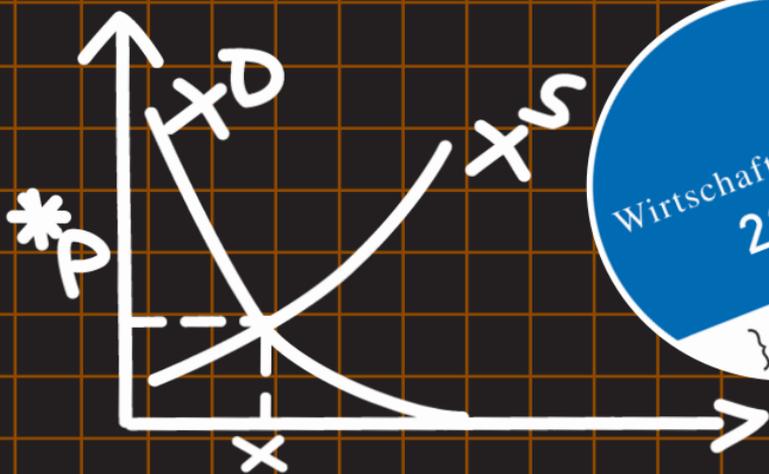


Norbert Häring
Olaf Storbeck

Ökonomie 2.0

99 überraschende Erkenntnisse



eBook
SCHÄFFER
POESCHEL

Mit einer
Einführung von
Prof. Dr. Axel Ockenfels



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,
vielen Dank, dass Sie dieses E-Book erworben haben. Damit Sie das Produkt optimal nutzen können, möchten wir Sie gerne auf folgende Navigationsmöglichkeiten hinweisen:

Die Verlinkungen im Text ermöglichen Ihnen eine schnelle und komfortable Handhabung des E-Books. Um eine gewünschte Textstelle aufzurufen, stehen Ihnen im Inhaltsverzeichnis und im Register als Link gekennzeichnete Kapitelüberschriften bzw. Seitenangaben zur Verfügung.

Zudem können Sie über das Adobe-Digital-Editions-Menü »Inhaltsverzeichnis« die verlinkten Überschriften direkt ansteuern.

Erfolgreiches Arbeiten wünscht Ihnen
der Schäffer-Poeschel Verlag

Norbert Häring/Olaf Storbeck

Ökonomie 2.0

99 überraschende Erkenntnisse

Mit einer Einführung von
Prof. Dr. Axel Ockenfels

2007
Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

e-book ISBN 978-3-7992-6202-6

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2011 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH
www.schaeffer-poeschel.de
info@schaeffer-poeschel.de

Einbandgestaltung: Willy Löffelhardt
Satz: Grafik-Design Fischer, Weimar

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart
Ein Tochterunternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt

Vorwort

Dieses Buch soll unterhalten und den Horizont erweitern. Auch wer einen richtigen Beruf gelernt hat, soll die Welt einmal aus dem Blickwinkel von Ökonomen betrachten dürfen. Das ist wie der Blick durch eine Wärmebildkamera. Vieles sieht dadurch verschwommen oder verzerrt aus, aber man sieht Einiges, was man mit bloßem Auge nie erkennen könnte. Und interessant ist es allemal.

Dieses Buch soll auch bilden. Wer Ökonomie studieren will, studiert oder studiert hat, bekommt einen Überblick, in welche Richtungen sich das Fach weiterentwickelt hat. Gerade in den vergangenen Jahren hat die Volks- und Betriebswirtschaftslehre einen großen Sprung nach vorne gemacht. Sie ist empirischer und realitätsnäher geworden. Es ist diese moderne Wirtschaftswissenschaft, die wir als Ökonomie Version 2.0 beschreiben.

Mathematische Formeln und abstrakte Schaubilder erleichtern die wissenschaftliche Analyse. Leider sind sie nicht unterhaltsam. Deshalb kommen sie in diesem Buch nicht vor. Wer nicht darauf verzichten will, darf sie in den wissenschaftlichen Originalaufsätzen nachlesen, auf denen dieses Buch aufbaut. Die Fundstellen sind angegeben. Besonders gutgläubige und besonders skeptische Naturen sollten die ausführlichen Warnhinweise in Kapitel 15 zuerst lesen.

Regelmäßige Handelsblatt-Leser werden Déjà-vu-Erlebnisse haben. Wir haben für dieses Buch die Favoriten aus unseren montäglichen »Wissenswert«-Kolumnen thematisch sortiert, neu editiert und mit einem roten Faden versehen. Wir sind zuversichtlich, dass dadurch etwas Neues entstanden ist, das mehr ist als die Summe seiner Teile.

Unser Dank gilt den Wissenschaftlern, die die Menschheit um die hier präsentierten Erkenntnisse bereichert haben. Wir danken ganz besonders denen, die sich unseren Nachfragen mit Engelsgeduld gestellt haben. Wir danken auch unserem Lektor Frank Katzenmayer, der uns den Anstoß für dieses Buch gegeben hat, und Bernd Ziesemer, dem Chef-

VI Vorwort

redakteur des Handelsblatts. Ohne ihn hätten wir uns nicht der produktiven Illusion hingegeben, dass normale Menschen Ökonomie spannend finden können.

