem unabhängig zu machen. Sie spricht die Einzelnen nicht schuldig, für ihre Rationalitätsverzerrungen können sie ja erst einmal nichts, aber unterwirft sie einer Führung, die Optionsdesign an die Stelle von Überzeugungskraft setzt und den Menschen, statt ihnen Vorschriften zu machen, nahelegt, das Richtige einfach deshalb zu tun, weil es bequemer ist, kein Nachdenken verlangt oder in anderer Weise belohnt wird." (Bröckling 2017, 190)

Aber auch die Festlegungen der normativen Narration markieren Felder des Unveränderbaren, wie der Rationalitätsbegriff als Maßstab für Denken und Handeln, eine von Knappheit geprägten Welt oder „der Markt" als ‚beste' gesellschaftliche Ordnung. Da die normative Narration auf das Engste mit dem Kognitionsmodell verbunden ist, droht dessen Naturalisierung auf die normativen Festlegungen überzugehen. Auf diese Weise wird also im Zuge des libertären Paternalismus nicht nur Nichtwissen reproduziert, sondern auch die normativen Narration, die ihr zugrunde liegt, ja, die es erst zu einem solchen gemacht hat. Gleichzeitig erscheint etwas unveränderbar, gar natürlich, das als Ausdruck einer Ethik grundsätzlich gestaltet und gestaltbar ist und Gegenstand politischer Auseinandersetzungen darstellt: die normative Festlegung dessen, was als ‚gut', ‚richtig' und ‚erstrebenswert' in einer Gesellschaft gilt.

[39] Gigerenzer (2015, 365) führt diesen „biologischen Determinismus" (Übersetzung TS) auf die Analogien zwischen kognitiven ‚Fehlern' mit visuellen Illusionen oder des System 1 mit dem Gehirn von Reptilien in der Argumentation Thaler/Sunsteins zurück. Dies führe zu der irreführenden und nicht evidenzbasierten Aussage, dass Menschen dieser ‚Defizite' nicht z.B. durch Bildung überwinden können. Sein Hinweis verdeutlicht, wie entscheidend die Wahl der Quelldomänen für Analogien und metaphorisches Mapping ist, da sie maßgeblich den Bereich des Wissens und Nichtwissens definieren.

4 Constitution of vs. Emancipation from Ignorance – zum Umgang mit Wissen und Nichtwissen in Demokratien und Krisen

Ich möchte nun abschließend auf die eingangs formulierte Problem- und Fragestellung zurückkommen: Wie kann ein Umgang mit Nichtwissen, mit Unsicherheiten, mit widersprüchlichem und vorläufigem Wissen in einer komplexen Welt aussehen, der mit der gesellschaftlichen Ordnung der Demokratie vereinbar, ihr besser noch zuträglich ist?[40]

Wenn Demokratie mündige Bürger*innen braucht, also Bürger*innen, die einen souveränen Umgang mit Wissen und Nichtwissen pflegen, dann tut der libertäre Paternalismus einer demokratischen Kultur Abbruch, weil er Gewohnheiten der Unmündigkeit reproduziert, auf sie vielmehr angewiesen ist (Gigerenzer 2015, 362). Dies ist besonders schwerwiegend mit Blick auf das Nichtwissen über die strukturellen Rahmenbedingungen und die normativen Grundlagen der Bewertung des eigenen Verhaltens und deren Gestaltung. Es handelt sich hierbei schließlich um zentrale Fragen und Kompetenzen eines Souveräns. Aufgrund seiner naturalisierten Kerngedanken bleibt der libertäre Paternalismus nicht auf den Bereich der Wirtschaft beschränkt (Whitehead et al. 2018, 140ff.), sondern wird in zahlreichen anderen Bereichen menschlichen Lebens angewendet, wie etwa in politischen Prozessen (ebd. 5, 106ff.). Die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie werden auch von ihren Vertretern direkt auf die Demokratie bezogen (Sunstein 2005):

> „Demokratische Entscheidungsfindung ist zwangsläufig eine vertrackte Angelegenheit, zum Teil deshalb, weil die Verfügbarkeits- und Affektheuristik, die die Überzeugungen und Einstellungen der Bürger prägen, zwangsläufig verzerrt sind, auch wenn sie im Allgemeinen in die richtige Richtung weisen." (Kahneman, 2014, 182)

