

Der Homo oeconomicus – neu definiert

«ICH WAR IMMER etwas ein «Oppositionsgeist», mir hat es gefallen, zu provozieren», erklärt Ernst Fehr lächelnd. Sein Oppositionsgeist, seine Lust an der Provokation, seine Einsicht, dass «die meisten Wissenschaftler dem vorherrschenden Wissen gegenüber zu ehrfürchtig sind», haben den Zürcher Professor für Arbeitsökonomik und Sozialpolitik zu einem der prominentesten Vertreter einer neuen ökonomischen Schule gemacht.

«In den Wirtschaftswissenschaften findet derzeit die seit Jahrzehnten folgenreichste wissenschaftliche Revolution statt», doziert der gebürtige Vorarlberger und verspricht: «Wenn sie erfolgreich ist, wird sie eine bessere, relevantere Ökonomik hervorbringen.» In Anspielung auf die «Kopernikanische Wende», Kopernikus' grundstürzende Feststellung, dass sich die Erde um die Sonne dreht und nicht umgekehrt, spricht Fehr von der «Psychologischen Wende» in der Ökonomik. Wie der deutsche Astronom vor einem halben Jahrtausend das heliozentrische Weltbild an die Stelle des geozentrischen setzte, entwerfen Fehr und seine Kollegen heute ein neues ökonomisches Menschenbild. Die treibende Kraft der «Revolution» ist die Integration psychologischer und soziologischer Erkenntnisse in die moderne Wirtschaftswissenschaft.

Vom Sockel gestürzt wird dabei der rationale, allwissende, allein auf die Maximierung seines Eigennutzens bedachte Homo oeconomicus, der den Ökonomen bisher als Modell des wirtschaftlich handelnden Menschen diente. Fehr und seine Mitstreiter, zu denen auch seine Zürcher Kollegen Bruno S. Frey und Thorsten Hens gehören, haben in den vergangenen Jahren mit ihrer Forschung gezeigt, dass dieses simple Modell vielfach zu kurz greift. Gestützt auf ihre neuen wissenschaftlichen Erkenntnisse blasen sie nun zum Halali auf den «alten» Homo oeconomicus, wie er vom «ökonomischen Mainstream» – gegen den sich die Bilderstürmer wenden – immer noch hoch gehalten wird.

«Der Mensch als Wirtschaftssubjekt ist eben nicht nur rational, und er ist nicht nur an der Maximierung des materiellen Eigennutzes interessiert», postuliert Fehr. Natürlich sei die Annahme,

Eigennutz sei ein wichtiges Motiv, nicht vollkommen falsch. «Die waren ja nicht dumm», relativiert er die Attacke auf die Altvorderen und die Ewiggestrigen, «vielleicht ist der Eigennutz sogar das wichtigste Motiv.» Aber es gibt noch andere, die berücksichtigt werden müssen, wenn die Ökonomen ihren theoretischen Überlegungen künftig ein realistischeres Menschenbild zu Grunde legen wollen. Der neue Homo oeconomicus trägt positivere menschliche Züge. Ihn zeichnen Eigenschaften aus wie Fairness, Vertrauen, Solidarität und unter Umständen Altruismus.

Nur, woher kommen diese menschlicheren Züge? Sie sind das Ergebnis empirischer Forschung in den vergangenen zwei, drei Jahrzehnten, die das menschliche Verhalten in bestimmten Situationen analysiert. Oft werden dazu Spiele inszeniert. Fehr hat beispielsweise Kooperation und Reziprozität – wie du mir, so ich dir – untersucht. Dazu hat er eine Gruppe mit vier Teilnehmern beobachtet. Jeder bekommt zwanzig Franken und muss entscheiden, wie viel er davon für sich behalten und wie viel er in ein Gruppenprojekt investieren will. Es gelten folgende Regeln: Für jeden ins Gruppenprojekt investierten Franken erhält jedes Gruppenmitglied 50 Rappen, das heisst, für die Gruppe als Ganzes wird der eingesetzte Betrag verdoppelt. Die Gruppe profitiert also von der Investition, der Investor selbst bekommt aber nur die Hälfte seines Einsatzes zurück. Wer investiert, geht somit ein erhebliches Risiko ein, das sich nur auszahlt, wenn die anderen auch mitmachen und ebenfalls Geld für das Projekt zur Verfügung stellen.

