

Der Homo oeconomicus ist tot

by Norbert Häring (appeared March 14, 2001 in the Financial Times Deutschland)

Eine neue ökonomische Theorie, die Fairness und Effizienz verknüpft, deckt Kosten des Wettbewerbs auf.

Das Menschenbild der Ökonomen ist wenig schmeichelhaft. Der homo oeconomicus richtet sein ganzes Streben darauf, den eigenen materiellen Wohlstand zu mehren. Solidarität, Fairness und Gemeinsinn sind Eigenschaften, die ihm fremd sind: Es geht um Gewinnmaximierung.

Im marktwirtschaftlichen Wettbewerb verhält der Mensch sich tatsächlich meist so, als ob ihn nichts anderes als die Mehrung von Einkommen und Vermögen interessiert. Nichts wäre daher dagegen einzuwenden, wenn Ökonomen sich auf Aussagen darüber beschränkten, wie man marktwirtschaftliche Prozesse und Strukturen effizient gestaltet - und die Diskussion darüber, welche Aspekte der Gesellschaft wettbewerblich organisiert werden sollten, anderen Disziplinen überließen.

Doch diese Beschränkung läuft ihrem Selbstverständnis zuwider. Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht ein mehr oder weniger bekannter Ökonom die Öffentlichkeit mit seiner Erkenntnis beglückt, dass der Markt die überlegene Organisationsform ist und dass sich durch weniger Staat und weniger Umverteilung das Bruttoinlandsprodukt steigern ließe. Dabei vergessen sie regelmäßig den Hinweis darauf, dass es ihr Instrumentarium nicht erlaubt, etwas über die immateriellen Kosten zu sagen, mit denen das Mehr an materiellem Wohlstand erkaufte wird.

Eine neue ökonomische Theorie ist angetreten, die Trennung von Effizienz- und Verteilungsfragen aufzuheben. Sie könnte dazu beitragen, das Instrumentarium der Ökonomen auf die Höhe ihres Anspruchs in der Politikberatung zu bringen. ERC - Equity, Reciprocity and Competition* heißt die Theorie, die Gary Bolton von der Pennsylvania State University und Axel Ockenfels von der Universität Magdeburg entwickelt und in Fachkreisen bereits recht populär gemacht haben.

Menschen im Laborversuch

Die Theorie basiert auf einer einfachen Zielfunktion des Menschen, die das Streben nach materiellem Gewinn mit dem Streben nach Fairness vereint. Dabei werden die Fairness-Normen nicht beliebig gesetzt, sondern aus den Ergebnissen von Laborexperimenten abgeleitet. Zwei solcher Experimente haben immer wieder die Theorie vom Homo oeconomicus widerlegt, das Diktator-Spiel und das Ultimatum-Spiel. Beim Diktator-Spiel erhält ein Teilnehmer einen Geldbetrag, den er auf sich und einen Spielpartner aufteilen darf. Entgegen der einfachen Gewinnmaximierungsthese geben die meisten Diktatoren ihrem Partner etwas ab, im Durchschnitt ein Viertel ihres möglichen Gewinns.

Im Ultimatum-Spiel kann der Partner entscheiden, ob er die Aufteilung durch den Vorschlagenden annimmt. Nimmt er an, bekommt er seinen vorgeschlagenen Anteil. Lehnt er ab, bekommen beide gleich viel, nämlich gar nichts. Entgegen der traditionellen Theorie kommt es bei diesem Spiel sehr häufig vor, dass "unfaire" Angebote abgelehnt werden. Die Mehrheit der Vorschlagenden gibt daher gleich die Hälfte ab, um das Risiko einer Ablehnung zu minimieren.

Ökonomen neigen dazu, solche Abweichungen von ihrer Theorie für irrelevant zu halten. Denn anders als in den beschriebenen Spielen stehen in einer Marktwirtschaft meist mehrere Menschen zueinander in Konkurrenz. Die Ergebnisse von Auktionsspielen, die wettbewerblich organisierte Märkte nachbilden, rechtfertigen die Einschätzung der Wirtschaftswissenschaftler, dass in ihrem Kerngebiet der Egoismus dominiert.

In einem solchen Experiment darf ein Teilnehmer sich den Geldbetrag mit demjenigen Gegenpart teilen, der mit dem geringsten Anteil zufrieden ist. Die konkurrierenden Spieler bei der Auktion geben sich regelmäßig mit einem minimalen Anteil zufrieden, den sie im Ultimatum-Spiel ablehnen würden.

Die ERC-Theorie von Bolton und Ockenfels formuliert eine Zielfunktion des Menschen, die zu den Ergebnissen aller drei Gruppen von Experimenten passt. Sie setzt sich zusammen aus dem Streben nach materiellem Gewinn und dem Streben nach Fairness. Gewinnstreben funktioniert schlicht nach dem Je-mehr-desto-besser-Prinzip. Zusätzlich jedoch bewertet der Einzelne den eigenen Anteil relativ zur Größe des Kuchens, der insgesamt zu verteilen ist. Je weiter entfernt sein Anteil vom aus seiner Sicht fairen Anteil entfernt ist, desto größer ist der Abzugsposten vom Nutzen aus dem materiellen Gewinn.

Solidarität ist messbar

Die ERC-Theorie erklärt das freiwillige Geben des Diktators und das Ablehnen positiver Angebote beim Ultimatum-Spiel. Das Ziel der alleinigen materiellen Wohlstandsmehrung ist nach der Theorie ein Spezialfall der allgemeinen Nutzenfunktion. Zum Tragen kommt dieser Spezialfall vor allem in einem wettbewerblichen Umfeld, wie es im Auktionsspiel simuliert wird.

Anders als beim Ultimatum-Spiel können die Teilnehmer im Auktionsspiel die Fairness der Verteilung nicht beeinflussen. Wenn sie mehr fordern, bekommen sie wahrscheinlich nichts und trotzdem bleibt die Verteilung unfair. Daher haben Fairness-Überlegungen in einem von Konkurrenz geprägten Umfeld für sie kaum Relevanz.

Das rechtfertigt aber nicht, Fairness-Vorstellungen der Individuen bei der Bewertung des Ergebnisses unter den Tisch fallen zu lassen. Denn sowohl diejenigen, die wenig oder gar nichts erhalten, als auch der Privilegierte in dem Spiel würden abseits der wettbewerblichen Zwänge eine gleichmäßigere Verteilung bevorzugen.

Es reicht daher nicht aus, auf Effizienzgewinne zu verweisen - insbesondere wenn es darum geht, ob der Markt auf neue Gebiete ausgedehnt werden oder ob Umverteilungsmaßnahmen aus Effizienzgründen abgebaut werden sollen. Den Menschen ist auch wichtig, wie das Ergebnis unter Fairness-Gesichtspunkten zu bewerten ist.

* ERC: *A Theory of Equity, Reciprocity and Competition*, *American Economic Review*, Vol. 90, März 2000, S. 166-193.