

## Im Rausch der Entdeckung

*Von Uwe Jean Heuser*

Schwer zu glauben, wenn man die immergleichen Wirtschaftsdebatten über Angebot und Nachfrage, über Lohnzurückhaltung oder den kräftigen Schluck aus der Pulle hört. Es stimmt trotzdem: Die Wirtschaftswissenschaftler sind längst nicht mehr so verbohrte, wie sie der Öffentlichkeit erscheinen. Statt Modellen anzuhängen, die von der Wirklichkeit meilenweit entfernt oder überholt sind, nähern sie sich nun dem Menschen in seiner realen Umwelt und gewinnen neben neuen Einsichten auch eine neue Relevanz. Früher haben nur einzelne Pioniere diesen Aufbruch vollzogen, heute sind viele Ökonomen auf Entdeckungsreise und genießen die Vielfalt neuer Erkenntnisse, von denen auch die Volkswirtschaften und ihre Gestalter profitieren können.

Auf ganz unterschiedliche Weise vorgetragen, ist das die gleichlautende Botschaft der britischen Ökonomin Diane Coyle einerseits und der beiden deutschen Journalisten Norbert Häring und Olaf Storbeck andererseits. In zwei neuen Büchern treten sie an, die Ehre der Ökonomen zu retten. Und so viel sei verraten: Das gelingt.

Diane Coyle beschreibt die Wende der Ökonomen in einem großen Bogen.

Lange sah es so aus, als hätten sie nicht einmal eine brauchbare Erklärung für das Wirtschaftswachstum. Die gängigen Modelle dazu waren so verstopft mit hoher Mathematik, dass selbst ihre Schöpfer zugeben mussten: Warum die Wirtschaft in manchen Ländern eine ungeheure Kraft entfaltet und in anderen kaum vom Fleck kommt, ließ sich auf diesem Wege nicht erklären. Doch dann haben jüngere Forscher die Dynamik besser zu verstehen gelernt. Bildung spielt dabei eine wichtige Rolle: Im Wettbewerb untereinander treiben sich die Menschen gegenseitig auf ein hohes Wissensniveau, und der Staat hilft mit seinen Investitionen nach. Auch die Erfinder können die Wirtschaft zu mehr Wachstum treiben: Wenn innovative Firmen neues Wissen schaffen, kommt das nicht nur ihnen zugute, sondern der ganzen Volkswirtschaft. Andere Unternehmen greifen es auf und nutzen es für ihre Zwecke. Daraus entwickelt sich eine Dynamik, die sich auf Jahre hinaus selbst verstärkt.

Ökonomen wollen Märkte nicht nur verstehen, sondern auch verbessern

In der Entwicklungshilfe haben Ökonomen manche Irrwege beschritten. So haben sie etwa arme Länder dazu gebracht, möglichst viele Rohstoffe zu exportieren und dafür Fertigprodukte einzuführen mit dem Ergebnis, dass sie weiter verarmten und sich vom Welthandel abwandten. Auch viele Milliarden Dollar Hilfe für staatliche Großprojekte brachten die Entwicklungsländer nicht weiter. Moderne Ökonomen zielen weniger auf die Regierungen der Dritten Welt als auf die einzelnen Menschen. In ihren Projekten versuchen sie, die Ausbildung von Kindern zu fördern und Erwachsenen mit Kleinkrediten den Weg in die Selbstständigkeit zu ebnen. Überholt ist die alte Idee, alle armen Länder könnten nach gleicher Fassung glücklich werden auf die Fallanalyse kommt es an.

Verschwunden ist sogar der alte Glaube, wachstumswillige Entwicklungsländer müssten ihre Kapitalmärkte schnell und weit öffnen.

Überall zeigt sich ein Muster: Die Ökonomen gehen ins wirkliche Leben.

Und sie entdecken mittels der sogenannten Verhaltensökonomie die Bedeutung des menschlichen Faktors. Von wegen wir sind alle kleine Nutzenmaximierer, wie man früher leichthin annahm. Vielmehr können die Menschen oft gar nicht so rational sein oder sie wollen es nicht.

