

# Die kollektivistische Ader in uns

Der Spieltheoretiker Klaus Schmidt untersucht die Gleichheitsneigung / Die „soziale Präferenz“ hat Vor- und Nachteile / Von Philip Plickert

MÜNCHEN, 6. August. Zwei Probanden, A und B, müssen eine Beute unter sich aufteilen. Der Spielleiter hat A 10 Euro gegeben, davon muss dieser einen Anteil an B abtreten. A macht B ein Angebot. Der kann annehmen oder ablehnen – in letzterem Fall zieht der Spielleiter die 10 Euro wieder ein, und beide Probanden gehen leer aus. Das ist der Trick des sogenannten Ultimatum-Spiels: Es zeigt, dass Menschen nicht nur eigene Gewinne, sondern auch die Erträge der anderen beachten. Vor die konkrete Entscheidung gestellt, teilen fast 40 Prozent der Probanden die Beute häftig. Nur 30 Prozent bieten dem Gegenüber eine ungünstigere Verteilung von 30 zu 70 Prozent an.

## Die Wirtschafts- Erforscher 1

Spielen, messen, rechnen:  
Woran Ökonomen arbeiten

Dieses Experiment, vor gut zwei Jahrzehnten erstmals vollführt, beschäftigt Klaus Schmidt unablässig. Der 46 Jahre alte Münchner Wirtschaftsprofessor sitzt in seinem kleinen Büro und berichtet von der „Herausforderung, diese experimentellen Ergebnisse zu verstehen und in Modelle zu fassen“. Schmidt selbst organisiert mit großem Aufwand ökonomische Experimente unter Laborbedingungen. Das heißt, die Spieler sehen sich nicht und bleiben anonym. Bis zu 400 Probanden wirbt er dafür von der Universität an. „Aber keine VWL-Studenten oder Psychologen, die meinen, sie müssten sich gemäß irgendwelcher Theorien verhalten“, sagt Schmidt. „Das verzerrt nur die Ergebnisse.“

Die Welt der Ökonomen war lange beherrscht vom Modell des Homo oeconomicus. Dieser handelt strikt rational und eigennützig, um seinen individuellen Nutzen zu maximieren. Den Terminus Homo oeconomicus hat der Soziologe Vilfredo Pareto vor gut 100 Jahren eingeführt. Das entsprechende ökonomische Menschenbild nutzten schon die Wirtschaftswissenschaftler des 18. und 19. Jahrhunderts in ihren Analysen des Marktgeschehens.

Natürlich mangelte es nicht an Kritikern, die den Homo oeconomicus als Zerrbild, als Karikatur des realen Menschen sahen. Dennoch behielten die meisten neoklassischen Ökonomen für ihre Modelle die Annahme des strikt rational maximierenden Wirtschaftssubjektes bei. In den meisten Analysen von Wettbewerbssituationen lieferte dieses Modell auch sehr brauchbare Ergebnisse. In manchen Situationen aber erwiesen sich die Vorhersagen als falsch, so die Erkenntnisse der Behavioral Economics, der Verhaltensökonomik, der auch Schmidts spieltheoretische Forschung zuzurechnen ist.

Im Ultimatum-Spiel müsste B, wäre er ein rationaler Gewinnmaximierer, jedes Angebot von A annehmen, das ihm nur irgendeinen positiven Ertrag bringt. Schließlich ist 1 Cent besser als gar nichts. Aber zahlreiche Experimente haben gezeigt, dass viele Probanden solche Angebote ausschlagen. Sie wünschen eine faire Verteilung. Gibt es die nicht, soll lieber keiner der Spieler etwas bekommen. „Es ist schon überraschend, dass so viele positive Angebote abgelehnt werden, obwohl Spieler B dadurch ja eigenes Geld gewirft“, meint Schmidt. Selbst im sogenannten Diktator-Spiel, bei dem einer allein die Verteilung bestimmt und keine Vergeltung des anderen zu fürchten hat, teilen viele Probanden ziemlich gleichmäßig.

Mit seinem Züricher Kollegen Ernst Fehr hat Schmidt ein mathematisches Modell entwickelt, das solches Verhalten erklären kann. „Unsere einfache Annahme ist, dass viele Menschen eine Ungleichheitsaversion haben.“ In ihr Nutzenkalkül rechnen sie ein, wie sehr die Ergebnisse der Mitspieler von ihren eigenen abweichen. Zu starke Ungleichheit mindert die Zufriedenheit. Schmidt und Fehr unterstellen also neben den individuellen auch „soziale Präferenzen“. Allerdings sieht Schmidt diese ambivalent: „Das muss man nicht unbedingt als ‚gute‘ Einstellung werten, übertriebene Gleichheitsneigung kann auch als Neid interpretiert werden, der dann sozial und wirtschaftlich schädliche Konsequenzen hat.“