Folgt man der Logik Kahnemans, dann führt die „unausweichliche" Ignoranz der Bürger*innen zu „unausweichlich" defizitären demokratischen Prozessen. Nicht nur steht die Verhaltensökonomie damit in der Tradition einer auf der „unausweichlichen" Ignoranz der Bürger*innen begründeten Demokratieskepsis und Legitimation einer paternalistischen auf Expert*innen gestützten Regierung. Ihre sozio-politische Dimension in Form des libertären Paternalismus droht diese Ignoranz zu reproduzieren, sowie ihre „Unausweichlichkeit" und damit den Grund ihrer Demokratieskepsis und die Legitimität ihrer Interventionen zu manifestieren. Die Existenz dieser Art der Expertise ist abhängig von der Existenz der

[40] Vgl. für das Folgende die ‚Debatte' zwischen Walter Lippman und John Dewey zu eben dieser Frage (DeCesare 2012). Die folgende Argumentation spiegelt sich in ihrer Debatte wieder. Besonders interessant sind dabei die Empfehlungen Deweys zu einer demokratiefördernden Rolle der Wissenschaft (DeCesare 2012, 114). Außerdem wird an dem Beispiel deutlich, wie entscheidend das Verständnis von Wissen – individualistisch oder sozial – für die Interpretation des Möglichkeitsraums für den Umgang mit Wissen und Nicht-Wissen in einer komplexen Welt ist.

„unausweichlichen“ Unmündigkeit der Bürger*innen und deswegen nicht demokratieförderlich.[41]

Dabei ist das von der Verhaltensökonomie beschriebene Nichtwissen nicht „unausweichlich“ (Rebonato 2014, 392ff.). Dies demonstriert nicht nur das Wissen und die Rolle der Expert*innen und der Entscheidungsarchitekt*innen selbst. Es gibt zudem begründete Zweifel aus der Psychologie an der „Unausweichlichkeit“ der kognitionspsychologischen Erkenntnisse (Gigerenzer 2015). Die Kritik bezieht sich auf eine dünne Datengrundlage der Erkenntnisse, suggestive Aufgabenstellung der Experimente, fehlende Rezeption abweichender Forschungsergebnisse und verzerrte Darstellung der Ergebnisse. Ein Großteil dieser „Unausweichlichkeit“ resultiert allerdings aus der ihr zugrundeliegenden normativen Narration und der Festlegung von Maßstäben. Verändert man diese auf der diskursiven, wie auf der institutionellen Ebene, eröffnet sich ein ganz anderes Bild dessen, was Nichtwissen, im Sinne des Noch-Nichtwissens und des Nichtwissen-Sollens bedeutet. Nimmt man etwa nicht nur Risikosituationen, sondern auch Unsicherheitssituationen, die nicht berechenbar sind in den Blick, dann können auch Heuristiken legitimes Wissen darstellen (Gigerenzer 2015, 374; Knight 2006).[42] Wenn etwa die Sorge für „den Markt“ nicht mehr „unausweichlich“ und marktkonforme Rationalität nicht mehr die Norm ist, dann ist auch der Kontext menschlichen Denkens, Entscheidens und Handelns nicht mehr „unausweichlich“ gegeben. Dann rückt auch der Kontext als veränderbares Gestaltungsobjekt der Gesellschaft in den Blick und es ist nicht mehr ausschließlich das Individuum das Objekt der Intervention. So wäre es möglich nach strukturellen Gründen für bestimmtes menschliches Verhalten zu fragen und diese Strukturen zu verändern, sofern sie gesellschaftlich als schädlich gewertet werden.[43] Man könnte beispielsweise an einer gesellschaftlichen Ordnung arbeiten, welche die Gelingensbedingungen von Mündigkeit als eine ihrer Prioritäten hat. Das heißt, es wäre möglich Strukturen zu schaffen, die etwa die nötige Fülle an Wissen, Fähigkeiten, Ruhe, Zeit und Aufmerksamkeit für alle Menschen bereitstellen und so die Grundlage für die mündige Urteilskraft des*der Bürgers*in, aber auch des*der

[41] Für eine Übersicht über die umfangreiche kritische Diskussion, die noch andere Aspekte des libertären Paternalismus aufgreift siehe Barton/Grüne-Yanhoff (2015) und Rebonato (2014).

