

**sofia**

Sonderforschungsgruppe  
Institutionenanalyse

# **John Maynard Keynes und der Friedensvertrag von Versailles**

**Eine Rekonstruktion aus Sicht der Verhaltensökonomik**

*Thomas Döring*

sofia-Diskussionsbeiträge 13-1, Darmstadt 2013

ISBN: 978-3-941627-23-9

Sofia-Diskussionsbeiträge  
zur Institutionenanalyse  
Nr. 13-4

ISSN 1437 – 126X

ISBN 978-3-941627-23-9

# **John Maynard Keynes und der Friedensvertrag von Versailles**

*Eine Rekonstruktion aus Sicht der Verhaltensökonomik*

Thomas Döring

Darmstadt, April 2013

## Gliederung

<b>1 Einleitung und Ausgangsthese .....</b>	<b>3</b>
<b>2 Zentrale Erkenntnisse und Konsequenzen des verhaltens- ökonomischen Ansatzes zur Analyse individuellen Entscheidungsverhaltens.....</b>	<b>8</b>
2.1 Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und kontextabhängiger Präferenzausbildung.....	9
2.2 Ineffiziente Verhandlungsergebnisse aufgrund missachteter Fairnessnormen und divergierender Fairnesseinschätzungen.....	13
<b>3 Keynes' Analyse des Zustandekommens und der Folgen des Versailler Vertrages als angewandte Verhaltensökonomik .....</b>	<b>17</b>
3.1 Komplexität der Verhandlungssituation, zeitinkonsistentes Verhalten und die Kumulation von Fehleinschätzungen .....	18
3.2 Festhalten an der Status-quo-Situation und die Auswirkung von Ankereffekten.....	22
3.3 Verwendung von Heuristiken und Stereotypen sowie das Vorherrschen eines übermäßigen Selbstvertrauens .....	26
3.4 Verlustaversion, Wirksamkeit von Kontexteffekten und die Eigendynamik der Verhandlungssituation.....	29
<b>4 Hinweise auf weitere ökonomische Analyseansätze im Rahmen von Keynes' Bewertung des Versailler Vertrages .....</b>	<b>33</b>
4.1 Überlegungen aus dem Bereich der Institutionenökonomik sowie der Neuen Politischen Ökonomie.....	33
4.2 Vorgriff auf die späteren Kerngedanken zur Erklärung von makroökonomischen Krisensituationen.....	37
<b>5 Abschließende Bemerkungen .....</b>	<b>41</b>
<b>6 Literaturverzeichnis .....</b>	<b>43</b>

# 1

## Einleitung und Ausgangsthese

Auch wenn die mit dem Friedensvertrag von Versailles aus der Sicht seiner maßgeblichen Gestalter verknüpfte Hoffnung auf eine stabile Nachkriegsordnung bereits in den Folgejahren des Ersten Weltkrieges zunächst schleichend und dann immer offensichtlicher als grundlegend gescheitert gelten konnte, reichen allein seine fiskalischen Auswirkungen noch bis in die Gegenwart. Zwar annullierten die Siegermächte von Versailles bekanntermaßen bereits 1932 die bestehenden deutschen Reparationsverpflichtungen vollständig. Deren bis dahin erfolgte Bedienung auf der Grundlage von seinerzeit am Kapitalmarkt eingegangenen Kreditschulden sorgt jedoch dafür, dass die Bundesrepublik Deutschland als Rechtsnachfolgerin der Weimarer Republik noch bis 2020 einen Betrag in Höhe von jährlich 10 Mio. Euro an Zins- und Tilgungszahlungen gegenüber den bestehenden Gläubigern zu leisten hat.<sup>1</sup> Stellte das Reparationsregime für die Weimarer Republik eine enorme Belastung für den öffentlichen Haushalt, das Wirtschaftssystem sowie die politische Stabilität der noch jungen Demokratie dar, lassen sich deren fiskalischen Effekte für den aktuellen Bundeshalt als marginal bezeichnen.

Während die Zahlungsverpflichtungen aus den Reparationen, die Deutschland im Zuge des Versailler Vertrages auferlegt wurden, immer noch Bestand haben und erst mehr als hundert Jahre nach Ende des Ersten Weltkrieges erloschen sein werden, war das von den Siegermächten festgelegte Reparationsregime der wesentliche Grund, warum John Maynard Keynes, der als Chefunterhändler des britischen Finanzministeriums an den Friedensverhandlungen teilgenommen hatte, am 7. Juni 1919 von seinem Posten zurücktrat.<sup>2</sup> Neben den Reparationsverpflichtungen, die nach Ansicht von Keynes (1920, 2006) eher dazu dienten, das deutsche Wirtschaftssystem mit überzogenen finanziellen Forderungen über seine ökonomische Leistungsfähigkeit hinaus zu belasten, anstatt es für den wirtschaftlichen Wiederaufbau Europas zu nutzen<sup>3</sup>, war er zudem nachhaltig vom alliierten Wortbruch enttäuscht, der darin seinen Ausdruck fand, dass Deutschland zunächst mit der Unterzeichnung des

---

<sup>1</sup> Siehe hierzu auch Hauser (2006; S. 32).

<sup>2</sup> Im Friedensvertrag von Versailles war die genaue Höhe der von Deutschland zu entrichtenden Reparationszahlungen zunächst unbestimmt gelassen worden. Erst im Mai 1921 wurden diese – folgt man Hauser (2006; S. 22) – „schließlich auf 132 Mrd. Goldmark festgelegt – etwa das Dreifache des Bruttosozialprodukts, das ein größeres und reicheres Deutschland einschließlich seiner Kolonien im Vorkriegsjahr 1913 erreicht hatte“.

<sup>3</sup> Baumgart (1970; S. 589) schreibt hierzu: „Es war der Wirtschaftssachverständige Keynes, der das Versailler Vertragswerk einen toten Vertrag [...] nannte, weil es die Notwendigkeit ‚wirtschaftlicher Solidarität‘ Europas und der Welt verkenne und durch das Ziel, das Wirtschaftsleben Deutschlands zu zerstören, die ‚Gesundheit und Wohlfahrt‘ der Alliierten selbst untergrabe“.

Waffenstillstandsvertrages von Compiègne am 11. November 1918 einen maßvollen Frieden ohne größere Gebietsabtretungen und Reparationsverpflichtungen zugesichert wurde, um dann aber im Versailler Vertrag beides umfassend festzuschreiben.<sup>4</sup>

Nach seinem Rücktritt schrieb Keynes in weniger als einem Jahr seine Erfahrungen aus den Vertragsverhandlungen und deren analytische Bewertung unter dem Titel „Die wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrages“ nieder. Es folgte noch ein weiteres Werk, in dem Keynes (1922) sich mit den Auswirkungen des Friedensvertrages und seiner zwingend erforderlichen Aufhebung ausführlich auseinander gesetzt hat. Beide Werke, vor allem jedoch das zuerst genannte, sorgten quasi über Nacht dafür, dass Keynes weltweit zu einem der bekanntesten Ökonomen der damaligen Zeit wurde. In seiner Breitenwirkung gelten die Ausführungen zu den „wirtschaftlichen Folgen“ dabei als mindestens ebenso folgenreich, wie dies mit Blick auf Keynes (1936, 2009) spätere „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ gesagt werden kann. Dies betrifft nicht allein die prognostische Qualität des Buches, wenngleich hier schon in besonderer Klarheit die Katastrophe des Zweiten Weltkriegs als Folge eines Festhaltens an den Bestimmungen des Versailler Vertrages vorausgesagt wird.<sup>5</sup> Vielmehr wird Keynes' ökonomische Analyse des Friedensvertrages als maßgeblich prägend für die gänzlich anderen Politikmaßnahmen der Westalliierten am Ende des Zweiten Weltkrieges bezeichnet, womit seinem Werk ein wesentlicher Beitrag für den Wiederaufbau und den wirtschaftlichen Aufstieg Westeuropas nach 1945 zugesprochen wird.<sup>6</sup>

Sucht man – jenseits der bereits genannten politischen Funktion, die Keynes inne hatte – nach den intellektuellen Einflüssen auf seine Analyse des Friedensvertrages von Versailles ist vor allem auf zwei Punkte zu verweisen, die

---

<sup>4</sup> Siehe zu dieser Bewertung auch Zank (1993; S. 65f.).

<sup>5</sup> So stellt Keynes (1920, 2006; S. 131) etwa zu den zu erwartenden Folgen des Versailler Vertrages fest: „[W]enn wir absichtlich auf den Ruin Mitteleuropas ausgehen, dann wird, das wage ich zu prophezeien, die Vergeltung nicht ausbleiben. Nichts kann dann auf längere Zeit einen langen Bürgerkrieg zwischen den Kräften der Reaktion und den verzweifelnden Zuckungen der Revolution aufschieben, vor dem die Schrecken des vergangenen Deutschen Krieges verblassen werden und der, gleichgültig, wer Sieger ist, die Zivilisation und den Fortschritt unserer Generation zerstören wird“.

<sup>6</sup> Es ist darauf hinzuweisen, dass Keynes keineswegs der einzige scharfe Kritiker des Friedensvertrages von Versailles war. Vielmehr finden sich fast zeitgleich vergleichbare kritische Analysen von Baruch (1920), Lamont (1921) oder auch Lippmann (1922). Die Besonderheit der Analyse von Keynes kann jedoch darin gesehen werden, dass er nicht nur der Erste war, der diese Kritik explizit formuliert hat, sondern dass deren Begründung aus einer eindrucksvollen Verknüpfung von wirtschaftlichen, psychologischen und politischen Einflussfaktoren bestand, über die er als Spitzenbeamter der britischen Verhandlungsdelegation privilegiert berichten konnte.

dazu geführt haben, dass Keynes kein Ökonom im heutigen (oft einseitig neoklassisch geprägten) Sinne war:<sup>7</sup>

- Zum einen ist dies der Tatbestand, dass er wirtschaftliche Phänomene nicht isoliert, sondern in aller Regel in einem weiteren Kontext betrachtet, was neben gesellschaftspolitischen und historischen Aspekten auch ethische Überlegungen mit einschließt. Die ethische Perspektive seines Denkens findet vor allem darin seinen Ausdruck, dass Keynes die Sozialwissenschaften, zu denen er auch die Ökonomik rechnet, als moralische Wissenschaften definiert, deren jeweilige Vertreter die Aufgabe haben, konzeptionell an der Verbesserung von bestehenden gesellschaftlichen Zuständen zu arbeiten. Eine ähnlich grundlegende Aufgabe weist er auch den Regierungen eines jeweiligen Landes zu, namentlich die zentrale Funktion der Sicherung des Gemeinwohls im Sinne einer Überwindung der drängendsten sozio-ökonomischen Probleme der jeweiligen Gegenwart.<sup>8</sup>
- Zum anderen interessiert sich Keynes schon früh für erkenntnistheoretische Überlegungen.<sup>9</sup> Dies führt nicht nur zu der grundlegenden Einsicht, dass das Wissen von Akteuren nie absolut, sondern lediglich mehr oder weniger wahrscheinlich sein kann, wobei ständige Anstrengungen erforderlich sind, um die Qualität des Wissens der handelnden Akteure zu verbessern. Danach kann die per se komplexe Wirklichkeit individuell nur unvollständig erfasst werden, wodurch einem umfassend rationalen Entscheidungsverhalten enge Grenzen gesetzt sind.<sup>10</sup> Zugleich wird er schon früh von anti-rationalistischen Denkströmungen beeinflusst, zu denen auch alternative ökonomische Konzepte wie der „Neue Liberalismus“ gehören, mit dem eine positive Sicht auf politische Eingriffe des Staates in die Wirtschaft verbunden ist.<sup>11</sup> Von Bedeutung ist für Keynes dabei vor allem, wie das Verständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen genutzt werden kann, um politische Maßnahmen problemadäquat und für die Zukunftsfähigkeit eines Gemeinwesens angemessen gestalten zu können.

---

<sup>7</sup> Siehe zu den nachfolgenden Ausführungen etwa Bortis (2006, Kapitel 7).

<sup>8</sup> Als für Keynes prägend gilt hierbei vor allem die Auseinandersetzung mit dem politischen Philosophen Edmund Burke, zu dem er bereits 1904 ein frühes Manuskript verfasste. Siehe zu den Manuskripten von Keynes aus der Zeit von 1904 bis 1911 ausführlich Muchlinski (2011). Hinsichtlich der vorrangig zu lösenden Probleme stellt Keynes (1936, 2009; S. 314) fest: „Die hervorstechenden Fehler der Wirtschaftsgesellschaft, in der wir leben, sind ihr Versagen, für Vollbeschäftigung zu sorgen, und ihre willkürliche und ungerechte Verteilung des Reichtums und der Einkommen“.

<sup>9</sup> Siehe zu den erkenntnistheoretischen Überlegungen Keynes (1920, 2007). Wissen wird dabei als die Übereinstimmung von Denken und Sein interpretiert. Siehe zu den erkenntnistheoretischen und philosophischen Dimensionen des Denkens von Keynes auch Bortis (2006 Kap. 7).

<sup>10</sup> Siehe hierzu exemplarisch die Ausführungen von Keynes (1936, 2009; Kapitel 12) zum unternehmerischen Entscheidungsverhalten im Fall von Investitionen.

<sup>11</sup> Siehe zu den Einflüssen des Anti-Rationalismus auf Keynes die Ausführungen in Mini (1991).

Nicht weniger von Bedeutung für das Denken von Keynes dürfte sein Vater – John Neville Keynes, seines Zeichens ebenfalls Ökonom und Erkenntnistheoretiker – gewesen sein, der in seinem Hauptwerk „The Scope and Method of Political Economy“ darauf verweist, dass mit Blick auf die theoretischen Grundlagen wirtschaftspolitischen Handelns den psychologischen Einflussfaktoren menschlichen Verhaltens ein hinreichendes Gewicht beigemessen werden sollte.<sup>12</sup> Dies gelte zum einen für die *normative Dimension* mit Blick auf die Abwägung zwischen alternativen Politikzielen sowie deren ökonomische Rechtfertigung und Operationalisierung unter Rückgriff auf empirische Befunde zum tatsächlichen Verhalten wirtschaftlich relevanter Akteure. Dies gelte zum anderen für die *instrumentelle Dimension* wirtschaftspolitischen Handelns, die auf die unterschiedliche Wirkungsweise zur Auswahl stehender politischer Institutionen und Maßnahmen abzielt und bei der somit die konkrete Anreizwirkung bei den Adressaten von Politikinstrumenten im Mittelpunkt steht. Schließlich kann auch in der *positiven Dimension* staatlicher Wirtschaftspolitik die Berücksichtigung psychologischer Erkenntnisse das Verständnis dafür verbessern helfen, wie politische Entscheidungsprozesse unter realen Bedingungen de facto ablaufen. Im Rahmen seiner Ausführungen zum Zustandekommen sowie den möglichen Folgewirkungen des Versailler Friedensvertrages räumt Keynes – wie noch zu zeigen sein wird – vor allem der zuletzt genannten Dimension der Einbindung psychologischer Faktoren breiten Raum ein. Dies gilt ebenso – wenn auch unter Abstrichen – für die zweitgenannte Dimension und damit die Analyse der zu erwartenden Wirkungsweise von im Vertragswerk festgeschriebener Regelungen.

In Anbetracht dessen wird im vorliegenden Beitrag die These vertreten, dass Keynes seiner Untersuchung des Versailler Vertrages eine Betrachtungsweise zugrunde legt, die hinsichtlich des daraus resultierenden Erkenntnisgewinns heutigen Ansätzen der Verhaltensökonomik sehr nahe kommt. Entsprechend ist es das Ziel der nachfolgenden Ausführungen, die Logik der Argumentation von Keynes im Licht der modernen verhaltensökonomischen Forschung zum individuellen Entscheidungsverhalten unter Berücksichtigung psychologischer Befunde zu systematischen Verzerrungen in der Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen, der (In-)Stabilität von Präferenzen im Zeitablauf sowie der normativen (Fehl-)Orientierung in Verhandlungssituationen zu rekonstruieren. Es wird zu diesem Zweck an Studien aus dem Bereich der empirischen Verhaltensforschung ebenso wie der experimentellen Ökonomik angeknüpft, um das aus Sicht der betroffenen Akteure – spieltheoretisch formuliert – aus dem Versailler Vertrag resultierende Negativsummenspiel zu plausibilisieren.

---

<sup>12</sup> Siehe im Einzelnen Keynes (1891, 2011; S 84ff.). Siehe zu den nachfolgend genannten drei Dimensionen des Erkenntnisgewinns der Einbeziehung psychologischer Ansätze zur Erklärung staatlichen Handelns auch Schubert (2013; S. 84).

Vor diesem Hintergrund erfolgt zunächst eine Darstellung der zentralen Einsichten und Implikationen des verhaltensökonomischen Ansatzes (Kapitel 2), wobei neben den Ursachen einer begrenzten Rationalität individuellen Entscheidungsverhaltens, der „verzerrenden“ Wirkung kognitiver Heuristiken und Illusionen sowie der Zeitinkonsistenz individueller Präferenzen auch auf die Bedeutung von Fairnessnormen und -einschätzungen für die Effizienz von Verhandlungsergebnissen näher eingegangen wird. Auf der Grundlage dieser allgemeinen Ausführungen zum Ansatz und zu den Ergebnissen der Verhaltensökonomik wird anschließend die von Keynes vorgelegte Analyse des Zustandekommens und der möglichen Folgen des Versailler Vertrages eingehender untersucht, um die vielfältigen Übereinstimmungen zwischen beiden Betrachtungsperspektiven herauszuarbeiten (Kapitel 3). Der Hinweis auf das Vorliegen von Präferenzinkonsistenzen, das Auftreten von sogenannten Ankereffekten, der Wirksamkeit von Stereotypen oder der Situationsgebundenheit des Verhaltens – um nur einige der von Keynes benannten Effekte zu nennen – lassen ihn als einen vergleichsweise „modernen Ökonomen“ erscheinen. Dies kann zusätzlich durch den Verweis auf institutionen- wie politökonomische Überlegungen untermauert werden, die sich in seiner Bewertung des Vertragswerks ebenso finden wie die Relevanz des „Prinzips der effektiven Nachfrage“ als Quelle zu erwartender ökonomischer Krisenerscheinungen, die Keynes bereits hier im Vorgriff auf die späteren Ausführungen im Rahmen seiner „Allgemeiner Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ zumindest implizit anklingen lässt (Kapitel 4).