Eigennützige Individuen werden nie investieren, lautet deshalb die Prognose der traditionellen Ökonomik. Wäre der Mensch nur ein Eigennutz-Maximierer, scheiterte das Projekt. Doch siehe da: der Durchschnittseinsatz belief sich am Anfang auf 40 bis 60 Prozent. Wurde das Experiment jedoch mehrfach wiederholt, investierte die grosse Mehrheit nicht mehr. Die meisten Teilnehmer waren bereit zu kooperieren, eine grosse Minderheit gab jedoch nie etwas. Die Tatsache, dass die Investitionen bei mehreren Wiederholungen sinken, zeigt, dass die Interaktion zwischen «reziproken» und «eigennützigen» Typen mit der Zeit zu einem Zer-

In den Wirtschaftswissenschaften findet zurzeit eine Revolution statt: Der Homo oeconomicus, bisher auf seine Rolle als Eigennutz-Maximierer reduziert, erhält menschliche Züge. Der Zürcher Ökonom Ernst Fehr gehört zu den führenden Köpfen dieser Bewegung.

fall der Kooperation führt. Die Forscher zogen daraus den Schluss: will man die Kooperation gewährleisten, müssen die Eigennützigsten diszipliniert werden.

In einem zweiten Experiment wurde das Spiel deshalb modifiziert: Nachdem alle Mitglieder die Investition getätigt haben, wird jedes Mitglied über den Einsatz der anderen informiert und kann Bestrafungspunkte zuweisen. Die Bestrafungspunkte kosten den Bestraften drei, den Bestrafenden einen Franken. Die Eigennutzhypothese prognostiziert keine Bestrafung, weil sie auch den Bestrafenden etwas kostet. Die Reziprozitätsthese prognostiziert, dass die eigennützigsten Trittbrettfahrer bestraft werden und dass damit die Kooperationsbereitschaft erhöht wird.

Das Ergebnis des Versuchs: Trittbrettfahrer wurden zum Teil massiv bestraft. Fehrs Fazit: Ein erheblicher Teil der Menschen ist bereit, Trittbrettfahrer zu bestrafen und selbst zu kooperieren. Falls sichergestellt ist, dass die anderen auch mitmachen, tritt Kooperation viel häufiger ein, als vom Eigennutzmodell angenommen.

Praktische Konsequenzen hat diese «bedingte Kooperation» etwa für die Steuermoral – wenn Steuerbetrug selten ist, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass bedingt kooperative Personen die Steuern hinterziehen. Für Korruption, Kriminalität, Doping im Sport oder die missbräuchliche Inanspruchnahme von wohlfahrtsstaatlichen Leistungen gilt das Gleiche – je geringer der Missbrauch, umso geringer der «Anreiz» für den Einzelnen, gegen die Regeln zu verstossen. Viele Menschen

haben also neben eigennützigsten Zielen auch soziale Präferenzen, etwa eine Präferenz für reziprokes Verhalten. Aus Untersuchungen wie dieser zieht Fehr weitreichende Schlüsse: das Verhalten des neuen Homo oeconomicus ist komplexer, als man bisher denken wollte. Und er ist eben nicht nur von Rationalität und Eigennutz gesteuert. Damit eröffnen sich ganz neue Perspektiven, der Mensch gerät als eingeschränkt rationales und als emotionales Wesen ins Blickfeld.

Das neue ökonomische Menschenbild hat Konsequenzen: «Wichtige Fortschritte im Verständnis der Funktionsweise von Märkten, Organisationen und Institutionen werden von der Erkenntnis kommen, dass die Menschen heterogen sind», blickt Fehr in die Zukunft, die bereits begonnen hat. Die Interaktion zwischen eingeschränkt rationalen und emotional handelnden Menschen auf der einen Seite und rationalen Egoisten auf der anderen Seite hat weitreichende Folgen für die Funktionsweise von Unternehmen, Märkten und der Politik.