Norbert Häring und Olaf Storbeck, im März 2007

Inhaltsverzeichnis

Die Autoren	XI
Daten statt Dogmen	
Eine Einführung von Prof. Dr. Axel Ockenfels	1
Kapitel 1: Der Mensch, ein ökonomisches Tier?	
Die ökonomische Persönlichkeitsspaltung	7
Wenn Ökonomen in den Kindergarten gehen	11
Warum Sie ihren Kindern nicht vertrauen sollten	13
Ankunft in der Wirklichkeit	14
Die Makroökonomie ohne den Homo oeconomicus ..	16
Literatur	18
Kapitel 2: Der Weg zum Glück	
Jeder ist seines Unglücks Schmied	23
Rückbesinnung auf die Klassiker	26
Was Glücksökonomien der Politik empfehlen	28
Literatur	31
Kapitel 3: »Suche Arbeit jeder Art«	
Was Arbeitgeber gegen Lohnsenkungen haben	37
Sinn und Unsinn von Mindestlöhnen	39
Unerwünschte Nebenwirkungen von Mindestlöhnen	41
Gesellschaftliche Folgen der hohen Arbeitslosigkeit ..	44
Wider die Mär vom faulen Europäer	46
Literatur	48
Kapitel 4: Der fast vergessene kleine Unterschied	
Eine Wirtschaftsgeschichte der Frauenemanzipation .	51
Familienökonomie und ihre Grenzen	53
Es lohnt sich, Frauen weniger zu bezahlen	55
Frauen lassen sich leichter über den Tisch ziehen	57
Mit Männern konkurrieren ist kein Zuckerschlecken ..	58
Die Scheu vor Wettbewerb ist anerzogen	61
Literatur	62
	64

Kapitel 5: Jenseits von Pisa	65
Von Finnland Schule lernen	66
Das große Einmaleins der Ungerechtigkeit	67
Spielt nicht mit den Schmutzkindern!	69
Längere Grundschulzeit macht Schüler friedlicher ...	70
Arbeitslosigkeit bekämpft man im Kindergarten	72
Lieber Papa gib doch zu, dass ich klüger bin als du ..	75
Literatur	77
Kapitel 6: Alles eine Frage der Kultur	79
Parksünden von Diplomaten	80
Die Ökonomie der Religion	82
Kultur ist der wahre Motor des Wohlstands	83
Amerikas Irrglaube an eine gerechte Welt	85
Vertrauen ist gut, Aktien sind besser	86
Wie ein TV-Sender Bush zum Wahlsieg verhalf	88
Die Macht der Medien über den Konsum	91
Literatur	92
Kapitel 7: Ökonomie mit Waage und Maßband	93
Warum schrumpft die Führungsmacht?	94
Das Jahrhundert der Zwerge	95
Dicke leben länger	96
Mit höheren Sohlen zu größerem Verdienst	98
Die Ökonomie der Schönheit	100
Literatur	102
Kapitel 8: Die Logik der Globalisierung	105
Wie alles begann	106
Globalisierung am Beispiel von Krustentieren	108
Handel ohne komparative Kostenvorteile	110
Die größten Gewinner	111
Globale Konkurrenz kann lähmen	112
Literatur	113
Kapitel 9: Dunkle Materie und kalte Fusionen –	
Außenhandel im 21. Jahrhundert	115
Alles halb so schlimm – die Apologetik des Defizits ..	117
Europa zahlt die Zeche	119

Die Astrophysik hält Einzug in die Ökonomik	120
Literatur	124
Kapitel 10: Finanzmärkte – total effizient oder völlig verrückt?	125
Markteffizienz schützt vor Torheit nicht	125
Was ich nicht weiß macht mich nicht heiß	127
Die Ersten werden die Letzten sein	128
Transparenz schützt vor Analysten nicht	130
So lasst uns denn die Vergangenheit prognostizieren . .	131
Rationale Blasen platzen vernünftig	133
Finanzmärkte als Spielplatz für Elementarteilchen . .	134
Literatur	136
Kapitel 11: Manager sind auch nur Menschen	137
Warum fusionierte Mitarbeiter fliehen	139
Wie man übermütige Manager im Zaum hält	141
Gute Manager korrigieren ungern eigene Fehler	143
Zum Firmenlenker wird man nicht geboren	145
Von Herzchirurgen lernen	146
Gut zu Geld gesellt sich gern	149
Viel Geld, viel Angst	151
Literatur	153
Kapitel 12: Die hohe Kunst des Kaufens und Verkaufens	155
Der Fluch des Siegers	155
Sniper kaufen billiger	157
Die Illusion des festen Willens	159
Vorsicht vor Pauschaltarifen	161
Rechnen ist Glückssache	162
König Kunde – nachtragend und undankbar	164
Markenimage lohnt sich doppelt	166
Von Christina Aguilera lernen heißt siegen lernen . .	168
Heiligs Blechle – billiger dank Internet	170
Literatur	171
Kapitel 13: Der Strafraum als Labor	173
Neue Besen kehren auch nicht besser	174
Wer andere aufhält, kommt auch voran	177

