

SCHÄFFER

POESCHEL

1

Das Ende des Materialismus?

Die Frage, was Menschen glücklich macht, ist uralte und sie ist bis heute nicht beantwortet. Genauer gesagt gibt es viele Antworten auf diese Frage und es gibt einen nicht zu unterschätzenden Einfluss des Zeitgeistes auf die Antworten. Nach dem Zweiten Weltkrieg war ziemlich eindeutig, was die Menschen in Deutschland wollten und womit man sie glücklich machen konnte. Es ging darum, die Schrecken des Krieges vergessen zu machen und die Not zu überwinden, die aus ihm erwachsen war. Die Menschen brauchten vor allem eine Zukunft, an die sie glauben konnten, und materiellen Wohlstand. Das deutsche Wirtschaftswunder und die Erfindung der Sozialen Marktwirtschaft haben den Boden dafür bereitet, dass diese elementaren Bedürfnisse gedeckt werden konnten. Das Streben nach Glück war im Nachkriegsdeutschland vor allem das Streben nach Wohlstand und Sicherheit.

Mit der Studentenrevolte 1968 brach eine Zeit an, in der andere Werte sich gegen die Vorherrschaft dieser Ziele durchzusetzen begannen. Politische Teilhabe, die Emanzipation und ganz allgemein der Wunsch, »mehr Demokratie wagen« zu wollen, wie es Willy Brandt formulierte, traten neben die ausschließlich materiellen Ziele. Aber der Wunsch nach höherem Einkommen, nach besseren Lebensverhältnissen behauptete sich auch gegen die in den 70er- und 80er-Jahren aufkommende Umweltbewegung, die die Grenzen des Wachstums ausrief und den Menschen ins Bewusstsein rief, dass wirtschaftlicher Erfolg auf Kosten der natürlichen Umwelt gehen kann. Es gelang ihr, grüne Ziele und die Einsicht in ökologische Zusammenhänge in der Gesellschaft fest zu verankern. Aber auch dieser Erfolg hatte nicht zur Folge, dass die Menschen aufhörten, nach materiellen Werten zu streben, und daran hat sich eigentlich bis heute wenig geändert.

Aber ist Geld wirklich alles? Natürlich nicht, aber das war ja auch nie der Punkt. Es ging schon immer darum, mit Geld Güter zu erwerben und sich mit Geld Dinge zu leisten, von denen man annimmt, dass sie glücklich machen. Der Lebensunterhalt im engeren Sinne gehört genauso dazu wie die Urlaubsreise, der Opernbesuch und die Zeit, die wir uns nehmen, um die Früchte unserer Arbeit zu genießen. Ausdruck dafür ist die einfache Tatsache, dass in den letzten drei Jahrzehnten die Einkommen gestiegen sind, die Arbeitszeit aber deutlich zurückgegangen ist. Unser materieller Wohlstand steigt und steigt. Ein Umstand, der inmitten der täglichen Meldungen über alle möglichen Krisen, Missstände und Probleme gerne aus dem Blick ver-

schwindet. Aber er bleibt eine Tatsache. Wir sorgen mit unserer Arbeit, unserem Ehrgeiz und unserem Fleiß dafür, dass der materielle Fortschritt nicht zum Erliegen kommt. Phasen geringen Wachstums werden als Problem empfunden, eine nicht wachsende Wirtschaft ist eine Krise, eine schrumpfende Wirtschaftsleistung eine Katastrophe. Und dennoch erleben wir zurzeit, dass sich die Gesellschaft immer bereitwilliger auf die Diskussion darüber einlässt, ob wir es nicht viel zu weit getrieben haben.

Der Grundton dieser Diskussion besteht in der mehr oder weniger offen gestellten Frage, ob nicht andere Werte wichtiger sind als das materielle Wohlergehen und ob das Streben nach Wohlstand diese Werte nicht eher beschädigt. Dieser Grundton kommt in vielen Melodien vor, die gegen den Konsumterror, den Neoliberalismus und andere Verdächtige angestimmt werden. Das ist nicht ganz neu. Auch die grüne Bewegung und die Friedensbewegung, erst recht die Studentenbewegung waren mit einer massiven Kapitalismuskritik verknüpft, die sich unter anderem an der zu starken Orientierung an materiellen Zielen entzündete. Aber in der Vergangenheit vertrat nur ein relativ kleiner Teil der Gesellschaft diese Kritik. Kleine Gruppen, die zwar eine hohe Aufmerksamkeit erzielten, aber dennoch über den Status einer Minderheit nie hinauskamen.

