

«DIE ÖKONOMIE BRAUCHT EIN TAUGLICHES MENSCHENBILD»

Ernst Fehr hat die Verhaltensökonomie mitgeprägt und ist einer der Pioniere der Neuroökonomie. Heute gilt er als einer der einflussreichsten Wirtschaftswissenschaftler der Welt. Mit Ernst Fehr sprach Thomas Gull.

Herr Fehr: Sie fragen Ihre Wissenschaftlerkollegen jeweils, welches die ungelösten Fragen ihres Faches sind. Welches sind denn die wichtigsten ungelösten Fragen der Ökonomie?

ERNST FEHR: Mein Problem ist, dass ich zunehmend unsicher bin, welches mein Fach ist. Ich habe als Ökonom angefangen, dann haben wir begonnen, die Psychologie in unser Fach einzubauen. Jetzt versuchen wir neurowissenschaftliche Befunde für die Ökonomie fruchtbar zu machen. Ich muss zugeben, dass dies ein wesentlich schwierigeres Unterfangen ist, als die Integration von psychologischen Aspekten in die Ökonomie.

Sie sind daran, die neurologischen Grundlagen des menschlichen Sozialverhaltens zu erforschen. Weshalb interessieren Sie sich als Ökonom für unser Sozialverhalten?

FEHR: Am Anfang waren es meine Neugierde und die Bereitschaft, über die Fachgrenzen hinauszuschauen. Die meisten Ökonomen hatten bereits Hemmungen, die Psychologie einzubeziehen. Deshalb gab es eine grosse Auseinandersetzung in der Ökonomie, die bis heute nicht abgeschlossen ist. Sie dreht sich um die Frage, wie weit psychologische Faktoren berücksichtigt werden müssen, um ökonomische Prozesse besser zu verstehen.

Der Einbezug der Psychologie war die erste «Revolution» der Ökonomie, an der Sie sich beteiligt haben?

FEHR: Ich habe diesen Prozess als «Psychologische Wende» bezeichnet. Wir haben gezeigt, dass das traditionelle Modell des Homo oeconomicus zum Teil fundamentale Dinge nicht

berücksichtigt. In meinem Fall gilt das etwa für die Erkenntnis, dass in vielen ökonomischen Prozessen soziale Präferenzen eine bedeutende Rolle spielen. Das können Präferenzen für Fairness oder Gleichheit oder Gerechtigkeit sein.

Wie hat sich die «Psychologische Wende» ausgewirkt?

FEHR: Wenn man es an den Zitationen misst, sehr positiv. Mit diesen Arbeiten gehöre ich in den letzten zehn Jahren zu den weltweit gesehen zehn meist zitierten Ökonomen. Das heisst, viele andere haben diese Ideen aufgegriffen und sich damit beschäftigt. In diesem Sinne glaube ich, dass wir die Wirtschaftswissenschaft nachhaltig beeinflusst und verändert haben.

Mit der «Erfindung» der Neuroökonomie haben Sie wieder Neuland betreten. Wie gehen Sie vor?

FEHR: Meist arbeiten wir mit Methoden, die in der experimentellen Wirtschaftswissen-

schaft entwickelt wurden, zum Teil von uns selbst, zum Teil von anderen. Diese wenden wir jetzt produktiv auf andere Wissenschaften an. In der Primatenforschung etwa setzen sich solche Experimente aus der Ökonomie immer mehr durch. Das ist sehr spannend und führt zu neuen Erkenntnissen beispielsweise über die Evolution. Die Weissbüschelaffen etwa, die wir zusammen mit dem Anthropologen

Carel van Schaik von der Universität Zürich untersucht haben, trennten sich vor 35 Millionen Jahren von der Hominidenlinie. Wie wir kürzlich zeigen konnten, haben diese Affen im Bezug auf den Altruismus ähnliche Verhaltensweisen wie wir, während unsere nächsten Verwandten, die Schimpansen, nicht altruistisch sind. (Mehr zu diesem Thema im Interview mit Carel van Schaik, Seite 10.)

Die Neurologie oder die Anthropologie profitieren von Ihrem Wissen. Was bringen solche Erkenntnisse der Ökonomie?

