

25.08.2008

Wissenschaftliche Konferenz

Rätsel Mensch

Die Frage ist einfach - und doch bereitet sie Sozialwissenschaftlern aus allen Disziplinen erhebliches Kopfzerbrechen: Was prägt menschliches Verhalten? Auf einer interdisziplinären Tagung in New York haben deutsche und amerikanische Wissenschaftler jetzt einen neuen Anlauf unternommen und erstaunliche Forschungsergebnisse präsentiert.

Die Frage ist einfach - und doch bereitet sie Sozialwissenschaftlern aus allen Disziplinen erhebliches Kopfzerbrechen: Was prägt menschliches Verhalten? Auf einer interdisziplinären Tagung in New York haben deutsche und amerikanische Wissenschaftler jetzt einen neuen Anlauf unternommen und erstaunliche Forschungsergebnisse präsentiert.

Sein Name wurde selten genannt, und doch ging es im Grunde permanent um ihn: den Homo Oeconomicus. "Contextualizing Economic Behavior" (Ökonomisches Verhalten in Zusammenhänge stellen) war das Thema einer Tagung der Deutschen Forschungsgemeinschaft und der amerikanischen National Science Foundation vom 21. bis 23. August in New York, bei der sich Wissenschaftler vieler Disziplinen versammelten: nicht nur Ökonomen, sondern zum Beispiel auch Soziologen, Psychologen, Neurologen, Politikwissenschaftler und Manager.

Insofern war die Konferenz selbst ein interessantes Experiment: Würde es gelingen, über fachliche Barrieren hinweg ein Schlaglicht zu werfen auf die vielfältigen Beweggründe menschlichen Verhaltens? Denn dass der Homo Oeconomicus - der bei vollständiger Information stets rational handelnde, gewinnmaximierende Mensch - nur ein wissenschaftliches Konstrukt ist, der das Arbeiten mit Modellen erleichtert, darin ist sich die Zunft einig. Was aber kann an seine Stelle treten? Die Tagung zeigte: Je mehr man den Determinanten menschlichen Verhaltens mit Hilfe der verschiedenen Wissenschaften zu Leibe rückt, desto mehr Dimensionen werden entdeckt - bis am Ende womöglich ein Komplexitätsgrad erreicht ist, der es angezeigt sein lässt, zur Theoriebildung doch wieder zu vereinfachen. Der Homo oeconomicus ist tot - lang lebe der Homo Oeconomicus?

"Die verhaltensorientierten Wissenschaften haben inkompatible Modelle zur Erklärung menschlichen Verhaltens", sagte Herbert Gintis, Ökonomie-Professor am Santa Fe Institut und an der Central European University in Budapest. Neben dem rationalen Homo Oeconomicus existieren der normenorientierte Homo Sociologicus, der biologische Fitnessmaximierer, der irrational und unterbewusst gesteuerte Entscheidungsträger der Psychologie. Gintis fand sie in ihrem Absolutheitsanspruch allesamt falsch: "Jede Theorie enthält grundlegende Erkenntnisse, aber man muss sie vereinen." In dieser Hinsicht steht die Wissenschaft freilich noch ganz am Anfang, und das liegt nicht zuletzt an der Vielzahl der Faktoren, die sich auch noch gegenseitig beeinflussen: hier das Individuum mit seiner genetischen und sozialen Prägung, mit seinen Instinkten und Gefühlen; dort das Kollektiv mit seiner durch Werte und Normen geprägten Ordnung.

Viele Experimente und empirische Studien belegen die verwirrende und zugleich faszinierende Vielfalt menschlichen Verhaltens. Erin Krupka (Universität Bonn) zum Beispiel wies in Spielsituationen nach, wie unter sonst gleichen Bedingungen unterschiedliche Ergebnisse zu Stande kommen, wenn den Teilnehmern der Eindruck vermittelt wird, gegen soziale Normen zu verstoßen.

