

Experiment

Menschen streben nach Gerechtigkeit

Von Martin Greive 10. Juli 2009, 17:22 Uhr

Lange glaubten Ökonomen, dass Menschen im Wirtschaftsleben rein egoistisch handeln. Erst Experimente im Labor beweisen nun, dass wir vor allem gerecht behandelt werden wollen – und dafür sogar auf Geld verzichten. WELT ONLINE hat eines dieser Experimente durchgeführt.



Foto: Reto Klar

Für WELT ONLINE finden sich in einem Kölner Labor 32 junge Menschen für ein Experiment ein. Sie werden in zwei Gruppen unterteilt. Die eine bekommt Geld, die andere nicht. Je zwei Personen müssen verhandeln

Nummer 27 ist sichtlich nervös. Hektisch kaut er an seinen Fingernägeln. Nummer 1 hingegen gibt sich völlig cool. Kurz vor Beginn des Experiments liest er noch eine Zeitschrift, er gähnt. Alle Kabinen in dem Labor der Universität Köln sind belegt. 32 junge Menschen sind zusammengekommen, um ein Spiel zu spielen. Ein Spiel, in dem es um Geld geht. Um Gerechtigkeit. Und vor allem darum, das menschliche Wesen besser zu verstehen.

Dann geht es los. Das sogenannte Ultimatumspiel funktioniert nach einfachen Regeln: 16 Teilnehmer bekommen zu Beginn jeweils 20 Euro, die anderen 16 gehen leer aus. Jeder „Neureiche“ muss entscheiden, wie viel Geld er einem bestimmten Mitspieler aus der Gruppe der arm Gebliebenen abgeben will. Der Arme muss überlegen, ob er das Geld

annimmt. Lehnt er ab, bekommen er und auch sein Mitspieler nichts.

Mit einfachen Experimenten wie diesen versuchen Forscher zu ergründen, wie gerecht sich Menschen im Wirtschaftsleben verhalten. Sind sie egoistisch und behalten große Teile des Geldes für sich? Oder teilen sie es fair mit denen, die nichts haben? Professor Axel Ockenfels von der Uni Köln geht seit Jahren diesen Fragen nach. „Wir haben festgestellt, dass nicht nur das eigene finanzielle Interesse, sondern auch das Thema Gerechtigkeit in Verhandlungen eine ganz entscheidende Rolle spielt“, sagt Ockenfels.

Mit diesem Ergebnis aus der sogenannten experimentellen Wirtschaftsforschung haben Ockenfels und seine Kollegen die Wirtschaftswissenschaft völlig auf den Kopf gestellt. Denn vorher sah das Menschenbild anders aus: Ökonomen gingen davon aus, dass der Mensch in erster Linie eines im Sinn hat: sich selbst. Demnach will er für sein eigenes Wohl sorgen, andere Menschen sind ihm egal. „Diese Annahme hat sich als völlig falsch erwiesen“, sagt Ockenfels.



FOTO: RETO KLAR

Axel Ockenfels erforscht menschliches Verhalten

Wie falsch, das zeigt das Experiment im Kölner Labor. Natürlich kann es die Wirklichkeit nicht eins zu eins abbilden. Aber es gibt Hinweise darauf, wie sich Menschen in Verhandlungen verhalten. Denn für die Versuchsteilnehmer geht es in dem Spiel um echtes Geld – es gibt also einen Anreiz, das Spiel sehr ernst zu nehmen.

Wenn die alten Annahmen der Wirtschaftswissenschaftler stimmen würden, müssten sich alle Versuchsteilnehmer gleich verhalten: Die Reichen würden den Armen von ihren 20 Euro nur einen einzigen Euro abgeben und die restlichen 19 Euro behalten. Denn sie wollen möglichst viel für sich herausholen. Die Armen wiederum würden das niedrige Angebot akzeptieren, denn ein Euro ist ja besser als kein Euro.

Doch kein einziger der reichen Versuchsteilnehmer bot seinem armen Mitspieler nur einen Euro an. Im Gegenteil: Die Reichen gaben den Armen viel Geld ab, etliche teilten ihre 20 Euro sogar genau zur Hälfte auf. Jeder Teilnehmer bot den Armen in der ersten Runde mindestens sieben Euro an.

Jil Carsen etwa, eine 20-jährige Studentin, teilte ihrem Gegenüber acht Euro zu. Selbst bei diesem Angebot hatte sie noch Skrupel: „Ich fand mein eigenes Angebot ja schon ein bisschen ungerecht“, sagt die Studentin etwas verschämt. Doch ihr Angebot wurde angenommen.