Die Diskussion unserer Tage findet dagegen in der Mitte der Gesellschaft statt. Sie hat die Parlamente erreicht und sie hat es geschafft, bis in die inneren Kreise der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion vorzudringen. Heute befassen sich Ökonomen auf breiter Front mit der Frage, was Menschen glücklich macht – und das ist für Ökonomen eine ziemlich ungewöhnliche Aufgabe. Warum das so ungewöhnlich ist, ist eine lange Geschichte. Wir werden einen kleinen Teil davon im nächsten Kapitel erzählen und für den interessierten Leser gibt es am Ende des Buches einen Anhang, der die ganze Geschichte erzählt.

Auf der politischen Ebene wird vor allem die Frage diskutiert, ob es noch Sinn macht, sich weiterhin am Bruttoinlandsprodukt (BIP – früher war das verwandte Maß des Bruttosozialprodukts (BSP) gebräuchlich) als Maßstab für die Beurteilung der Lage eines Landes zu orientieren. Das BIP misst die Wirtschaftsleistung, indem es – vereinfacht gesagt – den Wert aller im Inland erzeugten Güter und Dienstleistungen aufsummiert. Damit beschränkt sich das BIP auf das rein Materielle. Machen wir nicht einen Fehler, wenn wir uns ausschließlich daran orientieren? Sollten nicht auch andere Werte zählen? Natürlich ist materieller Wohlstand kein Selbstzweck. Er dient uns als Indikator für das Lebensglück der Menschen. Wir unterstellen dabei stillschweigend, dass es Menschen besser geht, wenn sie besser versorgt sind und mehr Konsummöglichkeiten haben. Dürfen wir das unterstellen? Mes-

sen wir nicht am Lebensglück vorbei, wenn wir nur das Materielle in Form des BIP als Maßstab benutzen?

Die Diskussion, die sich um diese Frage dreht, ist maßgeblich durch die ökonomische Glücksforschung angestoßen worden. Tatsächlich waren es Ökonomen, die Mitte der 70er-Jahre entdeckten, dass die durchschnittliche Lebenszufriedenheit der Menschen nicht vom Einkommen abzuhängen schien. Dieser Befund, der nach dem Ökonomen Richard Easterlin als das »Easterlin-Paradoxon« in die Literatur einging und der uns noch ausführlich beschäftigen wird, hatte zur Folge, dass die einfache Gleichsetzung von Wirtschaftswachstum, steigendem Wohlstand und steigender Lebenszufriedenheit nicht mehr allgemein akzeptiert wurde. Seither ist es in Mode gekommen, darüber nachzudenken, ob es nicht Alternativen zum BIP gibt, die besser geeignet sind, die Entwicklung unserer Lebenszufriedenheit abzubilden.

Die UNO benutzt seit 1990 mit dem »Human Development Index (HDI)« ein Indikatorensystem, das den Entwicklungsstand eines Landes besser abbilden soll, als es das BIP kann. Der HDI schließt Indikatoren zur Lebenserwartung und zum Bildungsstand der Bevölkerung ein. Die 2010 veröffentlichte Rangliste wird übrigens von Norwegen angeführt und Deutschland hat sich auf Platz 10 vorgearbeitet. Schlusslicht ist Simbabwe. Aber der HDI ist längst nicht mehr allein. Die Zahl der Indikatorensysteme ist stetig gestiegen. Ihre Problematik ist dabei immer die gleiche geblieben. Sehen wir uns als Beispiel den noch recht jungen Indikator an, der unter dem vielversprechenden Namen »Happy Planet Index« firmiert. In diesem Index werden drei Größen zusammengefasst. Die Lebenserwartung, die durchschnittliche Lebenszufriedenheit, gemessen auf einer Skala von 0 bis 10, und der so genannte ökologische Fußabdruck. Mit dem letztgenannten wird erfasst, wie stark ein Land natürliche Ressourcen in Anspruch nimmt. Der Index selbst ist einfach zu berechnen. Man multipliziert die Indikatoren für die Lebenszufriedenheit und die Lebenserwartung und dividiert das Ergebnis durch den Index für den ökologischen Fußabdruck. Das Ergebnis ist erstaunlich. Deutschland landet auf Platz 54 in der Weltrangliste, locker abgehängt von Staaten wie Marokko und Ägypten. Der Grund ist einfach. Wir haben zwar eine hohe Lebenszufriedenheit in Deutschland und werden im Durchschnitt ziemlich alt, aber wir sind eben auch wirtschaftlich sehr aktiv und hinterlassen einen entsprechend großen ökologischen Fußabdruck.

