

«Experimente sind anti-ideologisch»

Experimente arbeiten gegen ideologische Verbohrtheit, sagt Ernst Fehr. Mit seiner innovativen Forschung hat er immer wieder ökonomische Lehrmeinungen widerlegen können. Mit Ernst Fehr sprachen Roger Nickl und David Werner

Herr Fehr, was ist für Sie ein gutes Experiment?

Ernst Fehr: Dazu braucht es erstens eine bedeutende Frage und zweitens eine Versuchsanordnung, die diese schlüssig beantworten kann. Mich interessieren Experimente, die das Potenzial haben, die ganze Perspektive einer Disziplin zu ändern. Mit einem guten Experiment lässt sich beispielsweise zeigen, dass gängige Annahmen in der Wissenschaft falsch sind. Ein gutes Experiment ist daher auch eines, über das andere Forscher staunen. Zu einem guten Wissenschaftler gehört die Fähigkeit, sich in andere Forscher hineinzuversetzen und vorauszusehen, was ihre Aufmerksamkeit erregen könnte.

Ahnt man bereits im Voraus, ob ein Experiment bahnbrechend wird und eben zu einer solchen Perspektivänderung führt? Oder zeigt sich das erst im Nachhinein?

Fehr: Man kann das schon etwas vorwegnehmen – indem man eben die richtigen Forschungsfragen stellt. Ich habe immer schon Fragen gestellt, die nicht in einem ganz engen Sinn ökonomisch waren. Das war anfänglich nicht modern. Heute tun dies aber viele Forscher in der Ökonomie.

Welches Ihrer Experimente hat zu einer besonders überraschenden Einsicht geführt?

Fehr: Mir sind meines Erachtens mehrere solche Experimente gelungen. Das erste war Anfang der 1990er-Jahre, als wir den Arbeitsmarkt experimentell untersucht haben. Ich hatte das Glück, damit gleich eine in der Ökonomie gängige Theorie widerlegen zu können. Wir wollten damals die Rolle der Fairness in Arbeitsmärkten analysieren. Laut Theorie hat es keinen Einfluss auf Ihre tägliche Arbeitsleistung, ob Ihnen die Universität Zürich 5000 oder 8000 Franken Lohn zahlt. Es beeinflusst einzig Ihre Entscheidung, ob Sie an der UZH arbeiten oder sich eine andere

Stelle suchen, weil Sie dort vielleicht mehr verdienen. Ein von Ihrer Leistung unabhängiger Fixlohn ist – egal, wie hoch er ist – per se kein Anreiz für Sie, besonders viel zu leisten. So weit die Theorie.

Was haben Sie herausgefunden?

Fehr: Wir haben experimentell Fixlohnvariationen durchgeführt und so festgestellt, dass die Höhe des Fixlohns die Arbeitsleistung sehr wohl beeinflusst. Insbesondere führen Senkungen des Fixlohns zu Leistungsreduktionen. Da spielen rein psychologische Effekte eine Rolle.

Wie sind Sie in Ihrem Experiment vorgegangen?

Fehr: Eine Gruppe von Probanden wurden in Arbeitgeber und Arbeitnehmer eingeteilt. Erste konnten Lohnangebote machen, die Letzteren konnten diese im Rahmen eines Wettbewerbsmarktes akzeptieren oder nicht. Im Anschluss an den Match – wenn sich die beiden Parteien also

Inwiefern haben Experimente wie diese die Forschungsperspektive Ihres Fachs verändert?

Fehr: Viele waren zuerst einmal überrascht, weil wir Aspekte menschlichen Verhaltens untersuchten, die Ökonomen bis anhin meist vernachlässigt hatten. Wir konnten zeigen, dass Menschen auf Grund von Fairnessmotiven handeln. Aber nicht nur das: Wir konnten auch zeigen, dass diese Fairnessmotive ökonomisch relevant sind, was bedeutet, dass der Arbeitsmarkt nicht so funktioniert wie im Lehrbuch beschrieben. Das erklärt beispielsweise, weshalb Lohnsenkungen, die in einem Wettbewerbsmarkt der Lehrmeinung gemäss zu erwarten wären, eben oft nicht stattfinden.

