

Im Brennpunkt steht längst nicht mehr das Geld allein

Glücks- und Gehirnforschung, Physik und Politik – die neue Generation von Ökonomen hat längst nicht mehr nur das Geld im Kopf. Sie packt alte Probleme mit neuen Methoden an und scheut auch heiss umstrittene Themen nicht. CASH stellt fünf Nachwuchs-Ökonomen mit grossem Potenzial vor.

VON NIKLAUS VONTOBEL (TEXT) UND ANDREAS EGGENBERGER (PHOTOS)

Weshalb befasst sich ein Volkswirt mit Hormonen? Oder ein Physiker sich mit Irrationalität? Vielleicht sollten beide besser bei den eigenen Problemen bleiben oder die akademische Disziplin wechseln? Keineswegs. Beide sind Teil eines Trends: Die Grenzen zwischen den wissenschaftlichen Sparten werden immer durchlässiger.

Da reden Biologen mit, wenn es gilt, ökonomische Entscheide wie den Kauf von Statussymbolen zu erklären. Ökonomen spannen mit Neurologen zusammen, um altruistisches Verhalten zu verstehen. Und Physiker wollen aus der Ökonomie endlich eine ernst zu nehmende Wissenschaft machen.

Die von CASH porträtierten jungen Wissenschaftler arbeiten allesamt in solchen Grenzgebieten: sei es zwischen Ökonomie, Neurologie, Physik oder der Psychologie; sei es zwischen Bildung, Politik und der Volkswirtschaftslehre. Dabei beschränken sie sich längst nicht mehr auf das Rüstzeug aus ihrer eigenen akademischen Ecke.

Michael Kosfeld, Neuroökonom am Institut für empirische Wirtschaftsforschung in Zürich, begann seine akademische Karriere als Mathematiker, bevor er sich in die Spieltheorie und von dort in die Neurologie verschlang. Zuletzt arbeitete er an einem Hormon, das in der Gynäkologie eine wichtige Rolle spielt. Justina Fischer, Politökonomin an der Universität St. Gallen, greift für ihre Forschung auf Erkenntnisse aus der Psychologie, der Polito-

logie und der Kriminologie zurück. Und der studierte Physiker Paulo Laureti von der Uni Freiburg trumpft mit profunden Kenntnissen der Ökonomie auf. Ohne Anleihen aus andern Gebieten lässt sich Wissenschaft heute offenbar nicht mehr betreiben.

Die neuen Ökonomen sind Pioniere, nicht nur was die Forschungsgebiete betrifft. Auch bei den Methoden stossen sie in neue Gebiete vor. In der Neuroökonomie etwa eröffnen so genannte Magnetresonanztomografen komplett neue Möglichkeiten. So können Ökonomen nun feststellen, welche Regionen des Gehirns bei einem individuellen Entscheid aktiv sind. Das eher für langfristiges Planen verantwortliche Frontallhirn oder der so genannte insuläre Kortex, der mit negativen Emotionen wie Wut und Ekel verknüpft ist? Je nachdem war ein Entscheid eher von Emotionen oder von rationalem Abwägen getrieben.

Die Ökonophysiker wollen nicht weniger, als der neoklassischen Volkswirtschaftslehre eine wissenschaftliche Revolution zu verpassen. Ihrer Ansicht nach bedient sich die heutige Mainstream-Ökonomie längst veralteter Methoden, die noch dem Stand der Physik vom Ende des 19. Jahrhunderts entsprechen. Die Physiker haben moderne mathematische Techniken und Modelle zu bieten – und damit eine Chance. Nämlich die neoklassische Ökonomie wegzubringen von den unrealistischen Annahmen, auf die sie sich nach wie vor stützt: etwa die eines stets rational handelnden Menschen. Doch dafür wird es wohl noch einmal eine ganz neue Generation von Ökonomen brauchen.



Jürg Schweri, 32, arbeitet als Bildungsökonom am Schweizerischen Institut für Berufspädagogik in Zollikofen.

Der Gebildete

«Welchen konkreten Nutzen bringt eigentlich die Bildung?»

Allein schon die Frage ist für viele Psychologen und Pädagogen ketzerisch. «Geld und Bildung, das war lange Zeit ein Tabu-Thema», erklärt Jürg Schweri. Für Pädagogen sei Bildung meist ein Wert an sich, der keine Rechtfertigung durch wirtschaftlichen Nutzen brauche. Der 32-jährige Ökonom fragt trotzdem. Zum Beispiel: Welchen Nutzen bringt die berufliche Ausbildung, sprich die Lehre, für die Unternehmen? Oder: Hat die Schweiz auf Dauer tatsächlich zu wenig Lehrstellen, wie dies gerade von der politischen Linken oftmals behauptet wird? Und: Sollten Schweizer Universitäten höhere Studiengebühren verlangen, wie dies der Think-Tank der Wirtschaft, Avenir Suisse, fordert?

