

## Das Wunder der Ehrlichkeit

Von Lisa Nienhaus



Am Telefon wird der Lüge häufiger geglaubt

*03. August 2008* Als die Liechtensteiner Steueraffäre im vergangenen Februar ans Licht kam, hat das die gewöhnlichen Menschen aufgewühlt. Lug und Trug in der Mitte des Landes, in der deutschen Wirtschaftselite! Geschäftsleute und hochrangige Manager, die Hunderte Millionen Euro am Staat vorbeischaffen, ins Ausland! Wie konnte das passieren

Ökonomen waren nicht erstaunt. Die Anhänger der reinen Lehre sehen es so: Es gibt einen Anreiz, Steuern zu hinterziehen (mehr Geld auf dem Konto), also werden auch Steuern hinterzogen – es sei denn, die Entdeckungswahrscheinlichkeit und die mögliche Strafe sind sehr hoch. Der Homo oeconomicus hat mit Moral oder Gesetzestreue nichts zu schaffen. Sein Verhalten ist streng egoistisch und rational. Ob im Schuhkauf oder in der Steuerhinterziehung – er wägt bei jeder Handlung ab: Wie hoch ist mein wahrscheinlicher Nutzen? Gegen: Wie hoch sind meine wahrscheinlichen Kosten? Ist der Nutzen höher, dann kauft er die Schuhe oder hinterzieht die Steuern.

So weit, so bekannt – und so real. Denn Lügen und Betrügen ist allgegenwärtig im Wirtschaftsleben. Geschäftsleute fälschen Bilanzen. Konkurrenten sprechen heimlich Preise miteinander ab. Die freundliche Frau am Telefon, die „bloß eine Frage“ stellen will, belästigt den Angerufenen zwanzig Minuten mit ihrer Frageorgie. Und die Internetgeneration läßt sich fleißig im Internet illegal Musikstücke und Filme herunter.

### Zum Thema

- Die Ökonomie entdeckt die Menschlichkeit
- Rebell im Elfenbeinturm
- Süchtig nach Wissenschaft
- Die Hirnforschung erklärt das Freudestrahlen des Lohnempfängers
- Das Gehirn entscheidet anders

### Im Labor untersucht: Lüge, Betrug und Ehrlichkeit

Ökonomen sind verwundert, dass es überhaupt noch so viele Menschen gibt, die ihre Steuern korrekt zahlen, DVDs im Geschäft kaufen und ihrem Arbeitgeber nicht einmal einen Bleistift entwenden. Denn in all diesen Fällen ist die Entdeckungswahrscheinlichkeit äußerst gering, zum Teil auch die zu erwartende Strafe nicht gerade hoch.

Mit der reinen Lehre ist dem Phänomen nicht beizukommen, entschieden einige Wirtschaftswissenschaftler. Deshalb erforschten sie die Lüge, den Betrug und die Ehrlichkeit durch Experimente. Dan Ariely und Nina Mazar von der Universität MIT haben einige der Ergebnisse zusammengefasst und Empfehlungen für die Politik ausgesprochen.

Die erste wichtige Erkenntnis aus dem Labor: Menschen lügen und betrügen durchaus, wenn es ihnen nützt. Aber sie tun das selten im maximal möglichen Umfang. Selbst wenn die Wahrscheinlichkeit, entdeckt zu werden, gleich null ist, entscheiden sich nicht alle für einen Betrug.

### **Das innere Belohnungssystem belohnt Ehrlichkeit**

So berichten die Autoren von einem Experiment, in dem Studenten einen Fragebogen ausfüllen mussten. Je mehr richtige Antworten sie gaben, desto mehr Geld wurde ihnen am Schluss ausgezahlt. Doch es gab zwei Varianten des Experiments: In der einen wertete der Versuchsleiter die Fragebögen aus. In der anderen werteten die Teilnehmer ihre Antworten selbst anhand eines Lösungsbogens aus und gaben gegenüber dem Versuchsleiter später nur an, wie viel sie richtig beantwortet hatten. Wenig überraschend: Werteten die Teilnehmer ihre Fragebögen selbst aus, waren auf einmal viel mehr richtige Antworten dabei. Sie betrogen. Doch obwohl die Entdeckungswahrscheinlichkeit gering war, logen die Teilnehmer meist nur ein bisschen. Im Schnitt nutzten sie nur zwanzig Prozent ihres Spielraums nach oben. Interessant daran: Das Ausmaß der Unehrlichkeit stieg nicht, wenn die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung verringert wurde.

