

DER VOLKSWIRT

EUROPLATZ FRANKFURT

Maus oder Moneten

Die meisten Menschen lieben es, die Früchte ihres Wirkens zu sehen – zumindest wenn sie einen Kuchen backen oder ein Regal aufbauen. Das ändert sich, wenn es um moralische Fragen geht. Und um den eigenen Profit.

Von Nora Szech

Viele von uns werden sich an mühsame Stunden mit Ivar, Billy oder Molger erinnern. Mal musste man etwas nachbohren, mal half sanfte Gewalt. Am Ende stand das schwedische Regal zum Selbstaufbauen, zumindest irgendwie. Und wir waren stolz und froh. Schon vor Jahren zeigte das Team um Nobelpreisträger Michael Norton, dass Menschen große Freude am Ergebnis ihres Schaffens hatten – selbst, wenn es ziemlich unsachgemäß zusammengeschraubt war und objektiv wenig überzeugte.

Norton nannte seine Beobachtung den „Ikea-Effekt“. Bei Ikea-Möbeln sieht man die Früchte seines Tuns sofort, für viele Heimwerker sind die Stücke daher ähnlich beliebt wie ein geschreinertes vom Fachmann. Aus einem ähnlichen Grund macht es uns Spaß, mit Lego zu spielen oder einen Kuchen zu backen. Die Menschen lieben ihre Selbstwirksamkeit! Meistens.

Geld oder Maus?

Anders sieht es nämlich aus, wenn wir nicht nur ein paar Schrauben in vorgebohrte Löcher stecken oder Zucker, Mehl und Eier verrühren, sondern Entscheidungen treffen, die moralisch relevant sind. Was passiert zum Beispiel, wenn Menschen abwägen, ob eine Maus getötet werden soll, damit sie Profit machen können? Dann verfliegt die Liebe zur Selbstwirksamkeit schnell.

In einer Studie stellten wir Menschen vor die Wahl: Für 20 Euro Gewinn konnten sie eine Maus töten oder aber die Maus retten und auf das Geld verzichten. Eine dritte Option gab es auch: eine unsichere Zwischenlösung für die Maus, bei der es weniger zu gewinnen gab, die dem Tier aber eine Überlebenschance bot. Dabei konnten die Testpersonen zwischen verschiedenen Kombinationen aus Todeswahrscheinlichkeit und entsprechendem Profit entscheiden. Wählten sie eine Wahrscheinlichkeit von 50 Prozent, kassierten sie zum Beispiel 10 Euro. Reduzierten sie die Todeswahrscheinlichkeit auf 30 Prozent, nahmen sie 6 Euro mit. Der Computer entschied dann per Zufall, was aus dem Tier wird.

Ein Drittel der Teilnehmer schenkte der Maus ihr Leben und verzichtete auf das Geld. Ein weiteres Drittel hatte keine Skrupel und nahm die 20 Euro mit. Die restlichen Teilnehmer aber entschieden sich für eine Zwischenlösung. Damit verwässerten sie die Wirksamkeit ihrer Entscheidung. Sie nahmen die Last der Verantwortung also ein Stück weit von sich und kassierten trotzdem einen Teil des Profits.

Wichtig ist, zu betonen, dass es in dem Versuch nicht nur in der Theorie um das Leben der Tiere ging. Die Mäuse waren überzählige Labormäuse, die ohnehin nicht weiterleben sollten. Das Experiment konnte sie vor ihrem eigentlich schon besiegelten Tod retten und sie in guten Bedingungen weiterleben lassen – sofern die Teilnehmer das ermöglichen. Viele aber wählten lieber ein unsicheres Schicksal für die Maus, um selbst zumindest ein wenig von dem Experiment zu profitieren.