## 2

### Zentrale Erkenntnisse und Konsequenzen des verhaltensökonomischen Ansatzes zur Analyse individuellen Entscheidungsverhaltens

Die von Keynes vorgenommene Betrachtung des Zustandekommens des Versailler Vertrages (einschließlich des darin angelegten späteren Scheiterns des Vertragswerks) lässt sich als Fallanalyse konfligierenden menschlichen Verhaltens in komplexen Handlungssituationen interpretieren, deren Ergebnisse zugleich auf die Grenzen der Anwendbarkeit des in der Ökonomik gängigen Rational-Wahl-Modells verweisen. Dies steht im Einklang mit neueren psychologischen Untersuchungen, welche – ausgehend von Simons (1947) Modell der begrenzten Rationalität<sup>13</sup> – das regelmäßige Auftreten und die nachhaltige Wirksamkeit von mentalen Beschränkungen im Entscheidungsverhalten von Akteuren in komplexen Verhandlungsprozessen belegen. Von zentraler Bedeutung ist hierbei, dass solche kognitiven Restriktionen nachweislich nicht nur zu situativen Konfliktverschärfungen beitragen, sondern auch zu Misserfolgen bei der Verhandlungsführung sowie Ineffizienzen im Verhandlungsergebnis führen können.<sup>14</sup> Auch gibt es Hinweise darauf, dass in weiterer Folge die Interaktionsbeziehungen zwischen Verhandlungspartnern nicht selten auf Dauer beschädigt werden können, was die Realisierung zukünftiger Kooperationsgewinne entweder erheblich einschränkt oder sogar gänzlich verunmöglicht. Um eine genauere Antwort auf die Frage geben zu können, wie individuelle Prozesse der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen in Verhandlungs- bzw. Entscheidungssituationen gestaltet sind, wurden in den zurückliegenden Jahren verstärkt Ergebnisse der kognitiven Psychologie in ökonomische Analysen integriert, um darauf aufbauend eine Erweiterung des herkömmlichen Verhaltensmodells zu erreichen.<sup>15</sup> Verschiedene verhaltensökonomische Untersuchungen zeigen dabei auf, wie im Rahmen von individuellen Entscheidungsprozessen spezifische kognitive Mechanismen zum vereinfachten Umgang mit Informationen zur Anwendung kommen.<sup>16</sup>

---

<sup>13</sup> Siehe zum Konzept der „bounded rationality“ auch Simon (1957) sowie Simon (1978).

<sup>14</sup> Siehe stellvertretend Bazeman et al. (2000). Siehe hierzu ebenso De Dreu et al. (2000), Camerer/Hogarth (1999), Camerer et al. (1997) sowie Northcraft/Neale (1988). Bottom (2003; S. 367f.) stellt in diesem Zusammenhang fest: „Heuristic methods for processing information, making judgments, and taking decisions economize on scarce cognitive resources and costly cognitive effort. It has been repeatedly demonstrated that these heuristic approaches generate predictable biases in judgment that then lead to an escalation of conflict, a failure to settle, or to considerable inefficiencies in terms of settlement [...] It is commonly presumed that negotiations shaped by these flawed judgments may also damage relationship between the parties, thereby foreclosing future opportunities for collaboration or trade“.

<sup>15</sup> Siehe für einen Überblick etwa Smith (2005) oder auch Miljkovic (2005).

<sup>16</sup> Nach Maital (2004; S. 7) dienen diese Mechanismen dazu, „to distill masses of information into understandable bites, to make uncertain less so, to make complexity more simple,

## 2.1 Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und kontextabhängiger Präferenzausbildung

Mit der Einbeziehung psychologisch fundierter Verhaltensannahmen verbindet sich aus verhaltensökonomischer Sicht die Zielsetzung, den Erklärungsgehalt individuellen Entscheidungsverhaltens zu steigern.<sup>17</sup> Dabei wird abweichend vom ökonomischen Standardmodell in Frage gestellt, dass die handelnden Akteure selbst für den Fall vollständiger Information in der Lage sind, zutreffende Erwartungen über künftige Ereignisse zu bilden. Auch wird bezweifelt, dass diese ausschließlich am eigenen Nutzen sowie an gegebenen stabilen Präferenzen orientiert sind.<sup>18</sup> Die in einer Vielzahl von empirischen Studien gewonnenen Ergebnisse deuten vielmehr darauf hin, dass es sich hierbei um systematische Abweichungen von einem als rational unterstellten Verhalten handelt, die auch langfristig nicht durch eine Verbesserung der Anreizbedingungen zur Steigerung der kognitiven Fähigkeiten oder durch entsprechende Lernprozesse korrigiert werden.

Die Ursache für diese systematischen kognitiven Fehlleistungen kann aus psychologischer Sicht in einem dualen Handlungsmodell gesehen werden, welches dem menschlichen Entscheidungsverhalten zugrunde liegt. Dabei kann zwischen einem intuitiv-automatischen und einem reflexiv-rationalen System unterschieden werden, wobei ersteres permanent und unangestrengt auf der Grundlage unbewusster und erlernter Verhaltensmuster funktioniert und letzteres selektiv und mühevoll mittels eines deduzierenden, kontrollierenden sowie regelgeleiteten Denkens arbeitet.<sup>19</sup> Die aus diesem dualen Handlungsmodell resultierenden Abweichungen von einem streng rationalen Verhalten sind zahlreich und lassen sich – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – in die folgenden vier Gruppen von „Anomalien“ unterteilen:

---

and to conserve the increasingly scarce cognitive resources on which a complex world places heavy demands on”.

<sup>17</sup> Siehe etwa Camerer/Loewenstein (2004, S. 3) sowie Rabin (1998, S. 15). Siehe für einen Überblick zudem Conlisk (1996) oder auch DellaVigna (2009).

<sup>18</sup> Siehe stellvertretend Kahneman (2003), Kahneman et al. (1991) sowie Bettman et al. (1998).

<sup>19</sup> Kahneman (2011; S. 28) stellt hierzu fest: „Because System 1 operates automatically and cannot be turned off at will, errors of intuitive thought are often difficult to prevent. Biases cannot always be avoided, because System 2 may have no clue to the error. Even when cues to likely errors are available, errors can be prevented only by the enhanced monitoring and effortful activity of System 2. [...] Constantly questioning our own thinking would be impossibly tedious, and System 2 is much too slow and inefficient to serve as a substitute for System 1 in making routine decisions“. Siehe hierzu auch Thaler/Sunstein (2012; S. 33ff.).

- *Verzerrungen in der Wahrnehmung* – Aufgrund von „kognitiven Biases“ gelingt es den Akteuren nicht, die gegebenen Randbedingungen und Merkmale einer Entscheidungssituation angemessen zu erfassen. Solche Wahrnehmungsverzerrungen führen dazu, dass individuelle Entscheidungen unter der Annahme falscher Voraussetzungen getroffen werden. So neigen beispielsweise Akteure bei der Bewältigung komplexer Handlungssituationen zu einem überzogenen Optimismus, was sich darin ausdrückt, dass die Wahrscheinlichkeit, Opfer von negativen Ereignissen zu sein, geringer eingeschätzt wird als die Möglichkeit, Nutznießer positiver Ereignisse zu sein (overconfidence bias). Im Hinblick auf ihr Können und Wissen neigen die Akteure zu einem übersteigerten Selbstvertrauen, d.h. sie überschätzen nicht selten ihre eigenen Fähigkeiten oder vertrauen zu stark auf ihr zukünftiges Glück. Damit verbunden ist das Phänomen, dass Informationen häufig dem eigenen Interessen entsprechend interpretiert werden (self-serving bias). Dies kann zu subjektiven Resistenzen führen, etwa dergestalt, dass nur solche Informationen berücksichtigt werden, die eine bereits bestehende Entscheidungsdisposition legitimieren. Auch kann dies bewirken, dass Akteure nur sehr zögerlich den Wechsel zwischen zwei Handlungsalternativen vollziehen, obwohl bei genauerer Betrachtung ein solcher Wechsel vorteilhaft wäre. Verantwortlich hierfür ist sowohl die Tendenz, an der gegenwärtigen Situation festzuhalten (status quo bias), als auch der Sachverhalt, dass man Dingen, die man bereits besitzt, einen zu hohen Wert beimisst (endowment effect).<sup>20</sup> Darüber hinaus werden innerhalb von Entscheidungsprozessen nicht selten Ereignisse, die als sicher gelten, mit einem zu hohen Gewicht belegt (certainty effect). Auch neigen Akteure zu der Einschätzung, dass das, woran sie gerade denken, besonders wichtig sei. Werden durch diese Konzentration auf nur wenige Aspekte weitere entscheidungsrelevante Informationen ausgeblendet, sind Fehlurteile nicht selten (focus illusion). Schließlich gilt es zu berücksichtigen, dass Akteure sich gegenüber unsicheren Zukunftseignissen oft übertrieben risikoavers verhalten, d.h. Verluste werden deutlich stärker gewichtet als gleich große Gewinne.<sup>21</sup> Zugleich besteht jedoch eine Asymmetrie zwischen Gewinn- und Verlustsituationen und zwar dergestalt, dass Akteure aufgrund der bestehenden Verlustaversion in letztgenannten Situationen sich übertrieben sorglos verhalten.

---

<sup>20</sup> Dieses Verhalten führt aus Sicht von Kahneman/Tversky (1984; S. 13) zu dem Effekt, dass „buying prices will be significantly lower than selling prices“.

<sup>21</sup> Kahneman (2003; S. 1457) stellt hierzu fest: “[T]he value of a good to an individual appears to be higher when the good is viewed as something that could be lost or given up than when the same good is evaluated as a potential gain“.

- *Verwendung von Heuristiken* – Neben den genannten Wahrnehmungsverzerrungen kann auch die Verwendung von individuellen Heuristiken ein „irrationales“ Verhalten bewirken. Ein Beispiel hierfür ist der Gebrauch von mentalen Anker, die bewirken, dass Entscheidungen zwischen Handlungsalternativen nicht frei von vorgefertigten Urteilen gefällt werden (Anker-Heuristik). D.h. Akteure neigen dazu, Entscheidungen nicht rein sachbezogen, sondern in Anlehnung an gegebene Orientierungsgrößen zu treffen. Ein solcher Anker, der durch externe Einflüsse manipuliert werden kann, muss dabei nicht zwingend etwas mit dem entscheidungsrelevanten Sachverhalt zu tun haben. Die Anwendung mentaler Anker kann jedoch zu Lock-In-Effekten führen, wenn bestehende Vorurteile im Rahmen der Bewertung von Handlungsalternativen eine potenziell verbesserte Bedürfnisbefriedigung verhindern. Ebenfalls von signifikanter Bedeutung ist die sogenannte Verfügbarkeits-Heuristik. Mit ihr verbindet sich das Phänomen, dass Akteure ihre Entscheidungen nicht zwingend auf die als relevant anzusehenden Informationen stützen, sondern auf solche, an die sie sich am leichtesten erinnern können. Es ist leicht nachvollziehbar, dass auch damit die Wahrscheinlichkeit steigt, falsche Entscheidungen zu treffen. Schließlich ist zu berücksichtigen, dass Menschen im Regelfall dazu neigen, gemachte Beobachtungen einem bekannten Verhaltensmuster zuzuordnen. Dieses Denken in Stereotypen wird auch als Repräsentations-Heuristik bezeichnet. Allgemein muss aus verhaltensökonomischer Sicht davon ausgegangen werden, dass die Verwendung der genannten Heuristiken insbesondere in neuen oder schlecht strukturierten Entscheidungssituationen zu negativen Konsequenzen im Hinblick auf die „Güte“ von Entscheidungen führt.<sup>22</sup>
- *Emotionale Entscheidungsirrtümer* – Solche Irrtümer kommen dadurch zustande, dass es Akteuren oft nicht gelingt, einmal entworfene und als subjektiv optimal bewertete Pläne über einen längeren Zeitraum auch in die Tat umzusetzen.<sup>23</sup> Die Ursachen für diese Art von Willensschwäche sind durchaus unterschiedlich. So kann zum einen das frühere Verhalten eines Akteurs dessen jeweils gegenwärtige Entscheidung beeinflussen. Gewohnheiten oder auch Traditionen sind hier als relevante Bestimmungsfaktoren zu nennen, die dazu führen können, dass vergangene Handlungen, die sachlich und zeitlich unabhängig von aktuellen Problemen sind, negativ auf das gegenwärtige Entscheidungsverhalten einwirken (Beispiel: Suchtphänomene). Ein Mangel an Selbstkontrolle gegenüber diesen zeitlich zurückliegenden Ereignissen kann dazu beitragen, dass Akteure sich nicht in der Lage sehen, an ihren einmal gefassten Plänen auch entsprechend festzuhalten („problem of conditional preferences“). Ein weiterer Grund für entsprechende Willensschwächen ist, dass Akteure zwar problemlos in der Lage sind, für die Zukunft Handlungspläne zu entwickeln, sie je-

<sup>22</sup> Siehe hierzu auch Camerer/Loewenstein (2004) sowie Elster (1998, S. 60).

<sup>23</sup> Siehe ausführlich Laibson (1997). Siehe ebenso Gigerenzer (2008)

doch nicht hinreichend antizipieren können, dass es zu einem späteren Zeitpunkt zu emotionalen Nivellierungen der ursprünglichen Pläne aufgrund von hedonistischen Anpassungen kommen kann. Ausgelöst werden diese Anpassungen dadurch, dass zum Zeitpunkt der Planung in der Zukunft liegende Kosten zugunsten der Minimierung gegenwärtiger Kosten vernachlässigt werden. Nahe und entfernte Ereignisse unterliegen somit einer unterschiedlichen Bewertung, wobei die Kosten eines Ereignisses umso geringer erscheinen, je weiter entfernt dieses vom aktuellen Zeitpunkt ist. Im Ergebnis führt dies zum Phänomen zeitinkonsistenter Präferenzen, welches sich aus Sicht der Verhaltensökonomik auch als ein „multiple-selves“ Problem charakterisieren lässt, da der betroffene Akteur – entgegen dem ökonomischen Standardmodell – keine einheitliche Präferenzordnung aufweist.

- *Situationsabhängiges Verhalten* – Das situative Entscheidungsverhalten von Akteuren gilt aus verhaltensökonomischer Sicht nicht allein durch gegebene Restriktionen wie Güterpreise oder Einkommen bestimmt. Vielmehr wird dieses auch durch die Entscheidungssituation, wie sie sich für den Akteur präsentiert, beeinflusst. D.h. Entscheidungen erweisen sich in hohem Maße als kontextabhängig (framing effect). Von Relevanz ist dabei zum einen, wie Handlungsalternativen präsentiert bzw. beschrieben werden. Danach führt nicht selten eine unterschiedliche Dekompositionen ein und derselben Handlungsalternative zu unterschiedlichen Präferenzen gegenüber den verschiedenen Formulierungsvarianten, auch wenn es sich jeweils um denselben Sachverhalt handelt (isolation effect).<sup>24</sup> Einen weiteren Bestimmungsfaktor benennt das sogenannte Konzept der konstruktiven Präferenzen.<sup>25</sup> Es wird dabei davon ausgegangen, dass ein Akteur seine je spezifischen Präferenzen erst während des Entscheidungsprozesses „on the spot when needed“<sup>26</sup> und damit abhängig vom Kontext des Entscheidungsvorgangs bildet. Erklärt wird dieses Phänomen damit, dass kognitive Kompetenzen zur Bildung wohl definierter und stabiler Präferenzen häufig fehlen. Auch wird unterstellt, dass aus subjektiver Sicht im Regelfall verschiedene Ziele in eine Entscheidungssituation eingebracht werden, deren Abwägung erst im Laufe des Entscheidungsprozesses erfolgt. Schließlich ist ebenso von Bedeutung, dass sich Akteure leicht durch das, was andere kommunizieren und entscheiden, beeinflussen lassen (Herden-Effekt). Dies gilt sowohl für die (sozial konforme) Übernahme von Verhaltensmustern, die auch bei (vielen) anderen zu beobachten sind, als auch die Angewohnheit, bestehenden Gruppenzwängen nachzugeben. Dieses Verhalten wird zusätzlich dadurch begünstigt, dass die handelnden Akteure davon ausgehen, von ihrem sozialen Umfeld beobachtet zu werden, wodurch sie sich an das an-

---

<sup>24</sup> Siehe Thaler (1980) sowie Kahneman/Tversky (1984).

<sup>25</sup> Siehe etwa Bettman/Park (1980) oder auch Payne et al. (1992).

<sup>26</sup> Bettman et al. (1998). Siehe hierzu auch grundlegend March (1978).

zupassen versuchen, was sie für die Erwartungen der anderen halten (Spotlight-Effekt).

Wenngleich sich bei Keynes nicht die gesamte hier aufgeführte Palette an psychologischen Verzerrungen und Effekten auf das subjektive Entscheidungsverhalten findet, deutet sich in seinen Schriften dennoch ein Bewusstsein dafür an, dass diese Mechanismen für ökonomische Analysen von nicht unerheblicher Bedeutung sind. Deutlich wird dies beispielsweise dort, wo er zur Erklärung des Investitionsverhaltens von Unternehmen sowohl auf den Einfluss der Verfügbarkeits-Heuristik als auch die Status-quo-Gebundenheit der Erwartungsbildung verweist.<sup>27</sup> Auch finden sich bei ihm Hinweise auf die Irrationalität des Herden-Verhaltens, welches auf Märkten beobachtet werden kann.<sup>28</sup> Für eine verhaltensökonomische Rekonstruktion seiner Analyse des Versailler Friedensvertrages bedarf es allerdings der Berücksichtigung auch solcher Erkenntnisse, wie sie in der jüngeren Vergangenheit im Bereich der experimentellen Ökonomik gewonnen wurden.

