

Rüdiger Graf

Einführung: Ökonomie und Verhalten

Die Wirtschaftswissenschaften beschäftigen sich grundsätzlich mit einem Teilbereich menschlichen Verhaltens, und zwar mit jenem Verhalten, das der Produktion von Gütern, der Erwerbsarbeit, der Interaktion auf Märkten oder dem Konsum dient. In der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts formierte sich allerdings ausgehend von George Stigler und Gary Becker an der University of Chicago eine Gruppe von Ökonomen, die ökonomische Erklärungen auch auf jede andere Form menschlicher Verhaltensweisen übertrug. Sie hielten die neoklassische ökonomische Theorie für den besten, wenn nicht gar einzig wissenschaftlichen Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens.¹ Deren Versuch, den Gegenstandsbereich der Ökonomie „imperialistisch“ auszudehnen und andere Disziplinen zu kolonialisieren, hat im Anschluss an Michel Foucaults Becker-Lektüre viel Aufmerksamkeit in den Geistes- und Sozialwissenschaften erfahren.² In diesem Band untersucht Constantin Hühn den Bezug des ökonomischen Imperialismus zum ähnlich universalen Erklärungsanspruch von B. F. Skinners Behaviorismus. Dabei konzentriert er sich auf die Nutzung sogenannter Token Economies, die gewissermaßen als Schnittstelle von behavioristischem und ökonomischem Denken fungierten, in psychiatrischen Anstalten. Ökonomen wie John H. Kagel diente das Funktionieren von Token Economies bei Psychiatriepatient*innen oder auch bei Tieren als Beleg für die Universalität ökonomischer Prinzipien.

Die Universalisierung des Homo oeconomicus als Erklärungsmodell und Verhaltensnorm, die Menschen zu „Unternehmern ihrer selbst“ machen soll, steht oft im Zentrum einer populären Kritik des Neoliberalismus.³ Diese als Kritik an ökonomischem Denken insgesamt zu formulieren, wird jedoch der Vielfalt wirtschaftswissenschaftlicher Verhaltensmodelle nicht gerecht. So hat sich seit etwa vierzig Jahren unter dem Begriff Behavioral Economics eine boomende Subdisziplin entwickelt, die den Anspruch erhebt, die Wirtschaftswissenschaften interdisziplinär für

1 Edward Nik-Khah und Robert van Horn: Inland empire. Economics imperialism as an imperative of Chicago neoliberalism. In: *Journal of Economic Methodology* 19 (2012), S. 259–282. Sieh dazu und zum Folgenden ausführlich: Rüdiger Graf: *Vorhersagen und Kontrollieren. Verhaltenswissen und Verhaltenspolitik in der Zeitgeschichte*, Göttingen 2024.

2 George J. Stigler: Economics. The imperial science? In: *The Scandinavian Journal of Economics* 86 (1984), H. 3, S. 301–313; Michel Foucault: *Die Geburt der Biopolitik*. Vorlesung am Collège de France 1978–1979. Frankfurt a. M. 2006.

3 Ulrich Bröckling: *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt a. M. 2007.

die Methoden und Ergebnisse anderer Fächer, vor allem der Psychologie und Sozialpsychologie, zu öffnen und mit realistischeren Modellen menschliches Verhalten vorhersagbar und kontrollierbar zu machen. Insofern alles Wirtschaften menschliches Verhalten ist, erzeugt die Ökonomie also grundsätzlich Verhaltenswissen, sie tut dies aber auf verschiedene Weisen und mit verschiedenen Explikationsgraden.