Verwässerte Verantwortung

Was wir in unserer Studie im Kleinen rekonstruierten, gilt in vielen alltäglichen Situationen – in politischen Abstimmungen etwa oder bei jeder Arbeitsteilung: Die Verantwortung verwässert. Auch Märkte sind betroffen. Oft ist es so, dass der Einzelne nicht genau weiß, ob sein Verhalten oder sein Votum einen Unterschied macht. In Debatten um Waffenhandel hört man das Argument oft: Wenn wir nicht in die Krisenregion liefern, tut es sowieso wer anders. Mit dieser Logik landet man schnell bei Entscheidungen, die weniger moralisch sind, dafür aber profitabel.

So kam es auch in einer anderen Mäuse-Studie mit einem etwas veränderten Versuchsaufbau. Dafür wurden die Testpersonen zunächst in Gruppen mit insgesamt acht Personen geteilt, in denen sie gemeinsam über das Leben von acht Mäusen entschieden. Sie wussten, dass nur einer dem Töten zustimmen müsste, damit alle acht Tiere sterben. Wer dem Tod zustimmte, würde einen Profit machen, die anderen gingen dagegen leer aus.

Individuell würde die Mehrheit der Gruppenmitglieder ihre Maus retten,

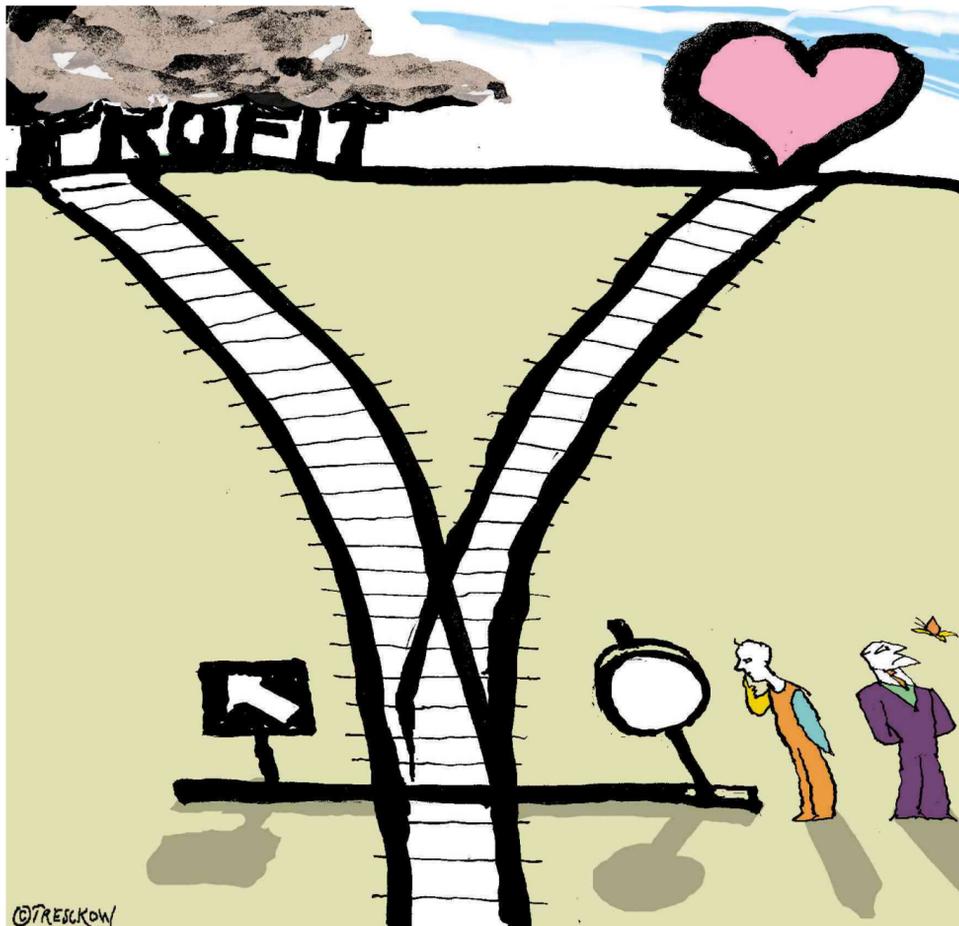


Illustration Peter von Tresckow

zeigte unser Versuch. Aber in der Gruppe stimmten die Teilnehmer häufiger dem Töten der Mäuse zu als in einer Einzelsituation. Das heißt: Je weniger jemand daran glaubt, in der Gruppe etwas ausrichten zu können, desto eher unterstützt er das Töten der Tiere und kassiert lieber das Geld. Fast alle Gruppen in unserem Experiment töteten am Ende ihre Mäuse. Und nicht nur das: Als die Teilnehmer der Situation ein zweites Mal ausgesetzt wurden, korrigierten sie ihre Erwartungen an die Wirksamkeit ihrer Stimme nach unten: Sie stimmten noch häufiger dem Töten der Mäuse zu und kassierten den Profit.

Darf man Leben aufrechnen?

Forscherinnen wie Philippa Foot und Judith Jarvis Thomson forderten im letzten Jahrhundert mit dem sogenannten Trolley-Problem unser ethisches Urteilen heraus. Thomsons Variante des Problems geht so: Ein großer Mann steht auf einer Eisenbahnbrücke. Auf den Schienen darunter befinden sich fünf Menschen. Ein Waggon rast auf sie zu. Sollte man den Mann von der Brücke stürzen, wenn dadurch der Waggon gestoppt werden kann? Der Mann müsste sterben, aber fünf andere würden gerettet. In der Variante von Philippa Foot müsste man „nur“ eine Weiche umlegen, um die fünf Menschen zu retten – aber auch auf dem anderen Gleis steht ein Mensch, der stattdessen sterben würde. Wie soll man sich entscheiden?