## 2.2

### **Ineffiziente Verhandlungsergebnisse aufgrund missachteter Fairnessnormen und divergierender Fairnesseinschätzungen**

Nicht allein die bislang vorgestellten Ergebnisse verhaltensökonomischer Studien, sondern auch empirische Studien aus dem Bereich der experimentellen Spieltheorie deuten darauf hin, dass das im ökonomischen Standardmodell unterstellte Rational-Verhalten zumindest in Konkurrenz zu weiteren handlungsleitenden Motiven steht. Im Zentrum der experimentellen Ökonomik steht dabei die Frage, welche Regelmäßigkeiten sich im tatsächlichen Verhal-

---

<sup>27</sup> So stellt Keynes (1936, 2009; S. 126) mit Blick auf die Erwartungsbildung im Kontext des unternehmerischen Investitionsverhaltens fest: „Es ist daher vernünftig, daß wir uns in einem beträchtlichen Maß durch die Tatsachen leiten lassen, hinsichtlich derer wir uns einigermaßen zuversichtlich fühlen, obschon sie von weniger ausschlaggebender Bedeutung für den Ausgang sein mögen als andere Faktoren, über die unsere Kenntnis unbestimmt und spärlich ist. Aus diesem Grunde werden die Tatsachen der gegenwärtigen Lage in die Bildung unserer langfristigen Erwartungen einbezogen, da es unser übliches Verfahren ist, die gegenwärtige Lage zu nehmen, in die Zukunft zu verlängern und sie nur in dem Maß abzuändern, in welchem wir mehr oder weniger genaue Gründe für die Erwartung einer Änderung haben“. An gleicher Stelle betont Keynes (1936, 2009; S. 126) auch die psychologische Relevanz, die dem „Stand des Vertrauens“ zukommt, „[...] dem Geschäftsleute immer die tiefste und sorgfältigste Beachtung schenken“. Und weiter: „Die Ökonomen haben ihn [den Stand des Vertrauens – T.D.] aber nicht sorgfältig analysiert und sich in der Regel damit begnügt, ihn in allgemeinen Ausdrücken zu erörtern“ (ebenda).

<sup>28</sup> Keynes (1936, 2009; S. 131) verweist hier auf das Phänomen solcher Bewertungen von Marktteilnehmern, die „auf der Massenpsychologie einer großen Zahl unwissender Menschen“ beruhen und die „heftigen Schwankungen [...] als Folge einer plötzlichen Meinungsänderung“ ausgesetzt sein können. Als Ergebnis „wird der Markt Wellen von Optimismus und Pessimismus ausgesetzt sein, die unvernünftig und doch in einem Sinne gerechtfertigt sind, wenn keine soliden Grundlagen für eine vernünftige Berechnung bestehen“ (ebenda).

ten von Akteuren in Entscheidungs- bzw. Verhandlungssituationen zeigen, in denen ein Konflikt zwischen individueller und kollektiver Rationalität besteht.<sup>29</sup> Dabei hat sich bislang unter anderem gezeigt, dass für den erfolgreichen Ausgang von Verhandlungen (d.h. die Realisierung wechselseitiger Kooperationsgewinne) Einflussgrößen wie die Kommunikation zwischen den Verhandlungsparteien, der kulturelle Hintergrund der Akteure oder auch die Bereitschaft zu einseitigen Vorleistungen wichtige Voraussetzungen für ein gelungenes Kooperationsverhalten darstellen. Darüber hinaus wurde die bereits erwähnte Situationsgebundenheit des individuellen Entscheidungsverhaltens, zudem aber auch die Relevanz von relativen (im Unterschied zu absoluten) Verhandlungspositionen durch empirische Studien der experimentellen Ökonomik nachweislich bestätigt.<sup>30</sup> Mit Blick auf die spätere Analyse des Friedensvertrages von Versailles sind dabei vor allem die beiden folgenden Punkte von besonderer Relevanz:

- *Bedeutung von Fairnessnormen* – Die durchgeführten Experimente zeigen, dass in genau bestimmbareren Situationen die meisten Akteure hinsichtlich ihres Entscheidungsverhaltens durch eine „Ungleichheitsaversion“ geprägt sind. Dies führt zu einem altruistischen Verhalten, wenn der andere relativ zur eigenen Position schlechter gestellt ist, und zu einem neidgesteuerten Verhalten, wenn der andere über eine bessere als die eigene Position verfügt. Diese Präferenz für Gleichheit schlägt sich in der Bevorzugung von Normen der Fairness und Reziprozität nieder.<sup>31</sup> Dies gilt insbesondere dann, wenn abgeschlossene Verträge hinsichtlich der damit verbundenen Rechte und Pflichten der Vertragspartner als unbestimmt gelten und damit deren Durchsetzung in möglichen zukünftigen Situationen ungewiss ist. In Experimenten wie dem sogenannten Ultimatum-, dem Diktator- oder auch dem Vertrauensspiel<sup>32</sup> wird dabei deutlich, dass die Verhandlungspartner keine grob ungleichen Aufteilungsvorschläge mit Blick auf die realisierbaren Kooperationsgewinne machen, um Fairness und Reziprozität zu gewährleisten. Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit zahlen sich aus, wobei letzteres bedeutet, dass die Akteure bereit sind, gewisse Nachteile in Kauf zu nehmen, um bestehende Fairnessnormen nicht zu verletzen.

---

<sup>29</sup> Siehe für einen Überblick Plott/Smith (2008) oder auch Kagel/Roth (1995).

<sup>30</sup> So stellen etwa Weimann et al. (2012; S. 196) resümierend fest: „Menschen sind bereit, in bestimmten Situationen auf die Wahrnehmung ihres eigenen Vorteils zu verzichten und sie beachten bei Entscheidungen den Kontext, in dem sie sich bewegen – auch wenn er für die logische Struktur des Entscheidungsproblems unerheblich ist“.

<sup>31</sup> Nach Akerlof/Shiller (2009; S. 40ff.) ist Fairness, d.h. die Vorstellung von einem gerechten und anständigen Verhalten, einer der entscheidenden Verhaltensantriebe.

<sup>32</sup> Siehe zu den Verhaltensexperimenten Güth et al. (1982), Thaler (1988), Fehr/Schmidt (1999) oder auch Henrich et al. (2004). Eine zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse der genannten Spiele findet sich zudem in Weimann et al. (2012; S. 194ff.) sowie in Englerth (2004; S. 10ff.).

ten. Begründet wird dieses Verhalten damit, dass die Akteure neben materiellen Präferenzen auch solche für die Bestätigung oder die Erzeugung eines bestimmten (sozialen) Rufs und eines sympathischen Selbstbildes in Abhängigkeit davon haben, wie sie zuvor von den anderen Verhandlungspartnern behandelt wurden.<sup>33</sup>

- *Verzerrte Fairnesswahrnehmungen* – Die Bedeutung von Fairnessnormen im Rahmen von Verhandlungsprozessen schließt per se noch kein eigeninteressiertes Verhalten der Verhandlungsparteien aus. Vielmehr ist – folgt man den Ergebnissen der experimentellen Ökonomik – davon auszugehen, dass eine Interdependenz zwischen Fairness-Erwägungen und Eigeninteresse besteht. So wird nicht nur das eigeninteressierte Verhalten von Akteuren durch die Präferenz nach einer gerechten Behandlung beeinflusst, sondern auch die subjektive Einschätzung dessen, was als fair zu bewerten ist, steht unter dem Einfluss des Eigeninteresses der Akteure und wird nicht selten durch dieses verzerrt. Im Ergebnis kann dies zu Verhandlungshindernissen führen, die entweder eine Einigung zwischen den Verhandlungspartnern scheitern lassen oder die zu Durchsetzungsproblemen von Verträgen führen, ohne dass dies durch die ökonomische Standardtheorie (vollständig) erklärt werden kann. Aus verhaltensökonomischer Sicht wird dieses Phänomen demgegenüber häufig durch Verweis auf einen bestehenden „Self-serving Bias“ plausibilisiert.<sup>34</sup> Dabei handelt es sich um die wechselseitige Überzeugung seitens der involvierten Akteure, dass ihnen mit Blick auf das angestrebte Verhandlungsergebnis mehr zusteht, als aus einer neutralen Perspektive als angemessen gelten kann. Liegen solche verzerrten Fairnesswahrnehmungen im Sinne einer systematischen Überschätzung der eigenen Verhandlungsposition und Anspruchsberechtigung vor, kann dies dazu führen, dass es zu keiner effizienten Einigung zwischen den Vertragsparteien kommt oder die Bindungswirkung an die Verhandlungsergebnisse zumindest bei einem Teil der betroffenen Akteure vergleichsweise gering ausfällt.

Sowohl die Ausführungen zu den Anomalien im Entscheidungsverhalten aufgrund von kognitiven Beschränkungen und dynamischen Inkonsistenzen in der Präferenzausformung als auch die Überlegungen zur Relevanz von Fairness-Erwägungen in Verhandlungsprozessen sollten deutlich gemacht haben, dass der psychologisch fundierte verhaltensökonomische Ansatz ein differenzierteres Bild vom individuellen Entscheidungsverhalten liefert, welches in vie-

---

<sup>33</sup> Siehe hierzu auch Rabin (1993; S. 1281). Siehe ebenso Jolls et al. (1998; S. 1496).

<sup>34</sup> Siehe zu Untersuchungen dieses Effekts Babcock et al. (1993), Babcock et al. (1995) oder auch Sunstein (1999). Für eine zusammenfassende Darstellung der Untersuchungsergebnisse siehe auch Englerth (2004; S. 14f.), der zugleich darauf verweist, dass die empirischen Ergebnisse auch nicht durch eine asymmetrische Informationsverteilung oder durch ein taktisches Verhalten der Verhandlungsparteien erklärt werden können, da im Rahmen der Versuchsanordnungen der durchgeführten Verhaltensexperimente auf diese Faktoren kontrolliert wurde.



len Fällen genauere Voraussagen als der ökonomische Standardansatz erwarten lässt. Davon ausgehend steht im nachfolgenden Kapitel die Frage im Mittelpunkt, inwieweit die von Keynes praktizierte Analyse des Versailler Vertrages und die dabei gewonnenen Einsichten in den Verhandlungsprozess einschließlich seiner wirtschaftlichen und politischen Konsequenzen verhaltensökonomisch rekonstruiert werden kann.

### 3

#### **Keynes' Analyse des Zustandekommens und der Folgen des Versailler Vertrages als angewandte Verhaltensökonomik**

Die Literatur zum Versailler Friedensvertrag ist an reiner Quantität kaum noch zu überblicken. Sie reicht von ökonomischen Bewertungen über staatsrechtliche, politische bis hin zu historischen Analysen.<sup>35</sup> Richtet man den Blick allein auf die frühen Studien, so ist der Beitrag von Keynes zwar der erste mit entsprechender öffentlicher Breitenwirkung, aber keineswegs der einzige, der zeitnah nach Abschluss des Vertrages eine fundierte Einschätzung der Verhandlungsergebnisse liefert.<sup>36</sup> Darunter finden sich auch Arbeiten, die auf eine kritische Auseinandersetzung mit den Einschätzungen von Keynes ausgerichtet sind.<sup>37</sup> Eine Interpretation der Überlegungen von Keynes auf der Grundlage eines psychologisch-informierten Ansatzes hat demgegenüber Seltenheitswert.<sup>38</sup> Soweit entsprechende Bewertungen bereits vorliegen, wird nachfolgend an diese nicht nur angeknüpft, sondern sie werden – soweit aus verhaltensökonomischer Sicht möglich und sinnvoll – noch weiter ergänzt.

Selbst aus heutiger Sicht stellt die Pariser Friedenskonferenz gemessen an der Zahl der beteiligten Nationen<sup>39</sup> und des Umfangs an Verhandlungsgegenständen ein historisch einzigartiges Ereignis dar. So wurde nicht nur im Verlauf der Verhandlungen eine Völkerbund-Satzung formuliert, die integraler Bestandteil des Versailler Vertrages ist. Darüber hinaus war der im Rahmen der Konferenz erarbeitete Friedensvertrag mit Deutschland nur einer neben einer Reihe weiterer Friedensverträge mit anderen Ländern zur Beendigung des Ersten Weltkriegs.<sup>40</sup> Die Pariser Friedenskonferenz liefert in Anbetracht dessen das Material für eine einzigartige Fallstudie, um das Verhalten von beschränkt rationalen Akteuren im Umgang mit Komplexität empirisch zu analysieren. Die zentrale Grundlage hierfür liefert Keynes Abhandlung zu den wirtschaftlichen Folgen des Versailler Vertrages einschließlich seiner Charakterisierung der maßgebli-

---

<sup>35</sup> Siehe hierzu stellvertretend Kolb (2011), Boemeke et al. (1998), Kent (1989), Bateson/Haffner (1988) oder auch Krüger (1986).

<sup>36</sup> Siehe etwa die frühen Untersuchungen von Baruch (1920), Tardieu (1921), Lamont (1921), Lippmann (1922), Temperley (1924), Seymour (1928) oder auch Nicolson (1933).

<sup>37</sup> Siehe hierzu vor allem Burnett (1940). Weitere kritische Einschätzungen der Ausführungen von Keynes finden sich zudem in Hauser (2006).

<sup>38</sup> Dem Autor des vorliegenden Beitrags ist lediglich eine solche Studie bekannt. Es handelt sich dabei um den verhaltenswissenschaftlichen Rekonstruktionsversuch von Keynes durch Bottom (2003).

<sup>39</sup> An den Verhandlungen waren insgesamt 27 Nationen beteiligt, darunter die führenden politischen Vertreter sämtlicher damaligen Weltmächte.

<sup>40</sup> Neben dem Friedensvertrag mit Deutschland vom 28. Juni 1919 sind dies die Friedensverträge mit Deutschösterreich am 10. September 1919, mit Bulgarien am 27. November 1919, mit Ungarn am 4. Juni 1920 sowie mit dem Osmanischen Reich am 10. August 1920.

chen Verhandlungsführer, auf die in den nachfolgenden Teilkapiteln näher eingegangen wird.

### 3.1

#### **Komplexität der Verhandlungssituation, zeitinkonsistentes Verhalten und die Kumulation von Fehleinschätzungen**

Die Komplexität der Agenda der Pariser Friedenskonferenz wird deutlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass neben territorialen, militärischen und wirtschaftlichen Fragen, die unmittelbar Deutschland betrafen und die es zu klären galt, ebenso die Neuregelung von Grenzverläufen bezogen auf China, Südostasien, den pazifischen Raum, den Mittleren Osten sowie Afrika zu den Verhandlungsgegenständen zählte. Beeinflusst wurden die Verhandlungen zudem durch die revolutionären Ereignisse in Russland ebenso wie die aufkommenden nationalistischen Strömungen auf dem Balkan, im arabischen Raum oder auch in Irland. Schließlich zählten die erstmalige Gründung weitreichender internationaler Organisationen wie des Völkerbunds (Vereinte Nationen), der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) sowie dem Internationalen Gerichtshof zum Gegenstand der Verhandlungen.

Diese Liste der Verhandlungsgegenstände gepaart mit der großen Zahl an Verhandlungspartnern, dem engen zeitlichen Rahmen und nicht zuletzt der Novität des Problems dürften für die Konferenzbeteiligten mit einem Bedarf an Informationsverarbeitung verbunden gewesen sein, der auch noch aus heutiger Sicht als beispiellos gelten kann. Es ist daher nachvollziehbar, wenn das ambitionierte Konferenzprogramm im Nachhinein als ein solches bewertet wurde, das die verhandelnden Akteure an die kognitiven Grenzen ihrer rationalen Entscheidungsfähigkeit führen musste.<sup>41</sup> In diesem Sinne betont auch Keynes (1920, 2006; S. 57), dass es für das Verständnis der im Versailler Vertrag festgeschriebenen Bestimmungen notwendig ist, „einige der persönlichen Faktoren [zu – T.D.] betrachten, die ihre Ausarbeitung beeinflussten“. Und mit Blick auf die Frage, wie es zu einem Vertragswerk kommen konnte, dem es an rationaler Weitsicht mit Blick auf die zu erwartenden wirtschaftli-

---

<sup>41</sup> So stellt etwa Bottom (2003; S. 369) fest: „Their ambitious agenda tested the very limits of the negotiator’s ability to process information and make rational, far sighted decisions“. An anderer Stelle betont er zudem: „In a rational manner the PPC [Paris Peace Conference – T.D.] organizers sought to extend the limits on their own capability through data gathering, expertise, and organization. These decision aids were only partly successful in managing complexity. The leaders of the major powers were forced to rely heavily on their own judgment and intuition“ (Ebenda; S. 375). In ähnlicher Form kommt auch Baumgart (1970; S. 618) zu dem Schluss, dass Versailles ein „Friedenswerk“ war, welches „die gesamten Verhältnisse der nun wirklich eins gewordenen Menschheit neu gestalten wollte. War das, objektiv betrachtet, nicht zu viel verlangt von den in Versailles versammelten Staatsmännern, einmal ganz abgesehen von ihren internen Differenzen?“.

chen und politischen Folgen fehlte, stellt Keynes (1920, 2006; S. 64) fest: „Die Antwort darauf ist schwierig und hängt von Elementen des Charakters und der Seele, von den feinen Einflüssen der Umgebung ab, die alle schwer zu beobachten und noch schwerer zu beschreiben sind“. An anderer Stelle spricht Keynes (1922; S. 5) daher auch von der „Psychologie der Akteure“, die es zu berücksichtigen gilt, um Zustandekommen und Wirkungen des Versailler Vertrages angemessen zu verstehen.

Aus verhaltensökonomischer Sicht verweisen diese Aussagen sowohl auf die Bedeutung interner (personenbezogener) Restriktionen als auch den Einfluss situationsgebundener Faktoren, die beide im Zusammenspiel die Rationalität individuellen Verhaltens negativ beeinträchtigen können. Mit Blick auf die Pariser Friedensverhandlungen kann mit beiden Einflussgrößen zum einen das zeitinkonsistente Verhalten der Alliierten (vorrangig das des amerikanischen Präsidenten Wilson) im Umgang mit den Kriegsverlierern und zum anderen die Kumulation an Fehleinschätzungen begründet werden, welche die Dynamik und damit auch das Ergebnis des Verhandlungsprozesses entscheidend geprägt haben. Das Phänomen der Zeitinkonsistenz im Sinne des mangelnden Durchhaltens eines einmal gefassten Plans für einen längeren Zeitraum und die sich darin ausdrückende Uneinheitlichkeit der Präferenzordnung der handelnden Akteure dokumentiert sich für Keynes (1920, 2006; S. 78ff.) vor allem im Abweichen von den sogenannten „14 Punkten“ des amerikanischen Präsidenten, deren Annahme durch die Deutschen im Waffenstillstand von Compiègne am 11. November 1918 die maßgebliche Grundlage für die späteren Friedensverhandlungen in Paris war.<sup>42</sup> Die deutsche Bereitschaft zur Akzeptanz der 14-Punkte-Doktrin liegt dabei für Keynes (1920, 2006; S. 65) nicht zuletzt in deren normativer Orientierung, die auf einen fairen und gerechten Umgang mit den Verlierern des Krieges ausgelegt war: „Der Feind hatte im Vertrauen auf ein feierliches Abkommen über den allgemeinen Charakter des Friedens die Waffen niedergelegt, und die Bedingungen dieses Abkommens schienen einen Frieden der Gerechtigkeit und Großmut [...] zu verbürgen“.