In theoriegeschichtlicher Perspektive ist diese Entwicklung inzwischen gut aufgearbeitet. Demnach wurden im zwanzigsten Jahrhundert psychologische Erwägungen über die Motivation ökonomischen Verhaltens in der neoklassischen Theorie zunächst eliminiert, um die Wirtschaftswissenschaften zu einer möglichst exakten Disziplin nach dem Modell der Naturwissenschaften zu machen.⁴ Hatten Léon Walras, William St. Jevons und Carl Menger in den 1870er Jahren in der sogenannten marginalen Revolution die objektive Wertlehre durch eine subjektive Nutzentheorie ersetzt, wurde der schwer zu definierende Begriff des Nutzens in der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts von dem der Präferenz abgelöst.⁵ Dies geschah zunächst, um die Disziplin von psychologischen Annahmen zu befreien, weil dies die Voraussetzung disziplinärer Eigenständigkeit war.⁶ Der Fokus auf in Wahlscheidungen zum Ausdruck kommende Präferenzen resultierte zudem daraus, dass man wie in den Naturwissenschaften allein beobachtbare Phänomene als empirische Grundlage zulassen wollte. Introspektives und nicht intersubjektiv verifizierbares Wissen wurde daher ausgeschlossen.⁷ Das Verhaltensmodell, das der Neoklassik damit zugrunde lag, wird gemeinhin mit dem Begriff des Homo oeconomicus beschrieben: ein rationaler Akteur, der über ein wohlgeordnetes Set von Präferenzen verfügt, Entscheidungsalternativen auf der Basis vollständiger Informationen rational gegeneinander abwägt und dann die wählt, welche ihm angesichts seiner begrenzten Mittel die maximale Bedürfnisbefriedigung verspricht (Nutzenmaximierung).

4 Mary S. Morgan: Economics. In: *The Modern Social Sciences*. Hg. von Dorothy Ross und Theodore M. Porter. Cambridge 2003 (The Cambridge History of Science), S. 275–305; Mary S. Morgan: Economic man as model man. Ideal types, idealization and caricatures. In: *JHET* 28 (2006), S. 1; Luigino Bruni und Robert Sugden: The road not taken. How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. In: *Economic Journal* 117 (2007), S. 146–173.

5 Jakob Tanner: „Kultur“ in den Wirtschaftswissenschaften und kulturwissenschaftliche Interpretationen ökonomischen Handelns. Stuttgart 2004 (Handbuch der Kulturwissenschaften. Bd. 3), S. 195–224, hier S. 198; Morgan: Economics, S. 299.

6 Eric Angner und George Loewenstein: Behavioral economics. In: *Philosophy of Economics*. Hg. von Uskali Mäki. Amsterdam/London 2012 (Handbook of the Philosophy of Science), S. 641–689, hier S. 648.

7 Angner und Loewenstein: Behavioral economics, S. 649.

Der Aufstieg dieses Modells hing auch mit dem parallelen Erfolg der Rational-Choice-Theorie in den Sozialwissenschaften zusammen.⁸ Als Karikatur war der Homo oeconomicus jedoch von Anfang an ein zentraler Angriffspunkt für die Vertreter der Historischen Schule, die sich gegen den Aufstieg der mathematisierten und formalisierten Ökonomie zur Wehr setzten.⁹ Dabei wurde – und wird bis heute – in der populären Kritik des Homo oeconomicus gern übersehen, dass er niemals als Beschreibung tatsächlichen menschlichen Verhaltens konzipiert worden war. Vielmehr handelt es sich um ein Modell, das Vorhersagen wirtschaftlicher Prozesse auf Makroebene ermöglichen sollte.¹⁰ Nichtsdestoweniger definieren auch führende Verhaltensökonominnen ihre Disziplin gern in Abgrenzung vom Modell des Homo oeconomicus, wie etwa Sendhil Mullainathan und Richard Thaler in einem kurzen einführenden Überblick: „Economics traditionally conceptualizes a world populated by calculating, unemotional maximizers that have been dubbed *Homo economicus*. In a sense, neoclassical economics has defined itself as explicitly ‚antibehavioral‘.“¹¹ Ihrer Ansicht nach handelt es sich beim Homo oeconomicus geradezu um einen „un-behavioral economic agent“, also niemanden, der sich in der wirklichen Welt verhält, sondern nur eine unrealistische gedankliche Abstraktion: „The standard economic model of human behavior includes (at least) three unrealistic traits: unbounded rationality, unbounded willpower, and unbounded selfishness.“¹²

8 Philip Mirowski: How having reasons became making a decision. The cold war rise of decision theory and the invention of rational choice. In: *The Decisionist Imagination. Sovereignty, Social Science and Democracy in the 20th Century*. Hg. von Nicolas Guilhot und Daniel Bessner. New York/Oxford 2018, S. 135–172; Sonja M. Amadae: *Prisoners of Reason. Game Theory and Neoliberal Political Economy*. New York 2015.

9 Werner Plumpe: Die Neue Institutionenökonomik und die moderne Wirtschaft. Zur wirtschaftshistorischen Reichweite institutionenökonomischer Argumente am Beispiel des Handlungsmodells der Rationalität. In: *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die New Institutional Economics*. Hg. von Karl-Peter Ellerbrock und Clemens Wischermann. Dortmund 2004 (Untersuchungen zur Wirtschafts-, Sozial- und Technikgeschichte), S. 31–57, hier S. 35.