Auf dem Weg ins Zeitalter des automatisierten Fahrens werden solche Dilemmata heiß diskutiert. Darf man Leben gegen einander aufrechnen? Oder stehen vielmehr ethische Prinzipien im Vordergrund, etwa, dass man nicht aktiv töten darf? Die bisherige Forschung zeigt, dass Menschen je nach Situation anders entscheiden. Den Mann die Brücke hinunterstürzen ist weniger beliebt als das Umlegen der Weiche.

Moralische Prinzipien sind selten

In echten Situationen gibt es dagegen eine eindeutige Tendenz. Nur für ganz wenige Menschen greifen moralische Prinzipien. Wer vermutet, dass seine Stimme kaum Gewicht hat, nimmt fast immer das Geld und stimmt dem Tod der Tiere zu. Und diese Neigung zeigt sich nicht nur im Falle von Mäuseleben. Unsere Studien kommen zu den gleichen Ergebnissen, wenn Menschen ihren eigenen Profit gegen Spenden für krebskranke Kinder abwägen. Wenn wir in einer Gruppensituation entscheiden sollen, ob wir spenden sollen oder den Profit lieber für uns behalten, glauben wir in der Regel, dass die anderen sowieso gegen eine Spende stimmen werden, um selbst den Profit einzu-

stecken. Also wählen wir auch den Profit für uns und tragen so zur Zerstörung der Gruppenspende bei.

Auch im Spendenbeispiel bilden die Experimente die Realität im Kleinen ab. Mit der Begründung „Dafür spende ich nicht. Man weiß doch gar nicht, ob die Spende überhaupt ankommt“ kann man fast überall das Spenden ablehnen. Und in der Tat ist die Wirksamkeit der Gabe oft nicht ganz klar, also verwässert. Doch ist das wirklich der Grund, warum viele ihr Geld nicht für einen guten Zweck hergeben?

Weggucken erlaubt?

In einer anderen Studie konfrontierten wir Teilnehmer mit der folgenden Situation: Sie konnten 2,50 Dollar Profit nehmen oder einen Brief. Der Brief war anfangs verschlossen. Es war aber bekannt, dass er mit 50 Prozent Wahrscheinlichkeit eine 10-Dollar-Spende enthielt. Die Spende galt der Bekämpfung von Malaria. Mit zehn Dollar lassen sich mehrere Kinder vor der Krankheit bewahren. Darüber wurden unsere Teilnehmer informiert.

