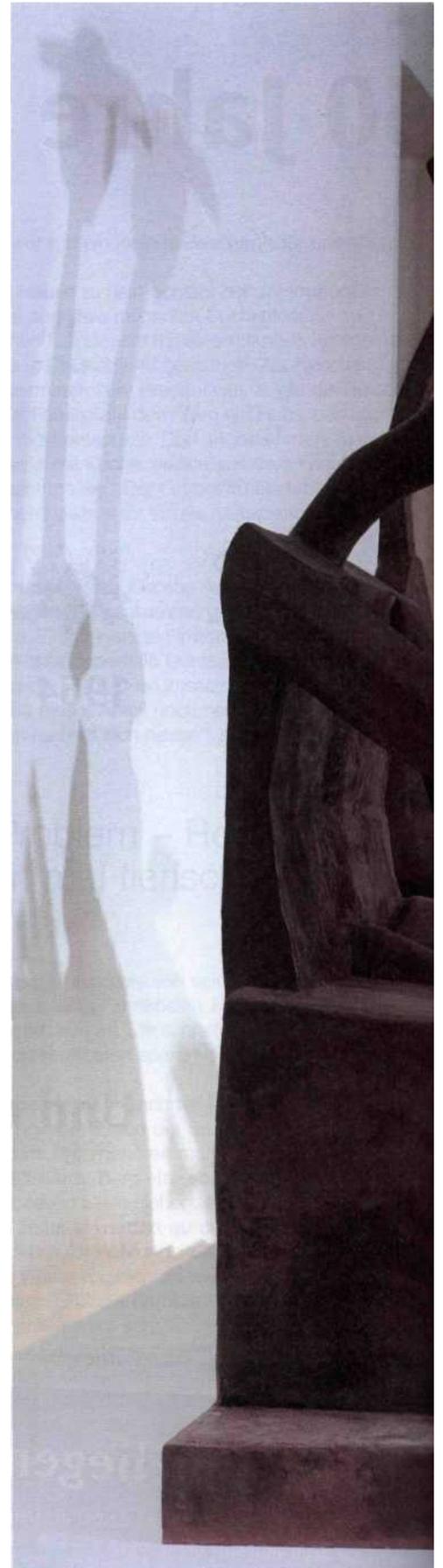


Im Lounge-G espräch Der Fairness- Forscher

Professor Axel Ockenfels, experimenteller
Wirtschaftsforscher, über Egoisten, Gutmen-
schen und Habgier in der Business-Welt





Surreales wie hier im Max-Ernst-Museum in Brühl bei Köln (Skulptur „Capricorn“ von Max Ernst, 1948) ist nicht seine Welt: Wissenschaftler Axel Ockenfels untersucht menschliche Verhaltensweisen im täglichen Wirtschaftsleben

Lufthansa Exclusive: Herr Ockenfels, die Gesellschaft werde immer kälter und egoistischer, lautet eine oft gehörte Klage.

Kommt wirklich am weitesten, wer zuerst an sich selbst denkt?

Axel Ockenfels: Nein, sicherlich nicht. Das zeigt schon die allgemeine Lebenserfahrung. Mit strengem Eigennutz kommen Sie weder im privaten noch im Geschäftsleben sehr weit. Wer möchte schon mit einem *Homo oeconomicus* befreundet sein, der vor allen Aktivitäten stets seine Kosten und Nutzen abwägt?

Lufthansa Exclusive: Sie haben im Experiment untersucht, wie fair sich Menschen verhalten. Sind nette Leute eine aussterbende Spezies?

Ockenfels: Keineswegs. Im Labor für Wirtschaftsforschung an der Universität Köln machen wir zum Beispiel Versuche, bei denen einige Teilnehmer 20 Euro erhalten. Davon können sie anderen Personen, die nichts bekommen haben, etwas abgeben. Die Experimente laufen vollkommen anonym ab, damit zum Beispiel Sympathie und Antipathie keine Rolle spielen. Und wir arbeiten mit richtigem Geld, das die Versuchspersonen nachher behalten dürfen. **Lufthansa**

Exclusive: Wie viele Teilnehmer bei dem Experiment sind bereit, fair zu teilen?

