

Editorial

Erich Kirchler, Erik Hölzl, Katja Meier und Christa Rodler

Institut für Psychologie, Universität Wien

Ökonomische Psychologie beschäftigt sich mit Themen an der Schnittstelle zwischen Wirtschaftswissenschaften und Psychologie. Beiden Wissenschaftsdisziplinen gemeinsam ist die Untersuchung menschlichen Verhaltens, mit jeweils spezifischen theoretischen und methodischen Zugängen. Seit Beginn des 19. Jahrhunderts, verstärkt jedoch erst in den letzten Jahrzehnten, etabliert sich das interdisziplinäre Forschungsfeld der Ökonomischen Psychologie, an dem Wissenschaftler aus Psychologie, Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre und Marketing zusammenarbeiten.

Die Relevanz dieses Forschungsgebietes wurde von Katona (1951) wie folgt formuliert: «... the basic need for psychology in economic research consists in the need to discover and analyze the forces behind economic processes, the forces responsible for economic actions, decisions and choices ...» (Katona, 1951, pp. 9–10).

Definitionen von Ökonomischer Psychologie zielen auf die Untersuchung von wirtschaftlichem Handeln, dessen Determinanten und Konsequenzen, ab (van Raaij, 1981). Dabei werden unterschiedliche Aggregationsebenen betrachtet: Von Individuum und Haushalt über Organisation und Institution bis hin zu Gesellschaft und Nation (Wärneryd, 1988).

Economic psychology as a discipline thus studies the psychological mechanisms and processes that underlie consumption and other economic behavior. It deals with preferences, choices, decisions and factors influencing these, as well as the consequences of decisions and choices with respect to the satisfaction of needs. Furthermore, it deals with the impact of external economic phenomena upon human behavior and well-being. These studies may relate to different levels of aggregation: From the household and individual consumer to the macro level of whole nations. (Wärneryd, 1988, p. 9).

Van Raaij (1999) sieht grundsätzlich jedes Verhalten, das auf knappe Ressourcen wie Geld, Zeit oder Anstrengung bezogen ist, als Gegenstand der

Ökonomischen Psychologie. Die Inhalte der Ökonomischen Psychologie können sowohl als Auswirkungen aggregierten individuellen Handelns auf die Wirtschaft als auch unter dem Aspekt der Auswirkungen der Wirtschaft auf Einzelpersonen betrachtet werden (Lea, Tarry & Webley, 1987).

Wärneryd (1988) gliedert die Schwerpunkte der Ökonomischen Psychologie nach drei großen Bereichen: Konsumenten, Firmen, und Gesellschaft. In den ersten Bereich fallen das Verhalten von Konsumenten und Haushalten, wie Sparen, Kreditnahme, oder Einkauf; in den zweiten Bereich fallen Unternehmertum, Arbeitsmärkte, Arbeitslosigkeit, Verhalten in Organisationen, aber auch Verkauf und Investitionen. Der dritte Bereich umfasst Themen wie Steuerverhalten und Steuerhinterziehung, Reaktionen auf wirtschaftspolitische Maßnahmen, den Umgang mit staatlichen Transferzahlungen wie Sozialhilfe, umweltschonendes Verhalten, aber auch Themen der wirtschaftlichen Sozialisation und der Finanzpsychologie.

Die Methodologie der Ökonomischen Psychologie ist ähnlich der der Sozialpsychologie und umfasst hauptsächlich Umfragen, Experimente und Beobachtungsstudien. Weiters werden auch Panelstudien und Sekundäranalysen, beispielsweise von Daten über Konsumausgaben, durchgeführt. Ein wesentlicher Einfluss kommt auch aus der experimentellen Ökonomie mit starker Betonung formalisierter und strikter Designs. Die theoretischen Grundlagen, auf denen die Fragestellungen der ökonomischen Psychologie bearbeitet werden, kommen in vielen Fällen aus der Sozialpsychologie, aber auch aus der Motivations-, Kognitions-, oder Emotionspsychologie. Viele Arbeiten sind auch durch spieltheoretische Zugänge geprägt, und stellen das Rationalmodell menschlichen Handelns dem Verhalten im Alltag gegenüber.