Nun hatten die Teilnehmer die Wahl: Sie konnten den Brief öffnen, um zu erfahren, ob er die Spende beinhaltet oder nicht, und dann zwischen Briefinhalt und Profit entscheiden. Sie konnten aber auch beschließen, direkt zu entscheiden, ohne den Brief zu öffnen und den Inhalt niemals zu erfahren. Die meisten ließen den Brief zu und nahmen gleich die 2,50 Dollar Profit. Und: Sie verhielten sich so, obgleich es gegen die ethische Norm geht. Außenstehende, die wir nach ihrer Einschätzung der Situation fragten, antworteten fast alle gleich: dass es unmoralisch sei, den Brief geschloßen zu lassen und sofort zu den 2,50 Dollar Profit zu greifen.

Wie glaubhaft ist also das Argument, man spende nicht, da die Wirksamkeit der Spende nicht garantiert sei? Unsere Studie legt nahe, dass es sich hier um eine Ausrede handelt, die selbst dann attraktiv ist, wenn die Vertrauenswürdigkeit der Spendenorganisation den Menschen ersichtlich ist. Denn bietet man ihnen diese Information an, sind viele gar nicht interessiert.

Ablasshandel mit sich selbst

Unsere Studien zeigen, dass verwässerte Selbstwirksamkeit unmoralisches Verhalten begünstigt. Individuelles Entscheiden mit klaren Konsequenzen unterstützt dagegen moralische Ergebnisse. Doch selbst hier kann es Gefahren geben, wenn ethische Ziele zu eng definiert sind.

Schon vor zwanzig Jahren fanden Benoit Monin und Dale Miller heraus, dass Menschen deutlich rassistischer handeln, wenn sie zuvor die Chance hatten, zu zeigen, dass sie nicht immer rassistisch sind. Neuere Studien legen nahe, dass Trainings gegen Sexismus, etwa in Unternehmen, ähnlich wirken können. Unter Umständen wird im Anschluss noch sexistischer agiert als zuvor. Schließlich hat man mit dem Besuch eines Coachings schon etwas für sein Gewissen getan. Diese Effekte lassen sich als Ablasseffekte beschreiben. Eine gute Tat an einer Stelle rechtfertigt dann eine schlechte Tat an anderer.

In einer aktuellen Studie konnten wir zeigen, dass solche Ablasseffekte auch beim Einkauf wirken. Wer etwa ein Hand-

tuch aus Biobaumwolle erwirbt, achtet weniger auf andere ethische Aspekte des Produkts, etwa die Arbeitssicherheit von Näherinnen und Nähern. Das passierte, obwohl den Teilnehmern bewusst war, dass Biobaumwolle mit den Bedingungen beim Nähen und Schneidern gar nichts zu tun hat. Anderen Teilnehmern, deren Handtuch aus konventioneller Baumwolle produziert war, lag die Arbeitssicherheit deutlich mehr am Herzen. Zudem spendeten sie in einer späteren Situation, die von dem Handtuchkauf losgelöst war, häufiger an Bedürftige. Die Teilnehmer mit dem Biohandtuch dagegen behielten das Geld eher für sich und spendeten nicht.

Studien belegen eine Diskrepanz von zehn zu eins zwischen Wunsch und Wirklichkeit, was nachhaltiges Einkaufen betrifft. Das bedeutet, die meisten Menschen sagen, sie würden gern ethischer einkaufen. Aber sie geben zehnmal weniger für Nachhaltigkeit aus als sie sich vornehmen. Ablasseffekte durch enge Siegel sind ein Teil des Problems. Dadurch entsteht der Eindruck, man habe beim Einkauf schon etwas Gutes getan. Darauf lässt es sich dann gut und lange ausruhen. Verwässerte Selbstwirksamkeit, etwa am Wühlstich im Sinne von „Wenn ich nicht zugreife, tut es doch eh wer anders“, bewirkt ein Übriges. Und natürlich muss man sich als Forscher – wie bei dem Trolley-Problem – fragen, wie viel ein hypothetisch bekundeter Wille über das ethische Verhalten aussagt, sobald die Situation echt wird. Sobald Geld im Spiel ist, werden die meisten Menschen vermutlich profitorientierter, als sie in der Theorie zugeben wollen.