Verantwortlich für die deutsche Ablehnung des als „Karthagofriede Clemenceaus“ bezeichneten Versailler Vertrages, der im Rahmen der Vertragsverhandlungen an die Stelle eines auf Fairness-Prinzipien aufbauenden Friedensschlusses getreten war, ist nach Keynes (1920, 2006; S. 84) vor allem „seine Unaufrichtigkeit“ und der darin enthaltene Vertrauensbruch, der nicht zuletzt auch im für die damalige Zeit beispiellosen Ausschluss der deutschen

---

<sup>42</sup> Wörtlich schreibt Keynes (1920, 2006; S. 83) hierzu: „Dieses weise und großherzige Weltprogramm war am 5. November 1918 aus dem Gebiet des idealistischen Sehnsens herausgetreten und zum Teil eines feierlichen Abkommens geworden, das alle Großmächte der Welt unterzeichnet hatten. Trotzdem war es im Sumpfe von Paris verloren gegangen; sein Geist vollkommen, sein Buchstabe zum Teil aufgegeben, zum Teil verdreht“.

Delegation von den Verhandlungen seinen Niederschlag fand.<sup>43</sup> Dies steht in Einklang mit Ergebnissen der experimentellen Ökonomik, die in der Berücksichtigung von Gerechtigkeitsnormen eine zentrale Bedingung für die wechselseitige Akzeptanz von Verhandlungsergebnissen sehen. Als Gründe für das zeitinkonsistente Verhalten des amerikanischen Präsidenten verweist Keynes auf eine Mischung aus individueller Selbstüberschätzung, kognitiv beschränkter Informationsverarbeitung, einer selbsttäuschenden Wahrnehmung realer Gegebenheiten, dem Fehlen von korrigierend wirkenden Lernprozessen sowie einer – was die Details des Friedensvertrages betrifft – situativen Präferenzausformung in Abhängigkeit vom Gang des Verhandlungsprozesses.<sup>44</sup>

Die genannten Faktoren sind zugleich auch für eine Kumulation von Fehleinschätzungen und damit verbundenen Lock-In-Effekten verantwortlich, die sich nach Ansicht von Keynes ebenfalls negativ auf das Verhandlungsergebnis ausgewirkt haben, von denen nachfolgend nur die gravierendsten benannt werden sollen. Als eine erste und in seinen Auswirkungen besonders weitreichende Fehleinschätzung gilt die Entscheidung des amerikanischen Präsidenten, persönlich an den Friedensverhandlungen in Paris und damit an der (letztlich fehlgeschlagenen) Umsetzung seiner 14-Punkte-Doktrin mitzuwirken. Während bei einem Verbleib in Washington seine strategische Position aufgrund der räumlichen Distanz zum Verhandlungsort und der damit verbunde-

---

<sup>43</sup> Siehe zu dieser Feststellung auch Baumgart (1970; S. 584).

<sup>44</sup> Mit den Worten von Keynes (1920, 2006; S. 68f.): „Der Präsident war wie ein Geistlicher einer Dissidentenkirche, vielleicht ein Presbyterianer. Sein Denken und Temperament waren wesentlich theologisch, nicht intellektuell, mit aller Stärke und Schwäche dieser Art zu denken, zu empfinden und sich auszudrücken. [...] Das Programm des Präsidenten, wie es in seinen Reden und Noten steht, hatte einen Geist und Willen geatmet, so bewundernswert, daß seine Anhänger nicht den leisesten Wunsch hatten, an Einzelheiten Kritik zu üben. [...] In Wirklichkeit hatte der Präsident nichts entworfen. Als man zur Ausführung seiner Gedanken schritt, waren sie nebelhaft und unvollständig. Er hatte keinen Plan, keinen Entwurf, keinen aufbauenden Gedanken irgendwelcher Art, um die Gebote, die er vom Weißen Haus mit Donnerstimme verkündet hatte, mit dem Blute des Lebens zu füllen“. Und weiter: „Sein Geist war zu langsam und zu erfindungsarm, um irgendwelche Auswege zu finden. [...] Man konnte den Präsidenten durch gefälliges Wesen und den Anschein des Entgegenkommens aus seiner Stellung herauslocken; dann verpasste er den rechten Augenblick, um einzugreifen, und eher er merkte, wohin man ihn bekommen hatte, war es zu spät. [...] Er machte diese Fehler nicht dadurch gut, daß er bei der vereinten Klugheit seiner Berater Hilfen suchte“ (ebenda, S. 69f.). An anderer Stelle stellt Keynes (1920, 2006; S. 71) fest: „Da der Präsident keinen Plan hatte, arbeitete der Rat im allgemeinen auf Grund eines französischen oder eines britischen Entwurfs. Der Präsident musste daher fortwährend Obstruktion, Kritik und Verneinung betreiben, wenn der Entwurf seinen eigenen Gedanken und Absichten angepasst werden sollte. Wenn man ihm in einigen Punkten mit scheinbarem Großmut begegnete [...] fiel es ihm schwer, in anderen nicht nachzugeben. Ein Ausgleich war unvermeidlich, und es war kaum möglich, in wesentlichen Dingen nie einen Vergleich einzugehen“. Und mit Blick auf das Ergebnis: „So wurden die 14 Punkte, ohne daß er von dem Wortlaut, zu dem sich seine Eingebung verdichtet hatte, etwa abließ, eine Urkunde für Glossen und Interpretationen und das ganze geistige Rüstzeug der Selbsttäuschung“ (ebenda; S. 74.).

nen Veto-Macht außerordentlich günstig gewesen wäre, trug die unmittelbare Teilnahme an der Konferenz entscheidend zu einer Selbstdestruktion seiner Verhandlungsmacht bei. Keynes (1920, 2006; S. 65) schreibt hierzu: „Niemand betrat ein Zimmer, der in höherem Grade zum vollkommenen Opfer der vollendeten Künste des Ministerpräsidenten [gemeint ist der britische Premierminister Lloyd Georges – T.D.] vorausbestimmt war. Zwar war die alte Welt ohnehin in ihrer Schlechtigkeit verhärtet, und ihr steinernes Herz hätte die schärfste Klinge des tapfersten fahrenden Ritters stumpf machen müssen, aber dieser blinde und taube Don Quixote trat in eine Höhle, wo die schnelle blitzende Klinge in der Hand seines Gegners war“.<sup>45</sup> Der Grund für diese Fehleinschätzung auf Seiten des amerikanischen Präsidenten wird von Keynes (1920, 2006; S. 65) in der Überbewertung seiner weltweit hohen Reputation im Vorfeld der Friedensverhandlungen gesehen, durch die weitere entscheidungsrelevante Aspekte ausgeblendet blieben (focus illusion), so dass die komplexen Folgewirkungen der Teilnahmeentscheidung nicht hinreichend reflektiert wurden. Nach Dörner (2011; S. 160) tritt diese Form der kognitiven Fehlleistung vor allem in komplexen Handlungszusammenhängen auf. Mit der Fixierung der Aufmerksamkeit auf das Augenblickliche und dessen linear monotoner Fortschreibung in die Zukunft ist jedoch die Gefahr verbunden, dass den gegenwärtigen Umständen eine zu große Bedeutung beigemessen wird, was in der Folge zu (gravierenden) Fehlurteilen führen kann.

Als eine weitere solche Fehleinschätzung kann die Wahl des Konferenzortes gelten, die von den Alliierten (Vereinigte Staaten von Amerika, Großbritannien, Frankreich, Italien) zugunsten von Paris entschieden wurde. Damit hatte man jedoch für einen Konferenzort votiert, der noch vor kurzem von den deutschen Truppen belagert wurde und dessen Bevölkerung gegenüber dem vormaligen Kriegsgegner immer noch aufgebracht war. Die Folge waren ständige Versuche der Einflussnahme seitens der Presse und der sonstigen öffentlichen Meinung auf den Konferenzverlauf, was wiederum vor allem die amerikanische Position eines an allgemeinen Prinzipien und Fairnessnormen ausgerichteten Friedensvertrages untergrub. Sowohl Keynes (1920, 2006; S. 72f.) als auch andere Autoren<sup>46</sup> haben schon früh auf diesen Punkt hinge-

---

<sup>45</sup> Diese Schlussfolgerung findet sich auch bei Seymour (1928; S. 211): „In Washington, President Wilson has the ear of the whole world. It is a commanding position, the position of court at last resort, of world democracy. [...] This is a mighty weapon, but if the President were to participate personally in the proceedings it would be a broken stick“.

<sup>46</sup> So merkt etwa Nicolson (1938; S. 77f.), der wie auch Keynes an der Konferenz teilnahm, hierzu an: „We felt like surgeons operating in the ballroom with the aunts of the patient gathered all around. The French reacted [...] in a most unhelpful manner. Almost from the first they turned against the Americans with embittered resentment [...] the cumulative effect of all this shouting outside the very doors of the Conference produced a nervous and as such unwholesome effect [...] The Choice of Paris, therefore, became one of the most potent of our misfortunes“.

wiesen. Diese mit der Entscheidung für den Konferenzort verbundenen Situationseinflüsse (framing effect), auf die später noch genauer eingegangen wird (Kapitel 3.4), wirkten sich nicht zuletzt auf die vertraglichen Regelungen zur Höhe der deutschen Reparationszahlungen, den Umfang der deutschen Gebietsabtretungen oder auch die Art und Weise, wie der Vertrag den Deutschen am Ende der Friedensverhandlungen zur Unterzeichnung übermittelt wurde, aus. Aus Sicht der empirischen Verhaltensforschung kennzeichnet dabei der ultimative Charakter, mit dem Deutschland zur Unterzeichnung des Versailler Vertrages aufgefordert wurde, schließlich eine weitere Fehleinschätzung. Während die Alliierten darin ein angemessenes Mittel sahen, um die auf Nachverhandlungen drängende deutsche Delegation zur Akzeptanz des Friedensvertrages zu veranlassen, wurden damit aus Sicht der experimentellen Ökonomik grundlegende Reziprozitätsempfindungen verletzt, was im Ergebnis lediglich den Widerstand der negativ Betroffenen gegenüber dem Verhandlungsergebnis steigert.<sup>47</sup> Die in der Folgezeit in Deutschland aufkeimende massive Ablehnung des Versailler Vertrag scheint diese empirischen Befunde nur zu bestätigen.

### 3.2

#### **Festhalten an der Status-quo-Situation und die Auswirkung von Ankereffekten**

Im Rahmen der theoretischen Überlegungen des vorliegenden Beitrags wurde bei den dort erläuterten subjektiven Wahrnehmungsverzerrungen unter anderem darauf hingewiesen, dass Akteure nur sehr zögerlich neue bereits bekannten Handlungsalternativen vorziehen, auch wenn ein solcher Wechsel langfristig von Vorteil wäre. Dieser auch als Status-quo-Bias bekannte kognitive Mechanismus führt dazu, dass man gegebenen Sachverhalten eine übergroße Wertschätzung zukommen lässt. Dieser Besitzstandseffekt erschwert die Durchsetzung neuer Denk- und Handlungsoptionen nachhaltig und trägt – folgt man Dörner (2011; S. 267) – zu einem „ballistischen Verhalten“ bei, um sich nicht der Konfrontation mit den möglicherweise negativen Folgen eines innovativen Verhaltens aussetzen zu müssen. Der Verweis auf die negativen Folgen eines solchen Status-Quo-Denkens findet sich auch in der Bewertung des Versailler Vertrages durch Keynes (1920; 2006; S. 78), wenn er mit Blick auf die Pariser Verhandlungen feststellt: „Die Zukunft Europas interessierte dort nicht, um seinen Lebensunterhalt machte man sich keine Sorgen. Alle

---

<sup>47</sup> Siehe hierzu auch Bottom (2003, S. 382), der darüber hinaus auf die entsprechende Studie von Pillutla/Murnighan (1996) verweist. Bekannt ist auch die auf den Versailler Vertrag bezogene Frage Scheidemanns aus der Begründung seines Rücktritts als Ministerpräsident vor der Weimarer Nationalversammlung: „Welche Hand müsste nicht verdorren, die sich und uns in solche Fesseln legt?“ (zitiert nach Gellinek, 2006; S. 44).

Gedanken, gute wie schlechte, waren auf Grenzen und Völker, auf das Gleichgewicht der Macht, auf die Ausdehnung der Reiche, auf die künftige Schwächung eines starken und gefährlichen Feindes, auf Rache und auf Abwälzung unerträglicher Finanzlasten von den Schultern der Sieger auf die Besiegten gerichtet“. Mit dem Fokus auf die genannten Sachverhalte bewegten sich die alliierten Siegermächte jedoch einzig in den Denkschablonen der Vorkriegszeit, welche die militärischen Konflikte und politischen Interaktionsbeziehungen zwischen den seinerzeit führenden Weltmächten bis dahin bestimmt hatten und denen auch während der Friedensverhandlungen nach Ansicht von Keynes ein übermäßiges Gewicht zulasten neuer (besserer) Handlungsalternativen beigemessen wurde.<sup>48</sup>

Diese Status-quo-Orientierung und der damit verbundene Besitzstandseffekt wird in den Ausführungen von Keynes (1920, 2006; S. 132) aber auch mit Blick auf die für den wirtschaftlichen Wiederaufbau Europas hilfreiche Option einer „völlige[n] Streichung der Schulden der Verbündeten untereinander“ deutlich, zu der sich die amerikanische Delegation nicht durchringen konnte. Die kurzfristigen finanziellen Vorteile des Festhaltens an diesen Forderungen wurden offenkundig entschieden höher bewertet, als die möglichen Gewinne, die mit einem Forderungsverzicht als ökonomischer Investition in die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Europas verbunden gewesen wäre.<sup>49</sup> Bezogen auf Frankreich kam noch hinzu, dass es – anders als Großbritannien, vor allem aber die Vereinigten Staaten – maßgeblich die Kriegslasten im Sinne von militärischen wie zivilen Schäden und Verlusten zu tragen hatte. Interpretiert man diese Kriegslasten als notwendige Investition in den Sieg über den Kriegsgeg-

---

<sup>48</sup> So stellt Keynes (1920, 2006; S. 93) diesbezüglich fest: „Welcher Zukunft hätte Europa entgegensehen können, wenn entweder Mr. Lloyd Georges oder Mr. Wilson entdeckt hätte, daß das ernsthafteste der Probleme, die ihre Aufmerksamkeit in Anspruch nahmen, nicht politischer oder territorialer Natur war und daß die Gefahren der Zukunft nicht in Grenz- und Gebiets-, sondern in Lebensmittel-, Kohlen- und Verkehrsfragen liegen. Keiner von beiden jedoch widmete diesen Problemen zu irgendeiner Zeit der Konferenz die nötige Aufmerksamkeit“. Und der französische Ministerpräsident Clemenceau wird von Keynes (1920, 2006; S. 62) als jemand charakterisiert, der „die Ansicht vertrat, daß der europäische Bürgerkrieg als der normale oder wenigstens als ein häufiger Zustand der Dinge in der Zukunft anzusehen ist und daß Zusammenstöße zwischen organisierten Großmächten, wie sie das letzte Jahrhundert erfüllt haben, auch das nächste beschäftigen werden“. Mit Dörner (1992, 2011; S. 259) könnte man hier auch vom Phänomen des „Methodismus“ sprechen: Man hat ein spezifisches Denkschema „und ist der Meinung, aus diesem Grunde allen auftretenden Problemen gerecht werden zu können. Gerade wenn diese Methoden sich tatsächlich eine Zeit lang bewähren, kann es zu einer Überschätzung der Wirksamkeit kommen“.

<sup>49</sup> Keynes (1920, 2006; S. 96) wörtlich: „Die Finanzlage Frankreichs und Italiens war so schlecht, dass es unmöglich war, sie in der Frage der deutschen Kriegsentschädigung zur Vernunft zu bringen, wenn man ihnen nicht zugleich ein anderes Mittel zeigen konnte, ihren Verlegenheiten zu entgehen. Die Vertreter der Vereinigten Staaten begingen meines Erachtens einen großen Fehler, daß sie dem leidenden und zerrissenen Europa keine aufbauenden Vorschläge zu bieten hatten“.



ner, begünstigt auch dies nach Dörner (2011; S. 286) entsprechende Beharrungstendenzen: „Je größer die Investitionen, desto größer die Tendenz, die Opfer nicht vergeblich sein zu lassen. Solche Beharrungstendenzen sind wichtige Kräfte und Determinanten des wirtschaftlichen, aber auch des militärischen und politischen Handelns“. Folgt man Keynes, war dabei für das Status-quo-Denken des französischen Ministerpräsidenten Clemenceau nicht die Situation vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges der Bezugspunkt. Den relevanten Referenzmaßstab bildete vielmehr die Wiederherstellung der wirtschaftlichen und politischen Konstellation vor dem deutsch-französischen Krieg von 1870/71.<sup>50</sup>

Neben dem Status-quo-Bias und dem Besitzstandseffekt besteht ein weiterer bedeutsamer Mechanismus im sogenannten Ankereffekt. Dieser wurde in einer Reihe von Studien der empirischen Verhaltensforschung als bedeutsam für komplexe Verhandlungsprozesse nachgewiesen.<sup>51</sup> Danach hat sich gezeigt, dass sich unabhängig von den Eigenschaften des betrachteten Gegenstands dessen quantitative Bewertungen durch die Verhandlungspartner danach bemisst, wie hoch die zuerst erfolgte Bewertung ausfiel. Ein besonders überzogenes Bewertungs- bzw. Forderungsverhalten erweist sich folglich als lohnend. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Akteure über keine festen Präferenzen verfügen, die ihnen eine kontextunabhängige Wertschätzung erlauben.<sup>52</sup> Dies bedeutet zugleich, dass immer dann, wenn fundierte statistische Daten fehlen, ein vorgegebener Zahlenanker die individuelle Schätzung häufig maßgeblich beeinflusst. Der Ankereffekt wirkt damit ähnlich wie die Verfügbarkeits-Heuristik, der zufolge in Entscheidungssituationen den aktuell verfügbaren Informationen ein prägendes Gewicht beigemessen wird.

