Abschied vom Raffke

Der Mensch ist fair und will teilen – und er handelt emotional. Das haben auch die Ökonomen erkannt / Von Sophie Weber

ls besten Freund hätte ihn wohl niemand gern, den homo oeconomicus. Er kalkuliert immer rational Chancen und Risiken. Dann entscheidet er so. dass er den größtmöglichen Vorteil hat. Er ist klug und vernünftig, aber er teilt mit niemandem. "Viel Geld ist besser als kein Geld" - das ist seine Devise. Jahrzehntelang arbeitet die Wirtschaftswissenschaft nun schon mit diesem vereinfachten Modellbild vom Menschen. Und tatsächlich lässt sich so vieles erklären, zum Beispiel das menschliche Verhalten in Marktsituationen mit Wettbewerb. Doch stößt das Modell an seine Grenzen. Wissenschaftler entwickeln deshalb neuerdings mit Methoden der Verhaltens- und der Hirnforschung ein neues Menschenbild für die Ökonomie: Der Mensch soll fairer und irrationaler werden.

"Wenn man mit realen Menschen zu tun hat, dann wird man doch mit der Nase darauf gestoßen, dass Menschen sich nicht immer egoistisch verhalten." Diese Beobachtung stand am Anfang der Arbeit des Kölner Ökonomie-Professors Axel Ockenfels und Experimente stützten seine These - zum Beispiel das Ultimatum-Spiel. Dabei erhält ein Proband zehn Dollar, davon soll er einer zweiten Person etwas abgeben. Lehnt der Empfänger die Summe ab, bekommt keiner etwas. Handelten nun beide wie der homo oeconomicus, dann gäbe der Geber so wenig Geld wie möglich ab. Der Empfänger würde annehmen, denn wenig Geld ist immer noch besser als kein Geld.

In der Realität gaben bei Tests 71 Prozent der Probanden genau die Hälfte des Geldes ab. Denn der Geber weiß, dass der Empfänger ihn für unfaires Verhalten bestrafen würde und deshalb sogar auf das Geld verzichtet. "Hier macht es auch für Egoisten Sinn, ein faires Angebot zu machen", hat Ockenfels festgestellt.

Doch auch wenn es ökonomisch nicht sinnvoll ist, teilen Menschen. Das zeigt das so genannte "Diktator-Spiel". Hier kann der Empfänger nicht ablehnen und der Geber also unabhängig entscheiden, wie viel er gibt. Immerhin 21 Prozent der Probanden verhielten sich bei Tests wie der klassische homo oeconomicus und teilten nicht. Doch genauso viele schenkten dem anderen die Hälfte des Geldes. "Viele Menschen haben ein Faible für Gerechtigkeit", meint Ockenfels.

Ein Grund dafür könnte in der Evolutionsbiologie liegen: Menschen lebten für lange Zeit in kleinen Gruppen. Nur erfolgreiche Kollektive konnten das individuelle Überleben sichern. Deshalb mussten alle Gruppenmitglieder zusammenarbeiten. Durch die Bestrafung von unfairem Verhalten schützten sich die Menschen gegen Schmarotzer.

Um dieses menschliche Verhalten wissenschaftlich abbilden zu können, hat Ockenfels gemeinsam mit seinem Kollegen Gary Bolton die ERC-Theorie entwickelt. ERC steht für Equity, Reciprocity and Competition: Gleichheit, Reziprozität und Wettbewerb. Diese drei Komponenten bestimmen das wirtschaftliche



So viel Geld, das reicht doch für beide. Dass Menschen teilen wollen, lässt sich auch in Experimenten nachweisen. Der Geizkragen im Bild unten ist ein Auslaufmodell. FOTOS: FOTOFINDER / DDP

Verhalten. Dabei ist der Mensch weder grundsätzlich fair noch allein auf Gewinnmaximierung aus. Denn wären die Menschen nur fair, dann würden sie immer gerecht teilen, auch im Ultimatumspiel. Vielmehr spielt auch die Reziprozität, also das Verhandeln und das Wissen um das Verhalten des anderen eine wichtige Rolle. Ockenfels sagt: "Sobald es einige faire Leute gibt, multipliziert sich die Fairness, so dass sich immer mehr Menschen fair

Die ERC-Theorie erschien im Jahr 2000 in der American Economic Review und gehört inzwischen zu den meistzitierten wirtschaftswissenschaftlichen Ar-

tikeln des neuen Jahrtausends. Immerhin veränderte diese Theorie den Blick auf das gesamte Wirtschaftssystem: "Effizienz ist eben nicht das einzige Kriterium für Wirtschaftlichkeit", hat Ockenfels festgestellt: "Unsere Forschungen zeigen, dass Effizienz, Gerechtigkeit und Fairness zusammenhängen." Und damit ist die Theorie auch ein erster Schritt hin zu einer ökonomischen Perspektive auf die Gerechtigkeitsdebatte.