Häufig bewerten sie das, was sie haben, nur danach, was andere besitzen. Sie unterschätzen oft die langfristigen Effekte ihrer Entscheidungen und folgen momentanen Verlockungen. In der Verbindung mit der

Neurowissenschaft lernen Ökonomen, wie in unserem Gehirn Emotionen und Gelüste mit dem bewussten Überlegen konkurrieren und oft die Oberhand behalten. Die Art, wie wir Informationen verarbeiten und Risiken bewerten, macht uns auch manipulierbar. Das nutzen Marketingexperten schon lange aus. Nun versuchen auch Wirtschaftspolitiker, die Bürger auf diesem Weg zu bestimmten Entscheidungen zu verleiten etwa dazu, mehr Altersvorsorge zu betreiben. Was die Wissenschaftler aber auch lernen: Die Menschen haben einen starken Sinn für Fairness und lassen sich in ihrem ökonomischen Verhalten davon leiten. Das sollte Wirtschaftspolitiker interessieren, wenn sie Steuer- und Sozialsysteme reformieren. Und Chefs sollten es in Betracht ziehen, wenn sie ihre Belohnungssysteme aufbauen.

Ökonomen lernen den Menschen kennen und Märkte zu »designen«. In Experimenten erproben sie, mit welchen Regeln das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage gut funktioniert. Der klimaschonende Emissionshandel etwa wurde so entwickelt. Und ob eBay einen neuen Auktionsmarkt eröffnet, ob Kapitalanleihen versteigert werden oder Transportnetze dereguliert die Ökonomie meldet sich zu Wort. Immer geht es um die menschliche Natur, um die Art, wie wir auf Anreize reagieren. Forscher lernen, wie die Entscheidung des einen sich auf andere auswirkt, wie daraus die Prozesse entstehen, die wirtschaftliche Entwicklung real ausmachen. Schon vor dem Zweiten Weltkrieg war es den großen europäischen Ökonomen Joseph Schumpeter und Friedrich von Hayek um diese Dynamik gegangen, später hatten die Lehrbuchschreiber sie zugunsten schlichter Modelle beiseite gedrängt.

Nun wendet sich die Generation der Enkel dem Thema mit großem Gewinn zu.

Wo sie auch hinschaut, findet Diane Coyle Ökonomen im Entdeckungsrausch. Immer bessere Personalcomputer erlauben es den Forschern, ihre Theorien zügig mit den Daten aus der Realität abzugleichen. Modelle und Realität werden daher anders als früher oft zusammengedacht. Auch veranstalten heute viele Ökonomen im Labor und im realen Leben ergiebige Experimente. Die Spieltheorie erleichtert es ihnen, zu analysieren, wie sich Menschen in der Ökonomie gegenseitig beeinflussen und daraus Wachstum oder Niedergang entsteht. Summa summarum: Die Kritiker einer angeblich lebens- und menschenfeindlichen Wirtschaftswissenschaft werden sich noch umschauen.

Norbert Häring und Olaf Storbeck gehen anders vor: Sie stellen die neue Ökonomie in bekömmlichen Häppchen dar, präsentieren neue Studien und Erkenntnisse von den unterschiedlichsten Feldern. Und sie belegen dabei, was der Kölner Wirtschaftswissenschaftler Axel Ockenfels in der Einführung schreibt: Die Forscher würden die Lücke zwischen Wissenschaft und wirklichem Leben heute überbrücken. »Moderne Volkswirte wollen Märkte nicht mehr nur verstehen sie wollen ihre Expertise auch einsetzen, um sie zu verbessern.« Und all das habe »positive Konsequenzen für Wirtschaft und Gesellschaft«.

Das zeigt sich etwa in der Erforschung des Arbeitsmarktes. Die Idee, dass er genauso funktioniert wie ein beliebiger Gütermarkt, ist nicht haltbar. Zum Beispiel führen mehr Leistungsanreize nicht unbedingt zu mehr Leistung. Denn die Mitarbeiter von Unternehmen setzen sich ohnedies oft mehr für das Ganze ein, als sie müssten. Wenn dann aber jede Kleinigkeit mit Geldwerten bedacht wird, lässt dieser Einsatz nach. Die innere Motivation wird durch eine äußere ersetzt und das nicht unbedingt mit positiven Folgen für das Unternehmen und für die Wirtschaft insgesamt.

Gemeinsam mit Psychologen und Neurowissenschaftlern weisen Ökonomen auch in der Sozialpolitik neue Wege. Um sozial benachteiligten Kindern eine Chance zu geben, muss man sie früh im Leben gezielt fördern. Die Mittel dafür sind eine profitable öffentliche Investition. Denn auf lange Sicht bewirken sie, dass die Schar der Erwerbstätigen im Land produktiver wird.