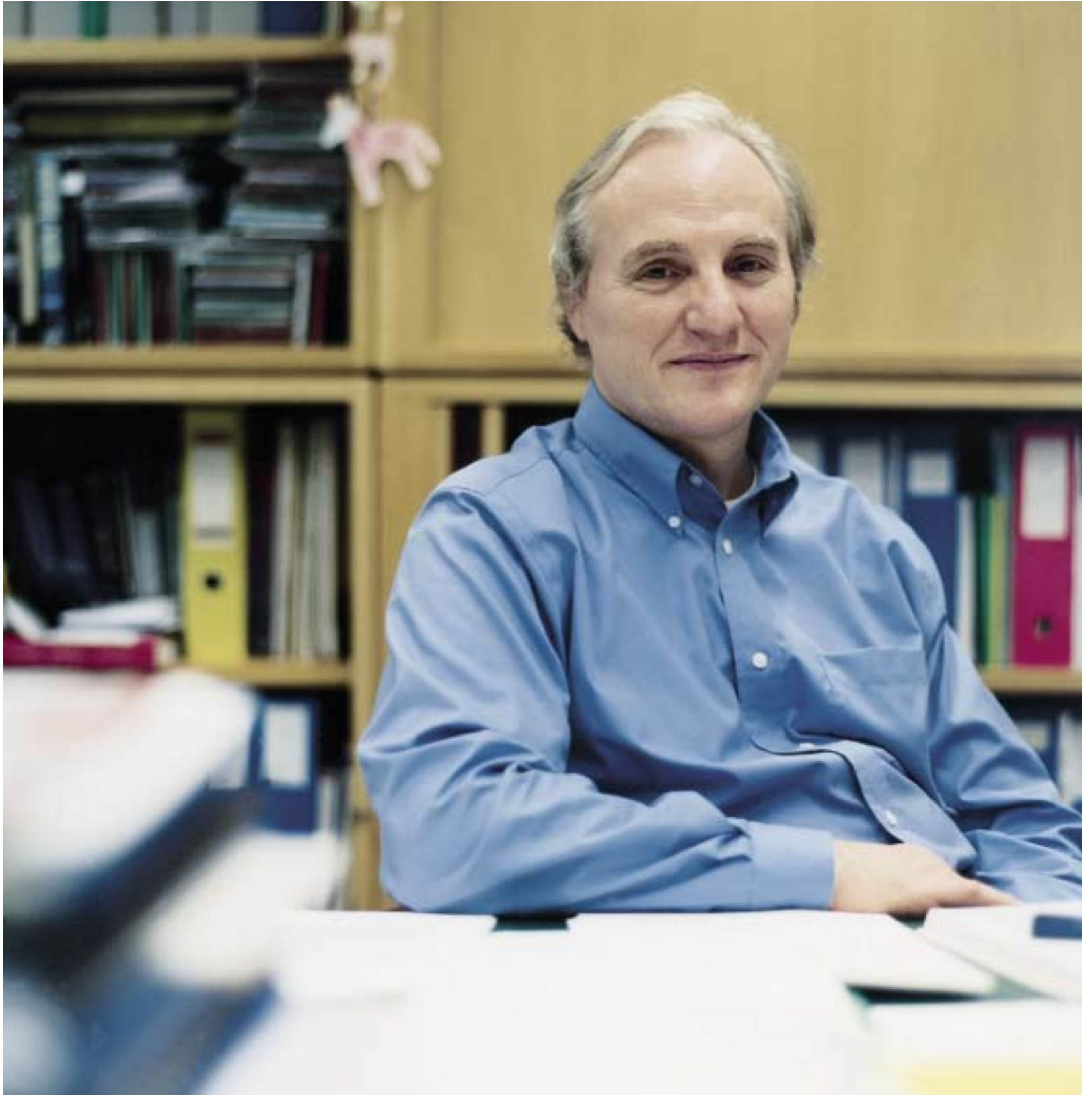
FEHR: Zunächst einmal haben viele dieser Arbeiten zu Publikationen in «Science» oder «Nature» geführt. Das ist an sich ein erfreuliches Ereignis. Untersuchungen wie jene mit den Weissbüschelaffen haben allerdings keinen Einfluss auf die Ökonomie. Doch die Frage an sich ist wichtig genug: Wie hat sich Altruismus evolutionär entwickelt? Um sie zu stellen, muss ich nicht Ökonom sein.