Allerdings hat Ockenfels' gerechtigkeitsliebender Mensch noch immer eine wichtige Eigenschaft mit dem homo oeconomicus gemeinsam: Er ist rational. Ein Charakterzug, den man realen Menschen nicht unbedingt unterstellen kann. Wie Emotionen das Wirtschaftsverhalten von Menschen beeinflussen, damit beschäftigt sich die Neurofinanzwissenschaft mit Methoden der Hirnforschung.

So durchleuchtete Brian Knutson, Professor für Neurowissenschaft und Psychologe an der Stanford University, menschliche Gehirne während eines fiktiven Aktienhandels. Dabei entdeckte er: Bei ängstlichen Menschen, die übervorsichtig investierten und sich dadurch auch Gewinne entgehen ließen, war die Aktivierung der vorderen Insula besonders groß. Von diesem Teil des Gehirns wird vermutet, dass er bei Ängsten stark angeregt ist.

Bei Menschen, die riskante Spekulationen unternahmen, war hingegen dasselbe Gehirnareal aktiv wie beim Orgasmus und im Kokainrausch - der Nucleus accumbens. Es liegt also die Vermutung

> nahe, dass es an der Börse nicht nur um Rationalität geht, sondern um irrationale Emotionen wie Lust oder Angst. Knutson geht sogar so weit zu vermuten, dass unbewusst diese Emotionen ch schon genutzt werden. So

würden zum Beispiel Versicherungen große Schäden beschreiben, dadurch die vordere Insula anregen und die Risikoaversion stärken. Umgekehrt aktivierten Kasinos durch günstiges Essen und kleine Geschenke den Nucleus accumbens und beförderten so ein riskanteres Verhalten.

"Glück ist immer die freudige Erwartung", sagt auch Helmut Henschel, der sich für die Forschungsabteilung der WestLB lange mit der Neurophysiologie des Anlegerverhaltens beschäftigt hat. Das bedeutet: Das so genannte "Glückshormon" Dopamin wird bereits bei der Gewinnprognose in größeren Mengen ausgeschüttet. Diese Vorfreude auf den Gewinn kennt jeder Lotto-Spieler. Wenn sich die Prognose als richtig herausstellt, erfolgt keine weitere hohe Dopamin-Ausschüttung. War die Prognose falsch, kommt es zwar zur Enttäuschung, doch die wird vom selektiven Gedächtnis häufig verdrängt. An das Glücksgefühl der Vorfreude erinnert man sich hingegen.

Allerdings ist die mangelnde Rationalität in der Realität nicht immer ein Nachteil, so weiß Henschel aus der Erfahrung: "Die Rationalität ist oft zu langsam und in manchen Bereichen auch zu eng. Das Unterbewusstsein ist da schneller."

Wer zu viel nachdenkt, macht keinen Gewinn.

Wer tatsächlich im hektischen Tagesgeschäft der Börse jede Entscheidung rational überdenkt und abwägt, der kommt gar nicht bis zum Gewinn. Problematisch wird es allerdings, wenn sich die Händler selbst überschätzen und davon überzeugt sind, dass sie rational handeln.

Damit hat das neue Menschenbild der Ökonomie auch ganz praktische Implikationen. Denn das Wissen um die Irrationalität und die emotionalen Einflüsse kann Anlegern langfristig dabei helfen, ihre Investitionsstrategien zu verbessern. Auch das ERC-Modell wird schon in der Praxis genutzt. So berät Axel Ockenfels zum Beispiel das Internetauktionshaus Ebay, das mit seiner Hilfe das Kundenbewertungssystem verhaltensökonomisch verbessert hat.

Der gierige homo oeconomicus ist zwar nicht tot - als vereinfachendes Modell ist er für die Wirtschaftswissenschaft noch immer von Vorteil – doch sein Bruder, der gerechtigkeitsliebende homo irrationalis, ist auf dem Vormarsch.

FRAGEN SIE NUR!

Die Sirene weckt den Urinstinkt

Wieso heulen manche Hunde los, wenn sie eine Sirene hören?