Wie zum Beispiel in der gegenwärtigen Euro-Krise?

Fehr: Genau. Eine der tiefer liegenden Ursachen für die gegenwärtige Euro-Krise liegt in der Schwierigkeit, die Löhne in jenen Ländern, die einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit haben, zu senken, um die Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen. Als die Griechen noch ihre eigene Währung hatten, wurden die Reallöhne über die Abwertung der Drachme gesenkt. Dieser Mechanismus steht seit der Einführung des Euros nicht

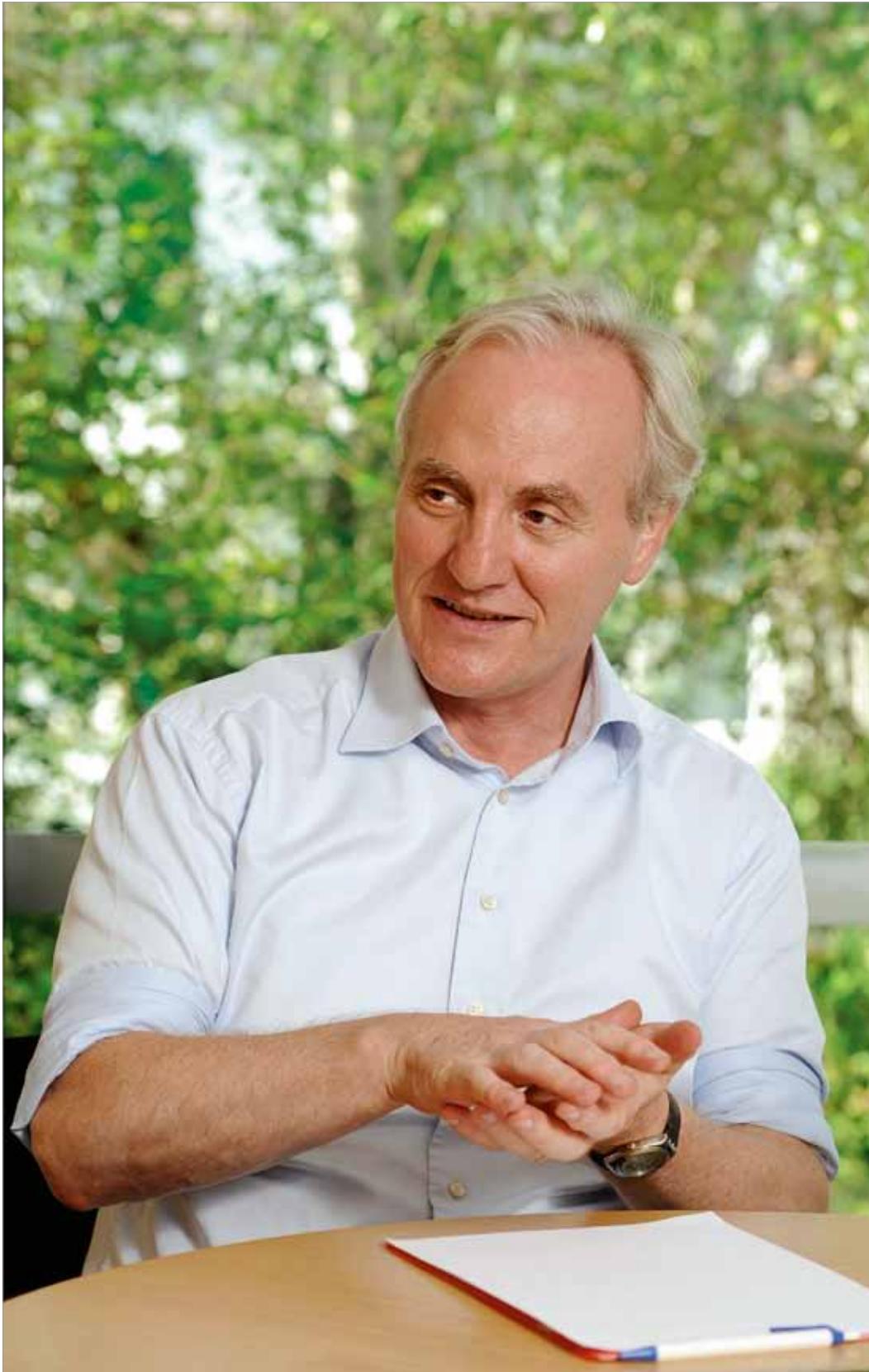
«Mich interessieren Experimente, die das Potenzial haben, die ganze Perspektive einer Disziplin zu ändern.» Ernst Fehr, Wirtschaftswissenschaftler