[42] Dies gilt auch für den Fall, wenn andere Verständnisse für Rationalität herangezogen werden. Ein Beispiel ist etwa die „ökologische Rationalität“ (Gigerenzer/Selten 2001; Gigerenzer et al. 2011), die in der Tradition der alten Verhaltensökonomie nach Herbert Simon (1955) steht und die pragmatische Nutzung von Informationen aus der Umwelt ins Zentrum stellt. Dabei ist interessant, dass sich dieses Konzept vor allem in seinem Verständnis von Denkprozessen von dem Rationalitätskonzept Kahneman/Tverskys unterscheidet (Goldstein/Gigerenzer 2002, 75; zu dem Bedeutungswandel des Rationalitätskonzepts in den 1960ger Jahren Erickson et al. 2013).

[43] So ist beispielsweise Walter Lippmann (2008 [1920]) bewusst, dass die Voraussetzungen für eine funktionierende Demokratie, zum Beispiel unabhängige Meinungsbildung, Ruhe, Aufmerksamkeit und Bildung erfordern, diese Voraussetzungen aber unter den gegebenen sozio-ökonomischen Strukturen nicht für alle Bürger*innen gegeben sind (ebd., 66ff., 104, 108). So verunmöglichen es etwa die Arbeits- und Lebensbedingungen eines Großteils der Bevölkerung, diese für eine Demokratie zentralen Prozesse zu vollziehen. Da er allerdings eine Änderung dieser sozio-ökonomischen Situation für nicht absehbar hält, schlägt er ein Expertengremium zur Kompensation dieser Defizite vor (ebd., 247).

Produzenten*in, Konsumenten*in oder Politikers*in bereitstellt.[44] Auch dann wäre das gesellschaftlich vorhandene Wissen und Nichtwissen und auch dessen Verteilung eine andere.

Gesellschaften, die in einem signifikanten Maße die Gewohnheiten der Unmündigkeit und die Strukturen, die diese begünstigen, reproduzieren, nehmen sich potentiell den Möglichkeitssinn und den Gestaltungsspielraum für (andere) Konfigurationen von Wissen und Nichtwissen, normativen Narrationen, Formen gesellschaftlicher Ordnung, ihrer Maßstäbe und Ziele. Sie schmälern damit auch die Gelingensbedingungen gelebter Demokratie. Dabei ist es möglich diese zu kultivieren. Sofern Gesellschaften sich diese Kultivierung zu einer dezidierten Zielgröße ihrer Ordnung machen, können sie Orte schaffen, die zu einem souveränen Umgang mit Wissen und Nichtwissen befähigen und die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen so gestalten, dass die Souveränität auch im Alltag ausgeübt werden kann. Diese Orte sind typischerweise Bildungsorte.

> „The true alternative to nudging is education: making children and adults risk savvy. That encompasses statistical thinking and heuristic thinking, and judgements about the limits and possibilities of both approaches. […] Education, however, is outside the scope of libertarian paternalists. […] Nudging people without educating them means infantilizing the public." (Gigerenzer 2015, 375, 379)

Ein *souveräner* Umgang mit Wissen und Nichtwissen in einem emanzipatorischen Sinne ist *ein* Schlüssel für die Souveränität des Souveräns in einer Demokratie: des*der Bürger*in. Die Hintergründe und Ursprünge des eigenen Nichtwissens zu erkennen, sich das notwendige Wissen zu erschließen und Wissensquellen, wie etwa Expert*innen kritisch beurteilen und einordnen zu können, sind meines Erachtens zentrale Fähigkeiten für einen solchen Umgang.[45] Eine derartige Souveränität ist gerade – wie eingangs geschildert – in Zeiten existentieller Krisen von entscheidender Bedeutung, wenn die Disruption gewohnter Konfigurationen von Wissen und Nichtwissen auf epistemischer, wie politischer Ebene Unsicherheiten hervorrufen, die zudem von anti-demokratischen Kräften instrumentalisiert werden. Hier ist der souveräne Umgang nicht nur mit dem eigenen Nichtwissen, sondern mit den (eigenen) Unsicherheiten, Emotionen und Affekten umso wichtiger. Denn eines steht fest: auch wenn die Erkenntnisse über das menschliche Verhalten von Kahneman und Thaler/Sunstein nicht „unausweichlich" sind und sein müssen, sind sie gleichwohl Teil der Realität moderner postindustrialisierter Gesellschaften. Es kann also nicht darum gehen, in einen romantisierten Aufklärungsrationalismus zurück zu fallen und die Erkenntnisse Freuds oder Kahnemans zu ignorieren. Es kann aber ebenfalls nicht im Interesse von demokratischen Gesellschaften sein, sich nicht proaktiv um ihre Gelingensbedingungen zu sorgen oder diese systematisch erodieren zu lassen. Die

[44] Ein Entwurf einer solchen Neuordnung gesellschaftlicher Prioritäten, stellt die 4-1 Perspektive Frigga Haugs (2011) dar.