"Das ist ein ganz normales Verhalten", sagt Hansjoachim Hackbarth, Leiter des Instituts für Tierschutz und Verhalten an der Tierärztlichen Hochschule Hannover. "Dieses Geräusch kennen wir aus

dem Rudelverhalten von

Wölfen." Mit Frequenzen im Ultraschallbereich, die für Menschen unhörbar sind, regen die Tiere sich gegenseitig zum Mitheulen an. "Solche Frequenzen sendet zum Beispiel auch ein Martinshorn aus", erklärt Hackbarth. Neben den beiden für uns deutlich hörbaren Tönen von 440 und 585 Hertz gelangen in das empfindlichere Hundeohr also auch Töne, die den Urinstinkt zum Heulen auslösen. Manche Hunde reagieren mit dem gleichen Verhalten auf Flöten- oder Klaviermusik. Dass nicht alle Tiere den vorbeifahrenden Krankenwagen mit einem Heulkonzert begleiten, liegt daran, dass die Hunde unterschiedlich empfindlich sind. "Bei den Menschen schwätzt ja auch der eine mehr und der andere weniger",

Noch Fragen? Fragen Sie nur! Per Postkarte an die Badische Zeitung, Basler Straße 88, 79115 Freiburg oder per E-Mail an fragen@badische-zeitung.de

sagt Hackbarth.

Übergewicht belastet die männlichen Spermien

Übergewicht kann die männliche Fruchtbarkeit beeinträchtigen. Dies geht aus einer Studie der Universität von Aberdeen (Schottland) hervor, die auf der europäischen Konferenz der Fortpflanzungsmediziner in Barcelona vorgestellt wurde. Danach weisen korpulente Männer weniger Samenflüssigkeit und einen größeren Anteil anormaler Spermien auf. Mehr als 5000 Männer wurden untersucht. dpa

Auch bei Älteren kann das Gehirn noch wachsen

Ältere Menschen, die Neues lernen, können ihr Gehirn damit zum Wachsen bringen. Das hat eine Studie des Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf (UKE) und des Universitätsklinikums Jena eindrücklich belegt. Für die Untersuchung wurden 44 Menschen zwischen 50 und 67 Jahren gebeten, Jonglieren zu lernen. Nach einer dreimonatigen Trainingsphase stellten die Wissenschaftler Vergrößerungen in verschiedenen Gehirnregionen fest. Gewachsen waren die Bereiche, die für das Lernen, die Wahrnehmung von Bewegungen und das hirneigene Belohnungssystem von Bedeutung sind. dpa

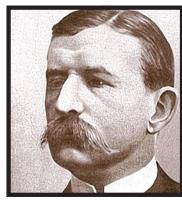
GEISTESBLITZE

Wettlauf mit dem Eis

ternehmen kein guter Stern. Der schwedische Ingenieur Salomon August Andrée ist alles andere als ein erfahrener Luftfahrer, als er am 11. Juli 1897 in einem seidenen Ballon von Spitzbergen zum Nordpol aufbricht. Elfmal erst ist er Mal hat er das Manöver geübt, mit dem er seinen Expeditionsballon "Adler" vor dem richtungslosen Driften bewahren

on Anfang an steht über dem Un- will. Über den Boden schleifende Schleppseile, so genannte "Guideropes", sollen in Kombination mit Segeln das Gefährt steuerbar machen. Leider bleiben die Seile am Strand liegen. Der "Adler", in dem sich außer Andrée noch seine Mitfahrer Nils Strindberg und Knut Fraenkel zuvor aufgestiegen, und nur ein einziges befinden, sinkt gleich nach dem Start gefährlich tief ab. Warum kehrt Andrée nicht um? Im Jahr zuvor hatte er bereits den ersten Versuch aufgeben müssen.

Denn der Wind weht nur selten aus Süden. Jetzt hat er Glück. Andrée weiß, dass ihm ein dritter Versuch nicht gewährt sein wird. Der "Adler" fliegt nicht lange. Am 12. Juli gerät der Ballon in eine Wolke, der Wasserstoff kühlt sich ab, das Gefährt sinkt. Immer wieder "stempelt" die Gondel das Eis. Am 14. Juli setzt der Ballon zum letzten Mal auf. Mehr als 300 Kilometer von der nächsten Küste entfernt machen sich Andrée und seine Mitstreiter mit Schlitten und Proviant auf den Weg durch das Treibeis. Sie hoffen ein Lager auf Franz-Josef-Land zu erreichen, einer Inselgruppe östlich von Spitzbergen.



Salomon August Andrée

Über drei Monate lang kämpfen sich die Männer durch wassergefüllte Gräben, über Eismauern und Schneefelder. Sie ernähren sich von erlegten Eisbären und Seehunden. Doch alle Mühe ist vergeblich: Das Eis treibt schneller nach Westen, als die Männer nach Osten vordringen können. Am 5. Oktober 1897 erreichen sie die Insel Vitö im Osten von Spitzbergen und beschließen erschöpft, dort zu überwintern. Erst 33 Jahre später finden Robbenjäger auf Vitö die Überreste ihres Lagers mit den Tagebüchern und Fotografien, die den vergeblichen Weg durch das Eis dokumentieren.