Und jetzt?

Ethische Entscheidungen benötigen einen passenden institutionellen Rahmen. Dies gilt für alle möglichen Bereiche des gesellschaftlichen Lebens – sei es in Unternehmen, in der Politik oder beim Einkauf im Supermarkt. Doch die Verwässerung von Verantwortung lässt sich ein Stück weit auch eindämmen. In Unternehmen zum Beispiel müssen Verantwortungsbereiche individuell und für alle transparent definiert werden. Für Ausreden wie „Bei der E-Mail standen zig Leute in Kopie, die hätten ja auch was sagen können“ sollte es keinen Platz geben.

Für Verbraucher gilt, dass umfassende Siegel nachhaltigen Einkauf unterstützen könnten. Wird der gesamte Schaden für Mensch und Umwelt transparent, gibt es weniger Raum für Ablasseffekte. Ein anderer Ansatz, der es Konsumenten noch einfacher macht, wäre das Festlegen von umfassenden Mindeststandards, die Produkte erfüllen müssen, wenn sie am deutschen oder europäischen Markt angeboten werden.

Zudem legen Studien nahe, dass Diversität in Entscheidungsgremien hilfreich sein kann. Frauen werden zum Beispiel oft zu moralischerem Verhalten erzogen als Männer. Dies zeigt: Ein ethischer Kompass ist trainierbar. Entscheidungsträger sollten daher auch mit Blick auf den Charakter ausgewählt werden. Wer nur Machiavellisten an die Spitze lässt, riskiert, dass ethische Werte wenig Beachtung finden.

Prof. Dr. Nora Szech ist Inhaberin des Lehrstuhls für Politische Ökonomie am Karlsruher Institut für Technologie (KIT).

Robust

Von Ulrich Kater

Steigende Fallzahlen, sinkendes Vertrauen: die Nachrichten über die Covid-19-Infektion werden immer bedrohlicher, trotzdem steigen die Aktienkurse. Immer neue Höchststände an den amerikanischen Märkten und jetzt auch beim Dax werfen die Frage auf, wie das zusammenpasst.

Zunächst: es gibt schon Finanzmarktreaktionen auf die neuen Unsicherheiten aus Asien. Die stärksten Bewegungen traten an den Rohstoffmärkten auf, wo insbesondere der Preis für Rohöl um zwanzig Prozent gefallen ist. An den Rentenmärkten sind Staatsanleiherenditen gesunken, was ein klares Zeichen für Zinssenkungserwartungen und Vorsicht bei Anlegern darstellt.

Aber andere typische Risikomärkte, wie etwa die Renditen von Unternehmensanleihen und eben Aktien zeigen sich – zumindest außerhalb Chinas – sehr robust in diesem schwierigen Umfeld. Dahinter steckt die feste Erwartung, dass die wirtschaftlichen Einschränkungen durch das Virus nur vorübergehend sind und ein Teil von Produktionsausfällen wieder nachgeholt werden kann. Die meisten Finanzmarktteilnehmer denken hier in drei Szenarien. Im ersten dieser Szenarien bleibt Covid-19 eine Epidemie, die in China zu sehr kurzfristigen Produktionsstörungen führt. Dieses Szenario haben wir bereits verlassen, es handelt sich zumindest um längere erhebliche Beeinträchtigungen, die wahrscheinlich das gesamte erste Quartal anhalten. Aber auch dieses zweite Szenario gilt als wirtschaftlich verkraftbar, wenn sich danach ab dem zweiten Quartal die konjunkturelle Erholung fortsetzt, die sich zu Beginn des Jahres weltweit angedeutet hat. Schon in diesem Szenario werden sich jedoch in den kommenden Wochen die Ausfallmeldungen häufen. Abgesagte Veranstaltungen, brüchige Lieferketten, leere Lager und einbrechen-

de Umfragewerte werden eine pessimistische Grundstimmung verbreiten. Und da einige Volkswirtschaften, allen voran die deutsche, gegenwärtig nur wenig Wasser unterm Konjunkturkiel haben, ist die Gefahr eines Auflaufens, sprich einer zumindest technischen Rezession im Gefolge der Corona-Epidemie, nicht von der Hand zu weisen. Ob die Börse auch dagegen immun bleibt, ist abzuwarten.