Ökonomische Psychologie als interdisziplinäres Projekt ist nicht neu. Erste Ansätze lassen sich auf Tarde (1902) und sein Buch «La Psychologie Economique», sowie auf Veblen (1899), der in «The Theory of the Leisure Class» die Zurschau-

ten, die im Rahmen des World Value Survey in den Jahren 1981 und 1990 in über zwanzig demokratischen Ländern erhoben wurden, zeigt, dass Effekte des Humankapitals auf das ökonomische Wachstum in den Ländern nachzuweisen sind, auch dann, wenn eine Reihe möglicher wirtschaftlicher Einflussvariablen (Urbanisierung, ökonomische Ungleichheit zwischen den Ländern, Anteil der Landwirtschaft am Bruttosozialprodukt) konstant gehalten wird. In Ländern, in denen Personen generell eher dazu tendieren, ehrlich und vertrauensvoll zu sein, wird auch mehr Geld und Zeit in wirtschaftliche Aktivitäten investiert und die Menschen verlassen sich eher auf die Vertrauenswürdigkeit der anderen.

Die Studien von Tobias Greitemeyer, Eva Jonas und Dieter Frey belegen die Aktualität und politische Relevanz von wirtschaftspsychologischen Forschungsergebnissen. Die Autoren beschäftigen sich mit der Frage, ob der Zusammenhang zwischen der subjektiven Sicherheit der Währungsumstellung in europäischen Ländern und der Einstellung zum Euro durch dissonanz- oder reaktanztheoretische Mechanismen erklärbar ist. Um kognitive Dissonanz zu reduzieren, sollten Personen mit steigender subjektiver Sicherheit dem Euro positiver gegenüberstehen. Sind hingegen reaktanztheoretische Mechanismen anzunehmen, müsste der Euro mit zunehmender Sicherheit der Währungsumstellung abgelehnt werden. In zwei Studien, wobei in der zweiten die subjektive Sicherheit über die Einführung des Euro experimentell variiert wurde, wurden Hinweise auf dissonanztheoretische Mechanismen bestätigt: Wenn die Einführung des Euro gesichert erscheint, passen sich Personen der neuen währungspolitischen Situation an und die Befürwortung des Euro steigt.

Die Beiträge im vorliegenden Themenheft spannen einen Bogen von wirtschaftspsychologischen Aspekten, die das Individuum betreffen, über Fragestellungen, die sich auf den privaten Haushalt beziehen, bis hin zu aktuellen gesellschaftspolitischen Problemfeldern. Außerdem demonstrieren die Arbeiten – obwohl viele weitere Themen der Ökonomischen Psychologie in diesem Band nicht

Platz finden konnten – die Nähe ökonomisch-psychologischer Studien zur Theoriebildung und Methodenvielfalt in der Sozialpsychologie.

Literatur

- Antonides, G., van Raaij, W.F. & Maital, S. (1997). *Advances in economic psychology*. Chichester: Wiley.
- Furnham, A. & Lewis, A. (1986). *The economic mind: The social psychology of economic behaviour*. Brighton: Wheatsheaf.
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Kirchler, E. (1999). *Wirtschaftspsychologie* (2. Auflage). Göttingen: Hogrefe.
- Lea, S.E.G., Tarry, R.M. & Webley, P. (1987). *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lea, S.E.G., Webley, P. & Young, B.M. (Eds.) (1992). *New directions in economic psychology. Theory, experiment and application*. Aldershot: Edward Elgar.
- Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. (1995). *The new economic mind. The social psychology of economic behaviour*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Reynaud, P.-L. (1954). *La psychologie économique*. Paris: Rivière.
- Tarde, G. (1902). *La psychologie économique*. Paris: Alcan.
- Van Raaij, F. (1981). Economic psychology. *Journal of Economic Psychology*, 1, 1–24.
- Van Raaij, W.F., van Veldhoven, G.M. & Wärneryd, K.-E. (Eds.) (1988). *Handbook of economic psychology*. Amsterdam: North Holland.
- Van Raaij, W.F. (1999). History of economic psychology. In P.E. Earl & S. Kemp (Eds.), *The Elgar companion to consumer research and economic psychology* (pp. 289–296). Cheltenham: Edward Elgar.
- Veblen, T.B. (1899). *The theory of the leisure class*. New York: MacMillan.
- Wärneryd, K.-E. (1959). *Ökonomisk psykologi*. Stockholm: Natur och Kultur.
- Wärneryd, K.-E. (1988). Economic psychology as a field of study. In W.F. van Raaij, G.M. van Veldhoven & K.-E. Wärneryd (Eds.), *Handbook of economic psychology* (pp. 3–41). Dordrecht: Kluwer.
- Wiswede, G. (2000). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie* (3. Auflage). München: UTB.