[45] Mit „Emancipation from Ignorance" ist also nicht eine absolute Überwindung des Nichtwissens gemeint (dies ist unmöglich), sondern ein Wissen über die Grenzziehung zwischen Wissen, Noch-Nicht-Wissen und Nicht-Wissen-Sollen und Fähigkeiten diese Grenzen zu erweitern, sowie mit diesen Formen des Wissens und Nichtwissens problembezogen umzugehen.

gegenwärtigen Krisen bieten die Chance einen neuen, emanzipatorischen Umgang mit Wissen und Nichtwissen zu entwickeln. Den Wissenschaften kommt hierbei eine besondere Verantwortung zu.

Literaturverzeichnis

Barton, Adrien/Grüne-Yanhoff, Till (2015): From Libertarian Paternalism to Nudging – and Beyond. *Review of Philosophy and Psychology* 6, 341-359.

Bäuerle, Lukas (2020): An essay on the putative knowledge of textbook economics. *Real-world Economics Review* 91, 53-69.

Berg, Nathan/Gigerenzer, Gerd (2010): As-if Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise? *History of Economic Ideas* 18(1), 133-166.

Bröckling, Ulrich (2017): *Gute Hirten führen sanft. Über Menschenregierungskünste*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Brooks, Thom (2006): Knowledge and Power in Plato's Political Thought. *International Journal of Philosophical Studies* 14(1), 51-77.

Brunner, Claudia (2020): *Epistemische Gewalt. Wissen und Herrschaft in der kolonialen Moderne*, Bielefeld: transcript Verlag.

Bruni, L./Sugden, R. (2007): The road not taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117, 146-173.

Bush, Paul D. (1993): The Methodology of Institutional Economics: A Pragmatic Instrumentalist Perspective. In: Tool, Marc R. (Hg.): *Institutional Economics: Theory, Method, Policy*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 59–107.

Camerer, Colin F. et al. (2003): Regulation for conservatives: behavioral economics and the case for ‚asymmetric paternalism'. *University of Pennsylvania Law Review* 151(1211), 1211-1254.

Camerer, Colin F./Loewenstein, George (2004): Behavioral Economics: Past, Present, Future. In: dies./Rabin, Matthew (Hg.): *Advances in Behavioral Economics*, Princeton: Princeton University Press, 3-51.

DeCesare, Tony (2012): The Lippmann-Dewey „Debate" Revisited: The Problem of Knowledge and the Role of Experts in Modern Democratic Theory. *Philosophical Studies in Education* 43, 106-116.

Drüsing, Klaus (1972): Das Problem der Denkökonomie bei Husserl und Mach. In:: Claesges, Ulrich/Held, Klaus (Hg.): Perspektiven transzendentalphänomenologischer Forschung. Für Ludwig Landgrebe zum 70. Geburtstag von seinen Kölner Schülern, *Phaenomenologica* 49, Den Haag: Martinus Nijhoff, 225-256.

Economists4Future (2020): *Econ4Future statt business as usual!* https://econ4future.de/home/aktivitaten/aufruf/ (zuletzt eingesehen am: 12.11.20.)

Erickson, Paul/Klein, Judy L./Daston, Lorraine/Lemov, Rebecca/Sturm, Thomas/Gordin, Michael D. (2013): *How Reason Almost Lost Its Mind: the Strange Career of Cold War Rationality*, Chicago: Chicago University Press.

Frank, Robert/Bernanke, Ben (2013): *Principles of Economics*, New York: McGraw/Hill.

Fleck, Ludwik (1980): *Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache. Einführung in die Lehre vom Denkstil und Denkkollektiv*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Freud, Sigmund (1920): *Vorlesungen zur Einführung in die Psychoanalyse*, Leizig/Wien/Zürich: Internationaler Psychoanalytischer Verlag GmbH.

Fricker, Miranda (1999): Epistemic Oppression and Epistemic Privilege. *Canadian Journal of Philosophy* 29, 191-210.