Ockenfels: Rund ein Viertel der Probanden gibt dem anderen die Hälfte des Geldes. Fifty-fifty zu teilen ist in dieser Situation offensichtlich fair. Denn weder der eine noch der andere musste für seine zehn Euro eine Gegenleistung erbringen. **Lufthansa**

Exclusive: Gibt es wirklich so viele Gutmenschen? **Ockenfels:** Nicht jeder, der sich fair verhält, tut dies wegen seiner moralischen Überzeugungen. Es gibt im Leben oft Situationen, in denen es sich auch für einen Egoisten lohnt, nett zu anderen zu sein. Zum Beispiel bei alltäglichen Verhandlungen oder

Kooperationsproblemen. Wir haben solche Situationen mit einer Testreihe simuliert, die wir Ultimatum-Spiel nennen. **Lufthansa**

Exclusive: Das hört sich nach „Alles oder Nichts“ an... **Ockenfels:** Das trifft in gewisser Hinsicht zu. In den Versuchen verhandelt Person A über die Aufteilung von 20 Euro mit Person B. Die Regel besagt, dass B der von A vorgeschlagenen Aufteilung zustimmen muss. Sagt B nein, bekommt keiner von beiden etwas. Viele Teilnehmer lehnen es ab, wenn A ihnen zum Beispiel nur fünf Euro anbietet. Die meisten Menschen empfinden es als unfair, wenn der eine dreimal soviel erhält wie der andere. **Lufthansa**

Exclusive: Rational ist das nicht. Fünf Euro sind mehr als gar nichts.

Ockenfels: Richtig. Aber so denken viele Menschen nun einmal nicht. Wenn die Person A im Ultimatum-Spiel nicht damit rechnet, dass B lieber den Konflikt in Kauf nimmt als einer unfairen Verteilung zuzustimmen, läuft A Gefahr, selbst alles zu verlieren. In der Tat ist es in unseren Experimenten so, dass A im Mittel seine Auszahlung maximiert, wenn er sich fair verhält, und B die Hälfte des Geldes anbietet.

Lufthansa Exclusive: Die Versuchspersonen sehen ein, dass Fairness hier notwendig ist?

Ockenfels: Ja, in den meisten Fällen läuft es darauf hinaus, dass das Geld halbe-halbe geteilt wird. Die Forschungsergebnisse sind sehr robust und lassen sich mit Menschen aus unterschiedlichen sozialen Schichten, Kulturen und Ländern replizieren. Es gibt allerdings auch Ausnahmen. **Lufthansa Exclusive:** Zum

Beispiel?

Ockenfels: Studenten der Wirtschaftswissenschaften verstehen zuweilen nicht, dass sie das Ultimatum-Spiel mit Egoismus nicht gewinnen können. Sie neigen zu dem Glauben, dass Menschen in allen Situationen immer mehr Geld weniger Geld vorziehen, so wie der berühmte *Homo oeconomicus*, der sich stets rational und perfekt egoistisch verhält. Der wäre natürlich im Ultimatum-Spiel in der Rolle von B auch mit einem einzigen Euro zufrieden. Also bieten die Wirtschaftsstudenten tendenziell weniger an -und fallen damit auf die Nase.

Lufthansa Exclusive: Habgier wie in diesem Versuch spielt im Wirtschaftsleben eine große Rolle, zum Beispiel an der Börse.

Ockenfels: Das ist richtig, allerdings sollte man sich hüten, Egoismus per se zu verurteilen und Fairness per se als überlegene Handlungsmaxime zu bezeichnen. Adam Smith, britischer Ökonom und Philosoph des 18. Jahrhunderts, hat schon darauf hingewiesen, dass der Egoismus des Einzelnen die Wohlfahrt aller steigern kann. Und in unserem Ultimatum-Spiel ist es ja zum

„Mit strengem Eigennutz kommen Sie weder im privaten noch im Geschäftsleben sehr weit“

Beispiel so, dass beide Akteure bei einer Ablehnung eines unfairen Vorschlags leer ausgehen, was der Wohlfahrt nicht förderlich ist. Faires Verhalten spielt allerdings an Börsen und in anderen großen Märkten sowieso kaum eine Rolle, da die dort herrschen den Marktkräfte auch faire Menschen zwingen, sich dem Wettbewerb zu stellen. Dort gibt es jedoch ganz andere Phänomene, die inkonsistent mit ökonomischen Verhaltensmodellen sind.