In den nächsten Runden, in denen ihr immer wieder ein anderer Verhandlungspartner zugelost wurde, bot sie mindestens sieben Euro. Nur einmal wollte sie einen armen Mitspieler mit sechs Euro abspesen. Als dieser ihr Angebot ausschlug, ging sie mit ihrem Angebot in der nächsten Runde sofort wieder nach oben. Schließlich wollte auch sie selbst Geld bekommen.

Jils Vorgehen passt zu den Ergebnissen aus Ockenfels' jahrelangen Forschungen. „Durchschnittlich werden 40 bis 45 Prozent des aufzuteilenden Kuchens angeboten“, sagt Ockenfels. Das bedeutet: Diejenigen, die das Geld haben, wollen zwar mehr davon behalten, als sie abgeben. Das war auch erwartet worden.

Aber: Die Reichen geben den Armen viel mehr vom Kuchen ab, als es die traditionelle Theorie erwarten lässt. Das tun sie aus zwei Gründen: Zum einen, weil ihnen ihr Gerechtigkeitsempfinden sagt, dass sie nicht alles nur für sich behalten dürfen. Zum anderen aber auch, weil sie wissen, dass ihr Gegenüber das Angebot ablehnen kann, wenn er sich zu ungerecht behandelt fühlt. Und dann beide leer ausgehen. Deshalb muss sich der Reiche fragen, ab wann sein Angebot als ungerecht empfunden werden könnte. Diese Schwelle liegt laut Ockenfels bei 35 bis 40 Prozent der Summe, die aufgeteilt werden soll: „Angebote, die kleiner sind, werden mit höherer Wahrscheinlichkeit abgelehnt.“

Nach diesem Prinzip hat auch Philipp Kleer unbewusst gehandelt. Er gehörte zu der Gruppe, die kein Geld hatte. „Alle Angebote bis acht Euro habe ich angenommen“, sagt der 23-jährige Student, alles darunter empfand er als ungerecht. Kleer hatte die Möglichkeit, seinen Mitspielern nach ihren Angeboten eine Nachricht zu schicken. Als er einmal nur sieben Euro bekommen sollte, schrieb er: „Sei nicht so gierig.“ Bei Marc Drozda lag die Schwelle sogar noch tiefer als

bei Kleer. Der 24-jährige Student hätte erst Angebote von fünf Euro und darunter ausgeschlagen – so wenig wurde ihm aber selbst in 40 Verhandlungsrunden nie angeboten. Als ihm ein Mitspieler einmal zehn Euro zuteilte, schickte er ihm dafür ein „Danke schön!“, bei acht Euro sendete er die Nachricht „das ist gerecht“.

Warum aber würde Drozda ein Angebot von fünf Euro ablehnen? Mehr Geld ist doch besser als kein Geld, oder? Auch hier bringen die Experimente neue Erkenntnisse: „Das Entscheidende ist nicht der absolut gebotene Betrag – sondern ob dieser im Vergleich zu dem, was eine andere Personen hat, als gerecht empfunden wird“, sagt Ockenfels. Bei einem Angebot von fünf Euro hätte Drozdas Mitspieler 15 Euro behalten, er hätte dreimal so viel Geld gehabt wie Drozda. Weil Drozda aber nicht so viel schlechter dastehen möchte als sein Gegenüber, schlug er das Angebot aus, auch wenn beide dann überhaupt nichts bekamen. Sein Gerechtigkeitsempfinden war Drozda wichtiger als das Geld.

Diese Erkenntnisse könnten von großer Bedeutung fürs gesamte Wirtschaftsleben sein. Als gerecht empfundene Handlungen und Verhandlungen förderten die Bereitschaft der Menschen zur Zusammenarbeit, und dies fördere wiederum die Effizienz im Wirtschaftsleben, sagt Ockenfels. Oder anders gesagt: Gerechtes statt rein egoistisches Handeln kann zu mehr Wohlstand führen. Genau dies zeigt auch das Laborspiel: Je gerechter die Angebote sind, umso häufiger werden sie angenommen. Und umso mehr Geld verdienen alle Teilnehmer.

Gerechtigkeit spielt bei Wirtschaftsentscheidungen eine entscheidende Rolle: In der Forschung ist die Erkenntnis noch immer jung. Dabei hatte schon Gustav Stresemann, ein legendärer Politiker aus der Zeit der Weimarer Republik, gewusst: „Es gibt ein unfehlbares Rezept, eine Sache gerecht unter zwei Menschen aufzuteilen: Einer von ihnen darf die Portionen bestimmen, und der andere hat die Wahl.“