Fricker, Miranda (2009): *Epistemic injustice: power and the ethics of knowing*, Oxford: Oxford University Press.

Friedman, Milton (1953): Methodology of Positive Economics. In: ders. (Hg.): *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press.

Fourcade, Marion/Ollion, Etienne/Algan, Yann (2015): The Superiority of Economists. *Journal of Economic Perspectives* 29(1), 89-114.

Goldstein, Daniel/Gigerenzer, Gerd (2002): Models of ecological rationality: the recognition heuristic. *Psychological review,* 109(1), 75-90.

Gigerenzer, Gerd (2015): On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism. *Review of Philosophy and Psychology* 6, 361-383.

Gigerenzer, Gerd/Selten, Reinhard (Hg.) (2001): *Bounded rationality: the adaptive toolbox,* Cambridge: MIT Press.

Gigerenzer, Gerd/Herwig, Ralph/Pachur, Torsten (Hg.) (2011): *Heuristics: the foundations of adaptive behavior*, New York: Oxford University Press.

Gertenbach, Lars (2010): *Die Kultivierung des Marktes. Foucault und die Gouvernementalität des Neoliberalismus*, Berlin: Parodos.

Graupe, Silja (2016): Der erstarrte Blick. Eine erkenntnistheoretische Einführung der Standardlehrbücher der Volkswirtschaftslehre. In: van Treeck, Till/Urban, Janina (Hg.), *Wirtschaft neu denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie*, Berlin: iRights Media, 18–29.

Gross, Matthias/McGoey, Linsey (Hg.) (2015): *Routledge international handbook of ignorance studies*, Basingstoke: Taylor & Francis.

Grundmann, Reiner/Stehr, Nico (2011): *Die Macht der Erkenntnis*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Haug, Frigga (2011): Die Vier-in-einem-Perspektive als Leitfaden für Politik. *Das Argument* 291, 241-250.

Hopp, Johanna/Steffestun, Theresa/Panther, Stephan (2020): Weitblick braucht Durchblick. Wie Transparenz in der Lehre die Welt besser machen kann. In:: Hochmann, Lars (Hg.): *economists4future. Verantwortung übernehmen für eine bessere Welt*, Hamburg: Murman Verlag.

Hayek, Friedrich A. (1998): *Law, Legislation and Liberty*, London: Routledge.

Hertwig, Ralph/Engel, Christoph (2016): Homo Ignorans: Deliberately Choosing Not to Know. *Perspectives on Psychological Science*, 11(2), 359-372.

Heukelom, Floris (2014): *Behavioral Economics. A History*, Cambridge: Cambridge University Press.

High, Casey/Kelly, Ann. H./Mair, Jonathan (Hg.) (2012): *The anthropology of ignorance: An ethnographic approach*, New York, NY: Palgrave Macmillan.

Hirte, Katrin/Thieme, Sebastian (2013): Mainstream, Orthodoxie und Heterodoxie – Zur Debatte um die Ausrichtung sowie einer Klassifizierung der Wirtschaftswissenschaften, *ICAE Working Paper Series* Nr. 16.

Jones, Rhys/Pykett, Jessica/Whitehead, Mark (2010): Governing temptation: Changing behavior in an age of libertarian paternalism. *Progress in Human Geography* 35 (4), 483-501.

Kahneman, Daniel (2003): Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review* 93(5), 1449-1475.

Kahneman, Daniel (2014): *Schnelles Denken, langsames Denken*, München: Pantheon Verlag/Siedler Verlag.

Kahneman, Daniel/Tversky, Amos (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* 185, 1124-1131.

Kahneman, Daniel/Tversky, Amos (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47(2), 263-291.

Knight, Frank (2006): *Risk, Uncertainty and Profit*, New York: Dover.

Kuhn, Thomas, S. (2012): *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Latour, Bruno (2004): Why Has Critique Run out of Steam? From Matters of Fact to Matters of Concern. *Critical Inquiry* 30, 225-248.

Lippmann, Walter (2008 [1920]): *Public Opinion*, BN Publishing. USA.

Maas, Harro (2005): Jevons, Mill, and the Private Laboratory of the Mind. *THe Manchester School* 73, 620–649.

Mankiw, N. Gregory (2015): *Principles of Economics,* Cengage Learning, Stanford.