Der Fall Robert Hoyzer, ökonomisch analysiert	179
Literatur	181
Kapitel 14: In den dunklen Hinterzimmern der Marktwirtschaft	183
Investoren sollten in die Todesanzeigen schauen	183
Die Macht der Rating-Agenturen	186
Warum die Banken nicht gern googeln	187
Wie Fondsgesellschaften gute Presse kaufen	189
Wenn die Wall Street ruft, der IWF kommt gesprungen	191
Literatur	193
Kapitel 15: Eine Warnung zum Schluss	195
Mit Vorsicht zu genießen – Ökonomenrat ist gefärbt	196
Die Glücksritter der Statistik	198
Die Kontrollvariablen bestimmen das Ergebnis	202
Literatur	203
99 überraschende Erkenntnisse	205
Personenregister	211
Sachregister	215



Dr. Norbert Häring

ist ein professioneller Skeptiker, sagt seine Frau. Sein Koautor stimmt mit einem tiefen Seufzer zu. Die Schwäbische Alb, wo er 1963 das Licht der Welt erblickte, gilt nicht von ungefähr als rau, der Menschenschlag dort als eher nicht-mediterran geprägt. Sohn Jeremy stört, dass sein Vater Pokemon-Filme nicht mag. Gut sei aber, dass er ein guter Tischtennisgegner ist. Tochter Clio sagt, sie habe einen ganz tollen Pappi. Hätte ein Grundschullehrer sich nicht sehr dafür eingesetzt, dass er aufs Gymnasium geht, wäre Norbert Häring heute Bauer. An der Universität Saarbrücken lernte er ordnungspolitisches Rasonieren und aufrechte Neoklassik aus dem Effeff. Beim früheren Chef der fünf Wirtschaftsweisen und späteren Landeszentralbankpräsidenten Olaf Sievert promovierte er in Regionalpolitik. Sein wissenschaftliches Ruhmesblatt ist ein Aufsatz in der angesehenen Fachzeitschrift »Public Choice«. So bahnbrechend war der Aufsatz, dass bis heute kein anderer Wissenschaftler darauf Bezug zu nehmen wagte. Nach Stationen erst als Konjunkturanalyst und Öffentlichkeitsarbeiter bei der Commerzbank, dann als Journalist bei Börsen-Zeitung und Financial Times Deutschland schreibt er seit 2002 von Frankfurt aus für das Handelsblatt über Ökonomie, Geldpolitik und Finanzmärkte. Auf seine Initiative hin schlossen sich 18 prominente europäische Ökonomen zum EZB-Schattenrat zusammen, der seit November 2002 regelmäßig und ungebeten Zinsempfehlungen an die Europäische Zentralbank verabschiedet. Er fungiert als Sekretär, Sitzungsleiter und Mädchen für alles.

Olaf Storbeck

ist ein Kind des Ruhrgebietes. 1974 in Gelsenkirchen geboren und aufgewachsen in Gladbeck, stand er nach dem Abitur vor der Frage: Studiere ich, was mir Spaß macht – Geschichte – oder das, was einigermaßen solide Arbeitsmarktchancen verspricht, also Volkswirtschaftslehre? Die Kölner Journalistenschule für Politik und Wirtschaft nahm ihm die Entscheidung ab: Nachdem



er zur eigenen Überraschung deren Aufnahmebestanden hatte, war klar: Er wird wie von der Journalistenschule vorgeschrieben Volkswirtschaftslehre sozialwissenschaftlicher Richtung an der Universität Köln studieren. Im Laufe der Ausbildung stellte er fest, dass VWL mehr sein kann als eine lästige Pflichtübung. Großen Anteil an dieser Erkenntnis hatte die Kölner Professorin Susanne Wied-Nebbeling. Sie war es auch, die ihn mit einer intensiven Betreuung während der Diplomarbeit über Monopolbildung durch Netzwerkeffekte mit dem mitunter frustrierenden Betrieb der Massenuniversität versöhnte. Weil Storbecks Herz aber dennoch mehr für den Journalismus als für die Wissenschaft schlug – als Gymnasiast hatte er für die Gladbecker Lokalausgabe der »Ruhr Nachrichten« geschrieben, während des Studiums u. a. für »Spiegel«, »Zeit« und »Welt« – lehnte er eine angebotene Assistentenstelle ab und ging 2001 zum Handelsblatt. Dort schrieb er zunächst über Unternehmensthemen, später über Konjunktur und Wirtschaftspolitik. Im Jahr 2005 konzipierte er für das Handelsblatt die erste regelmäßige Wissenschaftsseite einer deutschen Zeitung, die sich mit Volks- und Betriebswirtschaftslehre befasst und die seit November 2005 jeden Montag im Handelsblatt erscheint. Zusammen mit seinem Koautor evaluierte er 2006 die Forschungsleistung von rund 1000 akademischen Volkswirten. Daraus entstand das einflussreiche Ökonomenranking des Handelsblatts, das die beiden regelmäßig aktualisieren werden.