Bezogen auf Keynes' Analyse der Pariser Friedensverhandlungen haben vor allem die Franzosen – bis zu einem gewissen Grad aber auch die Briten – es verstanden, sich diesen psychologischen Effekt zur Stärkung ihrer eigenen Verhandlungsposition zunutze zu machen. Dies gilt zum einen allgemein mit Blick auf den Tatbestand, dass die meisten Verhandlungseingaben und Vertragsentwürfe von der französischen Delegation vorgeschlagen wurden und dass diese in aller Regel durch Extrempositionen oder Maximalforderungen gekennzeichnet waren, von denen nicht wenige vollständig oder in lediglich

---

<sup>50</sup> Wörtliche heißt es hierzu bei Keynes (1920, 2006; S. 63): „Soweit als möglich war es deshalb die Politik Frankreichs, die Uhr zurückzustellen und ungeschehen zu machen, was der Fortschritt Deutschlands seit 1870 vollbracht hatte“.

<sup>51</sup> Siehe etwa Kahneman/Tversky (1972), Northcraft/Neale (1988), Chapman/Bornstein (1996), Bottom/Paese (1999) oder auch Pogarsky/Babcock (2001).

<sup>52</sup> Mit Verweis auf Sunstein (1999) lässt sich dieses Phänomen laut Englerth (2004; S. 20) „auf die kognitive Unfähigkeit zurückführen, Urteile in Geld umzumünzen, ohne sich hierfür auf einen Standard- oder Vergleichspunkt beziehen zu können“.

abgeschwächter Form später übernommen wurden.<sup>53</sup> Dies gilt zum anderen aber auch speziell im Hinblick auf die Auseinandersetzung um die deutschen Reparationszahlungen, bei der die gleich zu Beginn von französischer Seite eingebrachte und nach Ansicht von Keynes (1920, 2006; S.95ff.) um ein Vielfaches überzogene Schätzung der finanziellen Leistungsfähigkeit Deutschland den weiteren Verhandlungsprozess entscheidend geprägt hat.<sup>54</sup> Die strategische Nutzung von Ankereffekte vornehmlich durch die französische Seite hatte laut Keynes (1920; 2006; S. 58) schließlich auch noch eine weitere Implikation: Dadurch, dass die alliierten Verhandlungspartner nur schrittweise und ohne grundlegende Vorgaben die Einzelheiten des Vertrages im Zuge von wechselseitigen Kompromissen verbindlich aushandelten, blieb am Ende kein Spielraum mehr für eine Berücksichtigung deutscher Interessen. Dies hatte zur Folge, dass angesichts des ultimativen Charakters, mit dem die deutsche Delegation den Friedensvertrag präsentiert bekam, eine Vielzahl an Extrempositionen im Vertragswerk festgeschrieben wurde.<sup>55</sup> Im Rahmen des ökonomischen Standardansatzes werden solche Verhandlungsergebnisse zumeist mit einer asymmetrischen Informationsverteilung oder auch taktischem Verhalten auf Seiten der Verhandlungspartner begründet. Dies ist zwar nicht unzutreffend, jedoch lässt sich erst aus verhaltensökonomischer Sicht – wie hier mit Hilfe des Anker-Effekts – begründen, warum bestehende Informationsasymmetrien nicht abgebaut werden bzw. wie strategisches Verhalten überhaupt erst seine Wirksamkeit im Verhandlungsprozess entfalten kann.

---

<sup>53</sup> So heißt es bei Keynes (1920, 2006; S. 57f.): „Bei den Teilen des Friedensvertrages, mit denen ich es hier zu tun habe, lag die Führung bei den Franzosen in dem Sinne, daß im allgemeinen sie es waren, die zuerst die bestimmtesten und weitestgehenden Vorschläge machten. Das war zum Teil Taktik. Wenn man erwarten kann, daß das Ergebnis ein Ausgleich sein wird, ist es oft klug, von einer äußersten Forderung auszugehen. Die Franzosen rechneten im Anfang – wie die meisten anderen Menschen – mit einem doppelten Ausgleich: 1. dem Eingehen auf die Gedanken der ihnen verbündeten und verbundenen Mächte und 2. der eigentlichen Friedenskonferenz mit den Deutschen selbst. Diese Taktik wurde durch die Ereignisse gerechtfertigt“.

<sup>54</sup> Bottom (2003; S. 383) stellt hierzu fest: „French Claims that Germany was capable of paying as much as 800 billion goldmarks surprised the Americans, vastly exceeding any numbers they had contemplated. American negotiators adjusted upwards their own planned first estimate/offer in response“. Siehe hierzu auch die Darstellung in Baruch (1920; S. 289ff.).

<sup>55</sup> So hierzu auch Keynes (1920, 2006; S. 58), der mit Blick auf den Verlauf der Verhandlungen ausführlich beschreibt, wie solche Extremforderungen in den finalen Vertragstext gelangen konnten.

### 3.3

#### **Verwendung von Heuristiken und Stereotypen sowie das Vorherrschen eines übermäßigen Selbstvertrauens**

Nach Simon (1972; S. 176) findet sich bei Akteure im Umgang mit komplexen Situationen anstelle eines optimierenden Rationalverhaltens häufig ein lediglich an bestimmten Zufriedenheitsmaßstäben (Satisfying) ausgerichtetes Verhalten. Dies bedeutet, dass handelnde Subjekte oft mit Vereinfachungsstrategien operieren, die zwar zu keinen optimalen (oder maximalen) Ergebnissen führen, die aber mit Resultaten verbunden sind, die in Anbetracht der individuellen Zielsetzungen subjektiv als ausreichend bewertet werden. Aus verhaltensökonomischer Sicht ist dabei davon auszugehen, dass Akteure bei der Anwendung solcher Vereinfachungsstrategien auf ganz ähnliche Heuristiken zurückgreifen.<sup>56</sup> Als bekannte Beispiele für solche kognitiven Simplifizierungsverfahren innerhalb von Prozessen der Gewinnung und Verarbeitung von Informationen wurde bereits an früherer Stelle sowohl auf die Verfügbarkeits- als auch die Repräsentations-Heuristik verwiesen.

Auch wenn Keynes selbst nicht den Begriff der Heuristik verwendet, war er dennoch der erste, der im Zuge der Pariser Friedenskonferenz auftretende Fehleinschätzungen und „irrationale“ Entscheidungen auf die Verwendung solcher Vereinfachungsstrategien zurückführte. Vor allem der Repräsentations-Heuristik wird dabei ein besonderes Gewicht beigemessen, der zufolge der Umgang mit neuen Informationen auf dem Wege einer Einordnung in bereits vorhandene Denkkategorien erfolgt. Dabei wird sich überwiegend auf die Ähnlichkeit verlassen, welche die verfügbaren Informationen mit dem bereits bekannten Merkmal dieser Kategorie haben und zwar unabhängig davon, ob diese Kategorie eine zutreffende Beschreibung des zu bewertenden realen Ereignisses darstellt. Folgt man Kahneman und Tversky (1972) machen Individuen regelmäßig Voraussagen über die Wahrscheinlichkeit des Verhaltens von anderen Individuen oder Gruppen auf der Grundlage des Ausmaßes, in dem ein solches Individuum oder eine Gruppen sich mit vorhandenen Stereotypen deckt.

In gleicher Weise stellt auch Keynes (1920, 2006; S. 61) fest, dass das Denken und Urteilen der überwiegenden Zahl der Konferenzteilnehmer durch stereotype Annahmen bezüglich des Verhaltens von „Hunnen“ und „Bolschewiken“ geprägt war, wobei er exemplarisch auf Clemenceaus Begründung für einen „Karthagofrieden“ verweist: „Seine Grundsätze für den Frieden lassen sich einfach ausdrücken. Zunächst glaubte er fest, daß der Deutsche nichts als Einschüchterung versteht und verstehen kann, daß er bei Verhandlungen weder

---

<sup>56</sup> Siehe hierzu auch Englerth (2004; S. 27f.), der zudem feststellt: „Der Einsatz von Vereinfachungsstrategien [...] sei vielmehr der Grund für eine Reihe systematischer Maximierungsfehler“.

Edelmut noch Gewissensbisse kennt, daß es keinen Vorteil gibt, den er nicht über seinen Gegner wahrnimmt, und keinen Grad, bis zu dem er sich nicht des Vorteils wegen erniedrigt, daß er keine Ehre, keinen Stolz und kein Mitleid besitzt. Deshalb darf man niemals mit einem Deutschen verhandeln oder ihn zu gewinnen suchen. Man muß ihm diktieren; unter keiner anderen Bedingung wird er einen achten; nur so wird man ihn hindern, einen zu betrügen“. Auch von anderen Autoren wurde diese Sichtweise bestätigt, nicht zuletzt von Lippmann (1922), der als einer der Begründer der Kognitionspsychologie in seinem Buch „Public Opinion“ als Erklärung für das Entscheidungsverhalten der alliierten Teilnehmer an den Pariser Friedensverhandlungen das Analysekonzept des „Stereotypen“ („a stereotype“ – „the picture in our head“) überhaupt erst eingeführt hat. In seinen Betrachtungen der Konferenz wird zugleich der enge Bezug zwischen der Verwendung von solchen Stereotypen und der Repräsentations-Heuristik deutlich.<sup>57</sup> Während für Keynes der Hinweis auf die Verwendung von kognitiven Vereinfachungsstrategien in Form von (nationalen) Stereotypen vor allem dazu diente, um die Unzulänglichkeit des Versailler Vertrages unter der Zielsetzung einer möglichst raschen Revision zu begründen, ging es Lippmann in seiner Untersuchung um die Gewinnung allgemeingültiger Aussagen zu Inhalt und Verfügbarkeit von ethnischen oder nationalen Stereotypen, die sich aus der Pariser Konferenz ableiten lassen und die für das Entscheidungsverhalten in demokratisch verfassten Gesellschaften unter dem Einfluss von Massenmedien als repräsentativ gelten können.

Der Rückgriff auf Heuristiken und Stereotypen ist aus verhaltensökonomischer Sicht nicht per se negativ zu bewerten, da – folgt man Ariely (2008; S. 230f.) – solchen Vereinfachungsmechanismen insbesondere in komplexen Verhandlungssituationen, in denen zuverlässige Informationen ein „knappes Gut“ darstellen, eine nicht unbedeutende Strukturierungsfunktion für das individuelle Entscheidungsverhalten zukommt. Ein Problem entsteht allerdings dann, wenn auf diese Mechanismen in allzu großer Leichtgläubigkeit vertraut wird.<sup>58</sup> Ein solch überzogenes Selbstvertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit bezüglich der Abschätzung zukünftiger Ereignisse (Overconfidence-Bias) findet sich bei den Pariser Konferenzteilnehmern in vielfältiger Form. Die aus heutiger Sicht

---

<sup>57</sup> Mit seinen Ausführungen bestätigt Lippmann (1922; S. 55) die bereits von Keynes gelieferte Darstellung der Verwendung von kognitiven Simplifizierungsmechanismen: „Of the great men who assembled in Paris to settle the affairs of mankind, how many were there who were able to see much of the Europe about them, rather than their commitments about Europe? Could anyone have penetrated the mind of M. Clemenceau, would he have found there images of Europe of 1919 [...] Did he see the Germans of 1919 or the German type as he had learned to see it since 1871? He saw the type and [...] took to heart those reports and it seems those only, which fitted the type that he had in mind. If a junker, blustered that was an authentic German. If a labor leader confessed the guilt of the empire, he was not an authentic German“.

<sup>58</sup> Oder wiederum mit Lippmann (1922; S. 60): „[W]hat matters is the character of a stereotypes and the gullibility with which we employ them“.

wohl größte Fehleinschätzung betrifft dabei die zentrale Frage, ob der Friedensvertrag von den alliierten Verhandlungspartnern am Ende auch einmütig ratifiziert werden wird. Bekanntermaßen ist dies mit Blick auf die Vereinigten Staaten nicht der Fall gewesen, die nach dem Scheitern des Ratifizierungsverfahrens im US-Senat erst im Oktober 1921 separate Friedensverträge mit Deutschland und Österreich schlossen. Während des gesamten Verhandlungsprozesses wurde jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass es zu diesem negativen Ereignis kommen könnte, von den Konferenzteilnehmern praktisch mit Null bewertet. Vielmehr wurden zentrale Bestandteile des Versailler Vertrages – so nicht zuletzt die unbestimmt gebliebene Höhe der deutschen Reparationszahlungen – im Vertrauen darauf formuliert, dass die Vereinigten Staaten ebenso wie Frankreich, Großbritannien und Italien zu den offiziellen Vertragspartnern zählen werden (certainty bias). Folglich wurde auch für den Fall, dass es zu keiner Ratifizierung des Friedensvertrages durch die Vereinigten Staaten kommt, keinerlei Vorsorge getroffen. Der Grund hierfür wird aus zeitgenössischer wie auch aus heutiger Sicht vor allem im Verhalten des amerikanischen Präsidenten gesehen, der scheinbar zu keinem Zeitpunkt der Verhandlungen die Möglichkeit mit in Betracht zog, dass dieses Ereignis eintreten könnte.<sup>59</sup> Nach Keynes (1920, 2006; S. 65) kann dieses vollständige Ausblenden der Option einer Nicht-Ratifizierung des Vertrages auf eine verzerrte Wahrnehmung des amerikanischen Präsidenten bezüglich seiner eigenen Überzeugungskraft und Handlungsmöglichkeiten zurückgeführt werden. Als verantwortlich für diese Form der Selbstüberschätzung gelten dabei nicht zuletzt die hohen Erwartungen an seine Person, mit denen sich der Präsident – quasi zu einem Heilsbringer nach den Jahren der kriegerischen Auseinandersetzung stilisiert – bei seiner Ankunft in Europa konfrontiert sah.<sup>60</sup> Mit dem Verweis auf die Wechselwirkung zwischen Kontextbedingungen und subjektiven Wahrnehmungsverzerrungen richtet Keynes zugleich das Augenmerk auf die Relevanz

---

<sup>59</sup> Bottom (2003; S. 389) beschreibt diesen Sachverhalt wie folgt: „The lack of consideration given to this possibility during the PPC is striking. Crucial decisions were taken in confidence that America would be party to that agreement. One delegate entertained no doubts until the very end - Woodrow Wilson himself“. Und weiter: „The earliest of the cascade of errors – Wilson’s willingness to hold the conference in Paris and his insistence on personally conducting the negotiations – certainly reflected a profound sense of self-efficacy and of destiny. He showed no signs of public or private doubt about Senate ratification before and during the conference, or even during the fateful campaign for ratification.“ (ebenda; S. 389f.)

<sup>60</sup> Keynes (1920, 2006, S. 65) wörtlich: „Als der Präsident Washington verließ, genoß er in der ganzen Welt ein Ansehen und einen sittlichen Einfluß, der in der Geschichte ohne Beispiel war. [...] Wie drängte sich die Menge in den europäischen Großstädten um den Wagen des Präsidenten, mit welcher Neugier, Angst und Hoffnung suchten wir nur einen Blick auf die Züge und die Erscheinung dieses Schicksalsmannes zu tun, der, vom Westen kommend, Heilung für die Wunden der alten Mutter seiner Zivilisation bringen und uns den Grund der Zukunft legen sollte“.

von Situationseinflüssen für das Entscheidungsverhalten der Konferenzteilnehmer.

### 3.4

#### **Verlustaversion, Wirksamkeit von Kontexteffekten und die Eigendynamik der Verhandlungssituation**

Bereits an früherer Stelle wurde mit Blick auf die Kumulation von Fehleinschätzungen der Pariser Konferenzteilnehmer sowie das zeitinkonsistente Verhalten des amerikanischen Präsidenten im Verlauf der Friedensverhandlungen auf die Wirksamkeit von Kontexteffekten verwiesen (Kapitel 3.1), die es noch etwas genauer auszuführen gilt. Zu diesem Zweck soll noch einmal an die Frage angeknüpft werden, wie die in moralischer wie militärischer Hinsicht überragende Verhandlungsposition des amerikanischen Präsidenten zu Beginn der Pariser Friedenskonferenz erodieren konnte, deren Machtfülle von Keynes (1920, 2006; S. 65) wie folgt beschrieben wurde: „Die Feindvölker trauten ihm zu, er werde das Abkommen ausführen, das er mit ihnen geschlossen hatte, und die Verbündeten erkannten ihn nicht allein als Sieger, sondern fast als Propheten an. Außer diesem sittlichen Einfluss war die wirkliche Macht in seiner Hand. Die amerikanischen Heere standen auf der Höhe ihrer Ergänzung, Manneszucht und Ausrüstung. Europa war von den Lebensmittelfuhren der Vereinigten Staaten völlig abhängig, und finanziell war es fast noch vollkommener in ihrer Hand. Europa schuldete den Vereinigten Staaten nicht allein mehr, als es bezahlen konnte, sondern es war vor Hungertod und Zusammenbruch nur zu retten, wenn sie ihm in Zukunft in großem Umfang beistanden. Niemals hatte ein Philosoph solche Waffen in der Hand, um die Fürsten dieser Welt damit zu zwingen“. Dass es Franzosen, Briten und Italienern dennoch gelang, diese Asymmetrie in den Verhandlungspositionen – hier der machtvolle Gewinner des Krieges, dort die unter den massiven Kriegsverlusten leidenden Alliierten – in einen Vorteil zu verwandeln, deutet nach Keynes (1920, 2006; S. 57) auf den gewichtigen Einfluss psychologischer Kontexteffekte hin.