Menschen haben also offensichtlich Hemmungen, allzu stark zu lügen – und das liegt nicht nur an der Wahrscheinlichkeit, mit der diese Lügen entdeckt werden. Ariely und Mazar glauben deshalb, dass es neben dem Belohnungssystem von außen (dem Geld, das man pro richtiger Frage erhält) auch ein inneres Belohnungssystem gibt. Es belohnt Rechtschaffenheit, in diesem Fall Ehrlichkeit. Spannend ist die Frage, wie man dieses Belohnungssystem aktivieren kann, wann also die Grenze überschritten wird, bei der sich ein Mensch dazu entscheidet, ehrlich zu sein. Ariely und Mazar nennen diesen Punkt die „Aktivierungsgrenze“. Sie stellen fest, dass diese Grenze sich verschieben lässt. So betrügen Teilnehmer in Experimenten weniger, wenn sie vor der Handlung Kurzgeschichten über sich selbst schreiben müssen oder während der Handlung in einen Spiegel blicken. Ariely und Mazar nennen das „die Selbsterkenntnis erhöhen“. Sehr effektiv war es auch, Teilnehmer eines Experiments zu bitten, zuvor die Zehn Gebote niederzuschreiben – dann betrügen sie gar nicht mehr – oder einen nicht-bindenden „Ehrenkodex“ zu unterschreiben.

### **Betrügen am Telefon ist besonders erfolgreich**

Wenn Menschen miteinander verhandeln, spielt für ihre Ehrlichkeit auch das Medium, über das sie kommunizieren, eine große Rolle. So zeigen Kathleen Valley, Joseph Moag und Max Bazerman, dass die Lüge besonders schwerfällt, wenn man seinem Handelspartner gegenübersteht und ihm ins Gesicht lügen muss. Verhandeln sie von Angesicht zu Angesicht, sind die Teilnehmer an Experimenten deutlich ehrlicher zueinander, als wenn sie sich Nachrichten schicken oder miteinander telefonieren. Besonders skrupellos lügen die Menschen dagegen am Telefon. Das Perfide daran: Betrügen am Telefon ist auch noch besonders erfolgreich. Denn das Vertrauen der anderen Seite ist hoch. Die falschen Nachrichten werden häufiger geglaubt.

Es existiert eine gängige Erklärung, wieso Menschen anderen so ungerne ins Gesicht lügen. Sie haben Angst, dass der Gegenüber die Lüge erkennt. Das wäre eine Erklärung, die das Verhalten sogar vereinbar mit der herkömmlichen ökonomischen Theorie machen würde. Doch die Idee wird von der Praxis widerlegt. So haben Axel Ockenfels und Reinhard Selten untersucht, ob Beobachter einer Verhandlungssituation beurteilen können,

ob die Verhandelnden ehrlich zueinander sind. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass die Beobachter dies nicht besser können als der Zufall.

Die Experimente können dazu beitragen, den Betrug im Wirtschaftsleben besser zu verstehen – und besser zu verhindern (sofern man das für sinnvoll hält). Wirtschaftswissenschaftler raten klassischerweise dazu, die Entdeckungswahrscheinlichkeit und die Strafe zu erhöhen, um Betrug zu verhindern. Das ist nicht falsch, aber es gibt noch mehr Möglichkeiten – nämlich, indem das innere Belohnungssystem angekurbelt wird. Das geht über Erziehung, öffentlichen Druck, vielleicht auch über Werbung. Vor allem aber lohnt es sich, beim Verhandlungspartner einmal persönlich vorbeizuschauen.

**Mazar/Ariely (2006):** Dishonesty in Everyday Life and Its Policy Implications, im Internet:  
<http://web.mit.edu/ariely/www/MIT/Papers/dishonesty.pdf>

**Ockenfels/Selten (2000):** An Experiment on the Hypothesis of Involuntary Truth-Signalling in Bargaining, in: Games and Economic Behavior 33

**Valley/Thompson/Bazerman (1998):** A matter of trust: Effects of communication on the efficiency and distribution of outcomes, in: Journal of Economic Behavior and Organization 34

Text: F.A.Z.

Bildmaterial: Dieter Rüchel

F.A.Z. Electronic Media GmbH 2001 - 2008

Dies ist ein Ausdruck aus [www.faz.net](http://www.faz.net).