Daten statt Dogmen

Eine Einführung von Prof. Dr. Axel Ockenfels

»Wie viele Volkswirte braucht man, um eine Glühbirne zu wechseln? Antwort: keinen einzigen. Wenn eine neue Glühbirne nötig wäre, hätte der Markt schon dafür gesorgt.«

Solche Ökonomenwitze gibt es zu Dutzenden. Das Spektrum reicht vom Kalauer (»Wirtschaftsforscher haben neun der letzten fünf Rezessionen präzise vorhergesagt«) bis zum geistreichen Aphorismus (»Ökonomie ist das einzige Fach, in dem zwei Forscher den Nobelpreis bekommen, weil sie das genaue Gegenteil herausgefunden haben«). Doch alle werfen ein Schlaglicht auf die öffentliche Wahrnehmung der Wirtschaftswissenschaft. Ökonomen werden gerne als realitätsfern und vage, marktgläubig und modellverliebt beschrieben. Die Kritik an der Wirtschaftswissenschaft ist so alt wie das Fach selbst. Schon Mitte des 19. Jahrhunderts beschrieb Thomas Carlyle das Fach als »dismal science« – eine Beschreibung, die der Disziplin im angelsächsischen Raum bis heute anhängt. Ökonomen, so wird kolportiert, »kennen den Preis von allem und den Wert von nichts«. Wissenschaftler anderer Disziplinen werfen unserem Fach gar »Imperialismus« vor – wir Wirtschaftswissenschaftler würden mit Vorliebe unsere Nase auch in Themen stecken, mit denen wir uns nun wirklich nicht auskennen, von der Familie über Glück bis hin zur Gesundheit.

In der Vergangenheit mag solche Kritik zum Teil berechtigt gewesen sein. In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich in der Wirtschaftswissenschaft jedoch eine aufregende Entwicklung breit gemacht: Das Fach ist näher an die Menschen und ihre Probleme gerückt; es gelingt zunehmend, die angeprangerte Lücke zwischen Wissenschaft und »wirklichem Leben« zu überbrücken. Daten statt Dogmen, auf diesen Nenner könnte man das Leitmotiv der modernen Wirtschaftswissenschaft bringen.

Ein Motor dieser Entwicklung war die Entdeckung und Anwendung neuer wissenschaftlicher Methoden – insbeson-

dere die Spieltheorie und ihr empirisches Gegenstück, die experimentelle Wirtschaftsforschung. Beide Forschungsfelder haben gemeinsam die Volkswirtschaftslehre und die Sicht der Ökonomen auf menschliches Verhalten revolutioniert. Zugleich haben sie die Ökonomen mit Instrumenten ausgestattet, mit denen sie gleichsam wie Ingenieure helfen können, effektivere Institutionen zu gestalten und bessere Entscheidungen zu treffen.

Die Spieltheorie liefert ein mathematisch stringentes Werkzeug zur Analyse jeglicher strategischer Interaktion. Bevor die Spieltheorie um die Mitte des letzten Jahrhundert von John von Neumann, Oscar Morgenstern und John F. Nash »erfunden« wurde, ist die Wirtschaftstheorie in ihren Modellen typischerweise davon ausgegangen, dass eine so große Anzahl von Akteuren auf Märkten interagieren, dass jeder einzelne die Reaktion der anderen auf das eigene Verhalten vernachlässigen kann. Dies mag für den Kauf einer Milchtüte im Supermarkt eine nachvollziehbare Vereinfachung sein. Aber für Tarif- und Umweltverhandlungen, Regulierung von Infrastrukturmärkten, oligopolistischen Wettbewerb und andere Formen von Konflikt und Kooperation sind derlei Modelle offensichtlich nicht besonders hilfreich. Die Spieltheorie befreit uns von solchen methodologischen Zwängen. Sie erlaubt uns, ökonomische, soziale und politische Interaktion auf Märkten und außerhalb von Märkten mit denselben Methoden zu analysieren. Dadurch gelingt es Zusammenhänge ökonomischen und sozialen Verhaltens zu offenbaren, und den Einfluss von Markt- und anderen Spielregeln auf Entscheidungen besser zu verstehen.

Die Spieltheorie erweist sich als äußerst erfolgreicher Berater, wenn es um Anreizwirkungen und Verhaltensstrategien geht. Aber auch ihr sind Grenzen gesetzt. Die Akteure, die die spieltheoretischen Modellwelten bevölkern, agieren in der Regel ohne kulturellen oder sozialen Hintergrund, aber dafür mit unbegrenzter Rechenkapazität. Solche vereinfachenden Annahmen sind zwar manchmal hilfreich, führen aber zuweilen zu fundamental falschen Schlussfolgerungen. Ein Beispiel: Aus Sicht der Spieltheorie ist Schach ein völlig uninteressantes Spiel. Da es keine Unsicherheiten über die strategischen Optionen des Gegenübers gibt und alle Züge exakt beobachtet werden können, weiß ein perfekt rationaler Spie-

ler stets, wie sein Gegenüber auf jeden möglichen Zug reagieren wird. Mit anderen Worten, beide Spieler können bereits vor dem ersten Zug exakt voraussehen, wie sich das Spiel entwickeln und schließlich ausgehen wird. Dass der Gewinner bei rationalem Verhalten bereits vor dem ersten Zug feststeht, kann recht leicht spieltheoretisch bewiesen werden. Genauso klar ist indes, dass die Rechenkapazitäten keines Menschen oder Computers ausreichen würden, um Schach rational spielen zu können. Doch wie verhalten sich Menschen dann in komplexen Situationen?

