

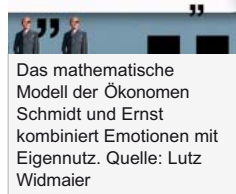
31.08.2009

Ökonomie-Studie

Wenn Volkswirte Verbotenes tun

von Olaf Storbeck

Sie hatten die richtige Idee zur richtigen Zeit: Vor zehn Jahren veröffentlichten verhaltensorientierte Wirtschaftsforscher eine Studie zu egoistischem und fairem Verhalten. Das Papier, dem die Forscher zunächst selber mitsstrauen, rüttelt an den Grundfesten ihrer Zunft. Die Ideen gehen bis heute um die Welt.



Das mathematische Modell der Ökonomen Schmidt und Ernst kombiniert Emotionen mit Eigennutz. Quelle: Lutz Widmaier

DÜSSELDORF. Der Zweifel sitzt mit am Tisch, als Klaus Schmidt, Professor an der Universität München, und sein Züricher Kollege Ernst Fehr nach einer Theorie suchen, die ein Phänomen erklärt, das Volkswirte weltweit beschäftigt: Menschen verhalten sich in manchen ökonomischen Experimenten egoistisch, in anderen dagegen äußerst fair.

„Die Grundzüge unseres Modells waren schnell fertig“, erinnert sich Schmidt. „Unsere Idee war relativ simpel.“ Doch beide Forscher misstrauen zunächst ihrem eigenen Erklärungsansatz. Das Misstrauen eines der beiden Gutachter des „Quarterly Journal of Economics“ ist noch größer – er zerreißt das Papier in der Luft.

Doch vor genau zehn Jahren, im August 1999, erscheint die Forschungsarbeit von Fehr und Schmidt mit dem Titel „A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation“ in der renommierten Fachzeitschrift. Seitdem ist sie eine der weltweit am häufigsten zitierten ökonomischen Studien.

Fehr und Schmidt haben damit ein bemerkenswertes Wettrennen gewonnen. Parallel zu ihnen entwickeln Mitte der 90er-Jahre zwei andere Ökonomen, Gary Bolton von der Pennsylvania State University und Axel Ockenfels – damals an der Universität Magdeburg und heute Professor in Köln –, ein ganz ähnliches Modell. Doch Fehr und Schmidt gelingt es einige Monate früher, ihre Forschungsergebnisse in einer wissenschaftlichen Top-Zeitschrift unterzubringen.

„Fehr und Schmidt gehörten zu den Ersten, die ein einfaches mathematisches Modell präsentierten, das Emotionen, die durch den sozialen Status des Einzelnen entstehen, mit Eigennutz kombinierte“, erklärt Colin Camerer, Professor am California Institute of Technology und einer der international führenden verhaltensorientierten Wirtschaftsforscher. „Das machte ihre Arbeit so wichtig und einflussreich.“ Selbst Wissenschaftler wie Ken Binmore vom University College in London und der in Bonn lehrende Avner Shaked, die die gesamte Forschungsrichtung scharf kritisieren, räumen ein: „Das Modell hat ikonischen Status.“

Fehr und Schmidt haben die richtige Idee zur richtigen Zeit. Verhaltensorientierte Wirtschaftsforscher beobachten Mitte der 90er-Jahre verschiedene Phänomene, die sie mit den damals gängigen ökonomischen Theorien nicht erklären können.

Diese basierten auf der Annahme, dass Menschen vollständig rational handeln, ausschließlich ihren eigenen Nutzen maximieren und sich nicht um das Wohlergehen anderer kümmern. In vielen Experimenten erweisen sich Menschen jedoch als weitaus sozialer und weniger egoistisch. Immer wieder offenbart sich der Wunsch nach Fairness, die Bereitschaft, Gewinne zu teilen, und miteinander zu kooperieren.

Eine neue, universelle Theorie, die diese Verhaltensmuster erklären kann und menschliche Entscheidungen prognostizierbar macht, gibt es Mitte der 90er-Jahre einfach nicht. Stattdessen existierten „fast so viele Theorien wie Beobachtungen“, erinnert sich Fehr. Die Wissenschaftler sitzen vor einem 1 000-Teile-Puzzle, ohne zu wissen, wie sie es zusammensetzen sollen. Fehr und Schmidt liefern mit ihrem Ansatz einen ersten Vorschlag zum Ordnen der Puzzle-Stücke. Dabei werfen sie die bis dahin üblichen Modelle nicht etwa komplett über den Haufen. Am Postulat des rationalen Verhaltens zum Beispiel halten sie fest.

Sie modifizieren die etablierten Modelle nur in einem Punkt: Sie lassen es zu, dass neben rein eigennützig agierenden Akteuren auch solche existieren, für die Fairness wichtig ist. Dazu gehören nach der Definition der Forscher alle Menschen, die keine extrem ungleichen Ergebnisse mögen und die daher bereit sind, freiwillig etwas Geld abzugeben, um ein gerechteres Ergebnis zu erreichen.