10 Ute Frevert: Passions, preferences, and animal spirits. How does homo oeconomicus cope with emotions? In: *Science and Emotions after 1945. A Transatlantic Perspective*. Hg. von Frank Biess und Daniel M. Gross. Chicago 2014, S. 300–317; Don Ross: The economic agent. Not human, but important. In: *Philosophy of Economics*. Hg. von Uskali Mäki. Amsterdam/London 2012 (*Handbook of the Philosophy of Science*), S. 691–735; David Wilson und William Dixon: *A History of Homo Economicus. The Nature of the Moral in Economic Theory*. London/New York 2012.

11 Sendhil Mullainathan und Richard H. Thaler: Behavioral economics. In: *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Bd. 2. Oxford 2001, S. 1094–1100, hier S. 1094; Sanjit Dhami und Ali al-Nowaihi: Behavioral economics. In: *Encyclopedia of Human Behavior*. Bd. 1. Hg. von Vilayanur S. Ramachandran. London 2012, S. 288–300.

12 Mullainathan und Thaler: Behavioral economics, S. 1095; Steven D. Levitt und John A. List: Homo economicus evolves. In: *Science* 319 (2008), S. 909–910.

Schon in den 1950er Jahren hatte der US-amerikanische Organisationssoziologe, Politik-, Wirtschafts- und Computerwissenschaftler Herbert A. Simon gefordert, in den Wirtschaftswissenschaften sollten die tatsächlichen Prinzipien menschlichen Verhaltens untersucht werden, statt hypothetische Modellrechnungen mit einem idealen Nutzenmaximierer anzustellen. Im Rahmen der allgemeinen „behavioral revolution“ bzw. der „behavioral sciences“-Bewegung wollte er grundlegende Verhaltensprinzipien bestimmen, die nicht nur für Menschen, sondern auch für Tiere und Maschinen gelten. Es ging ihm – wie anderen auch – um „a kind of rational behavior that is compatible with the access to information and the computational capacities that are actually possessed by organisms, including man, in the kinds of environments in which they exist“.¹³ In einem derart generalisierten Verhaltenswissen ergaben sich immer wieder wissenschaftliche und methodische sowie sprachliche oder metaphorische Wechselbeziehungen zwischen ökonomischer und ethologischer Theoriebildung und Wissensproduktion, die Mira Shah in ihrem Beitrag zu diesem Band in den Blick nimmt.

Aufgrund eines hohen Statusbewusstseins und aus Furcht, die Erfolge der Disziplinbildung und Formalisierung mit der Aufgabe des Homo oeconomicus aufs Spiel zu setzen, lehnte die Mainstream-Ökonomie diese Forderung weitgehend ab.¹⁴ Dies änderte sich seit den 1970er Jahren, als die israelisch-amerikanischen Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky das Modell des Homo oeconomicus nicht frontal angriffen, sondern vielmehr als normatives Ideal bestehen ließen und sich lediglich darauf konzentrierten, Abweichungen tatsächlichen Entscheidungsverhaltens von diesem Ideal zu untersuchen.¹⁵ Die Behavioral Economics etablierten sich in den 1980er Jahren als Subdisziplin, differenzierten sich aus, wurden zunehmend institutionalisiert und waren um die Jahrtausendwende so anerkannt, dass Verhaltensökonominnen reihenweise mit höchsten Preisen bedacht wurden. 1999 erhielt Andrei Shleifer die John-Bates-Clark-Medaille der American Economic Foundation, ein

¹³ Herbert A. Simon: A behavioral model of rational choice. In: *Journal of Economics* 69 (1955), S. 99–118, hier S. 99; Hunter Heyck: Producing reason. In: *Cold War Social Science. Knowledge Production, Liberal Democracy, and Human Nature*. Hg. von Mark Solovey und Hamilton Cravens. New York 2012, S. 99–116, hier S. 99.

¹⁴ Jefferson Pooley und Mark Solovey: Marginal to the revolution. The curious relationship between economics and the behavioral sciences movement in mid-twentieth-century America. In: *History of Political Economy* 42 (2010), S. 199–233. Zu den Ausnahmen siehe Philip Mirowski: *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge 2002, S. 232–284.