Dennoch bekräftigt er, dass die soziale Präferenz, auch Fairness oder Reziprozität genannt, nützlich sein kann. Etwa im berühmten Gefangenens-Dilemma, wenn es für jeden einzelnen Spieler rational ist, nicht zu kooperieren, obwohl dies insgesamt Vorteile brächte. Probanden mit stärkerer Gleichheitspräferenz kön-

nen dieses Dilemma eher überwinden. Sie drängen darauf, dass sich alle an der Finanzierung öffentlicher Güter beteiligen. „Der reine Homo oeconomicus trägt nichts bei, auch wenn es für die Gruppe als Ganzes rational wäre, wenn alle sich beteiligen“, erklärt Schmidt. Gibt es zu

ten.“ Je wettbewerblischer die Versuchssituation gestaltet wird, desto geringer ist die Bereitschaft, gleichmäßig zu teilen. Warum hat sich im Laufe der Evolution dennoch ein Teil der Menschheit eine stark kollektive Ader bewahrt, wenn doch die Verfolgung rein eigennütziger Strate-

dien unter Naturvölkern, die Ernst Fehr gemeinsam mit Anthropologen gemacht hat: Mitglieder des Stamms der Machiguenga im Amazonas-Becken, deren Familien weitgehend autark leben und jagen, verhielten sich im Ultimatum-Spiel annähernd so, wie es das Modell des Homo oeconomicus vorhergesagt hätte. Dagegen legen die Lamelara, ein Walfängervolk auf Indonesien, mehr Wert auf eine gleiche Verteilung. „Für sie ist enge Kooperation und absolute Verlässlichkeit in den Fischerkanus überlebensnotwendig“, erklärt Schmidt. „Das könnte erklären, warum sie ein kooperatives und faires Verhalten durchgesetzt haben.“

Aber auch wenn seine Experimente häufig Abweichungen vom Modell des Homo oeconomicus ergaben, warnt Schmidt davor, das theoretische Konstrukt aufzugeben. „Den Homo oeconomicus einfach wegzuschmeißen, das wäre das Dummste, was wir machen können. Er ist ein sehr gutes Modell, weil er auf so einfachen Annahmen beruht.“ Ohnehin, erinnert Schmidt, haben die Klassiker den Menschen sehr viel komplexer gesehen: Der liberale schottische Ökonom Adam Smith erklärte zwar in seiner Untersuchung zum „Wohlstand der Nationen“, dass wirtschaftliche Leistung aus eigennütigen Motiven geschehe. In seinem zweiten großen Werk „Theorie der ethischen Gefühle“ schreibt Smith aber, dass der Mensch auch Empathie, also Mitgefühl, empfinde. Demnach gelten in der Familie und unter Freunden andere Gesetze als auf dem Markt.

Die experimentelle Wirtschaftswissenschaft bemüht sich, solche emotionalen Faktoren möglichst gering zu halten. Störende Einflüsse sollen im Labor außen vor bleiben. Doch trotz dieser Künstlichkeit der Experimente haben sie praktische Relevanz für die Wirtschaftspolitik, meint Schmidt – auch wenn er sich mit direkten Handlungsempfehlungen an die Politik zurückhält. Handlungsbedarf sieht er trotzdem, etwa bei den Sozialsystemen. Sie stecken seiner Ansicht nach in einer Akzeptanzkrise, weil sie kein reziprokes Verhalten verlangen. Grundsätzlich fänden die Menschen kollektive Sozialhilfe zwar richtig. Echte Ausgewogenheit in den Sozialsystemen hieße aber: Wer Hilfe bezieht, soll eine Gegenleistung erbringen.

faz.net Die Serie im Internet auf den Seiten  
www.faz.net/wirtschafts-erforscher



Klaus Schmidt

Foto Privat

viele Trittbrettfahrer, dann wird das Projekt nicht realisiert. Experimente zeigen aber, dass oft sozialer Druck aufgebaut wird, so dass alle sich beteiligen. Wer sich drückt, wird von der Gruppe bestraft, auch wenn dies Kosten verursacht.

„Etwa die Hälfte der Versuchspersonen benehmen sich wie Altruisten“, sagt Schmidt. „Der Wettbewerb zwingt Menschen aber, sich eigennützig zu verhal-

gen kurzfristig mehr Nutzen zu verschaffen scheint? „Offenbar gibt es eine tiefe kulturelle Verankerung der Gleichheitspräferenzen“, sagt Schmidt, „zugleich hängt aber die Kultur sehr stark von den ökonomischen Bedingungen ab.“

Ob in Deutschland oder Amerika, in China oder Israel – meist ergeben die Experimente recht ähnliche Ergebnisse. Erstaunlich sind aber die ethnologischen Stu-

### 1 Kollektivistische Ader

Der Mensch verhält sich oft anders, als das Modell des Homo oeconomicus es vorher-sagt. Spieltheoretiker wie Klaus Schmidt suchen nach Erklärungen. Sie testen im Labor, was die „soziale Präferenz“ bedeutet.

### 2 Geld spielt keine Rolle

Inflation ist ein Übel, das den Wirtschaftskreislauf stört. Michael Woodford sucht nach Wegen, wie Zentralbanken am besten die Preisstabilität sichern können. Geld kommt in seinen Modellen nicht vor.

### 3 Ungleiche Besteuerung

Einst galt in der Finanzwissenschaft das Ideal der gleichmäßigen Besteuerung. Schwere Herzen nimmt man davon nun Abschied. Clemens Fuest über Vor- und Nachteile einer dualen Einkommensteuer.

### 4 Das Geheimnis der Emotionen

Was passiert im menschlichen Gehirn, wenn wir eine ökonomische Entscheidung treffen? Der Neuroökonom Peter Kenning untersucht solche Fragen – und arbeitet mit Ärzten und Naturwissenschaftlern zusammen.

### 5 Große und dicke Menschen

Unsere Vorfahren waren klein. Doch mit zunehmendem Wohlstand schossen die Menschen in die Höhe. Der Wirtschaftshistoriker John Komlos ist dem Geheimnis des Wachstums auf der Spur.