

Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur
Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte
Band: 83 (2003)
Heft: 12-1

Artikel: Der kalte Stern der Knappheit : der Wunsch der Ökonomen
Autor: Güth, Werner / Kliemt, Hartmut
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-166824>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

DER KALTE STERN DER KNAPPHEIT

Der Wunsch der Ökonomen

Durch die Knappheit der Ressourcen können nicht alle Wünsche befriedigt werden. Für ein Höchstmass an Wunschbefriedigung müssen unsere Wünsche durch Vorsicht und Vernunft kontrolliert werden. Die Wirtschaftswissenschaft kann hierbei Hilfestellung leisten.

Werner Güth

promovierte und habilitierte in den Wirtschaftswissenschaften an der Universität Münster. Danach war er Professor für Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Köln und Frankfurt sowie der Humboldt-Universität zu Berlin. Gegenwärtig ist er Direktor am Max Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen in Jena. Seine Hauptarbeitsgebiete sind die Spieltheorie, die experimentelle Ökonomik und allgemeine Grundlagenfragen der Ökonomik als Sozialwissenschaft.

Hartmut Kliemt

studierte Wirtschaftswissenschaften und Philosophie an verschiedenen Universitäten. Er arbeitete als wissenschaftlicher Mitarbeiter in den Wirtschaftswissenschaften und in der Philosophie und ist heute Professor für Praktische Philosophie in Duisburg. Seine Arbeitsschwerpunkte sind die Spieltheorie, Politische Theorie sowie Medizinethik und Medizinökonomie.

Der kalte Stern der Knappheit leuchtet über allen, den Gerechten wie den Ungerechten, den Bescheidenen wie den Gierigen, den Guten wie den Bösen.

Stellen Sie sich einen «alten Römer» vor, der sich nur «Brot und Spiele» wünscht. Diesem Römer kann die ökonomische Wissenschaft nach ihrem traditionellen Selbstverständnis nicht sagen, ob er solche Wünsche haben sollte, ob er besser andere hätte oder gar keine. Die Ökonomik kann rationalen Individuen aber raten, wie «gegebene Mittel» auf «Brot» und «Spiele» zu verwenden sind, damit sie optimal zur Befriedigung der *de facto* bestehenden Wünsche genutzt werden können.

Nehmen Sie beispielsweise einmal an, dass ein Römer zweihundert «Sesterzen» (Ressourcen) für «Bretzeln» bzw. «Zirkuskarten» ausgeben könnte. Wenn er «ökonomisch» mit seinen Ressourcen umgeht, sollte es nicht möglich sein, durch Verzicht auf einige Bretzeln und Kauf einer zusätzlichen Zirkuskarte bzw. umgekehrt durch Verzicht auf eine Zirkuskarte und Ankauf zusätzlicher Bretzeln zu einem aus seiner Sicht besseren Gesamtergebnis (Brot und Spiele-Mix) zu gelangen. Würde ein Sesterz, falls er ihn für Spiele ausgibt, ihm weniger Befriedigung verschaffen als ein für Brot ausgegebener, dann sollte er seine «Ausgabenpolitik» ändern und lieber mehr für Brot und weniger für Spiele ausgeben.

Dies ist das Prinzip von der Angleichung der verschiedenen Grenznutzen bei abnehmendem Interesse an zusätzlicher Versorgung mit jedem der Güter. Es liegt der Ökonomie insgesamt und insbesondere der Theorie rationaler Wunschbefriedigung zugrunde. Es gilt aus Sicht der Ökonomik für rationale Individuen zu allen Zeiten und an allen Orten. Es gilt in der Moderne genauso wie in der Antike. Ersetzen Sie deshalb die Sesterzen durch

Schweizer Franken, Brot durch Röstli und den Zirkus durch den FC Basel, dann werden möglicherweise auch Schweizer ihre Römer-Seele entdecken. Denn die Knappheit der Ressourcen relativ zu den Wünschen stellt alle Menschen unabhängig von den konkreten gesellschaftlichen und technischen Bedingungen und unabhängig von der spezifischen Art der Wünsche vor strukturell gleiche ökonomische Probleme.