Trotzdem ist die Robustheit der Aktienmärkte in dieser Phase erstaunlich. Ebenso wie 2003 bei Sars mit dem Irak-Krieg ein weiterer mächtiger Einflussfaktor negativ auf die Aktienmärkte einwirkte, so gibt es gegenwärtig wieder starke Hintergrundkräfte für die Börsen, diesmal allerdings in die Gegenrichtung, nämlich nach oben. Dies ist insbesondere der mittel- bis langfristige Ausblick für die Geldpolitik. Im letzten Jahr haben die Notenbanken mit ihrer Absage an eine geldpolitische Straffung in den Augen vieler Marktteilnehmer die Weichen für eine lang anhaltende Zukunft mit Nullzinsen gestellt. In den letzten Jahren waren es unter den großen Anlageklassen hauptsächlich die Aktienmärkte, die einer Höherbewertung im anhaltenden Niedrigzinsumfeld noch getrotzt hatten. Die Kurse waren zwar auch hier angestiegen. Da jedoch die Gewinne der Unternehmen außerhalb des Technologie-sektors ebenso deutlich anstiegen, blieben die Aktienbewertungen noch moderat. Mit der geldpolitischen Weichenstellung im vergangenen Jahr haben jedoch auch bei Aktien die Bewertungen begonnen zu steigen. Sollte die gegenwärtige Gesundheitsbedrohung aus Asien nicht in eine weltweite Pandemie münden – das dritte und negativste Szenario –, werden die Aktienmärkte ihren ansteigenden Bewertungspfad wiederaufnehmen.

Der Autor ist Chefvolkswirt der Deka-Bank.

WIRTSCHAFTSBÜCHER

Stärkt lokale Gemeinden

Überforderte Kommunen fördern den Populismus

Raghuram Rajan war Chefökonom des Internationalen Währungsfonds und Gouverneur der indischen Zentralbank. Heute lehrt er an der Universität Chicago. In seinem jüngsten Buch vertritt er die Auffassung, dass menschliche Gesellschaften drei Säulen brauchen: Märkte, Staat und lokale Gemeinschaften. Die Märkte benötigen wir für eine effiziente Ressourcenallokation; den Staat für den Schutz der Eigentumsrechte, den Ordnungsrahmen sowie die Beschaffung von Kollektivgütern; autonome Gemeinden zur Pflege der zwischenmenschlichen Kontakte, der Tradition und der Kultur.

Vor allem in zeitgenössischen westlichen Gesellschaften sieht Raghuram Rajan die größten Schwächen bei den Gemeinden, weil viele von ihnen durch die Globalisierung und den technologischen Wandel gefährdet sind. Denn technologischer Wandel und globaler Freihandel können vor allem in ländlichen und kleineren Gemeinden schnell ein oder zwei regional dominante Unternehmen gefährden und lokale Arbeitsmärkte erschüttern. Mit Rücksicht auf ihre Kinder und deren Bildungschancen neigen gerade besser gestellte Familien dazu, angeschlagene Gemeinden zu verlassen. Sie tragen damit zu einer Abwärtsspirale bei. Nach Rajan tragen abgehängte und überforderte Gemeinden wesentlich zum Populismus, der Ablehnung der bisherigen Eliten und der Delegitimierung liberaler Werte bei. Um die Gemeinden zu stärken, plädiert Rajan für eine bessere Finanznahe stattung gerade auch gefährdeter Gemeinden und für deutlich mehr lokale Kompetenzen.