Laut Fehr hat der neue Homo oeconomicus seinen Siegeszug bereits angetreten. Der Zürcher Ökonom rechnet damit, dass es in den nächsten zehn Jahren einen Nobelpreis für Forschungen auf diesem Gebiet geben wird. Der in Princeton lehrende Israeli Daniel Kahneman und die Amerikaner Richard Thaler (Chicago), Vernon Smith (Tucson, Arizona) und Charles Plott (California Institute of Technology) seien die ganz grossen Favoriten.

Fehrs eigener Aufstieg in der Gilde begann 1993 mit einem Aufsatz im «Quarterly Journal of Economics». Er hatte untersucht, wie sich Angebot und



Prof. Ernst Fehr, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung.

Psychologie und Ökonomie

PROJEKTE:
«Psychologie und Ökonomie von Anreizen», «Soziale Normen und Strategische Interaktionen» und «Ursachen von Lohnrigiditäten».

ZUSAMMENARBEIT:
INTERNATIONAL: Robert Boyd (UCLA), Sam Bowles (University of Massachusetts at Amherst), Herbert Gintis (University of

Massachusetts at Amherst), Colin Camerer (California Institute of Technology).

NATIONAL:
Armin Falk (Oberassistent am Institut für Empirische Wirtschaftsforschung IEW), Urs Fischbacher (wissenschaftlicher Mitarbeiter am IEW), Lorenz Goette (Assistent am IEW),

Simon Gächter (Professor an der Universität St. Gallen).

FINANZIERUNG:
Universität Zürich, Schweizerischer Nationalfonds, EU, Ludwig Boltzmann Institut für Wachstumsforschung in Wien, MacArthur Foundation in Chicago.

VERANTWORTLICH:
Prof. Ernst Fehr, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung (IEW) der Universität Zürich.

E-MAIL:
efehr@iew.unizh.ch

HOME PAGE:
www.iew.unizh.ch



Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt auswirken. Dabei fand er heraus, dass die Löhne in der Regel höher lagen, als man aufgrund der Angebotslage angenommen hätte. Als Begründung für die zu hohen Löhne führten die Arbeitgeber ins Feld, tiefe Löhne würden als ungerecht empfunden und Lohndruck zerstöre die Arbeitsmoral. Mit diesem Beitrag zog Fehr die Aufmerksamkeit der führenden Köpfe der Zunft auf sich. Seither gehört er als einer der wenigen Europäer zum erlauchten Kreis und sorgt dafür, dass dessen Ideen in Europa popularisiert werden. Etwa als Leiter des internationalen Symposiums «Geld, Glück und Ungeduld. Soziale und psychologische Grundlagen des Wirtschaftslebens» an den Europäischen Wirtschaftstagen in Steyr. Oder, indem er eine breit angelegte und viel beachtete Artikelserie in der «Neuen Zürcher Zeitung» lanciert, die der globalen Gemeinschaft der Verhaltensökonominnen Gelegenheit gibt, eine Auslegeordnung ihres Forschens und Denkens zu präsentieren. Da beschäftigt sich beispielsweise der Amerikaner Tom Tyler mit dem Zusammenhang

zwischen Fairness und Produktivität und postuliert, für Produktivität und Kreativität seien «soziale Motive» wie faire Arbeitsbedingungen wichtiger als monetäre wie die Höhe des Lohnes. Und Bruno S. Frey legt dar, dass kreative und innovative Tätigkeiten weitgehend auf intrinsischer Motivation beruhen, das heisst, einem Antrieb, den die Menschen aus sich selbst heraus entwickeln. Extrinsische Motivation, etwa durch Leistungslöhne, ist nicht nur weniger effizient, sie kann sogar dazu führen, dass die intrinsische Motivation beeinträchtigt oder zerstört wird. Frey kommt deshalb zum Schluss, die Forcierung variabler Leistungslöhne sei verfehlt.

Fehr und seine Kollegen hinterfragen und zertrümmern so ziemlich alles, was der Ökonomie bisher hoch und heilig erschien. Der «Oppositionsgeist» registriert mit Vergnügen und sagt: «Die Zeiten der Umwälzung sind spannender, als wenn alles den normalen Gang nimmt.» *Thomas Gull*

«Der Mensch als Wirtschaftssubjekt ist nicht nur rational und nicht nur an der Maximierung des materiellen Eigennutzes interessiert.»
Ernst Fehr, Verhaltensökonom und «Oppositionsgeist».