Wissenschaften vom Wünschen

Nach dem Vorangehenden scheint es angezeigt, eine wissenschaftlich rationale Behandlung der «Ökonomie der Wünsche» vor allem von der Ökonomik zu erwarten. Allerdings trifft diese Auffassung keineswegs auf einhellige Zustimmung. Denn die traditionelle Ökonomik ist regelmässig dafür kritisiert worden, dass sie von gegebenen Wünschen ausgehe und daher keine Theorie der Entstehung von Wünschen besitze. Wo die Philosophie Wünsche höherer Ordnung kennt, die Soziobiologie und Biologie evolutionäre Theorien der Wunschausprägung formulieren, die Psychologie und Soziologie die Formierung von Wünschen in Lernprozessen untersuchen, da, so heisst es, schweigt die Ökonomik. Die entscheidenden Fragen der Wunschbildung, der Zivilisierung und Kultivierung unserer Leidenschaften zu vernünftigen Wünschen, könne die Ökonomik, die ja nur die Mittel zur optimalen Befriedigung der gegebenen Wünsche untersuche, nicht behandeln.

Gegenüber solchen Bereichen wie der betriebswirtschaftlichen Marketinglehre war diese Kritik schon immer verfehlt. Aber auch gegenüber der modernen Ökonomik ist sie nur beschränkt zutreffend. Ökonomen formulieren heute adaptive oder evolutionäre Modelle der Wunschaus-

prägung. In diesen Modellen entstehen Wünsche durch positive Verstärkung bestimmter Verhaltensweisen oder durch Vorteile für jene Individuen, welche die betreffenden Wünsche aufweisen. Eine im engeren Sinne biologische Erklärung der Wunschbildung, die auf dem Fortpflanzungserfolg der Träger der betreffenden Wünsche beruht, liegt dieser ökonomischen Betrachtungsweise zwar nicht fern, doch neigen Ökonomen dazu, den genauen Mechanismus, durch den sich für ihren Träger vorteilhafte Wünsche durchsetzen, offen zu lassen. Sie modellieren auch eine Entwicklung von Wünschen, die auf Lernen und verwandte Formen der Adaptation zurückgeht.

Lohn der Tugend

Individuen, die bestimmte Normen akzeptieren, können in der Konkurrenz mit anderen Vorteile erlangen. Es lohnt sich unter Umständen, die «richtigen» Tugenden zu besitzen und die Wünsche in der «richtigen Weise» zu kultivieren. Wie verschiedene Analysen der evolutionären Ökonomik zeigen, kann sich Tugend nur lohnen, wenn wir die Tugendhaften mit einer gewissen Verlässlichkeit erkennen können. Entsprechend der alten Einsicht, dass man alle Menschen manchmal und manche Menschen immer, doch kaum alle Menschen immer täuschen kann, «verraten» sich oft jene, die unmittelbaren Versuchen und starken Augenblickswünschen nicht widerstehen können. Individuen, denen es an Tugend fehlt, werden möglicherweise erkannt und von ihren Mitmenschen zunehmend gemieden. Sie haben zwar kurzfristig mehr Erfolg als jene, die immer Treu und Redlichkeit üben, doch müssen sie langfristig einen Preis dafür zahlen, dass sie die unmittelbare Befriedigung von Zielen und Wünschen über ihre langfristigen Interessen stellen. Die Hoffnung auf eine Art prästabilisierte Harmonie kann mit recht präzisen ökonomischen Modellierungen untermauert werden¹, ob sie tatsächlich eintritt, hängt von konkreten Tatsachenfragen ab, die in der Wissenschaft nach wie vor diskutiert werden.

Welchen Erfolg wir in der Gesellschaft haben, ist wesentlich davon abhängig, welche Wünsche wir in uns entwickeln. In der sozialen Interaktion, im Beruf und im Ge-

.....
*Es lohnt sich, die
 Wünsche in der
 «richtigen Weise»
 zu kultivieren.*

schäftsleben geht es nicht nur um Fertigkeiten. Es geht immer auch darum, wer wir sind. Und das bestimmt sich zum großen Teil danach, welche Wünsche wir oder andere in uns kultiviert haben. Wir haben deshalb guten Grund, uns bestimmte Wünsche zu wünschen und uns Gedanken darüber zu machen, wer wir sein wollen.²

Rationales Suchtverhalten?