In ethisch, kulturell oder religiös heterogenen Gesellschaften kann er sich durchaus vorstellen, dass einige Gemeinden homogen bleiben oder werden wollen, um eigene Traditionen in offenen und alternden Gesellschaften zu pflegen, die Zuwanderung auch aus fremden Kulturen brauchen. Auch um innergesellschaftliche Konflikte zu verringern, betont er allerdings, dass die Gemeinden inklusiv sein müssen, also weder ihre Märkte abschotten noch Zu- und Abwanderung restriktiv handhaben dürfen. Wo die Autonomie der Gemeinde deren inklusiven Charakter gefährdet, da entscheidet sich Rajan grundsätzlich für Inklusion.

Wenn man an das Schicksal des Subsidiaritätsprinzips in der EU denkt oder auch an den abnehmenden Entscheidungsspielraum der amerikanischen Bundesstaaten gegenüber der Zentralregierung, um ein Rajan vertrautes Beispiel zu nehmen, dann kann man skeptisch sein, ob das Subsidiaritätsprinzip mit dem Vorrang der Inklusion kompatibel ist. Rajan verweist allerdings zu Recht darauf, dass in Indien tatsächlich eine Stärkung von Einzelstaaten und so-

gar Gemeinden zu Lasten der Zentralregierung gelungen ist.

Das Buch ist gut lesbar, anregend und selbstkritisch. Es besteht im Wesentlichen aus drei Teilen, wobei der erste Teil vorwiegend eine Wirtschaftsgeschichte der angelsächsischen Länder ist und die Entstehung moderner Staaten und Märkte beschreibt, auch wie beide zur Steigerung des Wohlstands beigetragen haben. Interessant ist dabei vor allem, dass Rajan Eigentumsrechte nicht in der Tradition Lockes oder der amerikanischen Libertären aus dem Selbst Eigentum oder dem Naturrecht ableitet, sondern daraus, dass sie von anderen anerkannt werden, womit gleichzeitig deren Angreifbarkeit und deren Gefährdung bei krasser Ungleichverteilung in den Blick rückt.

Im zweiten Teil des Buches geht es um die Entstehung der Ungleichgewichte, zu denen der anfangs schon angesprochene prekäre Status vieler Gemeinden und die sozialräumliche Polarisierung im Zeitalter der an sich positiv bewerteten Globalisierung gehört. Zudem geht es auch um die Begünstigung hochgebildeter Arbeitskräfte und die Gefährdung der Mittelschicht durch den technologischen Wandel und die IT-Revolution sowie um die EU als Elitenprojekt mit ungenügender Legitimation durch die Bevölkerung. Zu den Ungleichgewichten zählen muss man auch die immer noch bestehende westliche Dominanz in globalen Institutionen bei gleichzeitig zunehmendem Gewicht asiatischer Mächte, vor allem Chinas. Im dritten Teil geht es um die Wiederherstellung des Gleichgewichts mit konkreten Überlegungen zur Stärkung des Subsidiaritätsprinzips und der Stärkung von Gemeinden. Handfest sind Rajans Befürchtungen, dass Patente zunehmend zur Verringerung des Wettbewerbsdrucks eingesetzt werden und das Patentrecht deshalb eher gelockert als verschärft werden sollte, dass Bevölkerungsvielfalt eher ein Trumpf als eine Belastung ist. Dabei konzentriert sich Rajan allerdings vorrangig auf englischsprachige Länder mit recht guter Kontrolle der eigenen Grenzen als auf Kontinentaleuropa, das sich die meisten seiner Zuwanderer in letzter Zeit nicht ausgesucht hat. Er hofft auf einen inklusiven Nationalismus und erwähnt in diesem Zusammenhang auch den Verfassungspatriotismus und Habermas. Weil Rajan zugestehet, dass Ökonomen nicht viel davon verstehen, wie man Gemeinden wiederbelebt, hält er selbst seine Überlegungen dazu offenbar nicht für das letzte Wort.

ERICH WEEDE

Raghuram Rajan: Die dritte Säule. Warum wir in einer globalisierten Welt lokale Gemeinschaften brauchen. München: Finanzbuch Verlag 2020, 560 Seiten, 27 Euro.