Die experimentelle Wirtschaftsforschung läutete ein neues Zeitalter für die Wirtschaftswissenschaft ein. Schon Ende der fünfziger Jahre haben Volkswirte vereinzelt damit begonnen, ökonomische Phänomene mit Laborexperimenten zu analysieren. Zu den wichtigsten Pionieren gehören die beiden späteren Ökonomie-Nobelpreisträger Vernon Smith und Reinhard Selten. Doch bis diese neue Methode in der Disziplin auf breiter Front akzeptiert wurde, sollten noch Jahrzehnte vergehen. Das Vorurteil, Experimente seien in der Wirtschaftswissenschaft nicht möglich, saß tief in den Köpfen. Heute gehört die experimentelle Wirtschaftsforschung zu den erfolgreichsten Forschungsfeldern in der Wirtschaftswissenschaft. Kaum eine Fakultät, die etwas auf sich hält, kann es sich heute noch leisten, auf ein Experimental-Laboratorium zu verzichten.

Die experimentelle Wirtschaftsforschung beschäftigt sich komplementär zur Spieltheorie mit dem Verhalten von Menschen aus Fleisch und Blut. Und siehe da, der Mensch agiert zuweilen ganz anders, als es die traditionelle Ökonomik unterstellt. Motivationen wie Fairness können eine entscheidende Rolle bei Verhandlungen spielen, kognitive Beschränkungen führen zu systematischen Fehlern auf Finanzmärkten und Erfahrungen aus der Vergangenheit können das Verhalten auch schon mal in die falsche Richtung steuern. (Dieses Buch ist eine Fundgrube für alle, die derlei Phänomene näher kennen lernen wollen.)

Die systematische Untersuchung solcher Phänomene in hoch kontrollierten experimentellen Umgebungen zeigt, dass sich Menschen nicht irrational oder gar chaotisch verhalten. Menschen aus Fleisch und Blut folgen ihrer eigenen Rationalität. Diese stimmt zwar nicht immer mit der des Homo oeconomicus überein, aber sie verhält sich systematisch und prog-

nostizierbar – und damit auch modellierbar. Diese Tatsache ermöglicht es Ökonomen, alte Pfade zu verlassen und neue deskriptiv relevante Verhaltenstheorien zu entwickeln. Einige davon haben sich als überraschend robust und empirisch erfolgreich erweisen. Sie bilden die Grundlage einer neuen Ökonomik, der »Behavioral Economics«.

Der Schwung, den Spieltheorie und experimentelle Wirtschaftsforschung in die Wirtschaftswissenschaft gebracht haben, wird verstärkt durch spannende Entwicklungen in benachbarten Gebieten. Insbesondere hat auch die Psychologie die Ökonomik in den vergangenen Jahrzehnten massiv bereichert. Nicht von ungefähr erhielt Daniel Kahneman als erster Psychologe den Ökonomie-Nobelpreis für die Prospekt-Theorie, die er zusammen mit Amos Tversky entwickelte, und die vor allen Dingen das Fach »Behavioral Finance« begründete und zum Erfolg führte. Neuerdings versuchen Ökonomen gewissermaßen noch tiefer ins Gehirn zu sehen. Die Neuroökonomik kombiniert Methoden der Neurowissenschaften und der Ökonomik. Sie versucht insbesondere, diejenigen im Gehirn stattfindenden Prozesse zu identifizieren und zu verstehen, die mit der Entstehung von Wahrnehmungen und Entscheidungen einhergehen.

Auch Innovationen bei den mathematischen Methoden haben die Wirtschaftswissenschaft in den vergangenen zwei Jahrzehnten deutlich vorangebracht. Die Wirtschaftstheorie und die Statistik entwickeln immer verfeinerte und komplexere Modelle und Analysemethoden. Parallel dazu hat die Wirtschaftswissenschaft vom technischen Fortschritt profitiert. Die Rechenkapazitäten von Computern sind seit 1980 explodiert. Mit einfachen Personal-Computern sind heute auf Knopfdruck komplexe Rechenoperationen möglich, für die man vor zwei Jahrzehnten große Rechenzentren, viel Zeit und jede Menge Geld gebraucht hätte.

Die zunehmende Mathematisierung hat jedoch auch innerhalb der eigenen Profession nicht nur Anhänger. So spricht der amerikanische Volkswirt Alan Blinder von einem »Mathematikrennen« und moniert, die »Ökonomie sei inzwischen mathematischer als die Physik«. Tatsächlich hat es eine Zeit gegeben, in der sich unser Fach zum Sklaven der Mathematik gemacht hat. Doch die ist zumindest in den angewandten Teilen der Wirtschaftswissenschaft inzwischen vorbei: Die

moderne ökonomische Wissenschaft kommt zwar ohne Mathematik nicht aus – aber heute sind die Methoden unsere Sklaven, die uns dabei helfen, wirtschaftliche Probleme des realen Lebens besser in den Griff zu bekommen. Wie sollte der Strommarkt designed werden, damit er optimal funktioniert? Welche Instrumente der Wirtschaftspolitik können dazu beitragen, das Beschäftigungsproblem zu lösen? Wie wirkt ein Mindestlohn? Wie interagieren Kooperation, Vertrauen und Wettbewerb in anonymen Online-Märkten? Welche Anreizsysteme motivieren, welche demotivieren? Wie sollen Kindergartenplätze und Organe verteilt werden? Wie sollen UMTS-Frequenzblöcke versteigert werden?

