

Die Ökonomie der Wünsche aus Sicht der Ökonomik

Der kalte Stern der Knappheit leuchtet über uns allen, den Gerechten wie den Ungerechten, den Bescheidenen wie den Gierigen, den Guten wie den Bösen. Aufgrund der Knappheit unserer Ressourcen können wir nicht alle unsere Wünsche befriedigen. Einfach zu tun, was uns im jeweiligen Augenblick erstrebenswert erscheint, ist unvernünftig. Wenn wir ein Höchstmass an Wunschbefriedigung erlangen wollen, müssen wir vielmehr unsere Wünsche durch Vorsicht und Vernunft kontrollieren und Prioritäten setzen. Die Wirtschaftswissenschaft kann uns dabei Hilfestellung leisten. Denn traditionell befasst sich die Ökonomik damit, wie man knappe Mittel planvoll zur Befriedigung gegebener – typischerweise – materieller Wünsche verwenden kann. Betrachten wir ein Beispiel.

Brot und Spiele

Stellen Sie sich konkret einen "alten Römer" vor, der nur „Brot und Spiele“ wünscht. Dem alten Römer – und auch dem modernen Schweizer – kann die ökonomische Wissenschaft nach ihrem traditionellen Selbstverständnis nicht sagen, ob er solche Wünsche haben sollte, ob er besser andere hätte oder gar keine. Die Ökonomik kann rationalen Individuen aber raten, wie "gegebene Mittel" auf „Brot“ und „Spiele“ zu verwenden sind, damit sie optimal zur Befriedigung der de facto bestehenden Wünsche genutzt werden.

Nehmen Sie beispielsweise einmal an, dass unser Römer 200 "Sesterzen" (Ressourcen) für „Bretzeln“ (Brot) bzw. „Zirkuskarten“ (Spiele) ausgeben könnte. Wenn er "ökonomisch" mit seinen Ressourcen umgeht, sollte es nicht möglich sein, durch Verzicht auf einige Bretzeln und Kauf einer zusätzlichen Zirkuskarte bzw. umgekehrt durch Verzicht auf eine Zirkuskarte und Ankauf zusätzlicher Bretzeln zu einem aus seiner Sicht besseren Gesamtergebnis (Brot und Spiele-Mix) zu gelangen. Würde ein Sesterz, falls er ihn für Spiele ausgibt, ihm weniger

Befriedigung verschaffen als ein für Brot ausgegebener, dann sollte er seine "Ausgabenpolitik" ändern und lieber mehr für Brot und weniger für Spiele ausgeben.

Dies ist das Prinzip von der Angleichung der verschiedenen Grenznutzen bei abnehmendem Interesse an zusätzlicher Versorgung mit jedem der Güter. Es liegt der Ökonomie insgesamt und insbesondere der Theorie rationaler Wunschbefriedigung zugrunde. Es gilt aus Sicht der Ökonomik für rationale Individuen zu allen Zeiten und an allen Orten. Es gilt für den römischen Herrscher, der im Rahmen seiner Wünsche Brot und Spiele subventioniert, wie für den römischen Bürger, der die beiden Wünsche realisieren möchte. Es gilt in der Moderne genauso wie in der Antike. Ersetzen Sie deshalb die Sesterzen durch Schweizer Franken, Brot durch Rösti und den Zirkus durch den FC Basel, dann werden auch Schweizer möglicherweise ihre Römer-Seele entdecken. Denn die Knappheit der Ressourcen relativ zu den Wünschen stellt alle Menschen unabhängig von den konkreten gesellschaftlichen und technischen Bedingungen und unabhängig von der spezifischen Art der Wünsche vor strukturell gleiche ökonomische Probleme.

Wissenschaften von den Wünschen

Nach dem vorangehenden scheint es angezeigt, eine wissenschaftlich rationale Behandlung der "Ökonomie der Wünsche" vor allem von der Ökonomik zu erwarten. Allerdings trifft diese Auffassung keineswegs auf einhellige Zustimmung. Denn die traditionelle Ökonomik ist regelmäßig dafür kritisiert worden, dass sie von gegebenen Wünschen ausgehe und daher keine Theorie der Entstehung von Wünschen besitze. Wo die Philosophie Wünsche höherer Ordnung kennt, die Soziobiologie und Biologie evolutionäre Theorien der Wunschausprägung formulieren, Psychologie und Soziologie die Formierung von Wünschen in Lernprozessen untersuchen, da, so heißt es, schweigt die Ökonomik. Die entscheidenden Fragen der Wunschbildung, der Zivilisierung und Kultivierung unserer Leidenschaften zu vernünftigen Wünschen könne die Ökonomik, die ja von gegeben Wünschen ausgehe und nur die Mittel zur optimalen Befriedigung der gegebenen Wünsche untersuche, nicht behandeln.