Letztendlich erforschen Sie, wie der Mensch funktioniert. Beeinflusst das auch die Modellbildung in der Ökonomie?

FEHR: Das ist richtig. Aber ich brauche die Experimente mit den Affen nicht, um zu verstehen, wie der Mensch funktioniert. Sondern diese Experimente geben uns Hinweise darauf, wie der Altruismus entstanden ist. Die Ökonomie braucht die Evolution nicht. Um zu verstehen, wie die Wirtschaft heute funktioniert, brauchen wir zwar ein realistisches Menschenbild. Doch dazu genügt das empiri-

«Das menschliche Verhalten ist durch verschiedene Bewertungssysteme geprägt, die manchmal in Konflikt geraten.»

sche Wissen aus den Verhaltensexperimenten, die wir machen. Der Wissensdurst motiviert uns, unsere Forschung weiter zu treiben. Bei den Neurowissenschaften glaube ich, dass wir mittelfristig einen Payback haben. Die Experimente können uns helfen, unsere Modelle zu modifizieren, die sehr vereinfachend sind. Wir nehmen aufgrund unserer bisherigen Forschung beispielsweise an, dass der Fairness-



Ernst Fehr, Ökonom

- ✓ Individuelle Applikationsberatung
- ✓ Kostenlose Aufstellung & Einweisung
- ✓ Leihgeräte im Reparaturfall
- ✓ 3 Jahre Garantie



Mit Heidolph haben Sie den
Kopf frei zum Forschen.

Gedanke unser Handeln beeinflusst. Doch die Prozesse, die sich dabei im Hirn abspielen, sind so kompliziert, dass ich mit meinem groben Verhaltensmodell oft danebenliege.

Und da helfen die neurologischen Experimente weiter?

FEHR: Die Erkenntnisse aus den neurologischen Experimenten könnten helfen, die Verhaltensmodelle zu verbessern. Neuroökonomische Befunde legen beispielsweise die Hypo-

these nahe, dass das menschlichen Verhalten durch mehrere Bewertungssysteme geprägt ist, die manchmal miteinander in Konflikt stehen: durch ein spontanes Pavlovianisches System, durch ein Gewohnheitssystem und durch ein System zielgerichteten Verhaltens. Die herkömmlichen ökonomischen Modelle tragen dem keine Rechnung, sie gehen davon aus, dass jede Entscheidung darauf basiert, dass Kosten und Nutzen abgewogen werden. Ein besseres Verständnis der verschiedenen Bewertungssysteme kann den Ökonomen helfen, abzuschätzen, wann ihr vereinfachendes Modell gut funktioniert und wann nicht. Auf diese Weise lässt sich beispielsweise Suchtverhalten besser verstehen, das sich kaum als rationale Abwägung von Nutzen und Kosten beschreiben lässt. Durch neuroökonomische Forschung und Modelle lassen sich wahrscheinlich irrational erscheinende Verhaltensweisen besser verstehen.

«Unsere Grundlagenforschung braucht keine ökonomische Legitimation. Es ist nicht wichtig, ob ich Ökonom bin oder etwas anderes.»

these nahe, dass das menschlichen Verhalten durch mehrere Bewertungssysteme geprägt ist, die manchmal miteinander in Konflikt stehen: durch ein spontanes Pavlovianisches System, durch ein Gewohnheitssystem und durch ein System zielgerichteten Verhaltens. Die herkömmlichen ökonomischen Modelle tragen dem keine Rechnung, sie gehen davon aus, dass jede Entscheidung darauf basiert, dass Kosten und Nutzen abgewogen werden. Ein besseres Verständnis der verschiedenen Bewertungssysteme kann den Ökonomen helfen, abzuschätzen, wann ihr vereinfachendes Modell gut funktioniert und wann nicht. Auf diese Weise lässt sich beispielsweise Suchtverhalten besser verstehen, das sich kaum als rationale Abwägung von Nutzen und Kosten beschreiben lässt. Durch neuroökonomische Forschung und Modelle lassen sich wahrscheinlich irrational erscheinende Verhaltensweisen besser verstehen.

Neue Perspektiven für Ihre Forschung eröffnet der neue 3 Tesla Scanner, den Ihnen der Zürcher Unternehmer Branco Weiss geschenkt hat. Haben Sie das Gerät bereits? Und was machen Sie damit?