Wie soll man den »Happy Planet Index« nun beurteilen? Er ist sicher ein gut gemeinter Versuch, verschiedene Dimensionen dessen, was unser Wohlergehen bestimmt, zusammenzufassen. Aber die Erinnerungen an den Arabischen Frühling sind noch frisch. Es waren Menschen in Ägypten, die auf

die Straße gingen, ihr Leben dabei riskierten und den westlichen Journalisten in die Mikrophone riefen, dass sie das alles tun, weil sie endlich so leben wollen, wie wir im Westen. Hätte man ihnen sagen sollen, dass sie wieder nach Hause gehen sollen, weil ihr Happy Planet Index viel besser ist als der Deutschlands oder der USA?

Mit Indikatoren versucht man, Informationen zu verdichten. Das funktioniert, hat aber zwei entscheidende Nachteile. Der erste ist, dass bei der Verdichtung eine Menge Informationen verloren gehen. Der zweite ist, dass Indikatoren es notwendig machen auszuwählen, welche Komponenten in den Indikator eingehen und mit welchem Gewicht sie das tun sollen. Beide Entscheidungen sind problematisch, weil in einem hohen Maße der Willkür preisgegeben. Wer will sich anmaßen, darüber zu entscheiden, mit welchem Gewicht die Lebenserwartung im Vergleich zur CO₂-Emission in einen Index eingehen soll?!

Das BIP hat gegenüber den Indikatoren einen wichtigen Vorteil. Es ist weitgehend manipulationssicher, denn es besteht zum größten Teil aus Komponenten, die sich im Marktprozess ergeben und die deshalb nicht durch Werturteile einer Elite beeinflusst werden können, die sich anmaßt zu wissen, durch welchen Indikator man das Wohlergehen eines Landes zu messen hat – was nichts anderes ist als das Wohlergehen der Menschen, die in einem Land leben.

Die ökonomische Glücksforschung hat ganz bestimmt mit dazu beigetragen, dass alternative Indikatoren so sehr in Mode gekommen sind. Aber nicht nur das. Sie hält gleichzeitig auch ein Instrumentarium bereit, das das Aggregationsproblem, das sich bei Indikatoren als nur willkürlich lösbar erwiesen hat, ähnlich willkürfrei löst, wie es das BIP tut. Die ökonomische Glücksforschung erfasst die Lebenszufriedenheit der Menschen, indem sie sie danach befragt. Das funktioniert in Deutschland beispielsweise im Rahmen des *Sozioökonomischen Panels (SOEP)*. Dabei handelt es sich um eine Erhebung, die jährlich bei über 20.000 Haushalten durchgeführt wird. Wichtig ist dabei, dass immer die gleichen Haushalte befragt werden, weil man auf diese Weise Verläufe erkennen kann und Effekte isoliert, die nicht in den Persönlichkeiten der befragten Menschen begründet liegen (weil diese ja über die Zeit konstant bleiben), sondern auf die Veränderung äußerer Umstände zurückgeführt werden können. Die Haushalte, die im SOEP erfasst werden, müssen ein sehr ausführliches Interview führen und werden zu den verschiedensten Aspekten ihres Lebens befragt. Am Ende des Interviews kommt die Frage, die die Glücksforscher interessiert:

»Zum Schluss möchten wir Sie noch nach Ihrer Zufriedenheit mit Ihrem Leben insgesamt fragen. Antworten Sie bitte wieder anhand der folgenden Skala, bei der 0 ganz und gar unzufrieden und 10 ganz und gar zufrieden bedeutet. Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig, alles in allem, mit Ihrem Leben?«

Man sieht sofort, dass die Befragten mit dieser Frage aufgefordert werden, eine Aggregation vorzunehmen. Sie sollen alles das, was ihre Lebenszufriedenheit beeinflusst, in eine Zahl packen. Summiert man alle Zahlen der im SOEP Befragten auf und teilt durch die Anzahl der Köpfe, hat man die durchschnittliche Lebenszufriedenheit der Befragten in einer einzigen Zahl zusammengefasst. So wie das BIP die gesamte Wirtschaftsleistung in einer Zahl zusammenfasst, aggregiert die Glücksforschung die Lebenszufriedenheit. Genauso wenig wie das BIP Gegenstand willkürlicher Gewichtungen ist, hängt die Lebenszufriedenheit davon ab, was »Experten« darüber denken. Sie ist ganz allein abhängig von den subjektiven Aggregationen der einzelnen Betroffenen.

Es dürfte vor allem diese Eigenschaft sein, die der Glücksforschung Zugang zu den neuesten Bemühungen um eine Verbesserung der Messung von Wohlstand und Lebensglück verschafft hat. Diese Bemühungen vollziehen sich vor allem in neu geschaffenen Kommissionen, die damit beauftragt sind, über Alternativen zum BIP nachzudenken. In Frankreich war es Präsident Sarkozy persönlich, der eine solche Kommission eingesetzt hat. Wie es sich für die Grande Nation gehört, wurde bei der Besetzung nur die allererste Garde der einschlägigen Wissenschaftler berücksichtigt und so finden sich einige Nobelpreisträger und die führenden Glücksforscher in der »Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress« wieder, die ihre Arbeit 2008 aufnahm. In Deutschland hat der Bundestag 2010 mit den Stimmen (fast) aller Parteien beschlossen, eine Enquete-Kommission einzusetzen, die unter dem Titel »Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität – Wege zu nachhaltigem Wirtschaften und gesellschaftlichem Fortschritt in der Sozialen Marktwirtschaft« den gleichen Auftrag abwickeln soll, der in Frankreich schon erledigt wurde.

Wir werden auf die Arbeit dieser Kommissionen und auf weitere Initiativen, die in die gleiche Richtung zielen, in Kapitel 6.1 noch zu sprechen kommen. Für den Moment gilt es nur festzustellen, dass alle Welt das Gefühl zu teilen scheint, dass das gute alte BIP ausgedient hat und etwas Besseres her muss. Mit Indikatoren hat man zwar keine allzu guten Erfahrungen gemacht, dennoch sind sie weiter in Mode. Aber vor allem scheint die Glücksforschung Aussicht auf ein besseres Maß für die Bewertung der Zufriedenheit der Menschen zu liefern. Jedenfalls spielten sie und ihre Ergebnisse in

allen Kommissionen und bei allen Initiativen eine bedeutende Rolle und ihre Protagonisten arbeiten darauf hin, dass die neuen Indikatoren eine bedeutsamere Rolle in der Politik spielen sollen.

Für die Zukunft ist zu erwarten, dass die Bedeutung der Glücksforschung weiter wachsen wird, denn wir stehen erst am Anfang einer Entwicklung und die Glücksforschung ist noch eine vergleichsweise junge Disziplin. Aber was ist von ihr zu halten und was können wir von ihr erwarten? Wo liegen ihre Stärken und hat sie Schwächen? Das sind die Fragen, denen wir in diesem Buch nachgehen wollen. Einen Schwerpunkt werden dabei die ökonomischen Determinanten von Lebenszufriedenheit bilden (vor allem Einkommen und Beschäftigung), aber wir werden auch eher persönliche Aspekte beleuchten und darstellen, was die Glücksforschung darüber zu sagen hat. Wir werden eigene Forschungsergebnisse vorstellen und zeigen, dass die Glücksforschung tatsächlich Stärken und Schwächen hat. Dabei wird sich herausstellen, dass ausgerechnet einige ihrer stärksten Ergebnisse deutlich zu relativieren sind.