Gegenüber solchen Bereichen wie der betriebswirtschaftlichen Marketinglehre war diese Kritik schon immer verfehlt. Aber auch gegenüber der modernen Ökonomik ist sie nur beschränkt zutreffend. Ökonomen formulieren heute adaptive oder evolutionäre Modelle der Wunschausprägung. In diesen Modellen entstehen Wünsche durch positive Verstärkung

bestimmter Verhaltensweisen oder durch Vorteile für jene Individuen, die die betreffenden Wünsche aufweisen. Eine im engeren Sinne biologische Erklärung der Wunschbildung, die auf dem Fortpflanzungserfolg der Träger der betreffenden Wünsche beruht, liegt dieser ökonomischen Betrachtungsweise zwar nicht fern, doch neigen Ökonomen dazu, den genauen Mechanismus, durch den sich für ihren Träger vorteilhafte Wünsche durchsetzen, offen zu lassen. Sie modellieren auch eine Entwicklung von Wünschen, die auf Lernen und verwandte Formen der Adaptation zurückgeht.

Sollen wir uns Tugend wünschen?

In der Konkurrenz mit anderen können Individuen, die bestimmte Normen akzeptieren, Vorteile erlangen. Es lohnt sich unter Umständen, die "richtigen" Tugenden zu besitzen – seine Wünsche in der "richtigen Weise zu kultivieren". Wie verschiedene Analysen der evolutionären Ökonomik zeigen, kann sich Tugend nur lohnen, wenn wir die Tugendhaften mit einer gewissen Verlässlichkeit erkennen können. Ganz aus der alten Einsicht, dass man alle Menschen manchmal und manche Menschen immer, doch kaum alle Menschen immer täuschen kann, „verraten“ sich oft jene, die unmittelbaren Versuchungen und starken Augenblickswünschen nicht widerstehen können. Individuen, denen es an Tugend fehlt, werden möglicherweise erkannt und von ihren Mitmenschen zunehmend gemieden. Sie haben zwar kurzfristig mehr Erfolg als jene, die immer Treu und Redlichkeit üben, doch müssen sie langfristig einen Preis dafür zahlen, dass sie die unmittelbare Befriedigung von Zielen und Wünschen über ihre langfristigen Interessen stellen.

Dies Hoffnung auf eine Art prästablierter Harmonie kann mit recht präzisen ökonomischen Modellierungen untermauert werden (Informell dazu: Frank, R. (1992). Die Strategische Rolle der Emotionen. Oldenbourg Verlag, München/Wien und formal präzisiert: Güth, Werner und Kliemt, Hartmut (2000). "Evolutionarily Stable Co-operative Commitments." Theory and Decision 49: 197-221). Ob sie tatsächlich eintritt, hängt von konkreten Tatsachenfragen ab, die in der Wissenschaft nach wie vor diskutiert werden.

Wünsche über Wünsche

Welchen Erfolg wir in der Gesellschaft haben, ist wesentlich davon abhängig, welche

Wünsche wir in uns entwickeln. In der sozialen Interaktion, im Beruf und im Geschäftsleben geht es nicht nur um Fertigkeiten. Es geht immer auch darum, wer wir sind. Und wer wir sind, das bestimmt sich zum großen Teil danach, welche Wünsche wir oder andere in uns kultiviert haben. Wir haben deshalb guten Grund, uns bestimmte Wünsche zu wünschen und uns Gedanken darüber zu machen, wer wir sein wollen (Wünsche, die sich auf Wunsch beziehen, hängen eng mit dem Konzept einer Person zusammen, was untersucht wird in: Frankfurt, Harry G. (1971). "Freedom of the Will and the Concept of a Person." The Journal of Philosophy Vol. LXVIII(No. 1, January): 5-20).