Folgt man vor diesem Hintergrund der von Kahneman und Tversky (1979) formulierten „prospect theory of choices“, bewerten Akteure die Ergebnisse von Entscheidungsprozessen in Abhängigkeit von einem Referenzpunkt, bei dem es sich in aller Regel um den Status-quo Zustand handelt. Empirisch belegt und abweichend von der ökonomischen Standardtheorie sind dabei vor allem zwei Erkenntnisse bemerkenswert<sup>61</sup>, die auch für die Analyse des Versailler Vertrages von Bedeutung sind. Zum einen wird festgestellt, dass die untersuchten Akteure regelmäßig mögliche Verluste annähernd doppelt so hoch gewichten wie etwaige Gewinne in der gleichen Größe, was auf die bereits an

---

<sup>61</sup> Siehe auch Kahneman/Tversky (1984) ebenso wie Kahneman/Tversky (1992). Siehe für eine zusammenfassende Darstellung der Prospect-Theorie auch Englerth (2004; S. 23ff.).

früherer Stelle genannte (dominant wirkende) Verlustaversion hindeutet. Zum anderen gilt als nachgewiesen, dass Akteure in realen Entscheidungssituationen und damit kontextabhängig ein unterschiedliches Risikoverhalten bezogen auf potentielle Gewinne und Verluste praktizieren. So agiert die überwiegende Zahl der Akteure risikofreudig bezogen auf solche Entscheidungsoptionen, die relativ zum Referenzpunkt als Verluste bewertet werden, während sie sich im Fall von entsprechenden Gewinnoptionen risikoavers verhalten.<sup>62</sup> Weitere Studien aus dem Bereich der experimentellen Ökonomik deuten darauf hin, dass die genannten Framing-Effekte auch das Risiko-Verhalten in Verhandlungssituationen maßgeblich bestimmen. Danach neigen Akteure, die um eine Minimierung bzw. Vermeidung von Verlusten bemüht sind (negatively framed), häufig zu extremen Verhandlungspositionen sowie konfrontativen Verhandlungstaktiken, die nicht selten in ultimative Forderungen und „eine Politik des äußersten Risikos“ einmünden. Sie setzen sich mit diesem Verhalten in Verhandlungen oft gegenüber solchen Akteuren durch, die auf eine Maximierung ihrer Gewinne ausgerichtet sind (positively framed).<sup>63</sup>

Bezogen auf die Pariser Friedenskonferenz und die vier maßgeblichen Siegermächte lässt sich einzig die Position der Vereinigten Staaten zu Beginn der Verhandlungen als eine solche beschreiben, die auf die Realisierung von zusätzlichen Vorteilen (Gewinnen) ausgerichtet war. Unter Vermeidung aktiver Kampfhandlungen hatte das Land nicht nur durch die materielle und finanzielle Unterstützung der europäischen Alliierten bereits während des Krieges einen wirtschaftlichen Boom erfahren. Auch mit Blick auf die Nachkriegszeit stellte sich der anstehende Wiederaufbau Europas für die Vereinigten Staaten als eine außerordentliche Chance auf weitere ökonomische Vorteile dar. Im Unterschied dazu war nach Keynes (1920, 2006; S. 78) die Ausgangslage von Franzosen, Briten und Italienern durch eine Perspektive geprägt, die vorrangig auf die Kompensation kriegsbedingter Schäden und damit eine Wiedergutmachung für erlittene Verluste ausgerichtet war. Aus verhaltensökonomischer Sicht erklärt diese Asymmetrie in den Ausgangspositionen zugleich die höhere Risiko- und Konfrontationsbereitschaft, mit der die zuletzt genannten Akteure

---

<sup>62</sup> Siehe hierzu auch Rachlinsky/Forest (1998), die zudem darauf hinweisen, dass sich bei Gewinnen und Verlusten von geringer Wahrscheinlichkeit die genannten Risikopräferenzen umkehren, d.h. bei unwahrscheinlichen Gewinnen wird sich risikofreudig verhalten, während bei entsprechenden Verlusten risikoavers agiert wird.

<sup>63</sup> Oder mit den Worten von Bottom (2003; S. 391): „They are much more likely to use highly risky tactics such as ultimatums or brinkmanship. They furthermore tend to win battles against counterparts that frame the issues more positively“. Siehe hierzu auch die empirischen Ergebnisse in Bottom (1990), Bottom/Studt (1993) sowie De Dreu et al. (1994). Siehe zur Bedeutung von positiven und negativen Framing-Effekten in Verhandlungssituationen mit Blick auf das Akteursverhalten sowie die Verhandlungsergebnisse zudem Schweizer/DeChurch (2001).

auf eine Durchsetzung der eigenen Verhandlungsposition drängten, während die Vereinigten Staaten weitgehend risikoavers und damit übermäßig kompromissorientiert agierten.<sup>64</sup>

Die Aushöhlung der amerikanischen Verhandlungsposition kann noch durch einen weiteren Kontext-Effekt erklärt werden. So war die Eigendynamik der Verhandlungssituation zusätzlich durch das Auftreten von Gruppenzwängen, das Bemühen um ein sozial konformes Verhalten sowie ein sich daraus ergebendes „Herdenverhalten“ geprägt. Verantwortlich hierfür war nicht nur das Agieren der Konferenzteilnehmer selbst, sondern auch die Presse, die durch eine kritische (aber nicht zwingend objektive) Berichterstattung ebenfalls Einfluss auf die Pariser Konferenz ausübte. Nach Keynes (1920, 2006; S. 73) erwies sich dabei wiederum vor allem der amerikanische Präsident als besonders anfällig für diese situativen Effekte. Wörtlich schreibt er hierzu: „[B]egraben in der Konferenz, erstickend in der heißen giftigen Luft von Paris, vernahm er keinen Widerhall von der Außenwelt, und keine Welle der Leidenschaft, des Mitgeföhls oder der Ermutigung von seinen schweigenden Anhängern in allen Landen drang zu ihm. Er fühlte, daß die hell aufblühende Volkstümlichkeit, die ihn bei seiner Ankunft in Europa begrüßt hatte, schon verblaßt war. Die Presse machte sich öffentlich über ihn lustig, seine politischen Gegner zu Hause benutzen seine Abwesenheit, um Mißstimmung gegen ihn zu erzeugen. [...] Und in dieser Dürre verwelkte und vertrocknete die Blüte seines Glaubens“. An anderer Stelle wird die Situationsanalyse mit Blick auf den Präsidenten von Keynes (1920, 2006; S. 72) noch wie folgt ergänzt: „Überdies hätte sicherlich der offene Bruch mit seinen Genossen die blinde Leidenschaft der ‚deutschfeindlichen‘ Stimmung über sein Haupt kommen lassen, die noch immer die Öffentlichkeit aller verbündeten Länder erfüllte. Man hätte auf seine Argumente nicht gehört, wäre nicht kaltblütig genug gewesen, die Angelegenheit als eine Frage der internationalen Sittlichkeit oder der gerechten Ordnung Europas zu behandeln. Das Feldgeschrei wäre einfach gewesen, daß der Präsident aus verschiedenen verborgenen und selbstischen Gründen ‚die Hunnen gut davon kommen lassen‘ wolle. Die fast einmütige Stimme der französischen und britischen Presse konnte man voraussehen“. Im Ergebnis führte die so beschriebene Situationslogik zu der bereits an früherer Stelle benannten Zeitinkonsistenz im Verhalten des amerikanischen Präsidenten in Form eines sukzessiven Abrückens von seiner im Vorfeld der Pariser Konferenz präferierten Position eines prinzipiengeleiteten Friedensvertrages.

---

<sup>64</sup> Auch Bottom (2003; S. 393) schreibt hierzu: „Experimental evidence confirms that framing asymmetries shifts risk preferences and can erode the power of a positively framed bargainer [...]. This pattern is highly consistent with the process that unfolded at the PPC. The British, Italians, and especially the French approached the negotiations with a sense of desperation that the Americans could not appreciate. The Europeans were willing to tolerate considerable delay and to seriously contemplate the complete collapse of the talks if it gave them a possibility of victory in this narrowly framed sense“.



Den Schlusspunkt dieser schrittweisen Deformation der amerikanischen Ausgangsposition im Zuge des Verhandlungsprozesses liefert für Keynes (1920, 2006; S. 74ff.) schließlich die Zustimmung des Präsidenten zu einem Vertragstext, der bezogen auf eine Vielzahl an Einzelregelungen im klaren Widerspruch zu seiner 14-Punkte-Doktrin stand. Als Begründung hierfür wird auf das in der Verhaltensökonomik bekannte Phänomen verwiesen, dass je nach Art der Formulierung einer Regelungsvariante die Zustimmung zu selbiger unterschiedlich ausfallen kann, obwohl es sich um denselben Sachverhalt handelt. D.h. weniger der Inhalt als vielmehr die Präsentation führt aus subjektiver Sicht zu einer positiven oder negativen Präferenz gegenüber dem jeweiligen Regelungsgegenstand. Für Keynes (1920, 2006; S. 74) besteht kein Zweifel darüber, dass sich die europäischen Alliierten – vorrangig Frankreich – diesen sogenannten Isolations-Effekt zunutze machten, um den amerikanischen Präsidenten im Sinne ihrer eigenen Interessen und Forderungen entsprechend zu beeinflussen: „Und es begann das Weben jenes Netzes von Sophismen und jesuitischen Auslegungen, das am Ende die Sprache und den Inhalt des ganzen Friedensvertrages mit Unaufrichtigkeit färben sollte. [...] Die feinsten Sophismen und die heuchlerischsten Stilisten machten sich an die Arbeit und brachten manche erfinderische Stilübung hervor, die auch einigen Klügeren als den Präsidenten länger als eine Stunde hätten täuschen können“.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> Stellvertretend verweist Keynes in diesem Zusammenhang auf die Regelungen des Friedensvertrages zur Frage der Vereinigung Deutschlands und Österreichs, der territorialen Eigenständigkeit Danzigs oder auch zur Nutzung deutscher Binnenschifffahrtswege, die allesamt mit dem von Wilson propagierten Grundsatz der nationalen Selbstbestimmung unvereinbar sind. Bezogen auf das Ergebnis und die damit einhergehende Selbsttäuschung bzw. Irrationalität stellt Keynes (1920, 2006; S. 76) wörtlich fest: „Am Ende war das Werk vollbracht und das Gewissen des Präsidenten noch immer unverletzt. Trotz allem, glaube ich, erlaubte ihm sein Temperament, Paris als wirklich ehrlicher Mann zu verlassen. Und wahrscheinlich ist er bis heute aufrichtig überzeugt, daß der Friedensvertrag praktisch nichts enthält, was mit seinen früheren Bekenntnissen nicht übereinstimmt“.

## 4

### **Hinweise auf weitere ökonomische Analyseansätze im Rahmen von Keynes' Bewertung des Versailler Vertrages**

Neben den verhaltensökonomischen Überlegungen, die Gegenstand der zurückliegenden Ausführungen waren, finden sich in Keynes' Analyse des Versailler Friedensvertrages aber auch solche Bewertungen, die sich aus heutiger Sicht sowohl institutionen- als auch politökonomischen Denkansätzen zuordnen lassen. Die Vielfalt seiner Betrachtungsperspektive zeigt sich zudem auch darin, dass in den „Wirtschaftlichen Folgen des Vertrags von Versailles“ bereits Elemente seiner späteren Theorie zur Erklärung und Überwindung von makroökonomischen Krisen anklingen. Auf beide Argumentationsstränge wird nachfolgend näher eingegangen, wobei zunächst die institutionen- und politökonomischen Überlegungen in den Blick genommen werden.

### 4.1

#### **Überlegungen aus dem Bereich der Institutionenökonomik sowie der Neuen Politischen Ökonomie**

Institutionen- und Verhaltensökonomik sind keine einander ausschließenden Betrachtungsperspektiven des individuellen Entscheidungsverhaltens, sondern verfügen vielmehr über eine Schnittmenge an gemeinsamen Erkenntnissen. Dies wird insbesondere dort deutlich, wo im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik die Wirkungsweise von sogenannten informellen Institutionen untersucht wird. Von Bedeutung ist hierbei nicht zuletzt das von Denzau und North (1994) formulierte Konzept der mentalen Modelle, demzufolge die subjektive Bewertung von Handlungsalternativen je individuelle WahrnehmungsfILTER durchläuft. Als solche WahrnehmungsfILTER gelten erlernte Interpretationsschemata, die vom jeweiligen Kulturkreis geprägt und in individuellen Sozialisationsprozessen vermittelt werden. Das Entscheidungsverhalten von Akteuren ist demnach durch erlernte Denkmuster (Ideologien) geprägt, die selber wiederum angesichts der komplexen Umwelt und der begrenzten kognitiven Fähigkeiten des Einzelnen durch Unvollständigkeit, Unsicherheit und Unvollkommenheit gekennzeichnet sind.<sup>66</sup> Aus verhaltensökonomischer Sicht impliziert diese Erkenntnis den Hinweis auf die Existenz von subjektiven Verzerrungen in der Wahrnehmung realer Gegebenheiten und deren informationsbezogener Verarbeitung auf der Grundlage von Heuristiken, die zu Irrationalitäten des individuellen Verhaltens führen können. Auch wenn die Menge an kognitiven Verzerrungen, die dabei aus Sicht der Verhaltensökonomik auftreten kann, deutlich umfangreicher ist, als die mit dem institutionenökonomischen Konzept der mentalen Modelle erfassten psychologischen Mechanis-

---

<sup>66</sup> Siehe hierzu auch Döring (2009)

men, sind die diesbezüglichen Gemeinsamkeiten beider Ansätze unverkennbar. Die Eigenständigkeit und der damit verbundene Erkenntnisgewinn institutionenökonomischer Ansätze werden demgegenüber überall dort deutlich, wo neben der Relevanz von informellen Institutionen zugleich auch die Anreizwirkung von formellen Institutionen in den Blick genommen wird, zu denen nicht zuletzt auch die Handlungsfolgen vertraglicher Regelungen zählen.<sup>67</sup> Mit der Feststellung, dass es je nach Ausgestaltung solcher Regelungen und der daraus sich ergebenden Transaktionskosten zu suboptimalen Handlungsergebnissen kommen kann, verbindet sich zugleich die Erkenntnis, dass es nicht allein wahrnehmungs- und informationsbedingte Unvollkommenheiten sind, die das individuelle Entscheidungsverhalten negativ beeinträchtigen können.

Diese Einsicht findet sich auch bei Keynes, wenn er die Anreizwirkung und die damit einhergehenden Folgen für die Wirksamkeit einzelner Regelungen des Versailler Vertrags eingehender betrachtet. Als exemplarisch hierfür kann die Kritik an jenen Vertragsartikeln gelten, die den deutschen Reparationszahlungen gewidmet sind. Gilt dabei Artikel 231, mit dem Deutschland und seine Verbündeten die finanzielle Haftung für alle auf Seiten der Alliierten und deren Verbündeten eingetretenen Kriegsschäden zugewiesen wird, noch als unproblematisch, sind es die von Art. 232 und Art. 233 ausgehenden Anreizwirkungen, die hinsichtlich ihrer ökonomischen Konsequenzen als besonders negativ bewertet werden. In Art. 232 des Versailler Vertrages wird zwar in Ergänzung zu Art. 231 anerkannt, dass eine vollständige Wiedergutmachung sämtlicher Kriegsschäden nicht möglich ist. Nichtsdestotrotz umfasst Art. 232 jedoch eine Auflistung von Einzelschäden, die es zu kompensieren gilt, ohne hierfür jedoch einen konkreten Entschädigungsbetrag zu benennen. Vielmehr überantwortet Art. 233 die Festlegung von Höhe, Dauer und Modalitäten der Reparationszahlungen einer erst noch einzurichtenden Kommission, die darüber nach eigenem Ermessen entscheiden soll. Damit überlässt der Versailler Vertrag das Ausmaß der von Deutschland zu leistenden Kompensationszahlungen zukünftigen Verhandlungen zwischen den Alliierten, deren Ausgang zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vollkommen unklar ist. Die daraus resultierende Unsicherheit hat unter Anreizaspekten jedoch erhebliche negative Folgen für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands und – damit verbunden – auch Europas insgesamt.<sup>68</sup> Keynes (1922; S. 183ff.) plä-

---

<sup>67</sup> Siehe als Überblick zu den verschiedenen Ansätzen der Institutionenökonomik etwa Richter/Furubotn (2003) oder auch Erlei et al. (2007).

<sup>68</sup> In den entsprechenden Passagen des englischsprachigen Originals von Keynes (1920; S. 167f.), die in der hier bislang zitierten deutschen Ausgabe nicht enthalten sind, heißt es hierzu: „There is a great difference between fixing a definite sum, which though large is within Germany's capacity to pay and yet to retain a little for herself, and fixing a sum far beyond her capacity, which is then to be reduced at the discretion of a foreign commission acting with the object of obtaining each year the maximum which the circumstances of that year permit. The first still leaves her with some slight incentive for enterprise, energy, and hope. The latter skins

diert daher in seinen Vorschlägen für eine Revision des Friedensvertrages dafür, Betrag, Dauer und sonstige Zahlungsmodalitäten final festzuschreiben, wobei die Höhe der Reparationszahlungen anhand der realen finanziellen Leistungsfähigkeit Deutschlands bemessen werden sollte.