Bevor wir aber damit beginnen, die Glücksforschung und ihre wichtigsten Resultate vorzustellen, möchten wir zeigen, warum diese Forschung so neu und anders ist, als das, was Ökonomen bisher unternommen haben, um zu beschreiben, was Menschen glücklich macht. Wir brauchen diesen Ausgangspunkt, weil nur dann die Stärken und Schwächen der Glücksforschung wirklich klar werden können.

2

Das Denken der Ökonomen: »Mehr ist besser als Weniger«

Die Vorstellung davon, was Wirtschaftswissenschaftler eigentlich so machen und woran sie forschen, sind in der Öffentlichkeit eher diffus. Manche glauben, dass Ökonomen sich permanent mit Börsenkursen befassen oder darüber nachdenken, welche Geldpolitik die EZB betreiben soll. Das tun Ökonomen auch. Aber wenn man ganz grundsätzlich beschreiben will, was der Kern ökonomischen Denkens ist, dann spielen dabei Zentralbanken und die Börse keine Rolle. Das Grundproblem, mit dem sich Ökonomen herum-schlagen, ist ganz einfach die Tatsache, dass die Ressourcen, die uns zur Verfügung stehen, bei weitem nicht ausreichen, um alle Bedürfnisse der Menschen, die sich an diese Ressourcen richten, zu befriedigen. Wir haben ein elementares, permanentes Knappheitsproblem und mit der Lösung dieses Problems befassen sich Wirtschaftswissenschaftler. Um Knappheitsprobleme bewältigen zu können, braucht man Wirtschaftssysteme und darin spielen die Börse und die Zentralbank eine wesentliche Rolle. Deshalb landet man bei der Beschäftigung mit dem Knappheitsproblem irgendwann bei diesen hochentwickelten und komplexen Institutionen. Aber im Kern geht es auch dann um Knappheitsprobleme.

Ein Knappheitsproblem kann man sich sehr vereinfacht als Zuteilungsproblem vorstellen. Man hat einen Kuchen gegebener Größe und eine Anzahl hungriger Kuchenesser. Wenn jeder sagt, wie viel Kuchen er gern möchte und man alle Forderungen zusammenrechnet, stellt man fest, dass der Kuchen nicht reicht, um alle Ansprüche zu realisieren. Das schafft das Problem. Wie soll der Kuchen verteilt werden? Wie soll entschieden werden, wer wie viel bekommt? Natürlich ist das Problem damit extrem vereinfacht, denn tatsächlich ist die Kuchengröße natürlich nicht fix, sondern ebenfalls Teil des Problems. Wenn es gelingt, durch geschickten Einsatz der Ressourcen einen größeren Kuchen zu backen, wird das Knappheitsproblem entspannt. Aber bleiben wir bei der extremen Vereinfachung.

Stellen wir uns vor, dass alle Beteiligten über das gleiche Einkommen verfügen. Damit schließen wir Gerechtigkeitsfragen aus, um die es im Moment nicht geht. Außerdem gibt es außer dem Kuchen auch noch gesundes Vollkornbrot, bestrichen mit vegetarischer Paste, so dass alle Beteiligten tatsächlich eine Auswahl treffen müssen. Eine mögliche Lösung wäre, dass jeder gleich viel Kuchen und Vollkornbrot erhält. Das dürfte den wenigsten gefal-

len. Die, die nur Kuchen mögen, werden damit genauso unzufrieden sein wie diejenigen, die Vollkornbrot bevorzugen.

