

ÖKONOMIE

## "Menschen sind keine emotionslosen Optimierungsmaschinen"

Der Kölner Ökonom Carlos Alós-Ferrer lernt viel von Psychologen. Er sagt: Verstünden Volkswirte das Bauchgefühl von Menschen, könnten sie Krisen besser vorhersagen.

VON Malte Buhse | 13. Dezember 2012 - 17:37 Uhr

© Matt Cardy/Getty Images



Kaufen oder nicht kaufen? Vermutlich entscheidet das Bauchgefühl.

**ZEIT ONLINE:** Herr Alós-Ferrer, stellen Sie sich vor, Sie gehen über eine Straße und ein LKW rast auf Sie zu. Was machen Sie?

**Carlos Alós-Ferrer:** Ich springe zur Seite.

**ZEIT ONLINE:** Und wenn auf der Seite der Straße ein stacheliger Rosenbusch steht?

**Alós-Ferrer:** Dann tue ich mir ziemlich weh, habe aber trotzdem richtig gehandelt.



© Malte Buhse

### CARLOS ALÓS-FERRER

ist Professor für Mikroökonomie und Sprecher der DFG-Forschergruppe Psychoeconomics an der Universität Köln. Nach dem Mathematikstudium in Valencia promovierte er in Ökonomie an der Universität Alicante und arbeitete anschließend an den Universitäten Wien und Konstanz. Im Oktober 2012 wechselte er nach Köln. Alós-Ferrer arbeitet seit Jahren mit Psychologen zusammen, um deren Erkenntnisse in ökonomische Modelle zu übertragen.

**ZEIT ONLINE:** Was würde der *homo oeconomicus*, der Mensch aus den klassischen ökonomischen Modellen, in so einer Situation tun?

**Alós-Ferrer:** Er würde sich beide Straßenseiten genau anschauen und sorgfältig abwägen, wohin er am besten springen kann. Und deswegen wahrscheinlich vom LKW überfahren werden.

**ZEIT ONLINE:** Zum Glück entscheiden echte Menschen also anders als der *homo oeconomicus*. Ist das ein Grund dafür, dass Ökonomen sich bisher so schwer tun, das Verhalten von Menschen und damit auch die Entstehung von Wirtschaftskrisen vorauszusagen?

**Alós-Ferrer:** Ja, viele Modelle und auch der *homo oeconomicus* basieren auf sehr stark vereinfachenden Annahmen. Damit sind sie mathematisch elegant und man kommt zu eindeutigen Lösungen. Doch leider haben diese Lösungen oft wenig mit der Realität zu tun, weil Menschen nun mal keine emotionslosen Optimierungsmaschinen sind.

**ZEIT ONLINE:** Sie versuchen deswegen, die Menschen in ökonomischen Modellen so darzustellen, wie sie wirklich sind. Dafür haben sie zusammen mit Kollegen von der Universität Konstanz und der Zeppelin Universität Friedrichshafen eine Forschergruppe gegründet, in der Psychologen, Ökonomen und Mathematiker zusammenarbeiten. Die Deutsche Forschungsgemeinschaft unterstützt das mit 1,7 Millionen Euro. Woran forschen sie gerade?

**Alós-Ferrer:** Wir machen hauptsächlich Experimente. Zum Beispiel hier in unserem kleinen neurowissenschaftlichen Labor an der Kölner Uni. Wir beobachten dort unsere Probanden bei ganz einfachen Entscheidungssituationen. So wollen wir herausfinden, wann jemand sorgfältig nachdenkt und eine rationale Entscheidung trifft, und wann er einfach aus dem Bauch heraus handelt. Das Bauchgefühl kommt bisher in der Ökonomie überhaupt nicht vor, dabei entscheiden wir sehr häufig rein intuitiv. Wenn Ökonomen das Verhalten von Menschen voraussagen wollen, müssen sie das Bauchgefühl verstehen.

**ZEIT ONLINE:** Wo spielen unbewusste Entscheidungen im Wirtschaftsleben eine Rolle?

**Alós-Ferrer:** Man sollte sie zum Beispiel bei der Gestaltung von Bonussystemen in Unternehmen berücksichtigen. Normalerweise gehen Ökonomen davon aus, dass man Menschen nur einen hohen Anreiz geben muss, um sie zu einer starken Leistung zu ermutigen. Wenn für ein bestimmtes Ziel ein Geldbonus gezahlt wird, werden Menschen versuchen, keine Fehler zu machen, um dieses Ziel möglichst sicher zu erreichen. Unsere Experimente legen aber nahe, dass es Menschen gibt, die auf Anreizsysteme kaum reagieren, weil sie sehr stark unbewusst entscheiden. Durch die Beobachtung der Gehirnaktivität von Versuchspersonen konnten wir zeigen, dass diese Menschen ihre Entscheidungen schon getroffen haben, bevor sie anfangen rational nachzudenken. Sie handeln auch während des Arbeitsprozesses intuitiv, meistens ohne es zu wissen.