Eines indes wird deutlicher denn je: Ein Land kann nicht einfach wirtschaftspolitische Lösungen aus einem anderen Land übernehmen und erwarten, dass sich die Verhältnisse dann angleichen. Ökonomen akzeptieren heute, dass die jeweilige Kultur die Menschen und ihr Verhalten prägt. So glauben die Bürger der USA großteils an das amerikanische Versprechen: Wenn du dich anstrengst, wirst du mit Geld und Aufstieg belohnt. Folglich reagieren sie anders auf staatliche Anreize als Bürger anderer Länder. Und die Unterstützung für einen starken Sozialstaat bleibt vergleichsweise schwach.

Auf einmal blickt die Ökonomie auch auf die Einstellungen der Menschen, wie sie in landesweiten Umfragen ermittelt werden. Sie lernen, dass die Risikobereitschaft je nach Kultur unterschiedlich ist, ebenso das Vertrauen, dass es an der Börse mit rechten Dingen zugeht. Darin liegt ein Grund dafür, dass jeder zweite US–Amerikaner Aktien besitzt, aber nur gut jeder fünfte Deutsche. Freilich lernen die Ökonomen auch, besser zu verstehen, warum viele Menschen als Geldanleger nicht so recht reüssieren. Sie laufen mit der Herde mit, steigen bei Aktien oft zu spät ein und bei Verliererwerten viel zu spät wieder aus. Sie verlassen sich auf Berater, die in der Vergangenheit viel Erfolg hatten und müssen dann erkennen, dass die Hochgelobten künftig im Schnitt schlechter sein werden als der Durchschnitt.

Bei Onlineauktionen droht der »Fluch des Gewinners«

Einsichten über Einsichten in das richtige Leben. Bei Onlineauktionen können Verbraucher dem Fluch des Gewinners erliegen, denn der bietet mitunter zu hoch, weil er sich einen zu hohen Nutzen von dem Produkt erwartet hat. Auch offline sind Konsumenten oft übermäßig optimistisch: Sie lassen sich gerne auf Pauschaltarife ein, obwohl sie diese Tarife hinterher zu wenig nutzen. Das ist nicht nur Einzelverhalten dadurch ändern sich auch Marktergebnisse.

Die Kritik an den Ökonomen, die ihnen Ignoranz gegenüber dem realen Leben vorwirft, trifft also schon heute kaum mehr zu sie zielt eher auf eine Karikatur der Ökonomie denn auf ihren tatsächlichen Stand. In ihrem Wissensdurst schauen die Ökonomen auch auf sich selbst und führen eine heiße Debatte über die Zukunft der eigenen Zunft. Sie sehen, dass sie so manchen Anspruch auf Allgemeingültigkeit ihrer Modelle aufgeben aber dafür relativ viel gewinnen.

Alles in allem zeichnet sich hier ein neues Ideengebäude ab, das nicht so glatt ist wie das alte, aber dafür deutlich aussagekräftiger.

Manche simplen Argumente der Vergangenheit haben da einfach keinen Platz mehr, manche Ideologiedebatte dürfte überwunden werden. Was bringt und was kostet der Kündigungsschutz? Welches Steuersystem ist für die Menschen akzeptabel? Wie lässt sich die Wirkung einzelner öffentlicher Investitionen auf die Bürger bestimmen? Solche Fragen werden schon heute unter den Forschern ganz anders diskutiert als noch vor zehn Jahren wenngleich ihre Daten und Argumente teilweise noch nicht bis in die Politik oder die Öffentlichkeit vorgebracht sind.

Ob die menschenfreundlichere Ökonomie am Ende auch eine staatsfreundlichere Ökonomie sein wird, ist offen. Zwar entdecken die Ökonomen heute neue Unzulänglichkeiten der Menschen und der Märkte, aber sie entdecken auch mehr Fehler, die Politiker beim Eingreifen begehen oder durch ihr Tun verursachen. Am Ende wird die veränderte Wirtschaftswissenschaft den Staat wohl auf einigen Feldern stärker machen und auf anderen zurückdrängen. Und so manche wirtschaftliche Weisheit, die bei Christiansen und Co. als Wahrheit verbreitet wird, dürfte dann nicht mehr gelten.

Norbert Häring/Olaf Storbeck:

Ökonomie 2.0 99 überraschende Erkenntnisse

Schäffer–Poeschel Verlag, Stuttgart 2007 – 229 S., 14,95

Diane Coyle:

The Soulful Science. What Economists really do and why it matters

Princeton University Press, Oxford 2007 – 288 S., 18.45 \$