Solche und ähnliche Fragen sind es, die die moderne Wirtschaftswissenschaft zu beantworten sucht. Sie gibt sich nicht mehr damit zufrieden, die Antworten aus den ewigen Wahrheiten des Fachs abzuleiten, sondern sie entwickelt und überprüft problemorientiert und mit großer Methodenvielfalt ihre Theorien und Erklärungsversuche. Moderne Volkswirte wollen Märkte nicht mehr nur verstehen – sie wollen ihre Expertise auch einsetzen, um sie zu verbessern. Aufbauend auf den jüngsten methodischen und inhaltlichen Fortschritten gelingt es in jüngster Zeit tatsächlich zunehmend, Verhalten und Institutionen im Detail zu sezieren und zu kontrollieren. Innovative Experimentalmethoden erlauben einen fließenden Übergang von Labor- zu Feldstudien. Hochkomplexe reale Märkte wie zum Beispiel Elektrizitätsmärkte oder elektronische Auktionsmärkte können gewissermaßen im experimentellen Windkanal einer wissenschaftlich fundierten Untersuchung zugänglich und beherrschbar gemacht werden. Die Brücke zwischen Grundlagenforschung hin zur Realität wird geschlossen, mit positiven Konsequenzen für Wirtschaft und Gesellschaft.

Olaf Storbeck und Norbert Häring gelingt es in diesem Buch, einen auch für Laien verständlichen Überblick über die aufregenden Entwicklungen moderner Wirtschaftswissenschaft und ihrer Erkenntnisse zu geben. Beide Autoren erarbeiten nicht nur im Detail die – nicht immer leicht verdaulichen – Forschungspapiere, sondern sie hinterfragen auch das Gelesene kritisch und mit journalistischem Gespür für das Wesentliche. Heraus kommt dabei eine außergewöhnlich kompetente und elegante Darstellung der State-of-the-art-For-

schung. Sie ist geeignet, alte Vorurteile gegenüber der Wirtschaftswissenschaft aufzuweichen und die Intuition über wirtschaftliche Zusammenhänge zu stärken. Wissenschaftsjournalismus auf diesem hohen Niveau wird hoffentlich auch dazu führen, dass die eingangs erwähnten Ökonomenwitze bald niemand mehr versteht.

Köln, im Februar 2007

Prof. Dr. Axel Ockenfels

Kapitel 1

Der Mensch, ein ökonomisches Tier?

Das Gerät steht tief unter der Erde, in einem fensterlosen Raum im zweiten Kellergeschoss des Züricher Universitäts-spi-tals. Der Weg dahin führt über lange, mit kaltem Leuchtstoffröhrenlicht beleuchtete Flure. »Achtung: starkes Magnetfeld!«, warnt ein Schild an der letzten Hürde, einer zehn Zentimeter dicken Stahltür, vor der man alle metallischen Gegenstände abgeben muss. Dahinter befindet sich ein übermannshoher Apparat, der an einen Computertomographen erinnert. Damit kann man Menschen beim Denken zugucken – ein Gehirnschanner der Marke Philips.

Dies ist nicht der Ort, an dem man Wirtschaftswissenschaftler vermuten würde. Der Züricher Ökonom Ernst Fehr jedoch treibt hier unten seine Forschung voran – gemeinsam mit Hirnforschern und Psychologen. Grundlegende Fragen des menschlichen Verhaltens und Zusammenlebens will das Wissenschaftler-Team hier enträtseln: Wann vertrauen Menschen einander, wann kooperieren sie? Was bringt sie dazu, sich egoistisch zu verhalten, und wann haben sie nicht nur ihren eigenen Nutzen im Sinn? Welche Umstände führen dazu, dass ein Mensch soziale Normen bricht?

Eine wissenschaftliche Revolution, zumindest für traditionelle Ökonomen. Denn solche Fragen haben sich Wirtschaftswissenschaftler bis vor kurzem nicht gestellt. Zwar ist die Ökonomie die Wissenschaft von den wirtschaftlichen Entscheidungen, vom Umgang mit Ressourcenknappheit. Doch der Mensch, seine Vorlieben und Entscheidungsmotive, der kommt in der traditionellen Ökonomie schlicht und ergreifend nicht vor. Ökonomen, so lautete das alte Paradigma, ergründen keine Präferenzen – sie nehmen sie als gegeben hin.