¹⁵ Esther-Mirjam Sent: Behavioral economics. How psychology made its (limited) way back into economics. In: *History of Political Economy* 36 (2004), S. 735–760, hier S. 743; Floris Heukelom: Three explanations for the Kahneman-Tversky programme of the 1970s. In: *The European Journal of the History of Economic Thought* 19 (2012), S. 797–828; Floris Heukelom: *Behavioral Economics. A History*. Cambridge 2014; Morgan: *Economics*, S. 300.

Jahr später wurde Matthew Rabin mit dem Genius Award der MacArthur Foundation ausgezeichnet, 2001 war George Akerlof einer der Preisträger des von der schwedischen Reichsbank vergebenen Alfred-Nobel-Gedächtnispreises, den sich im Folgejahr Daniel Kahneman und Vernon Smith teilten.¹⁶ 2016 und 2018 führte der schweizerische Verhaltensökonom Ernst Fehr das Ökonomenranking der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* an, wobei er im Unterschied zu den anderen in der Spitzengruppe seinen Einfluss aus Fachbeiträgen und nicht aus öffentlichen Äußerungen in den Medien generierte.

Öffentliche Kontroversen hat der Aufstieg der Behavioral Economics vor allem ausgelöst, seit der Jurist Cass Sunstein und der 2017 mit dem Alfred-Nobel-Gedächtnispreis ausgezeichnete Ökonom Richard Thaler die Disziplin 2003 zur Kerninspiration einer neuen Regierungstechnik, des libertären Paternalismus, erklärten.¹⁷ Der unter dem öffentlichkeitswirksamen Label des *Nudging* erhobene Anspruch, erstmals wirklich wissenschaftsbasierte Politikberatung zu betreiben und neuartige Steuerungsinstrumente bereitzustellen, hat sowohl missionarische Befürworter*innen als auch heftige Gegner*innen auf den Plan gerufen.¹⁸ Während sanktionsbewehrte Gesetze den rationalen Bürger adressieren, der Strafen vermeiden will, ökonomische Anreize sich an den Nutzenmaximierer richten, der seinen ökonomischen Vorteil realisieren will, und Aufklärungskampagnen sich an das moralische und willensstarke Subjekt richten, versprechen Nudges durch die Gestaltung von Entscheidungssituationen Verhaltenseffekte zu erzielen, ohne dass dies den Bürger*innen bewusst ist bzw. sein muss. In dieser Subtilität der Steuerung liegt die Herausforderung verhaltensökonomischer Interventionstechniken für liberaldemokratische Systeme. Nicht nur ihre Effektivität, sondern auch ihre Legitimität ist daher umstritten.

In historiografischer Perspektive stellt sich demgegenüber vor allem die Frage nach der Neuartigkeit oder Kontinuität verhaltensökonomischer Analyse- und Regierungstechniken. Sowohl die Protagonist*innen der Behavioral Economics selbst

¹⁶ Sent: Behavioral economics, S. 735–737.

¹⁷ Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein: Libertarian paternalism. In: The American Economic Review 93 (2003), S. 175–179.

¹⁸ Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein: Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. London 2009; Jana Friedrichsen, Kornelia Hagen und Lilo Wagner: Stupsen und Schubsen (Nudging). Ein neues verhaltensbasiertes Regulierungskonzept? In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 87 (2018), S. 5–13; Alexandra Kemmerer, Christoph Möllers und Maximilian Steinbeis (Hg.): Choice Architecture in Democracies. Exploring the Legitimacy of Nudging. Baden-Baden 2016; Holger Straßheim: Die Globalisierung der Verhaltenspolitik. In: Kapitalismus, Globalisierung, Demokratie. Hg. von Katharina Hirschbrunn, Gisela Kubon-Gilke und Richard Sturn. Marburg 2017 (Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik), S. 211–242.