eingewilligt waren – musste der Arbeitnehmer eine Leistung erbringen. Gemäss der vorherrschenden Theorie sollte diese Performance nicht vom Niveau des unabhängig von der Leistung fixierten Fixlohnes abhängen. Tatsächlich stellten wir aber fest, dass ein geringerer Fixlohn eine niedrigere Leistung hervorruft. Das erklärt teilweise, warum Unternehmen, selbst wenn sie manchmal könnten, die Löhne nicht senken wollen. Es ist für sie einfach nicht profitabel. Lohnsenkungen sind schwierig durchzusetzen. Insbesondere, wenn sie als unfair empfunden werden, gehen sie mit Leistungseinbussen einher.

mehr zur Verfügung. Die verbleibende Alternative, die Löhne direkt zu senken, ist aber offensichtlich nicht durchsetzbar. Die Euro-Krise ist in ihrem Kern nicht zuletzt durch die fehlende Flexibilität der Arbeitsmärkte erzeugt worden. Wir wissen alle, dass die Löhne in Griechenland, Spanien und Portugal relativ zur Produktivität zu hoch sind.

Weshalb senken Unternehmen die Löhne in der Regel selbst in Krisenzeiten nicht?

Fehr: Wenn der Unternehmer selbst die Löhne kürzt, wird er als Bösewicht wahrgenommen. Wenn die Lohnreduktion aber über die anony-



men Marktkräfte läuft, ist das alles viel unproblematischer.

Weil Geldentwertung als eine Art Naturgesetz erscheint, während eine direkte Lohnsenkung als Angriff auf die Arbeitnehmer aufgefasst wird?

Fehr: Richtig. Das sind ganz wichtige psychologische Vorgänge, die hier eine Rolle spielen. So gesehen, haben wir im Labor einen Mikromechanismus nachgewiesen, der einen enormen Einfluss auf die Makroökonomie haben kann.

Erklärt dies auch, warum Lohnsenkungen und Wohlstandseinbussen in Griechenland mit der «bösen» Frau Merkel identifiziert werden?

Fehr: Genau.

In den Wirtschaftswissenschaften gehören experimentelle Methoden bislang noch nicht zum Mainstream. Wie ist für Sie das Experiment zum Königsweg Ihrer Forschung geworden?

Fehr: Ich bin dazu aus Frustration über die Forschungssituation zum Thema Arbeitslosigkeit gekommen. Wenn Märkte so funktionieren würden, wie es die Lehrbücher vor zwanzig Jahren behaupteten, dann hätte die Arbeitslosigkeit immer von selbst verschwinden müssen. Die Theorie besagt, dass die Löhne in der Krise sinken, damit würde es dann wieder rentabel, Mitarbeiter einzustellen. Dieser Lohnsenkungsmechanismus funktioniert aber wie gesagt in der Praxis nicht.