Editorial

Erich Kirchler, Erik Hölzl, Katja Meier und Christa Rodler

Institut für Psychologie, Universität Wien

Ökonomische Psychologie beschäftigt sich mit Themen an der Schnittstelle zwischen Wirtschaftswissenschaften und Psychologie. Beiden Wissenschaftsdisziplinen gemeinsam ist die Untersuchung menschlichen Verhaltens, mit jeweils spezifischen theoretischen und methodischen Zugängen. Seit Beginn des 19. Jahrhunderts, verstärkt jedoch erst in den letzten Jahrzehnten, etabliert sich das interdisziplinäre Forschungsfeld der Ökonomischen Psychologie, an dem Wissenschaftler aus Psychologie, Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre und Marketing zusammenarbeiten.

Die Relevanz dieses Forschungsgebietes wurde von Katona (1951) wie folgt formuliert: «... the basic need for psychology in economic research consists in the need to discover and analyze the forces behind economic processes, the forces responsible for economic actions, decisions and choices ...» (Katona, 1951, pp. 9–10).

Definitionen von Ökonomischer Psychologie zielen auf die Untersuchung von wirtschaftlichem Handeln, dessen Determinanten und Konsequenzen, ab (van Raaij, 1981). Dabei werden unterschiedliche Aggregationsebenen betrachtet: Von Individuum und Haushalt über Organisation und Institution bis hin zu Gesellschaft und Nation (Wärneryd, 1988).

Economic psychology as a discipline thus studies the psychological mechanisms and processes that underlie consumption and other economic behavior. It deals with preferences, choices, decisions and factors influencing these, as well as the consequences of decisions and choices with respect to the satisfaction of needs. Furthermore, it deals with the impact of external economic phenomena upon human behavior and well-being. These studies may relate to different levels of aggregation: From the household and individual consumer to the macro level of whole nations. (Wärneryd, 1988, p. 9).

Van Raaij (1999) sieht grundsätzlich jedes Verhalten, das auf knappe Ressourcen wie Geld, Zeit oder Anstrengung bezogen ist, als Gegenstand der

Ökonomischen Psychologie. Die Inhalte der Ökonomischen Psychologie können sowohl als Auswirkungen aggregierten individuellen Handelns auf die Wirtschaft als auch unter dem Aspekt der Auswirkungen der Wirtschaft auf Einzelpersonen betrachtet werden (Lea, Tarpy & Webley, 1987).

Wärneryd (1988) gliedert die Schwerpunkte der Ökonomischen Psychologie nach drei großen Bereichen: Konsumenten, Firmen, und Gesellschaft. In den ersten Bereich fallen das Verhalten von Konsumenten und Haushalten, wie Sparen, Kreditnahme, oder Einkauf; in den zweiten Bereich fallen Unternehmertum, Arbeitsmärkte, Arbeitslosigkeit, Verhalten in Organisationen, aber auch Verkauf und Investitionen. Der dritte Bereich umfasst Themen wie Steuerverhalten und Steuerhinterziehung, Reaktionen auf wirtschaftspolitische Maßnahmen, den Umgang mit staatlichen Transferzahlungen wie Sozialhilfe, umweltschonendes Verhalten, aber auch Themen der wirtschaftlichen Sozialisation und der Finanzpsychologie.

Die Methodologie der Ökonomischen Psychologie ist ähnlich der der Sozialpsychologie und umfasst hauptsächlich Umfragen, Experimente und Beobachtungsstudien. Weiters werden auch Panelstudien und Sekundäranalysen, beispielsweise von Daten über Konsumausgaben, durchgeführt. Ein wesentlicher Einfluss kommt auch aus der experimentellen Ökonomie mit starker Betonung formalisierter und strikter Designs. Die theoretischen Grundlagen, auf denen die Fragestellungen der ökonomischen Psychologie bearbeitet werden, kommen in vielen Fällen aus der Sozialpsychologie, aber auch aus der Motivations-, Kognitions-, oder Emotionspsychologie. Viele Arbeiten sind auch durch spieltheoretische Zugänge geprägt, und stellen das Rationalmodell menschlichen Handelns dem Verhalten im Alltag gegenüber.