Lufthansa Exclusive: Und diese anderen Phänomene untersuchen Sie bei Ihren Experimenten auch?

Ockenfels: Ich versteigere meinen Studenten gern ein Glas voller Cent-Stücke. Das Durchschnittsgebot kommt meist recht genau an den Wert heran. Doch der Gewinner der Auktion bietet oft vier- bis fünfmal soviel. Vor solchen Fehlern sind erfahrene Praktiker genauso wenig geschützt wie Erstsemester.

Lufthansa Exclusive: Was aber verstehen Sie unter Fairness? Die Moralphilosophen bieten recht unterschiedliche Definitionen des Begriffes an.

>



Axel Ockenfels ist ein wissenschaftlicher Senkrechtstarter. Bereits mit 34 wurde er 2003 an der Universität Köln zum Professor für Wirtschaftliche Staatswissenschaft sowie zum Direktor des Energiewirtschaftlichen Instituts ernannt. Ockenfels, 1969 in Rheydt geboren, hat in Bonn Volkswirtschaft studiert. Einer seiner Lehrer war der Nobelpreisträger Reinhard Selten, der sein Interesse an der Spieltheorie weckte. Nach der Promotion 1998 an der Universität Magdeburg ging Ockenfels zu einem Forschungsaufenthalt an die Harvard Business School in den USA. 2000 kehrte er als Assistenzprofessor nach Magdeburg zurück, wo er sich zwei Jahre später habilitierte. Von 2002 bis 2003 leitete Ockenfels in Jena eine Forschungsgruppe am Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. Im März 2005 wurde ihm von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) der Gottfried-Wilhelm-Leib-niz-Preis verliehen. Im neuen Laboratorium für Experimentelle Wirtschaftsforschung an der Universität Köln untersucht der Preisträger, wie Menschen sich bei ökonomischen Entscheidungen verhalten. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Arbeit ist die optimale Gestaltung elektronischer Märkte. Günter Heismann sprach mit Axel Ockenfels in der Lufthansa Business Lounge des Flughafens München.

Ockenfels: Wir befassen uns in erster Linie nicht mit normativen Fairness-Begriffen, sondern mit den tatsächlichen Fairness-Vorstellungen wirklicher Menschen. In unseren Versuchen haben wir zum Beispiel ein bislang unbekanntes Phänomen entdeckt, das wir „selbst-zentrierte Fairness“ nennen. Die Menschen fordern Fairness für sich selbst, aber nicht unbedingt für andere. So sollen in einem Versuch 30 Euro zwischen drei Personen verteilt werden. A bekommt 10 Euro, B 20 Euro und C gar nichts. A fühlt sich dann meist fair behandelt: Er hat genau ein Drittel bekommen. Wie aber der Rest zwischen den beiden anderen aufgeteilt wird, ist ihm häufig nicht besonders wichtig. Die Menschen wollen sicherstellen, dass sie in einer Referenzgruppe nicht allzu schlecht dastehen, und sind dann auch bereit, etwas der Gruppe abzugeben. Aber sie fühlen sich nicht verantwortlich, auch dafür zu sorgen, dass alle anderen fair behandelt werden.

Lufthansa Exclusive: Altruistisches Verhalten haben Sie in Ihren Versuchen also nicht feststellen können? **Ockenfels:** In anonymen ökonomischen Situationen scheint Altruismus keine Rolle zu spielen. Umso wichtiger ist den Menschen ihre relative Position. Stellen Sie sich zwei Welten mit einer unterschiedlichen Einkommensverteilung vor. In Welt 1 verdient jeder 100000 Euro. In Welt 2 verdienen Sie 200 000 Euro, die anderen jedoch 400000 Euro. Absolut gesehen geht es Ihnen in Welt 2 besser, relativ gesehen jedoch schlechter. Der *Homo oeconomicus* würde die Welt 2 vorziehen, wo sein Gehalt doppelt so hoch ist. Viele Menschen würden jedoch Welt 1 vorziehen.