Zur Person

Ernst Fehr (56) ist Professor für Volkswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Mikroökonomik und Experimentelle Wirtschaftsforschung, Direktor des Instituts für Volkswirtschaftslehre und des neu gegründeten UBS International Center of Economics in Society an der Universität Zürich. Derzeit arbeitet er an Projekten, die untersuchen, wie man die Selbstregulierungsfähigkeiten von Kindern verbessern, wie man problematische soziale Normen – etwa die Mädchenbeschneidung in islamischen Ländern – verändern und wie man altruistisches Verhalten «trainieren» kann.

Kontakt: efehr@econ.uzh.ch

Zu Beginn des Gesprächs haben Sie gesagt, Sie hätten keinen engen Begriff der Ökonomie. Welche Experimente anderer Disziplinen beeindrucken und beeinflussen Sie besonders?

Fehr: Die Psychologie ist eine ständige Quelle der Inspiration. Dabei sind es aber oft weniger die Experimente selbst, die mich beeindrucken, sondern die Fragestellungen.

Die Experimente können Sie selber besser machen?

Fehr (lacht): So würde ich das nicht sagen. Es gibt hervorragende Experimente in der Psychologie. Oft können wir Ökonomen aber noch eine zusätzliche Perspektive einbringen.

Welche?

Fehr: Ich gebe Ihnen ein Beispiel: In einer unserer aktuellen Arbeiten geht es um die schwierig zu beantwortende Frage, ob das Recht, eine Entscheidung zu treffen – man könnte es auch Macht nennen – per se einen Wert hat. Wir haben uns also gefragt, ob die Menschen per se Macht wollen. Viele Forscher behaupten das, bewiesen hat es bislang aber noch niemand.

Wie ist Ihnen der Beweis gelungen?

Fehr: Man muss beweisen, dass die Leute bereit sind, für einen Zugewinn an Macht, also Entscheidungsrecht, zu bezahlen. Ein Ökonom ist erst dann überzeugt, dass ein Motiv stark ist, wenn es eine Zahlungsbereitschaft dafür gibt. Wenn Sie mir sagen, die Armen seien Ihnen sehr wichtig, gleichzeitig aber zugeben, dass Sie beispielsweise Hilfswerke nicht finanziell unterstützen, ist Ihre Aussage für mich als Ökonomen nur «cheap talk», weil sie ihren Worten keine Taten folgen lassen. Wir messen immer in Form von Zahlungsbereitschaft. Ist jemand tatsächlich bereit, sich die Verwirklichung eines Ziels etwas kosten zu lassen, dann ist sein Motiv stark.

Ihre Forschung könnte man als ökonomische Anthropologie bezeichnen, innerhalb der Sie auch das Bild des Homo oeconomicus als blossen Kosten-Nutzer-Maximierer revidieren. Was können Sie auf Grund Ihrer bisherigen Arbeit über den Menschen sagen?

Fehr: In der Öffentlichkeit wird meine Forschung oft so kommentiert: Der Fehr hat gezeigt, dass Fairness im menschlichen Verhalten auch

wichtig ist. Wenn das alles wäre, könnte ich mich gleich begraben lassen. Das haben andere schon viel früher bewiesen. Die individualpsychologische Perspektive ist lediglich ein Aspekt meiner Forschung. Ein einzelnes Verhaltensmotiv sauber nachzuweisen, macht natürlich schon Freude. Eigentlich interessiert mich aber die Konsequenz dieser Motive in der sozialen Interaktion. Die Konsequenz für den Arbeitsmarkt etwa oder für die Reorganisation in Unternehmen. Die Individualpsychologie ist so gesehen erst der Ausgangspunkt für wichtigere Schlussfolgerungen.

Ihre Experimente beleuchten immer wieder uneigennützige Motive im menschlichen Verhalten. Manager haben heute den Ruf egoistischer Abzocker. Wirklich altruistisch scheint der Mensch nicht zu sein, oder täuschen wir uns?