Wir können uns nicht frei aussuchen, wer wir einmal sein werden. Sich einfach zu wünschen, ein anderer zu sein, ist vielmehr nur *wishful thinking*. Doch können wir unsere Wünsche durchaus bewusst beeinflussen. Wer etwa Kunstliebhaber werden möchte, der tut gut daran, sich mit Kunst zu beschäftigen. Das wird dazu führen, dass er allmählich mehr von Kunst versteht. Er wird aber nicht nur besser beurteilen können, was «ästhetisch» oder «gute Kunst» ist, sondern auch verstärkt den Wunsch haben, mit guter Kunst umzugehen. Was zuvor möglicherweise nur ein abstrakter intellektueller Wunsch war, transformiert sich in einen emotional eingefärbten Wunsch oder eine Art Bedürfnis.

Die Ökonomik kann uns lehren, dass extreme Entscheidungen nicht immer irrational sein müssen. Sie kennt etwa eine Theorie des «rationalen Suchtverhaltens». Unter der Voraussetzung, dass wir unsere Wünsche als Süchtige im Voraus sicher einschätzen können, lässt sich zeigen, dass es rational sein kann, sich «mittelbar» zu wünschen, die dem Suchtverhalten zugrundeliegenden «unmittelbaren» Wünsche zu entwickeln. Die Voraussetzung, dass wir unsere Wünsche als Süchtige perfekt voraussehen können, ist jedoch abwegig.

Selbstverständlich haben wir nicht nur Wünsche, die sich auf unsere eigenen Wünsche beziehen. Wir wünschen uns auch, dass andere Menschen in sich bestimmte Wünsche entwickeln, insbesondere unsere Kinder. Wir erziehen sie nicht nur dazu, bestimmte Dinge zu tun. Wenn wir Glück haben, gelingt es uns sogar, ihre Wünsche oder, wie die Ökonomen sagen würden, ihre «Präferenzen» zu beeinflussen.

Die Ökonomik kann die Interdependenz der Wünsche genauer analysieren. Sie kann – wie auf einer anderen Ebene auch die Sozio-(Biologie) – untersuchen, was es

1 Eine informelle Erläuterung dazu liefert R. Frank, *Die Strategische Rolle der Emotionen*, Oldenbourg Verlag, München/Wien 1992. Formal präzisiert wird die Hoffnung in Werner Güth und Hartmut Kliemt, *Evolutionarily Stable Co-operative Commitments. Theory and Decision* 49, 2000, S. 197–221.

2 Wünsche, die sich auf Wünsche beziehen, hängen eng mit dem Konzept einer Person zusammen. Das wird etwa gezeigt in Harry G. Frankfurt, *Freedom of the Will and the Concept of a Person*, *The Journal of Philosophy* Vol. LXVIII, No. 1, January 1971, S. 5–20.

für die Verwendung knapper Mittel bedeutet, wenn die Bedürfnis- bzw. Wunschbefriedigung einer Mutter von der Bedürfnisbefriedigung des Kindes abhängt und umgekehrt. Der Ökonom wird beispielsweise darauf hinweisen, dass es in solchen Fällen durchaus ein spezifisches Anreizsystem gibt, welches die Mutter dazu anhält, nicht nur die unmittelbaren Bedürfnisse des Kindes zu befriedigen, sondern sich auch Gedanken darüber zu machen, welche Wünsche das Kind langfristig ausbilden wird. Nicht nur das Wohl des Kindes, sondern auch ihr eigenes hängt bis zu einem gewissen Grade von diesen Wünschen ab.

Wir mögen uns wünschen, die Menschen wären Engel, doch wird dieser Wunsch nicht von Erfolg gekrönt sein.³ Die Menschen sind von Natur weder Teufel noch Engel, und Erziehung kann sie durchgängig weder zum einen noch zum anderen machen. Wir werden uns vielmehr damit abfinden müssen, in einer moralisch imperfektiblen Welt zu leben.