FEHR (lacht): Wir hoffen, dass das Gerät in der zweiten Jahreshälfte 2008 betriebsbereit ist. Es geht nicht nur um den Scanner. Der Scanner ist ein wichtiges Instrument. Aber wir beschränken uns nicht auf die Bildgebung im Gehirn, die der Scanner ermöglicht.

Wir wollen auch pharmakologische Experimente durchführen. Unsere Studie über die vertrauenssteigernde Wirkung von Oxytocin etwa war rein pharmakologisch. Wir machen Experimente mit anderen Hormonen, um zu sehen, wie sich diese auf das Sozialverhalten auswirken. Bei anderen Experimenten werden bestimmte Hirnregionen stimuliert. Dadurch können wir mehr darüber erfahren, welche Rolle diese Hirnregionen im Bezug auf bestimmte Verhaltensweisen spielen. Beson-

Haben Sie schon konkrete Pläne, was Sie als nächstes mit dem neuen Scanner erforschen wollen?

FEHR: Es hängt davon ab, was machbar ist. Im Moment investieren wir viel in die Entwicklung technischer Methoden, die wir mit den Verhaltensexperimenten kombinieren können. Dazu gehört beispielsweise die transkranielle Magnetstimulation. Unsere Kernkompetenz sind Spielanordnungen, die es erlauben, Verhalten zu untersuchen. Wir können diese Verhaltensspiele auch so abändern, dass sie im Scanner funktionieren, obwohl das nicht einfach ist. Die Herausforderung ist die Kombination der Technologien: Einerseits braucht es ein gutes Verhaltensdesign, andererseits eine technische Versuchsanordnung, um die neuronalen Effekte wirklich sauber zu erfassen und interpretieren zu können. Im Moment bauen wir Kernkompetenzen für Humanbildung auf, zusammen mit Tania Singer und Klaas Enno Stephan sowie dem Institut für Biomedizinische Technik.

Am Anfang des Gesprächs haben Sie gesagt, Sie seien unsicher, welches Ihr Fach sei. Sind Sie noch Ökonom?

FEHR: Das frage ich mich manchmal auch (überlegt). Also, ich bin ganz sicher noch Öko-

nom, wir machen immer noch Experimente, die Kernfragen der Ökonomie aufgreifen. Etwa wenn wir untersuchen, warum und wann sich Autorität bildet oder was Autorität in einem Unternehmen bedeutet. In diesem Sinne bin ich Ökonom, das ist mein altes Ich. Auf der anderen Seite gibt es die neurowissenschaftlichen Untersuchungen.

In diesem Bereich eröffnen sich für Sie wirklich neue Perspektiven?

FEHR: Ich habe das Gefühl, dass momentan die Neurowissenschaft von meiner Arbeit mehr profitiert als die Ökonomie. Das liegt wohl daran, dass wir erst am Anfang stehen. Man wusste auch nicht, was rauskommt, als vor dreissig Jahren Ökonomen angefangen haben sich zu überlegen, welche Dinge in der Psychologie für die Wirtschaftswissenschaft von Bedeutung sein könnten. Die Neuroökonomie ist erst rund vier Jahre alt. Aber wir haben ein paar Befunde, die sehr vielversprechend sind, vor allem im Bereich der Hormonforschung. Und wir machen genetische Studien mit sehr interessanten Ergebnissen, die allerdings noch nicht publiziert sind. Selbst wenn diese Grundlagenforschung überhaupt keinen Einfluss hätte auf die Ökonomie, ist sie sehr spannend und wichtig. Sie braucht keine ökonomische Legitimation. Letztendlich ist es deshalb nicht wichtig, ob ich Ökonom bin oder etwas anderes.

ZUR PERSON

Ernst Fehr ist Direktor des Instituts für Empirische Wirtschaftsforschung (IEW) und Leiter des universitären Forschungsschwerpunkts «Grundlagen des menschlichen Sozialverhaltens». Fehr beschäftigt sich vor allem mit den psychologischen, neurobiologischen und evolutionären Grundlagen des menschlichen Altruismus und dessen Auswirkungen auf Wirtschaft und Politik. Er gilt zurzeit als einer der einflussreichsten Ökonomen der Welt.

KONTAKT efehr@iew.uzh.ch