

»Herr Ockenfels warum ist es klug, fair zu sein?«

VON HOLGER FUSS



Professor Axel Ockenfels, Jahrgang 1969, lehrt an der Universität Köln Wirtschaftliche Staatswissenschaft

Technology Review: Herr Professor Ockenfels, was ist eigentlich Fairness?

Axel Ockenfels: Fairness ist das Motiv, das einen Menschen antreibt, der nicht nur seinen eigenen Nutzen sieht, sondern auch seinen Status in einer Referenzgruppe, etwa in einer Gesellschaft. Die Frage nach meinem Status in einer Referenzgruppe beeinflusst mein Verhalten, und das nenne ich Fairness.

Ich verstehe mich als fairer Mensch sozusagen als Teil eines Ganzen?

Ja, ich bin Teil eines Ganzen, und meine Position in diesem Ganzen ist mir wichtig.

Warum ist es klug, sich fair zu verhalten?

Wir wissen aus vielen Experimenten, dass Sie, wenn Sie sich konsequent eigennützig verhalten würden, leicht in unvorteilhafte Konfliktsituationen geraten können. Insofern ist es oft klug, sich fair zu verhalten. Es gibt zum Beispiel viele Leute, die nur dann mit Ihnen kooperieren, wenn auch Sie kooperieren. Kooperieren Sie nicht, brechen zuweilen ganze Netzwerke auseinander. Es braucht nur wenige Egoisten in einer großen Gruppe, um ein ganzes System zusammenbrechen zu lassen. Oder denken Sie an Verhandlungssituationen. Wenn Sie zu egoistisch sind und zu viel fordern, kommt es häufig zum Konflikt. Dann sagen die anderen: Mit dem verhandeln wir nicht!

Wieso propagiert dann das kapitalistische Wertesystem seit 200 Jahren den egoistischen Menschen, wenn sich Eigennutz in der Praxis gar nicht auszahlt?

Egoismus kann sich auszahlen, er muss es aber nicht. Es gibt Wettbewerbssituationen, in denen Fairness überhaupt nichts nutzt und in denen Sie sich, selbst wenn Sie fair sind, egoistisch verhalten müssen. Viele wettbewerblich organisierte Institutionen zwingen Sie dazu. Andererseits gibt es aber auch Situationen, in denen Sie, selbst wenn Sie egoistisch sind, sich fair verhalten müssen, um nicht als Verlierer vom Platz zu gehen.

Wann ist Fairness fehl am Platz?

Sie sollten nicht bedingungslos fair sein. Sie sollten fair beginnen, aber Ihre Fairness nicht ausnutzen lassen. Wichtig ist, darauf zu achten, was der andere tut. Wenn der andere sich umgekehrt nicht fair verhält, dann sollten Sie für ihn Anreize schaffen, sich nett zu verhalten. Notfalls, indem Sie, wenn er sich nicht kooperativ verhält, die Zusammenarbeit abbrechen.

Und wann hat die Fairness überhaupt keine Chance?

Zum Beispiel bei Auktionen. Wenn Sie ein Gut ersteigern, nützt Ihnen all Ihre Fairness nichts. Entweder Sie steigern mit, oder Sie fliegen raus.

Der Egoist, sagen Sie, riskiert den Zusammenbruch von Beziehungen – welche Nachteile hat er noch?

Sie haben da natürlich noch das Reputationsproblem. Wenn Sie sich stets egoistisch verhalten, spricht sich das herum. Deshalb sind Reputationssysteme so wichtig. Ein interessantes Beispiel ist das Feedback-Forum bei Ebay, wo Bewertungen eines jeden Käufers und Verkäufers stattfinden. Hier verhalten sich nicht nur die ohnehin netten Menschen nett, sondern jeder hat einen Anreiz, sich vertrauenswürdig und fair zu verhalten.

Fairness als die britisch unterkühlte Variante der Nächstenliebe – ist das letztlich nicht auch eine Form des Eigennutzes, weil ich die Fairness im Vorteil weiß?

Ja, das zeigen unsere Forschungen im Experimentallabor ganz deutlich. Wir beobachten im Labor, bei anonymer Interaktion, keinen Altruismus im Sinne eines selbstlosen Handelns. Wenn Sie sich fair verhalten, dann geht es Ihnen entweder um zukünftige Reputationseffekte oder aber um den relativen Status in einer Gruppe. Es geht Ihnen um Ihren Status, nicht darum, dem anderen etwas Gutes zu tun. Wahre Selbstlosigkeit und Nächstenliebe sind im Labor nicht zu beobachten. Auch im Wirtschaftsleben, bei ökonomischen Entscheidungen, ist wahrhaft selbstloses Verhalten sicher die Ausnahme.

Dann ist Fairness am Ende nichts anderes als eine sozial kompetente Vorteilsnahme?

Nicht ausschließlich. Aber ohne Zweifel ist ein beträchtlicher Anteil fairen Verhaltens letztlich strategischer Natur. ■■

mehr antworten

<http://ockenfels.uni-koeln.de> Ockenfels Homepage

Axel Ockenfels: „Fairness, Reziprozität und Eigennutz – Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz“, Mohr Siebeck, Tübingen, 1999, 246 Seiten, 49 Euro