als auch eine Gruppe von Wissenschaftshistoriker*innen begreifen die verhaltensökonomische Infragestellung des Homo oeconomicus als entscheidende theoretische Neuerung und Abkehr von einer spezifischen „Cold War Rationality“, welche durch die Verabsolutierung der Zweck-Mittel-Rationalität letztlich die Vernunft selbst aufs Spiel gesetzt habe.¹⁹ Gegen diese hypertrophen und letztlich unmenschlichen Rationalitätskonstruktionen hätte sich die Verhaltensökonomie wieder der spezifisch menschlichen eingeschränkten Rationalität, der *bounded rationality*, zugewandt. Im Unterschied zu dieser Erzählung eines rationalitätsgeschichtlichen Bruchs, der sich in den 1970er und 1980er Jahren ereignet habe, betonen andere Autor*innen die Kontinuität des Versuchs, steuernd auf menschliches Entscheidungsverhalten Einfluss zu nehmen. Ihnen zufolge war schon der Aufstieg der Entscheidungs- und Rational-Choice-Theorie Mitte des zwanzigsten Jahrhunderts vom Misstrauen der Eliten des Kalten Krieges gegenüber der menschlichen Vernunft geprägt. Durch formalisierte Entscheidungstheorien und ökonomische Kalküle sollte die Irrationalität menschlichen Verhaltens ausgeschaltet und den liberalen Demokratien ein Vorteil im Systemkonflikt mit der Sowjetunion verschafft werden.²⁰ In dieser Perspektive erscheint dann der Aufstieg der Behavioral Economics als schlichte Fortsetzung des vorherigen Steuerungsanspruchs wissenschaftlicher Eliten über irrationale Massen, deren „gesteigerte Tauglichkeit“ und „vertiefte Unterwerfung“ erstrebt werde.²¹

Gegenüber diesen eher eindimensionalen Deutungen scheint es plausibler, von einer grundsätzlichen Ambivalenz ökonomischen Verhaltenswissens und der daraus abgeleiteten Steuerungstechniken auszugehen. Anders als die oft utopischen oder dystopischen Konstruktionen einer schönen neuen Welt der Verhaltenspolitik suggerieren, handelt es sich erstens nur um Techniken, die zu verschiedenen Zwecken und auf verschiedene Weisen eingesetzt werden können, und zweitens sind sie nur Teil eines Ensembles von Steuerungsinstrumenten, die meist in Kombination miteinander eingesetzt werden. Darüber hinaus bestehen weite Teile der neoklassischen Modellbildung und mit ihnen das Verhaltensmodell des Homo oeconomicus weiter, so dass heute in noch geringerem Maß als je zuvor von einem einheitlichen Modell „ökonomischen Verhaltens“ ausgegangen werden kann.

19 Paul Erickson et al.: *How Reason Almost Lost Its Mind. The Strange Career of Cold War Rationality*. Chicago 2013.

20 Sonja M. Amadae: *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*. Chicago 2003; Heyck: *Producing reason*.

21 Mirowski: *Having reasons*, S. 140; Heyck: *Producing reason*; Amadae: *Prisoners of Reason*. So auch Ulrich Bröckling: *Nudging. Gesteigerte Tauglichkeit, vertiefte Unterwerfung*. In: *Gute Hirten führen sanft. Über Menschenregierungskünste*. Berlin 2017, S. 175–196.