Der Kölner Psychologe Thomas Mussweiler entdeckte, dass die Frage, ob jemand andere für vertrauenswürdig hält, stark von der Einschätzung seiner eigenen Vertrauenswürdigkeit abhängt. Wird das Selbstbild im psychologischen Experiment manipuliert, ändert sich auch die Einschätzung von anderen. Vertrauensfördernd sind offenbar tendenziell Ähnlichkeiten. Das gilt selbst für Ähnlichkeiten ohne rationale Relevanz - etwa wenn zwei Menschen am gleichen Tag Geburtstag haben.

In einer Studie zur Heterogenität von Präferenzen wies eine Wissenschaftler-Gruppe um Thomas Dohmen (Universität Maastricht) und Gert Wagner (TU Berlin) nach, dass eine unterschiedlich große Risikofreude stark mit persönlichen Merkmalen variiert: Männer sind im Durchschnitt risikofreudiger als Frauen, Jüngere mehr als Ältere, kleine Menschen mehr als große, Intelligente mehr als Dumme. Woher kommen diese Unterschiede? Dohmen wies nach, dass Eltern und Kinder in der Regel die gleiche Risikoorientierung haben, doch dies kann ebenso gut genetisch bedingt sein wie durch Erziehung.

Welche Rolle spielen Gefühle? Der Neurologe Dmitry Repin (Universität Moskau) stattete an der Börse von Boston acht Händler mit Sensoren aus, um ihren Erregungszustand festzustellen, und wertete parallel das Marktgeschehen aus. Das Ergebnis war, dass Entscheidungen, die mit vergleichsweise kühlem Kopf getroffen wurden, zu besseren Ergebnissen führten. Andererseits führte der Soziologe Alex Preda (Universität Edinburgh) Tonbandaufnahmen von Händlern vor, die, allein vor ihren Computern, anfangen, den Bildschirm zu beschimpfen ("You son of a bitch") - ein notwendiger Mechanismus, um Dampf abzulassen? Eine Erklärung könnte das Modell von Fritz Strack (Universität Würzburg) geben. Demnach gibt es im Gehirn zwei Schaltkreise: das vernunftgesteuerte, aber langsame reflexive System und das assoziativ geleitete, schnelle impulsive System. Die Systeme kooperieren - und immer haben Emotionen Einfluss auf das Handeln.

Auch der sozialen Kontext beeinflusst die Menschen: Um das Vertrauen zwischen Käufern und Verkäufern zu erleichtern, entwickelte der Internet-Auktionator Ebay ein System, bei dem sich die Beteiligten nach Abschluss der Transaktion gegenseitig bewerteten. So lange diese Bewertungen sichtbar waren, gaben Käufer kaum negative Urteile ab. Als Ebay aber dem Rat der Ökonomen um Gary Bolton (Pennsylvania State University) folgte und auf ein "blindes" System umstellte, schnellte die Anzahl der Beschwerden in die Höhe. Erklärung: Die Käufer mussten jetzt keine Angst mehr haben, dass ihnen die Verkäufer "aus Rache" ebenfalls negative Bewertungen verpassten.

Einen Eindruck dessen, was passieren könnte, wenn die Wirtschaftswissenschaft ihr Blickfeld über den Homo Oeconomicus hinaus erweitert, lieferte Friederike Welter von der Universität Siegen am Beispiel der Forschung über Unternehmertum. Bislang habe die Wissenschaft dieses vorzugsweise im Kontext von Märkten und Finanzen betrachtet; es fehle die Einbeziehung wichtiger privater Faktoren, etwa von Haushalt und Familie. "Entrepreneurship muss als individuelles und als kontextgebundenes Phänomen betrachtet werden. Die Forschung selbst muss sich in Zusammenhänge stellen!", forderte Welter. In letzter Konsequenz ergibt sich dadurch allerdings ein ganz neues Problem: Die Modelle werden so komplex wie die Wirklichkeit - und damit kaum mehr handelbar.

Christine Mattauch