Fehr: Es wäre wohl pathologisch, wenn wir gar nicht eigennützig handeln würden. Eigennutz ist eine Komponente in unserem Motivrepertoire. Zudem gibt es soziale Ansteckungseffekte. Nehmen wir an, jemand bezieht illegitim Arbeitslosenunterstützung, leistet daneben Schwarzarbeit und kann sich deshalb ein besseres Leben leisten. Wenn dies ein Nachbar sieht und merkt, dass der andere für sein Verhalten nicht bestraft wird, beginnt er gleich zu handeln. Dieser Effekt spielt überall, auch im Management. Wenn schlechte Sitten einreissen, denkt jeder, warum soll ich der Idiot sein, der die Situation nicht ausnützt, wie es alle anderen tun. Soziale Ansteckungen erzeugen ganz wichtige Multiplikatoreffekte. Auch das konnten wir experimentell nachweisen.

Wie unterbricht man die epidemische Ausbreitung schlechter Sitten?

Fehr: Durch Sanktionen. Früher war es beispielsweise gang und gäbe, dass überall geraucht wurde. Heute besteht an vielen Orten ein Rauchverbot. Ein Beispiel, das zeigt, wie sich Normen verändern. Die Frage, wie Normen überhaupt entstehen, treibt mich schon seit Jahrzehnten um. Darüber weiss die Wissenschaft erst sehr wenig.

Ihr methodischer Ansatz bringt es mit sich, dass Sie von Kleingruppen auf grössere Zusammenhänge schliessen. Kritiker bezweifeln, dass sich auf diese Weise tatsächlich grosse ökonomische Zusammenhänge erklären lassen.

Fehr: Was ich sicher nicht experimentell nachstellen kann, sind ganze Ökonomien. Ich kann aber bestimmte Mechanismen identifizieren, die beispielsweise ein Grund für die aktuelle Euro-Krise sind. Was könnte heute wichtiger sein als eine solche Einsicht. Ich eruiere Mikromechanismen, auf Grund derer ich wiederum Theorien etablieren kann.

In der Makroökonomie kann man keine Experimente machen: Bleibt der Wissenschaft also nichts anderes übrig, als vom Kleinen aufs Grosse zu schliessen?

Fehr: Es ist kein Zufall, dass die Meinungsverschiedenheiten in der Makroökonomie am grössten sind. Die unterschiedlichen Positionen kann man dort nur sehr schwer durch Evidenz versöhnen. Deshalb ist sie auch ein Tummelfeld für Ideologen. Das Experiment ist aber ein wunderschönes Werkzeug, um auch den Skeptiker zu überzeugen. Deshalb ist es per se auch anti-ideologisch. Ich bin dadurch öfters schon vom Gegenteil meiner Annahme überzeugt worden. Ein Experiment erzeugt eine Offenheit, eine Art Gelassenheit – es arbeitet gegen ideologische Verbohrtheit.

In den Zeiten vor der Finanz- und Schuldenkrise schienen sich die Ökonomen weitgehend einig zu sein, was makroökonomisch richtig ist – zum Beispiel, staatliche Interventionen möglichst gering zu halten. Heute gehen die Meinungen weit auseinander, und niemand weiss mit Sicherheit, welcher Weg aus der Krise führt. Braucht es in dieser Situation einen neuen, unvoreingenommenen Typus von Wirtschaftswissenschaftlern – einen, der gerne experimentiert?

Fehr: Wir brauchen auf zwei Ebenen mehr Fortschritt: Zum einen ist mehr harte Empirie, zum anderen mehr Theorie nötig. Letztlich können wir auf keine Datenquelle verzichten. Unser Wissen ist so fragil, dass wir nie genug Sicherheit haben können über die Behauptungen, die wir in die Welt stellen. In der Ökonomie ist aber eine grössere Offenheit neuen Ansätzen gegenüber zu beobachten. Unsere Studien werden heute in den Top-Journalen des Fachs publiziert. Die Disziplin hat sich als sehr reformwillig erwiesen, mehr als jede andere Sozialwissenschaft.

Herr Fehr, wir danken Ihnen für das Gespräch.