Fehr und Schmidt stellen fest, dass die Menschen sich nicht immer gleich verhalten – vieles hängt von der ökonomischen Umgebung ab. In einem stark kompetitiven Umfeld können schon wenige egoistische Personen auch Menschen mit einer großen Vorliebe für Fairness dazu bringen, sich völlig eigennützig zu verhalten. Der umgekehrte Fall ist ebenfalls möglich: In bestimmten Situationen reichen wenige Akteure mit sozialen Präferenzen, damit sich auch fast alle anderen fair verhalten.

Nur höchst ungern und stets mit einem schlechten Gefühl stellt Klaus Schmidt anfangs die „Theorie der Fairness, Konkurrenz und Kooperation“ in Vorträgen vor. „Ich hatte erhebliche Bauchschmerzen.“ Denn zusammen mit seinem Koautor hat er wissenschaftliches Neuland betreten und mit alten Konventionen gebrochen: Im Fach war es lange verpönt, ökonomische Prozesse mit unterschiedlichen Vorlieben von Menschen zu erklären, statt mit streng wirtschaftlichen Argumenten. „Was wir gemacht haben, war in gewisser Hinsicht etwas Verbotenes“, sagt Schmidt.

Als die Studie im Sommer 1997 bereits in Grundzügen fertig ist, treffen Schmidt und Fehr auf einem Symposium in der Schweiz auf Bolton und Ockenfels. Diese stellen eine frühe Version ihrer Forschungsarbeit zu genau demselben Thema vor. „Es war wirklich überraschend, wie ähnlich die Modelle waren“, sagt Ockenfels. „Das Thema lag damals einfach in der Luft.“

Bolton und Ockenfels veröffentlichen ihre Ergebnisse bereits ein Jahr später. Allerdings erscheinen sie im „Journal of Mathematical Psychology“, einer Zeitschrift aus der zweiten Reihe. Sie wurden kaum beachtet. Das ändert sich erst im März 2000, als Bolton und Ockenfels eine zweite, grundsätzlichere Version ihres Modells im renommierten „American Economic Review“ unterbringen. Das Fehr-Schmidt-Papier war zu diesem Zeitpunkt aber bereits acht Monate auf dem wissenschaftlichen Markt.

Diesen Vorsprung haben Bolton und Ockenfels bis heute nicht ganz aufgeholt: Ihr Aufsatz „ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition“ gehört zwar ebenfalls zu den am stärksten beachteten VWL-Forschungsarbeiten der vergangenen Jahre. Doch laut Google Scholar – einer Suchmaschine für wissenschaftliche Arbeiten – kommen Bolton und Ockenfels auf 1 544 Zitate, Fehr und Schmidt bringen es auf 2811.

Der große internationale Erfolg der vier Forscher, von denen drei aus dem deutschsprachigen Raum stammen, ist bemerkenswert, dominieren doch normalerweise angelsächsische Ökonomen die renommiertesten Fachzeitschriften. Wissenschaftler, die im deutschen Sprachraum forschen, haben es oft schwer, von den US-Kollegen ernst genommen zu werden.

Dass gerade auf dem Gebiet der verhaltensorientierten Wirtschaftsforschung deutschsprachige Ökonomen international führend sind, hält Klaus Schmidt nicht für Zufall. „Hier ist das Interesse an Themen wie Fairness und sozialen Präferenzen einfach größer. Die Amerikaner konzentrieren sich mehr auf Effizienzfragen.“

Ihren internen Wettbewerb betrachten beide Forscherteams gelassen. „Letztlich sind die Gemeinsamkeiten größer als die Unterschiede“, sagt Ockenfels. „Wir haben voneinander profitiert“, ergänzt Schmidt. „Dass zwei ähnliche Papiere ungefähr zeitgleich veröffentlicht wurden, hat den Ansatz für viele Wissenschaftler vertrauenswürdiger gemacht.“

Heute, zehn Jahre später, sehen allerdings auch Wissenschaftler wie Collin Camerer, die von der Theorie von Anfang an überzeugt sind, Schwachpunkte. So unterstellen beide Modelle, dass nur die Gewinnverteilung für Menschen wichtig ist, nicht aber, wie sie entsteht. „Spätere Arbeiten zeigen, dass die ‚Intentionen‘ sehr wohl eine wichtige Rolle spielen“, erklärt Camerer. Wenn ein unfaires Ergebnis absichtlich herbeigeführt wird, gehen die Menschen anders damit um, als wenn es zufällig oder aufgrund einer Regel zustande gekommen ist.

Die Leistung von Schmidt und Fehr will Camerer damit keinesfalls kleinreden: „Sie haben viele andere Forscher inspiriert und etliche Experimente losgetreten.“ Die Suche nach der perfekten Theorie, sie geht also weiter.

Link zum Artikel: <http://www.handelsblatt.com/politik/nachrichten/wenn-volkswirte-verbotenes-tun;2451054>

© 2009 ECONOMY.ONE GmbH - ein Unternehmen der **Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH**

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: [Content Sales Center](#) | [Sitemap](#) | [Archiv](#)

Powered by [Interactive Data Managed Solutions](#)

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende [Nutzungshinweise](#), die [Datenschutzerklärung](#) und das [Impressum](#).