Das Spiel mit dem Ultimatum

Dennoch sollten wir nicht unterschätzen, wie tief bestimmte moralische Wünsche verankert und wie wichtig sie für soziale Abläufe sind. In einer Welt, in der die Menschen etwa nicht den Wunsch verspürten, dass Gerechtigkeit geschehe, wäre es schwer, «gut» zu leben. Ironischerweise hat mittlerweile auch die Ökonomik, entgegen ihrem ursprünglichen Menschenbild, eine überwältigende Fülle von Belegen für die Wirksamkeit von eher ideellen Wünschen wie dem nach Gerechtigkeit entdeckt: In ökonomischen Experimenten zeigt sich nämlich, dass Menschen bereit sind, teilweise hohe Einkommensopfer zu erbringen, um ihren Wunsch nach Gerechtigkeit ausleben zu können. Experimente zum sogenannten Ultimatumspiel mögen hier stellvertretend für andere stehen.⁴

Stellen Sie sich vor, Sie nehmen an einem kleinen Experiment teil. Dafür bietet man Ihnen eine Teilnahmeprämie von zehn Schweizer Franken. Es wird Ihnen gesagt, dass Sie mit einem Partner, den Sie niemals zu Gesicht bekommen werden, ein Spiel spielen sollen, das etwa zehn Minuten Zeitaufwand verlangt. Nehmen wir an, Sie sind bereit, diese zehn Minuten auf-

.....
In ökonomischen Experimenten zeigt sich, dass Menschen bereit sind, teilweise hohe persönliche Einkommensopfer zu erbringen, um ihren Wunsch nach Gerechtigkeit ausleben zu können.

³ Es ist auch nicht klar, ob die Welt dadurch so viel besser würde; vgl. Bertrand de Mandeville, *Die Bienenfabel*, Suhrkamp, Frankfurt 1968, 1715.

⁴ Ursprünglich eingeführt in Werner Güth et al., *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*, *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, 1982, S. 367-388.

zubringen. Sie gehen mit und erhalten einen Briefumschlag, in dem sich 60 Franken befinden und die Instruktion, auf einen Zettel zu schreiben, wie viel davon für Sie selbst (Betrag X) und wie viel für Ihren Mitspieler (Betrag Y) sein sollen ($X+Y = 60$ Franken). Ausserdem werden Sie darüber informiert, dass Ihr Mitspieler ein Vetorecht besitzt. Sie werden den Betrag X nur erhalten, wenn Ihr Mitspieler den Betrag Y auch annimmt. Wenn der Mitspieler annimmt, erhalten Sie X und er Y, wenn er ablehnt, erhalten beide nichts. Wenn Ihr Mitspieler allein den Wunsch nach materiellem Wohlstand hätte, dann sollte er eigentlich jeden positiven Betrag annehmen, den Sie ihm bieten. Denn etwas ist immer besser als gar nichts. Die Aufteilung $X = 59$ Franken und $Y = 1$ Franken würde sich daher anbieten, zumal die Angelegenheit völlig anonym bleibt. Nach dem Menschenbild der traditionellen Ökonomik sollten derartige Aufteilungen durchgängig beobachtet und auch angenommen werden. Dennoch werden solche Aufteilungen fast nie vorgenommen und wenn doch, dann werden sie sehr selten angenommen. Selbst Aufteilungen von $X = 40$ und $Y = 20$ werden häufig abgelehnt. Der Veto-Spieler erwartet offenkundig mehr – typischerweise eine Aufteilung von $X = 30$ und $Y = 30$. Er lässt sich seinen Wunsch nach Gerechtigkeit etwas kosten, da er ja bei einer Ablehnung auf jeden Fall etwas verliert. Die Menschen wissen voneinander, dass sie derartige Wünsche haben bzw. hegen, weshalb die häufigste Aufteilung $X = 30$ und $Y = 30$ lautet.

In einer Vielzahl von Experimenten konnte dieses Ergebnis bestätigt werden. Die Experimente wurden in verschiedenen kulturellen Kontexten mit Beträgen vorgenommen, die bis in den Bereich mehrerer Monatseinkommen reichten. Die Ergebnisse waren weitgehend ähnlich. Diese Resultate der modernen experimentellen Ökonomik legen den Schluss nahe, dass die Ökonomie menschlicher Wünsche nicht die der traditionellen Ökonomik ist.

Ein persönlicher Wunsch zum Schluss: Wir wünschen uns, dass die Ökonomik nach dem *Homo oeconomicus* nun endlich den *Homo sapiens* entdeckt. Vielleicht ein «frommer Wunsch», doch nicht ganz hoffnungslos. ♦