Ein weiteres Beispiel für eine Analyse der Anreizwirkungen institutioneller Regeln findet sich bei Keynes (1920, 2006; S. 123ff.) an jenen Stellen seiner Bewertung des Versailler Vertrages, wo er das Regelwerk des neu geschaffenen Völkerbundes daraufhin prüft, ob es eine wirksame Grundlage für eine spätere Revision des Friedensvertrages – etwa mit Blick auf die deutschen Reparationszahlungen – liefert. Zwar bildet nach seinem Dafürhalten Art. 19 des Völkerbundvertrages hierfür grundsätzlich einen Anknüpfungspunkt, jedoch lassen vor allem die mit Art. 5 (Prinzip der Einstimmigkeit) und Art. 10 (Anerkennung der politischen Souveränität aller Mitglieder des Völkerbundes) verbundenen Anreize erwarten, dass es zu keiner solchen Revision des Versailler Vertrages kommen wird. Während der zuletzt genannte Artikel impliziert, dass der Völkerbund lediglich Empfehlungen aussprechen, aber keine für seine Mitglieder bindenden Entscheidungen fällen kann, sind mit dem Einstimmigkeitsprinzip – institutionen- bzw. politökonomisch interpretiert – erhebliche Transaktionskosten in Gestalt entsprechender Konsensfindungskosten verbunden, die eine (zumindest rasche) Einigung in strittigen Fragen unwahrscheinlich machen. Bei Keynes (1920, 2006, S. 125) heißt es hierzu wörtlich: „In der Tat hat der Völkerbund zwei verhängnisvolle Mängel: Artikel 5, der Einstimmigkeit vorschreibt, und der vielverurteilte Artikel 10, wonach die Bundesmitglieder sich verpflichten, die Unversehrtheit des Gebietes und die bestehende politische Unabhängigkeit aller Bundesmitglieder zu achten und gegen jeden äußeren Angriff zu wahren. Diese beiden Artikel zusammen tragen viel dazu bei, den Gedanken des Völkerbundes als Werkzeug des Fortschritts zu vernichten und ihm von Anbeginn an eine fast unüberwindbare Parteinahme zugunsten des Status quo aufzudrücken“. In der spezifischen Verbindung beider Regeln – so die weitere Bewertung – ist der Völkerbundvertrag unter günstigsten Umständen (d.h. bei Einstimmigkeit) überflüssig, während er im ungünstigen Fall Anreize für eine destruktive Nutzung des Regelwerks im Eigeninteresse einzelner Mitglieder des Völkerbundes liefert.<sup>69</sup>

---

her alive year by year in perpetuity, [...] however skillfully and discreetly the operation is performed“.

<sup>69</sup> Keynes (1920, 2006; S. 124) schreibt hierzu wörtlich: „Wenn alle Vertragschließenden einstimmig der Ansicht sind, daß der Vertrag [gemeint ist der Versailler Vertrag – T.D.] in irgendeinem Sinne einer Abänderung bedarf, braucht es zur Ausführung keinen Völkerbund und keiner Satzung. Selbst wenn die Völkerbundsversammlung einstimmig ist, kann sie den besonders betroffenen Mitgliedern die Überprüfung lediglich ‚empfehlen‘. Aber der Völkerbund, sagen seine Anhänger, wird durch seinen Einfluß auf die öffentliche Meinung der Welt wirken [...]. Wir alle hoffen, daß das so sein wird, aber ebensogut kann der Völkerbund in den Händen

Die darin bereits anklingenden Aspekte einer politökonomischen Analyse des Versailler Vertrages finden sich bei Keynes auch noch an einer anderen Stelle, bei der es allerdings nicht um die Auswirkungen der institutionellen Regeln des Friedensvertrages oder des Völkerbundes geht, sondern um das politische Verhalten des britischen Ministerpräsidenten im weiteren Umfeld der Pariser Konferenz. Konkret thematisiert wird dabei das (letztlich auch erfolgreiche) Bestreben Lloyd Georges, unter Ausnutzung der situativen Gegebenheiten (Ende der Kampfhandlungen, positive Grundstimmung in der britischen Bevölkerung, aber auch drohende Auflösung der ihn unterstützenden politischen Kräfte) für eine vorzeitige Wiederwahl seiner Person zu sorgen. In der Situationsanalyse von Keynes (1920, 2006; S. 86ff.) finden sich dabei bereits Einsichten, wie sie aus heutiger Sicht zum Standard der Neuen Politischen Ökonomie insbesondere in Gestalt des Demokratiemodells von Downs (1957) zählen. Dies gilt zum einen für das primär auf den Machterhalt ausgerichtete Eigeninteresse politischer Akteure. Hinsichtlich der Motivlage Lloyd Georges spricht Keynes (1920, 2006; S. 87) hier sowohl von den „Forderungen privaten Ehrgeizes“ als auch davon, dass „die Rückkehr des Ministerpräsidenten zur Macht das oberste Ziel“ war.<sup>70</sup> Zum anderen trifft dies auf das zum Zweck der Wiederwahl notwendige Erfordernis zu, die eigene politische Programmatik (notfalls auch unter Aufgabe bisheriger politischer Überzeugungen) an den Mehrheitswillen der Wählerschaft anpassen zu müssen, um ein Maximum an Stimmen zugunsten der eigenen Person generieren zu können.<sup>71</sup> Für Keynes (1920, 2006; S. 88ff.) hatte dies mit Blick auf die wirtschaftlichen Implikationen des Friedensvertrages insofern fatale Folgen, wie der britische Minister-

---

der geschulten europäischen Diplomaten zu einem unübertrefflichen Werkzeug der Obstruktion und der Verzögerung werden“.

<sup>70</sup> Die Bezüge zur Sichtweise der Neuen Politischen Ökonomie auf demokratische Prozesse drückt sich bei Keynes (1920, 2006; S. 87) auch in der folgenden Feststellung aus: „Die beste Aussicht, seine Macht [gemeint ist Lloyd Georges – T.D.] zu befestigen, die persönlich war und als solche in einem in der englischen Politik ungewöhnlich hohen Grade unabhängig von Parteien und Programmen, lag daher offenbar in tätigem Kampf, ehe der Ruhm des Sieges verblaßt war, und in einem Versuch, aus den Wallungen des Augenblicks eine neue Grundlage der Macht zu schaffen, die die unvermeidlichen Rückschläge der nächsten Zukunft überdauern könnte. Kurze Zeit nach dem Waffenstillstand schrieb deshalb der volkstümliche Sieger auf der Höhe seines Einflusses und Ansehens Neuwahlen zum Unterhaus aus“.

<sup>71</sup> Keynes (1920, 2006; S. 92) stellt hierzu fest: „Der Ministerpräsident sagte niemals, daß Deutschland die ganzen Kriegskosten tragen könne. Aber sein Programm wurde im Munde seiner Anhänger in den Wahlversammlungen immer bestimmter. Der gewöhnliche Wähler musste am Ende glauben, Deutschland werde sicher zur Bezahlung des größten Teils, wenn nicht der ganzen Kriegskosten gezwungen werden können“. Und weiter: „Das war die Atmosphäre, aus der der Ministerpräsident nach Paris aufbrach, und das die Wirrungen, in die er sich selbst verstrickt hatte. Er hatte sich und seine Regierung verpflichtet, einem hilflosen Feinde Forderungen zu stellen, die sich mit unseren feierlichen Verpflichtungen nicht vertrugen, im Vertrauen auf die der Feind die Waffen niedergelegt hatte. Es gibt wenige geschichtliche Vorgänge, die die Nachwelt weniger Grund haben wird, zu verzeihen“ (ebenda; S. 92f.).

präsident sich im Verlauf seines Wahlkampfes die von ihm selbst keineswegs befürwortete, aber in weiten Kreisen der Bevölkerung bestehende Forderung nach einer möglichst weitreichenden deutschen Kriegsentschädigungen zu eigen machte. So verweist Keynes (1920, 2006; S. 93f.) darauf, dass „die Atmosphäre für ihre sachgerechte und vernünftige Erwägung durch die Bindung der englischen Delegation in der Entschädigungsfrage hoffnungslos verdunkelt [war]. Die Hoffnungen, die der Ministerpräsident erweckt hatte, zwangen ihn [...], eine ungerechte und unmögliche wirtschaftliche Grundlage für den Frieden mit Deutschland zu befürworten [...]. Je klarer es wurde, daß man von Deutschland nichts erwarten konnte, desto notwendiger war es, patriotische Habgier und ‚heiligen Egoismus‘ zu üben, um den gerechteren und größeren Notwendigkeiten Frankreichs oder den wohlbegründeten Erwartungen Belgiens den Rang abzulaufen“.

Neben diesen politökonomischen Überlegungen enthält Keynes' Analyse der wirtschaftlichen Folgen des Versailler Vertrages schließlich auch erste Hinweise auf seine spätere makroökonomische Krisen- und Stagnationstheorie, auf die zum Abschluss des vorliegenden Beitrags nachfolgend ebenfalls noch kurz eingegangen wird.

## 4.2

### **Vorgriff auf die späteren Kerngedanken zur Erklärung von makroökonomischen Krisensituationen**

Hinsichtlich der wirtschaftlichen Dimension des Friedensvertrages sind aus Sicht von Keynes zwei Gruppen von Bestimmungen von besonderer Bedeutung, zu denen zum einen die Ausgestaltung des zukünftigen deutschen Wirtschaftssystems und zum anderen die schon wiederholt genannten Reparationsforderungen zählen. Was die zuerst genannte Gruppe an Regelungen betrifft, stellt Keynes (1920, 2006; S. 84) hierzu fest: „Das Wirtschaftssystem Deutschlands vor dem Kriege beruhte auf drei Hauptfaktoren: i. Seinem Überseehandel, verkörpert in seiner Handelsflotte, seinen Kolonien, seinen Auslandsanlagen, seiner Ausfuhr und den Überseeverbindungen seiner Kaufleute; ii. der Ausbeutung seiner Kohle und seines Eisens und der darauf gegründeten Industrien; iii. seinem Verkehrs- und Zollsystem. Von diesen Faktoren war der erste zwar nicht der wenigst wichtige, aber sicher der verwundbarste. Der Friedensvertrag bezweckt die systematische Vernichtung aller drei, vornehmlich jedoch der ersten beiden“. Als Begründung für diese Bewertung verweist er sowohl auf die im Vertrag vorgesehene Abtretung großer Teile der deutschen Handelsflotte sowie sämtlicher Kolonien Deutschlands einschließlich der dort bestehenden Privatvermögen an die Alliierten als auch die Einschränkung der Kohlen- und Eisenerzproduktion aufgrund von Gebietsabtretungen (Oberschlesien und Elsass-Lothringen) sowie die Erschwerung deutscher Ausfuhren bei gleichzeitiger Erleichterung von Einfuhren nach Deutschland. Mit den Be-

stimmungen des Versailler Vertrages werde folglich die bestehende wirtschaftliche Organisationstruktur Deutschlands zerschlagen, ohne die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die ökonomische Überlebensfähigkeit des Landes einschließlich der Möglichkeit, die geforderten Kriegsentschädigungen auch tatsächlich zu leisten, hinreichend zu beachten.<sup>72</sup> Damit wird nach Keynes (1920, 2006; S. 98f.) jedoch die Grundlage für eine wirtschaftliche Krise in Deutschland gelegt, die nur dann vermieden werden kann, wenn es gelingt, „Verbrauch und Erzeugung einander wieder anzupassen“, wobei letztlich nur eine Steigerung der Nachfrage nach deutschen Exportwaren bei gleichzeitiger Reduzierung der Importe einen hinreichenden Handelsbilanzüberschusses zur Deckung der Reparationszahlungen zulasse.

Die gleiche Argumentation findet sich auch bezogen auf die ökonomische Bewertung der Bestimmungen des Versailler Vertrages zu den Reparationszahlungen Deutschlands, bei denen Keynes (1920, 2006; S. 101) auch die von den Alliierten vorgenommene Schätzung der deutschen Zahlungsfähigkeit in seine Kritik mit einbezieht: „Eine Zahlungsfähigkeit von 160 oder auch nur von 100 Milliarden Mark liegt bei vernünftiger Schätzung nicht im Bereiche der Möglichkeit. Diejenigen, welche glauben, daß Deutschland jährlich mehrere Milliarden Mark bezahlen kann, mögen doch angeben, in welchen bestimmten Waren diese Zahlung ihrer Meinung nach erfolgen soll und *auf welchen Märkten die Waren verkauft werden sollen*. Bis sie sich etwas genauer ausdrücken und ihre Schlüsse durch greifbare Angaben unterstützen, verdienen sie keinen Glauben [Hervorhebung durch T.D.]“. An diesem Zitat ist nicht allein bedeutsam, dass Keynes mit dieser Einschätzung Recht behalten sollte, wobei Deutschland in der Folgezeit nicht einmal in der Lage war, die von ihm als realistisch angesehene Summe von insgesamt 40 Mrd. Mark an Reparationsleistungen aufzubringen (Keynes 1920, 2006; S. 100). Interessanter ist hier vielmehr der darin bereits enthaltene Hinweis auf das „Prinzip der effektiven Nachfrage“ als dem Kernelement seiner späteren „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“, welches besagt, dass das Beschäftigungsniveau einer (offenen) Volkswirtschaft und damit die Frage nach Pros-

---

<sup>72</sup> Keynes (1920, 2006; S. 92) wörtlich: „Es ist klar, daß Deutschlands Fähigkeit zur Zahlung eines jährlichen Tributs ans Ausland, wie sie vor dem Kriege bestand, durch den Ausgang des Krieges nicht unberührt geblieben ist. Es hat alle seine Kolonien, seine Überseeverbindungen, seine Handelsflotte und seinen Auslandsbesitz verloren; es hat 10% seines Gebietes und seiner Bevölkerung, 10% seiner Kohlen und  $\frac{3}{4}$  seines Eisenerzes abtreten müssen; dazu kommen der Verlust von zwei Millionen Männern in der Blüte der Lebenskraft, die vierjährige Auswanderung seines Volkes, die Last einer ungeheuren Kriegsschuld, die Entwertung seiner Währung auf weniger als ein Siebentel, die Zerstückelung seiner Verbündeten und ihrer Gebiete, die Umwälzung zu Hause, der Bolschewismus an den Grenzen, der ganz unermeßliche Zusammenbruch seiner Kraft und seiner Hoffnungen während des vier Jahre lang alles verschlingenden Krieges und schließlich die Niederlage“.

perität oder Stagnation von der Höhe der aggregierten (gesamtwirtschaftlichen) Nachfrage auf den vorhandenen Märkten abhängig ist.<sup>73</sup>

Übertragen auf die Situation Deutschlands war nach Keynes jedoch davon auszugehen, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nicht ausreichen wird, um wirtschaftliche Stabilität und ein hohes Beschäftigungsniveau zu erzeugen. Monetäre wie in Naturalien zu erbringende Kriegsschädigungen wirken hier wie ein Zwangssparen ohne komplementäre Investitionsgüternachfrage, was in Verbindung mit der weiter oben beschriebenen Zerstörung der bisherigen Wirtschaftsbeziehungen, die der Versailler Vertrag Deutschland auferlegt, zu einem Unterbeschäftigungsgleichgewicht und damit zu nachhaltiger Stagnation führen muss.<sup>74</sup> Die Argumentationskette mit Blick auf die wirtschaftlichen Folgen des Friedensvertrags unter der Anwendung des Prinzips der effektiven Nachfrage kann dabei wie folgt skizziert werden: Aufgrund der vertraglichen Einschränkungen der deutschen Handelstätigkeit sinken die deutschen Exporte, wodurch die aggregierte Nachfrage und in weiterer Folge das Beschäftigungsniveau sinken. Die gesunkene Nachfrage nach deutschen Produkten lässt zugleich deren Preise sinken, wodurch sich die „terms of trade“ noch zusätzlich verschlechtern, was einen weiteren Rückgang von aggregierter Nachfrage und Beschäftigung bewirkt. Im Gegenzug führen die Gebietsabtretungen und der damit verbundene Verlust an Rohstoffquellen zu einer Steigerung der Importe, was die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nochmals reduziert. Damit wird nicht nur der Handelsbilanzüberschuss nicht erreicht, der für eine Bedienung der Reparationszahlungen zwingend erforderlich wäre. Vielmehr sorgen gesunkene Nachfrage und Beschäftigungsrückgang dafür, dass nicht nur die Einkommen und Konsumausgaben der nationalen Bevölkerung sinken, sondern dass auch das Steueraufkommen und in weiterer Folge die Ausgaben des Staates rückläufig sind. Je stärker jedoch die

---

<sup>73</sup> Bekanntermaßen wendet sich Keynes mit der Betonung des Prinzips der effektiven Nachfrage explizit gegen die Annahme der klassischen Wirtschaftstheorie, dass ein bestehendes gesamtwirtschaftliches Angebot sich seine zur Auslastung der Produktionsfaktoren erforderliche Nachfrage (immer) selbst schaffen werde. Das daraus sich ergebende Vollbeschäftigungsgleichgewicht einer Volkswirtschaft ist aus seiner Sicht jedoch lediglich ein Sonder-, keinesfalls jedoch der Regelfall. Keynes (1936, 2009; S. 24) hierzu wörtlich: „Die effektive Nachfrage, verbunden mit Vollbeschäftigung, ist ein Spezialfall, der nur verwirklicht wird, wenn die Konsumneigung und der Anreiz zum Investieren in einem bestimmten Verhältnis zueinander stehen. Dieses besondere Verhältnis, das den Annahmen der klassischen Theorie entspricht, ist in einem gewissen Sinne ein Optimum-Verhältnis. Es kann aber nur bestehen, wenn, zufällig oder absichtlich, die laufenden Investitionen eine Nachfragemenge schaffen, die genau gleich ist dem Überschuß des aggregierten Angebotswertes der Produktion, die von Vollbeschäftigung herrührt, über die Menge, die die Bevölkerung bereit ist zu verbrauchen, wenn sie vollbeschäftigt ist“.

<sup>74</sup> So steht auch nach Schumpeter (1965, 2009; S. 1430) im Zentrum von „Keynes' Vision des Wirtschaftsablaufes“ das Ansinnen, „die Existenz von Unterbeschäftigungs-Gleichgewichtszuständen nachzuweisen [...], die seine Überzeugung ausdrücken sollen, daß das Sparen [...] die Rolle des Bösewichts spielt, der Nationen verarmen lässt“.



Binnennachfrage sinkt, umso stärker sind auch all jene Länder vom wirtschaftlichen Niedergang betroffen, die Waren und Dienstleistungen nach Deutschland exportieren. Wirtschaftskrise und Stagnation breiten sich damit auch räumlich immer stärker aus und führen zu einer ökonomischen Verlustsituation auf Seiten aller Vertragsparteien.

