



Zu grobes Bild

Ökonomen forschen zunehmend mit kontrollierten Versuchen - und bringen Kurioses zutage.

Auf dem Tisch standen Eier und Speck. Als die Ökonomen Stephen Rousseas und Albert Hart Anfang der fünfziger Jahre das Wahlverhalten von Verbrauchern experimentell untersuchten, baten sie ihre Versuchspersonen zum Frühstück und ließen ihnen bei der Kombination der beiden Angebote freie Auswahl. „Jeder mußte die gewählte Kombination auch aufessen“, notierten sie anschließend in ihrem wissenschaftlichen Artikel, „nichts durfte für einen späteren Verzehr aufgehoben werden.“

Das Ziel der beiden Ökonomen: die Theorie der Indifferenzkurven in einem Experiment zu untermauern. Ob verschiedene Kombinationen von Gütern tatsächlich denselben Nutzen für den einzelnen Konsumenten haben, wie das die Mikro-Ökonomie postuliert, hatte 20 Jahre zuvor schon ein anderer Ökonom untersucht: Louis Thurstone hatte Testpersonen zwischen unterschiedlichen Bündeln aus Schuhen und Hüten wählen lassen.

Von ihren kuriosen Anfängen hat sich die experimentelle Ökonomie inzwischen zu einem seriösen Wissenschaftszweig emporgearbeitet. Die Ergebnisse, zu denen die experimentellen Ökonomen in ihren Laboren gelangen, deuten sogar darauf hin, daß Teile der volkswirtschaftlichen Standardtheorie umgeschrieben werden müssen.

Lange Zeit galten Experimente, ähnlich denen in den Naturwissenschaften, in der

Wirtschaftswissenschaft als unmöglich, die Theorien der Ökonomen schlicht als untestbar. Heute wissen es die experimentellen Ökonomen besser und versuchen mit ihren Experimenten, die Theorie voranzutreiben. Im Mittelpunkt ihres Forschungsinteresses: die wirtschaftliche Motivation der Individuen.

Vor allem die Kunstgestalt des Homo oeconomicus gerät ins Wanken. Das alters- und geschlechtslose Individuum ohne kulturelle Identität, das der Standardtheorie zufolge immer strikt rational handelt, erscheint mehr und mehr als eine zu starke Abstraktion.

„Bisher hat man ein viel zu grobes Bild des Menschen gezeichnet“, sagt der Nobelpreisträger Reinhard Selten, Gründer des ältesten europäischen Wirtschaftslabors in Bonn. „Der Mensch orientiert sich nicht allein am wirtschaftlichen Erfolg, sondern interessiert sich auch für die Auswirkungen auf andere.“

Wie das genau vor sich geht, versuchen experimentelle Ökonomen im Laborversuch zu ermitteln. Zum Beispiel im Diktatorspiel: Die Versuchsperson erhält Geld auf die Hand und wird gefragt, wieviel sie bereit ist, einem Unbekannten abzugeben. „Nichts“, müßte nach der klassi-

schen Theorie die - rationale - Antwort sein. Häufig lautet sie aber anders: Individuen zeigen Altruismus, für den bisher kein Platz im Theoriegebäude ist.

Die experimentellen Ökonomen kennen jedoch die Grenzen ihrer Experimente. „Man baut im Labor eine wirtschaftliche Situation auf und beobachtet das Verhalten in diesem Rahmen“, erklärt Reinhard Selten. „Man kann auf diese Weise aber nicht erforschen, wie wirtschaftliche Institutionen selbst aussehen.“

Oft ähneln die Versuche der experimentellen Ökonomen denen der Psychologen. Mit einem entscheidenden Unterschied: Weil die Ökonomen wirtschaftliche Motivation erforschen wollen, arbeiten sie immer auch mit wirtschaftlichen Anreizen. „Die Probanden müssen die Gelegenheit haben, soviel zu verdienen, wie sie bei einer Arbeitsstunde anderswo auch bekommen würden“, sagt Selten. „Anreize unter zehn Mark werden keine Wirkung zeigen“, schreiben die Betreiber des Labors der Universität Mannheim in ihrer Anleitung für Nutzer.

Auf der Suche nach der menschlichen Reaktion auf wirtschaftliche Anreize bringen experimentelle Ökonomen mitunter Kurioses zutage. So stießen die Ökonomen Axel Ockenfels und Joachim Weimann von der Universität Magdeburg bei Versuchen in Ost und West auf ein völlig unterschiedliches Verständnis von Fairneß. Testpersonen in Magdeburg und Bonn wurden in Dreiergruppen zusammengefaßt, von denen immer jeweils zwei Personen im Testversuch zehn Mark gewannen. Die Frage war nun, ob sie dem verlierenden Dritten etwas abgeben würden - was die klassische Theorie aufgrund der Profitmaximierungsmaxime eigentlich ausschließt. Überraschendes Ergebnis: Während in Westdeutschland nur 21 Prozent der Testpersonen nichts von ihrem Gewinn abgeben wollten, erklärten 48 Prozent der Ostdeutschen, den Gewinn gänzlich für sich zu behalten.

Um den Ursachen für den Ost-West-Grabe auf die Spur zu kommen, untersuchten die beiden westdeutschen Ökonomen die Erwartungen der beiden Gruppen - und stießen wieder auf grundlegende Unterschiede. Ostdeutsche verhielten sich in den Versuchen deshalb egoistischer, weil sie nicht glaubten, daß ihnen umgekehrt jemand etwas abgeben würde, wenn sie zu den Verlierern zählten. Jeder verhält sich also genau so, wie er es von seinem Mitspieler erwartet.

SILKE WETTACH