Wir können uns nicht vollkommen frei aussuchen, wer wir einmal sein werden. Sich einfach zu wünschen, ein anderer zu sein, ist vielmehr nur "wishful thinking". Doch können wir unsere Wünsche durchaus bewusst beeinflussen. Wer etwa Kunstliebhaber werden möchte, der tut gut daran, sich mit Kunst zu beschäftigen. Das wird dazu führen, dass er allmählich mehr von Kunst versteht und in diesem Sinne einen "Geschmack für Kunst" entwickelt. Er wird aber nicht nur besser beurteilen können, was "ästhetisch" "gute Kunst" ist, sondern auch verstärkt den Wunsch haben, mit guter Kunst umzugehen. Was zuvor möglicherweise nur ein abstrakter intellektueller Wunsch war, transformiert sich in einen emotional eingefärbten Wunsch oder eine Art Bedürfnis. Die Ökonomik kann uns lehren, dass extreme Entscheidungen dieser Art nicht immer irrational sein müssen. Sie kennt beispielsweise eine Theorie des "rationalen Suchtverhaltens". Unter der Voraussetzung, dass wir unsere Wünsche als Süchtige im voraus sicher einschätzen können, lässt sich zeigen, dass es rational sein kann, sich "mittelbar" zu wünschen, die dem Suchtverhalten zugrundeliegenden "unmittelbaren" Wünsche zu entwickeln. Die Voraussetzung, dass wir unsere Wünsche als Süchtige perfekt voraussehen können, ist jedoch abwegig.

Selbstverständlich haben wir nicht nur Wünsche, die sich auf unsere eigenen Wünsche beziehen. Wir wünschen uns auch, dass andere Menschen in sich bestimmte Wünsche entwickeln, insbesondere unsere Kinder. Wir erziehen sie nicht nur dazu, bestimmte Dinge zu tun. Wenn wir Glück haben, gelingt es uns sogar, ihre Wünsche oder, wie die Ökonomen sagen würden, ihre "Präferenzen" zu beeinflussen. Triviale Beispiele dieser Art gibt es viele. So gelingt es manchen Eltern, ihren Kindern den vermutlich auf einer Naturanlage beruhenden Wunsch nach Süßigkeiten verleiden. Vielen Eltern gelingt es aber auch, die Kinder dazu zu bringen, elterliche Wünsche zu berücksichtigen.

Die Ökonomik kann zu diesen Alltagsbeobachtungen gewisse zusätzliche Einsichten hinzufügen, indem sie die Interdependenz der Wünsche genauer analysiert. Sie kann – wie auf einer anderen Ebene auch die Sozio-(Biologie) – untersuchen, was es für die Verwendung knapper Mittel bedeutet, wenn die Bedürfnisbefriedigung (Wunschbefriedigung) einer Mutter von der Bedürfnisbefriedigung des Kindes abhängt und umgekehrt. Der Ökonom wird beispielsweise darauf hinweisen, dass es in solchen Fällen durchaus ein spezifisches Anreizsystem gibt, welches die Mutter dazu anhält, nicht nur die unmittelbaren Bedürfnisse des Kindes zu befriedigen, sondern sich auch Gedanken darüber zu machen, welche Wünsche das Kind langfristig ausbilden wird. Nicht nur das Wohl des Kindes, sondern auch ihr eigenes hängt bis zu einem gewissen Grade von diesen Wünschen ab.

Materielle und ideelle Wünsche

Wir mögen uns wünschen, die Menschen wären Engel, doch wird dieser Wunsch nicht von Erfolg gekrönt sein (und es ist auch nicht klar, ob die Welt dadurch soviel besser würde; vgl.: Mandeville, Bertrand de (1968/1715). Die Bienenfabel. Frankfurt, Suhrkamp). Die Menschen sind von Natur weder Teufel noch Engel und Erziehung kann sie durchgängig weder zum einen noch zum anderen machen. Wir werden uns vielmehr damit abfinden müssen, in einer moralisch imperfekten Welt zu leben. Dennoch sollten wir nicht unterschätzen, wie tief bestimmte moralische Wünsche verankert und wie wichtig sie für soziale Abläufe sind. In einer Welt, in der die Menschen etwa nicht den Wunsch verspürten, dass Gerechtigkeit geschehe, wäre es schwer, "gut" zu leben. Ironischer Weise hat mittlerweile auch die Ökonomik, entgegen ihrem ursprünglichen Menschenbild eine überwältigende Fülle von Belegen für die Wirksamkeit von eher ideellen Wünschen wie dem nach Gerechtigkeit entdeckt: In ökonomischen Experimenten zeigt sich nämlich, dass Menschen bereit sind, teilweise hohe persönliche Einkommensopfer zu erbringen, um ihren Wunsch nach Gerechtigkeit ausleben zu können.