Oft wiederholen sie unbewusst Verhaltensweisen, mit denen sie in der Vergangenheit Erfolg hatten. Mit Anreizsystemen kann man bei diesen Menschen nicht viel ausrichten, denn solche Systeme funktionieren über das rationale Denken. Dem Bauchgefühl ist der Jahresbonus egal.

**ZEIT ONLINE:** Damit stellen Sie eine klassische ökonomische Formel infrage: Der Mensch braucht Anreize, heißt es immer wieder in Studien und Lehrbüchern.

**Alós-Ferrer:** Die Formel stimmt. Aber eben nicht uneingeschränkt. Zu viele Anreize schaden sogar der Leistung. Man sieht das bei Versuchen, bei denen Schüler für das Bestehen von Klausuren bezahlt werden. Unsere Experimente zeigen, dass unter einem solchen System Lernen zu einer Art Belohnungsmechanismus degradiert wird. Lernen ist dann nur noch die Reaktion auf eine positive Erfahrung, die Belohnung. So besteht man vielleicht eine Klausur, bekommt aber kein tiefes Verständnis für einen Stoff. Viele kleine Anreize halten Menschen zwar bei der Stange, machen aber auch schnell süchtig. Man sieht das an einigen beliebten Computerspielen, die nach diesem Prinzip aufgebaut sind. Man sollte derartige Anreizsysteme daher nicht vorschnell einführen. Bei komplexen Lernaufgaben, etwa der Ausbildung von Flugzeugpiloten, wären die Folgen katastrophal.

**ZEIT ONLINE:** Die Entscheidungen von Menschen sind also sehr komplex. Lassen sie sich denn überhaupt vorhersagen?

**Alós-Ferrer:** Zu einem gewissen Teil schon. Und dafür braucht man dann wieder mathematische Modelle. Wir arbeiten gerade am ersten Schritt: ein realistischeres Modell über einen einzigen Menschen und seine Entscheidungen. Um gute ökonomische Voraussagen zu machen, müsste man natürlich viele unterschiedliche Menschen simulieren. Das wird noch etwas dauern, denn schon ein einziger, nicht rational entscheidender Mensch ist mathematisch sehr schwer auszurechnen. Das ist nicht so elegant wie in den Standardmodellen des *homo oeconomicus*.

**ZEIT ONLINE:** Es gibt immer mehr Ökonomen wie Sie, die mit Forschern aus anderen Fachrichtungen zusammenarbeiten. Merken Sie, dass sich das jahrelang verschlossene Fach langsam öffnet?

**Alós-Ferrer:** Ja, die Ökonomie ist momentan von allen Seiten unter Beschuss, weil sie die Finanzkrise nicht vorausgesehen hat und mit vielen Modellen daneben lag. Das hat auf jeden Fall Bewegung gebracht. Trotzdem ist es noch immer schwer, mit neuen Ansätzen und Methoden in die wichtigen Fachzeitschriften zu kommen. Aber auch das ändert sich langsam. Vor allem weil die nachkommende Ökonomen-Generation ein großes Interesse an neuen Ideen hat. Kurz nachdem wir an der Uni Konstanz im Ökonomie-Studium den Schwerpunkt Psychoeconomics eingeführt hatten, war es schon einer der Schwerpunkte mit den meisten Studenten überhaupt. In Köln wollen wir zum nächsten Wintersemester einen ähnlichen Themenbereich anbieten, möglichst schon im Bachelor. Die Ökonomen der

Zukunft werden einen viel breiteren Methoden-Baukasten besitzen und mit Kollegen aus anderen Bereichen ganz selbstverständlich zusammenarbeiten.

**ZEIT ONLINE:** Was sagt denn nun der Entscheidungsexperte zur Wahl zwischen Bauchgefühl und rationalem Denken? Wann sollten wir intuitiv entscheiden und wann lieber nochmal zweimal nachdenken?

**Alós-Ferrer:** Spontane, intuitive Entscheidungen sind nicht immer schlecht. Sie sind deutlich schneller und damit effizienter als langes Nachgrübeln. Denken Sie an das Beispiel mit dem herannahenden LKW. Doch unsere Forschung zeigt, dass die Fehlerquote steigt, je mehr man sich auf das Bauchgefühl verlässt. Die Stärke des Menschen ist nun mal das rationale Entscheiden. Wenn es nicht sofort um Leben und Tod geht, sollte man besser nachdenken und nicht voreilig entscheiden.

**COPYRIGHT:** ZEIT ONLINE

**ADRESSE:** <http://www.zeit.de/wirtschaft/2012-12/oekonom-carlos-alos-ferrer-oekonomie-bauchgefuehl>