Weiterführende Literatur

- Amadae, Sonja M.: *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*. Chicago 2003.
- Amadae, Sonja M.: *Prisoners of Reason. Game Theory and Neoliberal Political Economy*. New York 2015.
- Angner, Eric und Loewenstein, George: Behavioral economics. In: *Philosophy of Economics*. Hg. von Uskali Mäki. Amsterdam/London 2012 (*Handbook of the Philosophy of Science*), S. 641–689.
- Bröckling, Ulrich: *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt a. M. 2007.
- Bröckling, Ulrich: *Gute Hirten führen sanft. Über Menschenregierungskünste*. Berlin 2017.
- Bruni, Luigino und Sugden, Robert: The road not taken. How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. In: *Economic Journal* 117 (2007), S. 146–173.
- Dhami, Sanjit und al-Nowaihi, Ali: Behavioral economics. In: *Encyclopedia of Human Behavior*. Bd. 1. Hg. von Vilayanur S. Ramachandran. London 2012, S. 288–300.
- Erickson, Paul et al.: *How Reason Almost Lost Its Mind. The Strange Career of Cold War Rationality*. Chicago 2013.
- Foucault, Michel: *Die Geburt der Biopolitik. Vorlesung am Collège de France 1978–1979*. Frankfurt a. M. 2006.
- Freyer, Ute: Passions, preferences, and animal spirits. How does homo oeconomicus cope with emotions? In: *Science and Emotions after 1945. A Transatlantic Perspective*. Hg. von Frank Biess und Daniel M. Gross. Chicago 2014, S. 300–317.
- Friedrichsen, Jana, Hagen, Kornelia und Wagner, Lilo: Stupsen und Schubsen (Nudging). Ein neues verhaltensbasiertes Regulierungskonzept? In: *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 87 (2018), S. 5–13.
- Graf, Rüdiger: *Vorhersagen und Kontrollieren. Verhaltenswissen und Verhaltenspolitik in der Zeitgeschichte*. Göttingen 2024.
- Heukelom, Floris: Three explanations for the Kahneman-Tversky programme of the 1970s. In: *The European Journal of the History of Economic Thought* 19 (2012), S. 797–828.
- Heukelom, Floris: *Behavioral Economics. A History*. Cambridge 2014.
- Heyck, Hunter: Producing reason. In: *Cold War Social Science. Knowledge Production, Liberal Democracy, and Human Nature*. Hg. von Mark Solovey und Hamilton Cravens. New York 2012, S. 99–116.
- Kemmerer, Alexandra, Möllers, Christoph und Steinbeis, Maximilian (Hg.): *Choice Architecture in Democracies. Exploring the Legitimacy of Nudging*. Baden-Baden 2016.
- Levitt, Steven D. und List, John A.: Homo economicus evolves. In: *Science* 319 (2008), S. 909–910.
- Mirowski, Philip: *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge 2002.
- Mirowski, Philip: How having reasons became making a decision. The cold war rise of decision theory and the invention of rational choice. In: *The Decisionist Imagination. Sovereignty, Social Science and Democracy in the 20th Century*. Hg. von Nicolas Guilhot und Daniel Bessner. New York 2018, S. 135–172.
- Morgan, Mary S.: Economics. In: *The Modern Social Sciences*. Hg. von Dorothy Ross und Theodore M. Porter. Cambridge 2003 (*The Cambridge History of Science*), S. 275–305.
- Morgan, Mary S.: Economic man as model man. Ideal types, idealization and caricatures. In: *JHET* 28 (2006), S. 1.

- Mullainathan, Sendhil und Thaler, Richard H.: Behavioral economics. In: *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Bd. 2. Oxford 2001, S. 1094–1100.
- Nik-Khah, Edward und van Horn, Robert: Inland empire. Economics imperialism as an imperative of Chicago neoliberalism. In: *Journal of Economic Methodology* 19 (2012), S. 259–282.
- Plumpe, Werner: Die Neue Institutionenökonomik und die moderne Wirtschaft. Zur wirtschaftshistorischen Reichweite institutionenökonomischer Argumente am Beispiel des Handlungsmodells der Rationalität. In: *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die New Institutional Economics*. Hg. von Karl-Peter Ellerbrock und Clemens Wischermann. Dortmund 2004 (Untersuchungen zur Wirtschafts-, Sozial- und Technikgeschichte), S. 31–57.
- Pooley, Jefferson und Solovey, Mark: Marginal to the revolution. The curious relationship between economics and the behavioral sciences movement in mid-twentieth-century America. In: *History of Political Economy* 42 (2010), S. 199–233.
- Ross, Don: The economic agent. Not human, but important. In: *Philosophy of Economics*. Hg. von Uskali Mäki. Amsterdam/London 2012 (*Handbook of the Philosophy of Science*), S. 691–735.
- Sent, Esther-Mirjam: Behavioral economics. How psychology made its (limited) way back into economics. In: *History of Political Economy* 36 (2004), S. 735–760.
- Simon, Herbert A.: A behavioral model of rational choice. In: *Journal of Economics* 69 (1955), S. 99–118.
- Straßheim, Holger: Die Globalisierung der Verhaltenspolitik. In: *Kapitalismus, Globalisierung, Demokratie*. Hg. von Katharina Hirschbrunn, Gisela Kubon-Gilke und Richard Sturn. Marburg 2017 (*Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*), S. 211–242.
- Tanner, Jakob: „Kultur“ in den Wirtschaftswissenschaften und kulturwissenschaftliche Interpretationen ökonomischen Handelns. In: *Handbuch der Kulturwissenschaften*. Bd. 3. Stuttgart 2004, S. 195–224.
- Thaler, Richard H. und Sunstein, Cass R.: *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. London 2009.
- Thaler, Richard H. und Sunstein, Cass R.: Libertarian paternalism. In: *The American Economic Review* 93 (2003), S. 175–179.
- Wilson, David und Dixon, William: *A History of Homo Economicus. The Nature of the Moral in Economic Theory*. London/New York 2012.