Ökonomische Psychologie als interdisziplinäres Projekt ist nicht neu. Erste Ansätze lassen sich auf Tarde (1902) und sein Buch «La Psychologie Economique», sowie auf Veblen (1899), der in «The Theory of the Leisure Class» die Zurschau-

ten, die im Rahmen des World Value Survey in den Jahren 1981 und 1990 in über zwanzig demokratischen Ländern erhoben wurden, zeigt, dass Effekte des Humankapitals auf das ökonomische Wachstum in den Ländern nachzuweisen sind, auch dann, wenn eine Reihe möglicher wirtschaftlicher Einflussvariablen (Urbanisierung, ökonomische Ungleichheit zwischen den Ländern, Anteil der Landwirtschaft am Bruttosozialprodukt) konstant gehalten wird. In Ländern, in denen Personen generell eher dazu tendieren, ehrlich und vertrauensvoll zu sein, wird auch mehr Geld und Zeit in wirtschaftliche Aktivitäten investiert und die Menschen verlassen sich eher auf die Vertrauenswürdigkeit der anderen.

Die Studien von Tobias Greitemeyer, Eva Jonas und Dieter Frey belegen die Aktualität und politische Relevanz von wirtschaftspsychologischen Forschungsergebnissen. Die Autoren beschäftigen sich mit der Frage, ob der Zusammenhang zwischen der subjektiven Sicherheit der Währungsumstellung in europäischen Ländern und der Einstellung zum Euro durch dissonanz- oder reaktanztheoretische Mechanismen erklärbar ist. Um kognitive Dissonanz zu reduzieren, sollten Personen mit steigender subjektiver Sicherheit dem Euro positiver gegenüberstehen. Sind hingegen reaktanztheoretische Mechanismen anzunehmen, müsste der Euro mit zunehmender Sicherheit der Währungsumstellung abgelehnt werden. In zwei Studien, wobei in der zweiten die subjektive Sicherheit über die Einführung des Euro experimentell variiert wurde, wurden Hinweise auf dissonanztheoretische Mechanismen bestätigt: Wenn die Einführung des Euro gesichert erscheint, passen sich Personen der neuen währungspolitischen Situation an und die Befürwortung des Euro steigt.

Die Beiträge im vorliegenden Themenheft spannen einen Bogen von wirtschaftspsychologischen Aspekten, die das Individuum betreffen, über Fragestellungen, die sich auf den privaten Haushalt beziehen, bis hin zu aktuellen gesellschaftspolitischen Problemfeldern. Außerdem demonstrieren die Arbeiten – obwohl viele weitere Themen der Ökonomischen Psychologie in diesem Band nicht

Platz finden konnten – die Nähe ökonomisch-psychologischer Studien zur Theoriebildung und Methodenvielfalt in der Sozialpsychologie.

Literatur

- Antonides, G., van Raaij, W.F. & Maital, S. (1997). *Advances in economic psychology*. Chichester: Wiley.
- Furnham, A. & Lewis, A. (1986). *The economic mind: The social psychology of economic behaviour*. Brighton: Wheatsheaf.
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Kirchler, E. (1999). *Wirtschaftspsychologie* (2. Auflage). Göttingen: Hogrefe.
- Lea, S.E.G., Tarry, R.M. & Webley, P. (1987). *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lea, S.E.G., Webley, P. & Young, B.M. (Eds.) (1992). *New directions in economic psychology. Theory, experiment and application*. Aldershot: Edward Elgar.
- Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. (1995). *The new economic mind. The social psychology of economic behaviour*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Reynaud, P.-L. (1954). *La psychologie économique*. Paris: Rivière.
- Tarde, G. (1902). *La psychologie économique*. Paris: Alcan.
- Van Raaij, F. (1981). Economic psychology. *Journal of Economic Psychology*, 1, 1–24.
- Van Raaij, W.F., van Veldhoven, G.M. & Wärneryd, K.-E. (Eds.) (1988). *Handbook of economic psychology*. Amsterdam: North Holland.
- Van Raaij, W.F. (1999). History of economic psychology. In P.E. Earl & S. Kemp (Eds.), *The Elgar companion to consumer research and economic psychology* (pp. 289–296). Cheltenham: Edward Elgar.
- Veblen, T.B. (1899). *The theory of the leisure class*. New York: MacMillan.
- Wärneryd, K.-E. (1959). *Ekonomisk psykologi*. Stockholm: Natur och Kultur.
- Wärneryd, K.-E. (1988). Economic psychology as a field of study. In W.F. van Raaij, G.M. van Veldhoven & K.-E. Wärneryd (Eds.), *Handbook of economic psychology* (pp. 3–41). Dordrecht: Kluwer.
- Wiswede, G. (2000). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie* (3. Auflage). München: UTB.