Diese Form der Wirtschaftswissenschaft fußte auf einem klaren Paradigma: Der Mensch ist ein ökonomisches Tier, ein *Homo oeconomicus*. In ökonomischen Entscheidungssituationen, so die Annahme, handeln wir stets rational, eigennützig und haben stets und ausschließlich unseren eigenen Vorteil im

Sinn. Menschen aus Fleisch und Blut verwandeln sich in den alten Modellen der Ökonomen in »Wirtschaftssubjekte«, die gnadenlos ihren eigenen Nutzen maximieren – und sonst nichts im Sinn haben. Einem Roboter gleich, wiegt der Homo oeconomicus bei jeder Entscheidung klar, kühl und vernünftig Vor- und Nachteile ab. Moralische Bedenken, Skrupel oder Fairness-Gedanken sind einem solchen Akteur vollkommen fremd – wenn er einen Vorteil auf Kosten anderer erlangen kann, dann tut er das. Noch heute wird jeder Student der Volkswirtschaftslehre bereits im ersten Semester mit dieser Annahme konfrontiert.

Kein besonders sympathisches Menschenbild, finden selbst Ökonomen. »Ich wäre nicht begeistert, wenn meine Tochter später mit einem reinen Homo oeconomicus verheiratet wäre«, gesteht der Kölner Ökonomieprofessor Axel Ockenfels. Allerdings: Dass sein Kind tatsächlich an einen gänzlich rationalen, egoistischen Lebenspartner gerät, der nur den eigenen Nutzen maximiert, ist ziemlich unwahrscheinlich.

Denn Wirtschaftswissenschaftler wie Ernst Fehr und Axel Ockenfels haben in den letzten Jahren nachgewiesen: In der Realität verhalten sich Menschen in aller Regel weder so egoistisch noch so rational, wie Ökonomen in ihren Modellen unterstellen.

In zahllosen Laborexperimenten und in Feldstudien haben Ökonomen gezeigt: Der Mensch ist ein weit soziales und weniger rationales Wesen, als die traditionelle Wirtschaftswissenschaft annimmt. Phänomene wie der Wunsch nach Fairness und der Hang zur Kooperation sind keine vernachlässigbaren Randerscheinungen, sondern Wesensbestandteile des Menschen. Ohne sie lässt sich sein wirtschaftliches Handeln nicht sinnvoll beschreiben und verstehen.

Eines der ersten Experimente, das die These vom Homo oeconomicus ins Wanken brachte, war das »Ultimatum-Spiel«. Dabei müssen sich zwei Personen, zum Beispiel Max und Moritz, einigen, wie sie einen Geldbetrag von 100 Euro unter sich aufteilen. Die Regeln sind einfach, aber strikt: Max darf einen Vorschlag machen, den Moritz nur annehmen oder ablehnen kann. Schlägt Moritz die Offerte von Max aus, dann gehen beide leer aus. Würden beide so agieren wie ein Homo oeconomicus, dann würde Max für sich den größtmöglichen Anteil

herausschlagen – also 99,99 Euro. Moritz würde selbst ein so unverschämtes Angebot akzeptieren – denn ein Cent ist besser als keiner. Dass sich die Gegenseite so viel mehr einstecken kann, wäre ihm als rationalem Egoisten egal – er wäre nur an seinem eigenen Wohlergehen interessiert.

Doch die Wirklichkeit, sie ist nicht so. In Hunderten von Experimenten zeigte sich immer wieder: In aller Regel teilen beide Spieler die Summe deutlich gleichmäßiger untereinander auf. Offerten, die unter 20 Prozent liegen, werden mit hoher Wahrscheinlichkeit abgelehnt – weil der zweite Spieler sie als unfair empfindet. Allerdings zeigten andere Experimente auch: Strenger Altruismus ist den meisten von uns genauso fremd wie extremer Egoismus. Insgesamt orientieren sich die Menschen stärker daran, wie sich ihre eigene Situation im Vergleich zu der anderer entwickelt. Die eigene absolute Position dagegen, die für den *Homo oeconomicus* allein entscheidend wäre, ist weniger wichtig.

Eine der goldenen Regeln des menschlichen Verhaltens ist es offenbar, Gleiches mit Gleichem zu vergelten. »Die meisten Menschen verhalten sich reziprok«, erläutert Armin Falk, Direktor des Laboratoriums für Experimentelle Wirtschaftsforschung der Uni Bonn. »Sie belohnen faires Verhalten und bestrafen unfaires, selbst wenn dies für sie mit Kosten verbunden ist.«

Wie fair oder eigensüchtig wir uns verhalten, hängt außerdem stark vom institutionellen Rahmen ab, in dem wir uns bewegen – in einem wettbewerblichen Umfeld agieren wir egoistischer als in einem kooperativen. In abgewandelten »Ultimatum-Spielen«, in denen ein Spieler die Aufteilung vorschlägt und es genügt, wenn von mehreren Mitspielern nur einer annimmt, kann der Vorschlagende meist fast den ganzen Kuchen für sich behalten und tut das oft auch. Daraus folgt: In sehr stark wettbewerblich geprägten Entscheidungssituationen kann die Egoismusannahme der Ökonomen eine sinnvolle Näherung sein.