Eine andere Lösung des Problems könnte darin bestehen, dass man dem Kuchen und dem Brot Preise gibt und den Verzehr eines Kuchenstücks unter den Vorbehalt stellt, dass nur der essen darf, der bereit ist, diesen Preis zu zahlen. Das hätte den Effekt, dass jeder Einzelne abwägen muss, was ihm der Kuchen relativ zum Brot wert ist und dass nur die vom Kuchen essen, deren Wertschätzung mindestens so hoch ist wie der Preis, der verlangt wird. Wenn es dann auch noch gelingt, den Preis so zu wählen, dass genau so viele Kuchenstücke nachgefragt werden, wie auf dem Tablett liegen und auch das ganze Brot gegessen wird, dann hat man viel erreicht: Nichts vom Kuchen wird verschwendet, denn er wird vollständig aufgegessen, und es bekommen nur die ein Stück ab, die die höchste Wertschätzung für den Kuchen haben. Genau so eine Lösung des Knappheitsproblems kommt auf Märkten zustande und es ist ganz sicher nicht die schlechteste. Genauer gesagt kann man sich keine bessere vorstellen, denn die knappe Ressource wird vollständig auf die verteilt, die den höchsten Vorteil aus ihr ziehen. Das ist der Grund, warum Ökonomen so eine Vorliebe für Märkte haben. Sie sind wundervolle Instrumente, um Knappheitsprobleme zu lösen.

An unserem sehr einfachen Beispiel lassen sich einige wichtige Grundlagen der ökonomischen Theorie verdeutlichen. Erstens: Ökonomen gehen davon aus, dass allein die handelnden Individuen selbst wissen – und wissen können – was ihnen nützlich ist und was nicht. Deshalb wird die Entscheidung darüber, ob jemand ein Stück Kuchen bekommt oder nicht, von dem betreffenden Individuum getroffen. Niemand anderes ist dazu berechtigt, eine Aussage darüber zu machen, welchen Nutzen jemand aus dem Konsum eines Stücks Kuchens zieht. Das gilt ganz allgemein. Der Nutzen, den ein Mensch empfindet, ist genauso wie seine Lebenszufriedenheit eine zutiefst subjektive Angelegenheit. Jeder einzelne Mensch kann für sich beurteilen, wie zufrieden er ist, was ihm Nutzen stiftet und welche Empfindungen er hat. Niemand sonst kann das. Deshalb verbietet es sich, dass der Staat, ein zentraler Planer oder sonst eine Instanz festlegt, was für Menschen nützlich ist und was nicht.

Die Geschichte ist voll von Beispielen, in denen Despoten aller Art oder wohlmeinende politische Parteien dennoch das Recht für sich in Anspruch nahmen, bestimmen zu dürfen, was für die Menschen gut ist und was nicht. Die Geschichte lehrt aber auch, dass das meistens nicht gut ging. Es ging nie gut aus für die Menschen, die unter der Fremdbestimmung leiden mussten. In den allermeisten Fällen ging es aber auch nicht gut aus für die Herrschenden, denn auf die Dauer erwies sich der Wunsch nach Selbstbestimmung in

aller Regel als stark genug, um den Boden für Revolutionen und Umstürze zu bereiten.

Wie muss man sich das vorstellen, wenn Menschen Entscheidungen darüber treffen, ob sie ihr Geld für Kuchen ausgeben oder für etwas anderes? Das ist eine für die Wirtschaftswissenschaft grundlegende Frage, denn von der Antwort hängt ab, wie man sich die wichtigsten Akteure im Wirtschaftsleben vorzustellen hat. Das Ziel ökonomischer Forschung besteht darin, allgemeine Theorien darüber abzuleiten, wie Wirtschaftssysteme funktionieren. Dazu braucht man ein Modell davon, wie die einzelnen Akteure in solchen Systemen Entscheidungen treffen. Machen sie das spontan? Entscheiden sie mal so, mal so? Ist ihnen jetzt der Kuchen zwei Euro wert und im nächsten Augenblick vier? Oder können wir davon ausgehen, dass Menschen systematisch entscheiden, auf der Grundlage eines rationalen Kalküls? Ökonomen unterstellen genau das. Und sie können dafür gute Gründe angeben.

Das ökonomische Rationalmodell unterstellt den Menschen, dass sie sich in dem Sinne rational verhalten, dass sie nur Dinge tun, die ihren wahren Zielen, Motiven und Wünschen dienlich sind. Dieses Modell bildet die Grundlage der modernen ökonomischen Theorie und deshalb ist es lohnend, sich anzusehen, wie Ökonomen zu dieser Grundlage gelangen.