Lufthansa Exclusive: Ich verzichte auf die Hälfte meines Einkommens, nur damit die anderen nicht mehr haben als ich selbst - ist das nicht reine Missgunst, nackter Neid? **Ockenfels:** Nein, wohl eher eine grundlegende Aversion gegen eine als unfair empfundene Verteilung. Wir haben auch die umgekehrte Reaktion festgestellt: Wenn einer 200000 Euro Gehalt bekommt, alle anderen aber nur 100 000 Euro, dann geben bei unseren Befragungen viele Teilnehmer an, sie würden von ihren 200000 Euro etwas abgeben an die anderen. Viele möchten also nicht unbedingt sehr viel mehr haben als andere, aber vor allen Dingen auch nicht viel weniger.

Lufthansa Exclusive: Lässt sich mit Ihren Forschungen erklären, warum die Unzufriedenheit in Ostdeutschland heute so hoch ist? Absolut gesehen geht es dort den meisten Menschen seit der Wende ja viel besser.

Ockenfels: Die Forschungen legen nahe, dass viele Ostdeutsche auch deswegen unzufrieden sind, weil sie sich im Sozialgefüge der Bundesrepublik eher am unteren Rande befinden. Es gibt eine Forschungsrichtung, die sich mit solchen Fragen befasst, die so genannte Happiness Research. Da wird gefragt, was die Menschen glücklich macht - Kinder, ein hohes Einkommen oder was auch sonst. Eine der wichtigsten Erkenntnisse der Happiness-Forscher ist: Ein Anstieg des realen Einkommens macht die Menschen nur glücklicher, solange sie arm sind. In einem Land, das so reich ist wie die Bundesrepublik, spielt das absolute Einkommen für das Glücksempfinden nur noch eine untergeordnete Rolle. Mehr Geld bedeutet also nicht mehr Zufriedenheit.

Lufthansa Exclusive: Je reicher eine Gesellschaft ist, desto größeren Wert legen die Menschen also auf eine möglichst >

gleiche und gerechte Verteilung der Einkommen und der Vermögenswerte?

Ockenfels: Ich würde das eher aus individueller Sicht betrachten: Umso mehr Wert legen die Menschen auf ihre relative Position in der Gesellschaft. Wenn ihr Nachbar sich ein größeres Auto kauft, wollen sie auch eines. Damit startet eine Tretmühle: Jeder versucht, in seiner relativen Position aufzusteigen, aber am Glücksempfinden der gesamten Gesellschaft ändert sich nichts, weil es immer Leute gibt, die unten, und solche, die oben sind. **Lufthansa Exclusive:** Das Glück des einen ist also immer das Unglück des anderen?

Ockenfels: So negativ würde ich das nicht ausdrücken, aber das Glück des einen kann in der Tat negative Effekte auf andere haben. Es gibt aber eine Möglichkeit, dies zu mildern. Das Unglück, das die Menschen bei einer ungleichen Verteilung empfinden, wird gelindert, wenn die Leute das Gefühl haben, dass jeder die gleichen Chancen hat, zu den Reichen zu gehören. Wir

„Das Unglück des
einzelnen wird gelindert,
wenn die Leute das
Gefühl haben, dass
jeder die gleichen
Chancen hat“

haben im Labor sehr ungleiche Verteilungen implementiert -das eine Mal mit einem fairen Verfahren, das andere Mal mit einem unfairen. Insgesamt sind die Versuchsteilnehmer bei einer fairen Prozedur mit dem Ergebnis sehr viel zufriedener als bei einer unfairen.

Lufthansa Exclusive: Die empirischen Erkenntnisse, die Sie in ihrem Labor gewonnen haben, widersprechen weithin den theoretischen Annahmen der Wirtschaftswissenschaften. Werden an den Universitäten die Menschen also falsch ausgebildet, angehende Manager, die zu stark am kurzfristigen Profit orientiert sind und zu wenig kooperieren können?

Ockenfels: Diese Gefahr besteht durchaus. Aber die Lehrinhalte beginnen sich schon langsam zu wandeln. Unsere empirischen Forschungen finden bereits Eingang in die Lehrbücher. In 20 oder 30 Jahren werden wir den Studenten sagen: Ihr werdet es nicht glauben, aber zur Jahrtausendwende haben wir noch das Homo-oeconomicus-Modell für richtig gehalten. <