Experimente zum sogenannten Ultimatumspiel mögen hier stellvertretend für viele andere stehen (ursprünglich eingeführt in Güth, Werner et al. (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." Journal of Economic Behavior and Organization 3: 367-388). Stellen Sie sich vor, Sie werden auf der Strasse angesprochen, ob Sie bereit sind, an einem kleinen Experiment teilzunehmen. Dafür bietet man Ihnen eine Teilnahmeprämie von 10 Sfr.

Es wird Ihnen gesagt, dass Sie mit einem Partner, den sie niemals zu Gesicht bekommen werden, ein Spiel spielen sollen, das etwa zehn Minuten Zeitaufwand verlangt. Nehmen wir an, Sie sind bereit, diese zehn Minuten aufzubringen (entsprechend immerhin 60 Sfr. Stundenlohn). Sie gehen mit und erhalten nun einen Briefumschlag, in dem sich Sfr. 60 befinden und die Instruktion, dass sie auf einen Zettel schreiben sollen, wie viel von den 60 Sfr. für Sie selbst (Betrag X) und wie viel für Ihren Mitspieler (Betrag Y) sein sollen ($X+Y=60$ Sfr.). Sie werden auch darüber informiert, dass Ihr Mitspieler ein Vetorecht besitzt. Sie werden den Betrag X nur erhalten, wenn Ihr Mitspieler den Betrag Y annimmt. Wenn der Mitspieler annimmt, erhalten Sie X und er Y, wenn er ablehnt, erhalten beide nichts. Wenn Ihr Mitspieler nur den Wunsch nach materiellem Wohlstand hätte, dann sollte er eigentlich jeden positiven Betrag annehmen, den Sie ihm bieten. Denn etwas ist immer besser als gar nichts. Die Aufteilung $X=59$ Sfr. und $Y=1$ Sfr. würde sich daher anbieten, zumal die Angelegenheit völlig anonym bleibt.

Nach dem Menschenbild der traditionellen Ökonomik sollten derartige Aufteilungen durchgängig beobachtet und auch angenommen werden. Dennoch werden solche Aufteilungen fast nie vorgenommen und wenn doch, so werden sie sehr selten angenommen. Selbst Aufteilungen von $X=40$ Sfr., $Y=20$ Sfr. Werden, falls sie auftreten, häufig abgelehnt. Der Veto-Spieler erwartet in solchen Fällen offenkundig mehr – typischerweise eine Aufteilung von $X=30$ Sfr. und $Y=30$ Sfr. – und lässt es sich etwas (20 Sfr.) kosten, seinen Wunsch nach Gerechtigkeit realisiert zu sehen. Die Menschen wissen auch voneinander, dass sie derartige Wünsche haben bzw. hegen, weshalb die häufigste Aufteilung $X=30$ Sfr. und $Y=30$ Sfr. lautet.

In einer Vielzahl von Experimenten hat man dieses Ergebnis bestätigen können. Die Experimente wurden in verschiedenen kulturellen Kontexten mit Beträgen vorgenommen, die bis in den Bereich mehrerer Monateinkommen reichten. Die Ergebnisse waren weitgehend ähnlich. Diese Resultate der modernen experimentellen Ökonomik legen den Schluss nahe, dass die Ökonomie menschlicher Wünsche nicht die der traditionellen Ökonomik ist.

Ein persönlicher Wunsch zum Schluss: Wir wünschen uns, dass die Ökonomik nach dem Homo oeconomicus nun endlich den Homo sapiens entdeckt. Vielleicht ein "frommer Wunsch", doch nicht ganz hoffnungslos.

14054 Zeichen (Leerzeichen mitgezählt)