Entscheidungen zu treffen bedeutet, dass man aus einer Menge von Alternativen eine auswählt. Wenn wir im Supermarkt einkaufen, dann haben wir die Wahl zwischen Millionen möglicher Zusammenstellungen der angebotenen Güter. Wenn wir schließlich an der Kasse stehen, haben wir daraus einen bestimmten Warenkorb ausgewählt und die Frage ist, wie machen wir das eigentlich? Um dazu etwas sagen zu können, benutzen Ökonomen einen genialen Trick, den wir Paul Samuelson verdanken, dem größten Ökonomen des zwanzigsten Jahrhunderts. Auf ihn geht die sogenannte »Theorie offenbarer Präferenzen« zurück. Im Anhang stellen wir ausführlich dar, wie diese Theorie in die Welt kam und welchen Stellenwert sie in der Ökonomie hat. Hier genügt es, das Prinzip zu erläutern.

Die Theorie offenbarer Präferenzen liefert eine Begründung dafür, warum wir unterstellen dürfen, dass der Warenkorb, den sie am Ende ihres Einkaufs vor die Kasse schieben, auf der Grundlage eines rationalen Kalküls zustande gekommen ist. Und das geht so. Nehmen wir an, sie wollen Tee kaufen und sie haben die Wahl zwischen zwanzig Teesorten. Sie entscheiden sich für den Vanilletee. Nehmen wir weiterhin an, sie haben noch einmal die Wahl, diesmal sind es aber nur zehn Teesorten, aus denen sie wählen können. Der Vanilletee ist immer noch darunter und wir beobachten, dass sie ihn wieder wählen. Diese beiden Beobachtungen reichen aus. Die Theo-

rie offener Präferenzen beweist, dass dann, wenn das beobachtbare Verhalten von Menschen bestimmte Regelmäßigkeiten besitzt, angenommen werden darf, dass die Menschen, deren Entscheidungen beobachtet werden, ein rationales Kalkül anstellen. In diesem Fall heißt das: Wann immer wir aus einer größeren Auswahl den Vanilletee auswählen, sollten wir ihn auch bei eingeschränkter Auswahl wieder wählen.

Der entscheidende Punkt dabei ist, dass für diesen Schluss keinerlei Annahmen über das notwendig ist, was uns Menschen im Innersten bewegt. Die Theorie offener Präferenzen basiert ausschließlich auf *Beobachtungen*. Sie ist vollkommen psychologiefrei. Solange wir ein Verhalten zeigen, das den Axiomen der Theorie offener Präferenzen genügt (und das ist nicht schwer), darf der Forscher annehmen, dass unsere Entscheidungen das Resultat eines rationalen Kalküls sind. Nicht nur das, der Wissenschaftler darf auch ein ganz konkretes Modell dieses Kalküls verwenden, das in seinen Grundzügen folgendermaßen aussieht.

Menschen sind in der Lage, immer dann, wenn man ihnen zwei Alternativen zur Wahl stellt, anzugeben, ob sie eine davon bevorzugen, oder ob ihnen beide gleich lieb sind. Solche Vergleiche lassen sich für alle Alternativen anstellen, die zur Wahl stehen, und wenn diese durchgeführt werden, entsteht eine Ordnung über alle Alternativen. Ökonomen sprechen von einer Präferenzordnung, die alle Alternativen gewissermaßen in eine Hitliste schreibt. Diese Liste ist vollständig (umfasst alle Alternativen) und die Ordnung ist transitiv. Wenn ein Konsument Limonade besser findet als Eistee und Eistee dem Tafelwasser ohne Kohlensäure vorzieht, dann folgt daraus, dass er die Limonade auch besser findet als das Wasser. Gegeben eine solche Präferenzordnung, besteht das rationale Verhalten des Konsumenten darin, bei jeder Entscheidung, unter den Alternativen, die er erreichen kann, die zu wählen, die in der Hitliste am weitesten oben steht. Genau das tun wir, wenn wir im Supermarkt einkaufen. Wir wählen aus all den Angeboten, die uns gemacht werden, das aus, was wir uns leisten können und was das Beste für uns ist. Dabei ist wichtig, dass wir genauso handeln wie im Fall des Vanilletees. Wenn Dinge gestrichen werden, die weiter hinten auf der Hitliste stehen, verändern wir unsere Wahl vorne auf der Hitliste nicht!