Angesichts dieser Wirkungsprognose kann es nicht überraschen, wenn Keynes (1920, 2006; S. 105) seine Bewertung des Versailler Vertrages nicht nur mit einer wirtschaftlichen, sondern auch mit einer moralischen Mahnung versieht, die an die Einhaltung grundlegender Fairnessnormen appelliert: „Ich kann den Gegenstand nicht abschließen als ob seine Behandlung ausschließlich entweder von unseren eigenen Verpflichtungen oder von den wirtschaftlichen Tatsachen abhängt. Die Politik der Versklavung Deutschlands für ein Menschenalter, der Erniedrigung von Millionen lebendiger Menschen und der Beraubung eines ganzen Volkes sollte abschreckend und verwerflich sein, selbst wenn sie möglich wäre, selbst wenn sie uns reicher machte, selbst wenn sie nicht den Verfall der ganzen europäischen Kultur zur Folge hätte. Manche predigen sie im Namen der Gerechtigkeit. Bei den großen Wendungen der Geschichte, bei der Auflösung der verwirrten Völkerschicksale ist Gerechtigkeit nichts so Einfaches. Und wäre sie das auch, so dürften doch Völker aus religiösen und sittlichen Gründen nicht an den Kindern ihrer Feinde die Missetaten ihrer Eltern oder ihrer Beherrscher rächen“.

## 5 Abschließende Bemerkungen

Folgt man Akerlof und Shiller (2009; S. 10), zählt Keynes zu jenen Ökonomen, die ein rationales Akteursverhalten im Sinne einer Maximierung des eigenen Nutzens zwar nicht prinzipiell ausschließen, wie gerade auch seine institutionen- und politökonomischen Überlegungen im Rahmen der Analyse des Versailler Vertrages zeigen. Jenseits dessen ist das zugrunde liegende Verhaltensmodell jedoch so weit gefasst, dass auch andere Facetten und Motive des menschlichen Verhaltens problemlos in die Betrachtung mit einbezogen werden können.

Der prominente Stellenwert, der diesen Formen des (nicht-rationalen) Verhaltens in Keynes Theoriebildung zukommt, wird bekanntermaßen auch dort besonders offenkundig, wo es um die Erklärung von Wirtschaftskrisen und einer damit verbundenen unfreiwilligen Arbeitslosigkeit geht. Für seine Krisentheorie marktwirtschaftlicher Systeme kommt den Verweisen auf „unsere Unwissenheit über die Zukunft“ (Keynes 1936, 2009; S. 133), welche die Möglichkeit zu rationalem Verhalten entscheidend beschränkt, dem „Einfluß der Massenpsychologie“ auf das Marktgeschehen in Gestalt auftretender „Wellen von Optimismus und Pessimismus“ (ebenda; S. 131) sowie den „animalischen Instinkte[n]“ (ebenda; S. 137) als Triebfeder unternehmerischen Handelns eine zentrale Rolle zu.<sup>75</sup> Erst die Adaption von Keynes' Analyse des Phänomens wirtschaftlicher Stagnation durch den ökonomischen Mainstream hat dazu geführt, dass sein verhaltenswissenschaftlicher Zugang zum Erklärungsgegenstand zugunsten einer modelltheoretischen Betrachtung auf der Basis rein rationalen Verhaltens vollständig ausgeblendet wurde.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> Diesbezüglich stellt Keynes (1936, 2009; S. 137) auch an anderer Stelle mit Blick auf die Erklärung unternehmerischen Investitionsverhaltens fest: „Auch ohne die Unbeständigkeit als Folge der Spekulation bleibt noch die Unbeständigkeit aus der Eigenheit der menschlichen Natur, die bewirkt, daß einer großer Teil unserer positiven Tätigkeiten mehr von spontanen Optimismus als von einer mathematischen Erwartung, sei sie moralisch, hedonistisch oder ökonomisch, abhängt. Wahrscheinlich können die meisten unserer Entschlüsse, etwas Positives zu tun, dessen volle Wirkungen sich über viele künftige Tage ausdehnen werden, nur auf animalische Instinkte zurückgeführt werden – auf einen plötzlichen Anstoß zur Tätigkeit statt zur Untätigkeit, und nicht auf den gewogenen Durchschnitt quantitativer Vorteile, multipliziert mit quantitativen Wahrscheinlichkeiten. Das Unternehmertum tut nur so, als ob es hauptsächlich durch die Feststellungen seiner eigenen Vorausschau angetrieben würde, wie offen und ehrlich diese auch sein mag“.

<sup>76</sup> Akerlof/Shiller (2009; S. 11f.) schreiben hierzu wörtlich: „Diejenigen, die Keynes' Allgemeine Theorie nach ihrem Erscheinen weiterentwickelten, entfernten daraus fast gänzlich die Animal Spirits – die nichtökonomischen Motive und die irrationalen Verhaltensmuster der Menschen –, die den Kern von Keynes' Erklärung der Großen Depression bildeten. Auf der Ebene des kleinsten gemeinsamen Nenners entstand eine Theorie, die die Unterschiede zwischen der Allgemeinen Theorie und den Standardaussagen der Klassik so weit einebnete, dass kaum noch

Dass dies eine ungerechtfertigte Verkürzung der umfassenderen analytischen Perspektive von Keynes darstellt, tritt jedoch dann klar hervor, wenn man – wie im vorliegenden Beitrag geschehen – jene frühe Schrift in den Fokus nimmt, mit der er quasi über Nacht weltbekannt wurde. Dabei erweist sich seine Bewertung der wirtschaftlichen Folgen des Versailler Vertrages aufgrund der aufgezeigten Verknüpfung von institutionen-, polit- ebenso wie verhaltensökonomischen Überlegungen aus heutiger Sicht nicht nur als außerordentlich „modern“. Vielmehr dokumentiert sich insbesondere mit Blick auf den Ansatz der Verhaltensökonomik darin zugleich eine konzeptionelle Kontinuität zwischen dieser frühen Schrift und seiner späteren Konjunktur- und Stagnationstheorie, die bislang nur andeutungsweise und damit noch nicht hinreichend gewürdigt wurde. Es bleibt dem Nachweis zukünftiger Untersuchungen überlassen, inwieweit sich diese verhaltensökonomische Analyseperspektive auch jenseits der Bewertung des Versailler Friedensvertrages in anderen Schriften von Keynes findet und in welchem Umfang sie damit sein wissenschaftliches Gesamtwerk beeinflusst hat.

---

Raum für instinktives Handeln übrig blieb“. Und weiter: „Die Neuklassiker, die bald die zentrale Schule der modernen Makroökonomik bildeten, waren der Meinung, dass instinktives Handeln aus der Wirtschaftstheorie komplett ausgeblendet werden sollte“.

## 6 Literaturverzeichnis

- Akerlof, G.A. und R.J. Shiller (2009): *Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, Frankfurt am Main.
- Ariely, D. (2008): *Denken hilft zwar, nützt aber nichts – Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen*, München.
- Babcock, L., Camerer, C., Loewenstein, G. und S. Issacharoff (1993): Self-Serving Assessments of Fairness and Pretrial Bargaining, in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 22, S. 135-159.
- Babcock, L., Camerer, C., Loewenstein, G. und S. Issacharoff (1995): Biased Judgments of Fairness in Bargaining, in: *American Economic Review*, Vol. 85, S. 1337-1343.
- Baruch, B.M. (1920): *The Making of the Reparation and Economic Sections of the Treaty*, London.
- Bateson, G. und S. Haffner (1988): *Der Vertrag von Versailles*, Berlin.
- Baumgart, W. (1970): Brest-Litovsk und Versailles – Ein Vergleich zweier Friedensschlüsse, in: *Historische Zeitschrift*, Jg. 210, S. 583-619.
- Bazerman, M.H., Curhan, J.R., Moore, D.A. und K.L. Valley (2000): Negotiation, in: *Annual Review of Psychology*, Vol. 51, S. 279-314.
- Bettman, J.R. und W. Park (1980): Effects of Prior Knowledge and Experience and Phase of the Choice Process on Consumer Decision Processes: A Protocol Analysis, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 7, S. 234-248.
- Bettman, J.R., Luce, M.F. und J.W. Payne (1998): Constructive Consumer Choice Processes, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 25, S. 187-217.
- Boemeker, M.F., Feldman, G.D. und E. Glaser (1998): *The Treaty of Versailles – A Reassessment after 75 Years*, New York.
- Bortis, H. (2006): *Institutions, Behaviour and Economic Theory – A Contribution to Classical Keynesian Political Economy*, Cambridge et al.
- Bottom, W. und P.W. Pease (1999): The Asymmetric Cost of Judgment Errors in Distributive Bargaining, in: *Group Decision and Negotiation*, Vol. 8, S. 349-364.
- Bottom, W.P. (1990): Adaptive Reference Points in Integrative Bargaining, in: Borchering, K., Larichev, O.I. und D.M. Messik (Hrsg.), *Contemporary Issues in Decision Making*, Amsterdam, S. 429-447.
- Bottom, W.P. (2003): Keynes' Attack on the Versailles Treaty – An Early Investigation of the Consequences of Bounded Rationality, Framing, and Cognitive Illusions, in: *International Negotiation*, Vol. 8, S. 367-402.

- Bottom, W.P. und A. Studt (1993): Framing Effects and the Distributive Aspect of Integrative Bargaining, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 56, S. 459-474.
- Burnett, P.M. (1940): *Reparation at the Paris Peace Conference*, New York.
- Camerer, C.F. und G.F. Loewenstein (2004): Behavioral Economics: Past, Present, Future, in: Camerer, C.F., Loewenstein, G.F. und M. Rabin (Hrsg.), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, S. 3-51.
- Camerer, C.F. und R.M. Hogarth (1999): The Effects of Financial Incentives in Experiments – A Review and Capital-Labour-Production Framework, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 19, S. 7-42.
- Camerer, C.F., Babcock, L., Loewenstein, G. und R. Thaler (1997): Labor Supply of New York City Cab Drivers – One Day at a Time, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, S. 407-441.
- Chapman, G.B. und B.H. Bornstein (1996): The More You Ask For, The More You Get: Anchoring in Personal Injury Verdicts, in: *Applied Cognitive Psychology*, Vol. 10, S. 519-540.
- Conlisk, J. (1996): Why Bounded Rationality?, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, S. 669-700.
- De Dreu, C.K.W., Koole, S.L. und W. Steinel (2000): Unfixing the Fixed Pie – A Motivated Information-Processing Approach to Integrative Negotiation, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 76, S. 975-987.
- DellaVigna, S. (2009): Psychology and Economics, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 47, S. 315-372.
- Denzau, A.T. und D.C. North (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: *Kyklos*, Vol. 47, S. 3-31.
- Döring, T. (2009): Douglass North und das Problem der „Shared Mental Models“, in: Pies, I. und M. Leschke (Hrsg.), *Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte*, Tübingen, S. 145-187.
- Dörner, D. (2011): *Die Logik des Misslingens – Strategisches Denken in komplexen Situationen*, 10. Auflage, Hamburg.
- Downs, A. (1957): *An Economic Theory of Democracy*, New York.
- Elster, J. (1998): Emotions and Economic Theory, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, S. 47-74.
- Englerth, M. (2004): *Behavioral Law and Economics – eine kritische Einführung*, Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Nr. 2004-11, Bonn.
- Erlei, M., Leschke, M. und D. Sauerland (2007): *Neue Institutionenökonomik*, 2. Auflage, Stuttgart.
- Fehr, E. und K.M. Schmidt (1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, S. 817-868.

- Gigerenzer, G. (2008): *Bauchentscheidungen – Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition*, München.
- Güth, W., Schmittberger, R. und B. Schwarze (1982): *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3, S. 367-388.
- Hauser, D. (2006): *Geld und Moral*, in: Keynes, J.M. (1920, 2006): *Krieg und Frieden – Die wirtschaftlichen Folgen des Vertrages von Versailles*, 3. Auflage, Berlin, S. 7-33.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E. und H. Gintis (2004): *Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford.
- Jolls, Ch., Sunstein, C.R. und R. Thaler (1998), *A Behavioral Approach to Law and Economics*, in: *Stanford Law Review*, Vol. 50, S. 1471-1550.
- Kagel, J.H. und A.E. Roth (Hrsg.) (1995): *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton.
- Kahneman, D. (2003): *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*, in: *American Economic Review*, Vol. 93, S. 1449-1475.
- Kahneman, D. (2011): *Thinking, Fast and Slow*, London.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1972): *Subjective Probability – A Judgment of Representativeness*, in: *Cognitive Psychology*, Vol. 3, S. 430-454.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1979): *Prospect Theory – An Analysis of Decision under Risk*, in: *Econometrica*, Vol. 47, S. 263-291.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1984): *Choices, Values and Frames*, in: *American Psychologist*, Vol. 39, S. 341-350.
- Kahneman, D. und A. Tversky (1992): *Advances in Prospect Theory – Cumulative Representation of Uncertainty*, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 5, S. 297-323.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L. und R. Thaler (1991), *Anomalies – The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, S. 193-206.
- Kent, B. (1989): *The Spoils of War – The Politics, Economics and Diplomacy of Reparations 1918-1932*, Oxford.
- Keynes, J.M. (1919): *The Economic Consequences of the Peace*, London.
- Keynes, J.M. (1920, 2006): *Krieg und Frieden – Die wirtschaftlichen Folgen des Vertrages von Versailles*, 3. Auflage, Berlin.
- Keynes, J.M. (1921, 2007): *Treatise on Probability*, New York.
- Keynes, J.M. (1922): *Revision des Friedensvertrages*, München und Leipzig.
- Keynes, J.M. (1936, 2009): *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, 11. Auflage, Berlin.
- Keynes, J.N. (1891, 2011): *The Scope and Method of Political Economy*, London.

- Kolb, E. (2011): Der Frieden von Versailles, München.
- Krüger, P. (1986): Versailles – Deutsche Außenpolitik zwischen Revisionismus und Friedenssicherung, München.
- Laibson, D.I. (1997): Golden Eggs and Hyperbolic Discounting, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, S. 443-477.
- Lamont, T.J. (1921): Reparations, in: House, E.M. und C. Seymour (Hrsg.), What Really Happened at Paris, London, S. 259-290.
- Lippmann, W. (1922): Public Opinion, New York.
- Maital, Sh. (2004): Daniel Kahneman – On Redefining Rationality, in: Journal of Socio-Economics, Vol. 22, S. 1-14.
- March, J.G. (1978): Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice, in: Bell Journal of Economics, Vol. 9, S. 587-608.
- Miljkovic, D. (2005): Rational Choice and Irrational Individuals or Simply an Irrational Theory – A Critical Review of the Hypothesis of Perfect Rationality, in: Journal of Socio-Economics, Vol. 34, S. 621-634.
- Mini, P. (1991): Keynes, Bloomsbury and the General Theory, London.
- Muchlinski, E. (2011): Die Rezeption der John Maynard Keynes Manuskripte von 1904-1911, Freie Universität Berlin, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Diskussionsbeiträge – Economics, Nr. 2011-7, Berlin.
- Nicholson, H. (1933): Peacemaking, London.
- Northcraft, G.B. und M.A. Neale (1987): Experts, Amateurs, and Real Estate – An Anchoring and Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 39, S. 84-97.
- Payne, J.W., Bettman, J.R. und E.J. Johnson (1992): Behavioral Decision Research: A Constructive Processing Perspective, in: Annual Review of Psychology, Vol. 43, S. 87-131.
- Pillutla, M. und J.K. Murnighan (1996): Unfairness, Anger, and Spite – Emotional Rejections of Ultimatum Offers, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 68, S. 208-224.
- Plott, C. und V. Smith (Hrsg.) (2008): Handbook of Experimental Economics Results, North Holland.
- Pogarsky, G. und L. Babcock (2001): Damage Caps, Motivated Anchoring, and Bargaining Impasses, in: Journal of Legal Studies, Vol. 30, S. 143-159.
- Rabin, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, in: American Economic Review, Vol. 83, S. 1281-1302.
- Rabin, M. (1998): Psychology and Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 11-46.
- Rachlinsky, J. und J. Forest (1998): Remedies and the Psychology of Ownership, in: Vanderbilt Law Review, Vol. 51, S. 1541-1582.

- Richter, R. und E.G. Furubotn (2003), *Neue Institutionenökonomik*, 3. Auflage, Tübingen.
- Schnellenbach, J. (2012): *Weicher Paternalismus? – Normative Implikationen beschränkter individueller Rationalität*, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 41, S. 595-600.
- Schubert, Ch. (2013): *Politische Implikationen der Verhaltensökonomik*, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 42, S. 84-89.
- Schumpeter, J.A. (1965, 2009): *Geschichte der ökonomischen Analyse* (unveränderter Nachdruck der ersten Auflage der deutschsprachigen Ausgabe), 2 Bände, Göttingen.
- Schweizer, M.E. und L.A. DeChurch (2001): *Linking Frames in Negotiations – Gains, Losses and Conflict Frame Adoption*, in: *The International Journal of Conflict Management*, Vol. 12, S. 100-113.
- Seymour, C. (1928): *The Intimate Papers of Colonel House – The Ending of the War*, Boston.
- Simon, H.A. (1947): *Administrative Behavior*, New York.
- Simon, H.A. (1957): *Models of Man – Social and Rational*, New York et al.
- Simon, H.A. (1972): *Theories of Bounded Rationality*, in: McGuire, C.B. und R. Radner (Hrsg.), *Decision and Organization*, North-Holland, S. 161-176.
- Simon, H.A. (1978): *Rationality as a Process and as a Product of Thought*, in: *American Economic Review*, Vol. 68 (2), S. 1-16.
- Smith, V.L. (2005): *Behavioral Economics Research and the Foundations of Economics*, in: *Journal of Socio-Economics*, Vol. 34, S. 35-150.
- Sunstein, C.S. (1999): *Behavioral Law and Economics – A Progress Report*, in: *American Law and Economics Review*, Vol. 1, S. 115-157.
- Tardieu, A. (1921): *The Truth about the Treaty*, Indianapolis.
- Temperley, H.W.V. (1924): *A History of the Peace Conference of Paris*, London.
- Thaler, R. (1985): *Toward A Positive Theory of Consumer Choice*, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 1, S. 39-60.
- Thaler, R. (1988): *Anomalies – The Ultimatum Game*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, S. 195-206.
- Thaler, R.H. und C.R. Sunstein (2012): *Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt*, 2. Auflage, Berlin.
- Weimann, J., Knabe, A. und R. Schöb (2012): *Geld macht doch glücklich – Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart.
- Zank, W. (1993): *John Maynard Keynes – Der Staat als Hebel*, in: *Zeit-Punkte – Zeit der Ökonomen: eine kritische Bilanz volkswirtschaftlichen Denkens*, Nr. 3-1993, S. 65-67.



Thomas Döring

Keynes und Versailles