Aber wann, warum und in welchen Situationen genau sich Erwachsene egoistisch oder kooperativ verhalten, wann wir rational oder aus dem Bauch heraus entscheiden – all das können Wirtschaftswissenschaftler bislang bestenfalls ahnen. Von der Zusammenarbeit mit den Hirnforschern versprechen sie sich bessere Antworten auf diese Fragen. »Wir erforschen

die biologischen Grundlagen menschlichen Sozialverhaltens«, sagt Ernst Fehr, einer der Pioniere in der noch jungen Disziplin der »Neuro-Ökonomie«.

Wer menschliche Entscheidungen verstehen will, der muss wissen, wie das Gehirn diese Entscheidungen trifft, lautet die Ausgangshypothese dieser Forschungsrichtung. In der Vergangenheit war das Hirn – genauso wie die Präferenzen des Menschen – für Wirtschaftswissenschaftler eine »Black Box«. »Die bisherige ökonomische Theorie wurde unter der Prämisse entwickelt, dass die Details über das Funktionieren dieser Black Box niemals bekannt werden«, schreiben die Neuro-Ökonomen Colin Camerer, George Loewenstein und Drazen Prelec. Dank bildgebender Verfahren können Wissenschaftler neuerdings zuschauen, welche Bereiche des Gehirns bei ökonomischen Entscheidungen involviert sind. »Die Hirnforschung ist dabei, die direkte Messung von Gedanken und Gefühlen möglich zu machen«, so Camerer, Loewenstein und Prelec.

Altruistisches Bestrafen hat biologische Grundlagen, fand das Forscherteam um Fehr heraus. Wenn Menschen entscheiden, ob sie unfaires Verhalten sanktionieren, wird in ihrem Gehirn ein wichtiges Gebiet des Belohnungssystems aktiviert – durch die Bestrafung empfinden die Menschen Befriedigung oder Genugtuung, lautet die Interpretation der Wissenschaftler. Andere Experimente zeigen: Wenn ein Mensch selbst Schmerzen hat, sind dieselben Hirnregionen aktiv, wie wenn er andere Menschen beobachtet, die Schmerz empfinden – auch das ist möglicherweise ein Grund dafür, warum sich Menschen nicht nur egoistisch verhalten.

Die Bereitschaft, anderen Menschen zu vertrauen, hängt ebenfalls von biologischen Faktoren ab. Das Hormon Oxytocin spielt dabei eine wichtige Rolle, zeigte das Forscherteam um Fehr. Versuchspersonen, denen die Wissenschaftler das Hormon verabreichten, brachten anderen Menschen mehr Vertrauen entgegen als Probanden, die ein Placebo erhielten. »Das Hormon erhöht die Bereitschaft, im Umgang mit anderen Menschen soziale Risiken einzugehen«, lautet das Fazit der Wissenschaftler.

Die ökonomische Persönlichkeitsspaltung

Eine Grunderkenntnis der neuroökonomischen Forschung ist: Bei Entscheidungen findet im Gehirn oft ein Wettbewerb statt zwischen verschiedenen Arealen. Vereinfacht gesprochen, steht die Abteilung, die für Emotionen zuständig ist, in Konflikt mit dem Bereich, der sich um die Logik kümmert – beide Bereiche »schätzen dieselbe Situation mitunter unterschiedlich ein«, betont Jonathan Cohen, Psychologie-Professor an der US-Elite-Universität Princeton.

Dieses Phänomen kann erklären, warum Menschen bei intertemporalen Problemen zu widersprüchlichen Entscheidungen neigen. Stellt man einen Menschen vor die Wahl, ob er 10 Euro heute oder 11 Euro morgen haben möchte, entscheidet er sich mit hoher Wahrscheinlichkeit für die 10 Euro heute. Hat er aber die Wahl zwischen 10 Euro in einem Jahr und 11 Euro in einem Jahr plus einem Tag, nimmt er das längere Warten in Kauf und votiert für die höhere Summe.

Ein Forscherteam um Cohen und den Harvard-Ökonomen David Laibson zeigte: Bei Entscheidungen mit kurzem Zeithorizont wird vor allem das limbische System aktiviert, dem Forscher Emotionen und Triebverhalten zuschreiben. Bei der Entscheidung mit langem Zeithorizont ist vor allem der präfrontale Kortex aktiv, der als Sitz der Vernunft gilt.

Inzwischen erhält diese Erkenntnis auch Einzug in die ökonomische Theorie. So haben die Harvard-Ökonomen Drew Fudenberg und David Levine ein Modell konstruiert, in dem der interne Wettbewerb zwischen den zwei Entscheidungsinstanzen des Menschen berücksichtigt wird. Fudenberg und Levine modellieren den Menschen als einen Akteur mit zweigeteilter Persönlichkeit – mit einem »hedonistischen« und einem »rational langfristig planenden« Selbst. Unsere Hedonistik-Abteilung hat allein die Maximierung des Vergnügens im Augenblick zum Ziel, die Vernunft-Abteilung dagegen denkt auch an Übermorgen.

Das Modell kann eine Reihe von Phänomenen erklären, die in der herkömmlichen Ökonomie als irrationales Verhalten erscheinen. Zum Beispiel die Beobachtung, dass Menschen bei Wetten mit kleinem Einsatz oft eine Risikoabneigung zeigen, die im Verhältnis zu ihrem Gesamtvermögen absurd ist.