Das Geniale an der Theorie offener Präferenzen ist, dass sie ausschließlich auf Beobachtungen basiert. Wir können behaupten, dass Menschen eine rationale Wahl auf der Grundlage einer Präferenzordnung durchführen, ohne dass wir auf psychologische Tests angewiesen sind oder sonst wie herausfinden müssen, was in Menschen so vorgeht, was ihnen gefällt und was nicht. Es reicht zu beobachten, was sie durch ihr Verhalten offenbaren. Allerdings hat die Sache einen Haken.

Die Theorie offener Präferenzen erlaubt es uns zu behaupten, dass sich Menschen konsistent im Hinblick auf eine Präferenzordnung verhalten, die ihren Geschmack, ihre Vorlieben und Motive abbildet. Die Theorie sagt aber nichts darüber, was den Menschen Nutzen stiftet. Wie sollte sie auch, schließlich glauben Ökonomen ganz fest daran, dass nur der Einzelne selbst sagen und beurteilen kann, was ihm nützlich ist und was nicht. Damit aber bleibt die Theorie ein zahnloser Tiger, denn sie kann absolut nichts über menschliches Verhalten voraussagen. Die Aussage, dass Menschen ihren Nutzen maximieren, ist inhaltsleer, wenn nicht dazu gesagt wird, was denn Nutzen stiftet. Tut man das nicht, ist jedes Verhalten mit der Theorie vereinbar. Eine Theorie, die nichts ausschließt, ist aber nichts anderes als eine Tautologie: »Wenn der Hahn kräht auf dem Mist, ändert sich das Wetter, oder es bleibt, wie es ist.« Die neoklassische Theorie wäre genauso wertlos wie dieser Wetterbericht, wenn sie nicht auch etwas darüber sagen würde, was Nutzen stiftet.

Damit aber ist die Theorie in einem gewissen Dilemma, denn so klar die Notwendigkeit einer Aussage darüber ist, was Nutzen stiftet ist, so wenig ist eine solche Aussage mit dem Postulat vereinbar, dass Nutzen rein subjektiv ist. Der Ausweg besteht in einem Trick. Anstatt etwas darüber zu sagen, was konkret Nutzen stiftet, behilft man sich damit festzustellen, dass Menschen es vorziehen, mehr Wahlmöglichkeiten zu haben. Wenn wir im Supermarkt einkaufen, dann bestimmen nicht nur unsere Präferenzen, was wir in den Korb legen, sondern auch unser Einkommen spielt eine wesentliche Rolle. In Frage kommen nur die Dinge, die wir uns auch leisten können. Der Champagner fällt deshalb in aller Regel unter den Tisch und Filetsteak gibt es auch nur sehr selten. Viele Produkte sind für uns nicht erreichbar, weil unser Budget schlicht zu klein ist. Ein höheres Einkommen verschafft eine größere Auswahl und die Annahme, zu der die Neoklassik greift, ist, dass wir genau das bevorzugen. Wenn wir die Wahl haben zwischen mehr oder weniger Auswahl, dann entscheiden wir uns für mehr Auswahlmöglichkeiten. In diesem Sinne ist das neoklassische Credo des »Mehr ist besser als Weniger« zu verstehen. Es besagt nicht, dass Menschen immer von allem mehr wollen. Es besagt, dass sich ihre Möglichkeiten, für sie nützliche Dinge zu tun oder zu konsumieren, vergrößern, wenn sie ein höheres Einkommen haben und dass sie aus genau diesem Grund das höhere Einkommen einem niedrigeren vorziehen. Mit einem höheren Einkommen kann man Dinge auf der Hitliste erreichen, die weiter oben stehen und die bisher nicht erreicht werden konnten, weil man sie nicht bezahlen konnte.

Wie schwer wiegend ist die Annahme, die die Neoklassiker da treffen? Mehr Einkommen ist besser als weniger. Wer wird da ernsthaft widerspre-