McMahon, John (2014): Behavioral Economics as neoliberalism: Producing and governing homo economicus. *Contemporary Political Theory* 14, 137-158.

Mehta, Judith (2013): The discourse of bounded rationality in academic and policy arenas: pathologising the errant consumer. *Cambridge Journal of Economics* 37, 1243-1261.

Mirowski, Philip (1989): *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.

Mirowski, Philip/Nik-Khah, Edward (2017): *The Knowledge We Have Lost in Information. The History of Information in Modern Economics*, New York: Oxford University Press.

Moore, Wilbert E./Tumin, Melvin M. (1949): Some Social Functions of Ignorance. *American Sociological Review* 14, 787-95.

Netzwerk Plurale Ökonomik (2012): Offener Brief, in: https://www.plurale-oekonomik.de/projekte/offener-brief/ (zuletzt eingesehen am: 12.11.20).

Proctor, Robert N./Schiebinger, Londa (Hg.) (2008): *Agnotology. The Making and Unmaking of Ignorance*, Stanford: Stanford University Press.

Pykett, Jessica et al. (2011): Interventions in the political geography of 'libertarian paternalism'. *Political Geography* 30, 301-310.

Rabin, Matthew (1998): Psychology and economics. *Journal of Economic Literature* 36(1), 11-46.

Rebonato, Riccardo (2014): A Critical Assessment of Libertarian Paternalism. *Journal of Consumer Policy* 37, 357-396.

Ryle, Gilbert (2009): T*he Concept of Mind,* London/New York: Routledge.

Samuelson, Paul/Nordhaus, William (2010): *Economics*, New York: McGraw/Hill.

Schudson, Michael (2008): The ‚Lippmann-Dewey Debate' and the Invention of Walter Lippmann as an Anti-Democrat 1986-1996. *International Journal of Communication* 2, 1031-1042.

Sent, Esther-Mirjam (2004): Behavioral Economics: How Psychology made its (limited) way back into Economics. *History of Political Economy* 36(4), 735-760.

Simon, Herbert A. (1955): A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics* 69(1), 99-118.

Stehr, Nico/Grundmann, Reiner (2010): *Expertenwissen: Die Kultur und die Macht von Experten, Ratgebern und Beratern*, Weilerswist: Velbrück Wissenschaft.

Sullivan, Shannon/Tuana, Nancy (Hg.) (2007): *Race and Epistemologies of Ignorance*, Albany: SUNY Press.

Sunstein, Cass R. (2005): *Laws of Fear: Beyond the Precautionary Principle*, Cambridge: Cambridge University Press.

Sunstein, Cass R. (2020): *Hayekian Behavioral Economics*. https://ssrn.com/abstract=3714750 (zuletzt eingesehen am: 12.11.20).

Stanovich, Keith (2011): *Rationality and the Reflective Mind,* Oxford: Oxford University Press.

Thaler, Richard H. (1999): Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making* 12, 183-206.

Thaler, Richard H. (2000): From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives* 14(1), 133-141.

Thaler, Richard H. (2016): *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, London: Penguin Books.

Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R. (2009): *Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, London: Penguin Books.

Thomasberger, Claus (2009): ‚Planung für den Markt' versus ‚Planung für die Freiheit'. Zu den stillschweigenden Voraussetzungen des Neoliberalismus. In: Ötsch, Walter Otto/Thomasberger, Claus (Hg.): *Der neoliberale Markt-Diskurs. Ursprünge, Geschichte, Wirkungen*, Marburg: Metropolis, 63-96.

Tuana, Nancy (2008): Coming to Understand: Orgasm and the Epistemology of Ignorance, in: Proctor, Robert N./Schiebinger, Londa (Hg.): *Agnotology. The Making and Unmaking of Ignorance*, Stanford: Stanford University Press, 108-148.

Tutic, Andreas (Hg.) (2020): *Rational Choice*, Berlin/Boston: DeGruyter Oldenbourg.

Wehling, Peter (2009): Nichtwissen – Bestimmungen, Abgrenzungen, Bewertungen. *Erwägen – Wissen – Ethik* 20(1), 95-106.

Whitehead, Mark et al. (2018): Neuroliberalism. Behavioural Government in the Twenty-First Century, London & New York: Routledge.

Wieser, Friedrich (1929). *Gesammelte Abhandlungen*, hrsg. von Hayek, F. A., Tübingen: Mohr-Siebeck.