Über den Nutzen der Lehre für die Wirtschaft hat Schweri mit anderen Bildungsökonomien eigenhändig Daten gesammelt und daraus konkrete Forderungen für die Wirtschaftspolitik abgeleitet. Sein Fazit: «Es braucht mehr Verbände von Unternehmen, die zusammen Lehrstellen anbieten.» Weil sie sich immer mehr auf wenige Produkte und Dienstleistungen spezialisieren, fehle es gerade kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) an Einsatzmöglichkeiten für Lehrlinge. «Dadurch sinkt der Nutzen einer Lehrstelle für den Betrieb, und es wer-

den weniger davon angeboten.» Für Schweri ist das Forschungsprojekt ein Beispiel, wie ökonomische Forschung eigentlich sein sollte. «Man testet Theorien anhand neuer Daten und leitet daraus relevante Empfehlungen für die Politik ab.» Ökonomen würden zu oft Themen wählen, mit denen sie bei den Akademikerkollegen punkten können, statt neue Forschungsergebnisse in die politische und gesellschaftliche Debatte einzubringen.

Was ist nun an der viel beklagten Lehrstellenkrise dran? In der politischen Diskussion wird oft argumentiert, es seien in den letzten zwanzig Jahren rund 50 000 Lehrstellen verschwunden. Für Schweri ein «willkürlicher Vergleich», da es damals noch deutlich mehr Jugendliche gegeben habe. «50 000 zusätzliche Stellen könnten wir heute gar nicht mehr dauerhaft besetzen.» Schweris bisherige Ergebnisse deuten eher auf ein vorübergehendes Problem hin, nicht auf eine dauerhafte Krise. Durch die Alterentwicklung der Bevölkerung steigt momentan die Zahl der Stellensuchenden, während der Arbeitsmarkt noch immer schwächelt. Eine derartige Situation habe es in den letzten zwanzig Jahren nie gegeben. «Entsprechend brauchen wir keinen grundlegenden Umbau des Systems.»

Der Glückliche

«Wie erreicht man das grösstmögliche Glück für die grösstmögliche Zahl von Menschen?»

Mehr Reichtum hielten Ökonomen lange für den besten Weg zum Glück. Sie irrten sich. Neue Umfragen zeigen, dass Geld als Glücksmacher kolossal versagt, zumindest in den reichen Industriestaaten. Alois Stutzer, Glücksforscher an der Universität Zürich: «In Deutschland, Grossbritannien und den USA sind die Einwohner in den letzten fünfzig Jahren nicht glücklicher geworden.» Dies obwohl sich das Pro-Kopf-Einkommen mehr als verdoppelt hat.

Die Situation ist paradox: Die meisten Menschen wollen mehr Einkommen, rackern sich tagtäglich dafür ab – und doch werden sie dabei nicht glücklicher. Was läuft falsch? Ein Problem: Menschen überschätzen den Nutzen,

den ihnen zusätzlicher Konsum bringt. «Wir gewöhnen uns rasch an einen höheren materiellen Lebensstandard», erklärt Stutzer. Am Schluss seien wir weniger zufrieden als erwartet. Das hat schwer wiegende Folgen. «Viele Menschen werten materiellen Nutzen zu hoch und vernachlässigen darüber die Familie zu verbringen.» Ein weiteres Hindernis auf dem Weg zum Glück: Die meisten Menschen vergleichen sich ständig mit Freunden, Arbeitskollegen und Nachbarn, um ihr eigenes Glück zu bewerten. Fahren sie einen VW Golf, während der Student von nebenan den Bus benutzt, fühlen sie sich besser. Wenn der Student dann einen gut bezahlten Job bei einer Bank

antritt und einen BMW leasht, ist es mit der Zufriedenheit vorbei. «Wenn andere Menschen reicher werden, kann das unser eigenes Glück mindern», sagt Stutzer, der dies auch empirisch nachweisen konnte. In einer Studie zur Zufriedenheit in Schweizer Gemeinden konnte er zeigen, dass die Einwohner in reichen Gemeinden höhere Ansprüche stellen als jene von armen, weil sich die Menschen untereinander vergleichen.

Stutzer nutzt neue Techniken, um Glück überhaupt messen zu können, sowie Erkenntnisse aus der Psychologie und der Politologie. Letztlich versucht er, damit ein korrekteres Menschenbild zu zeichnen, als es die Ökonomie bisher konnte.



Alois Stutzer, 33, ist Glücksforscher am Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität Zürich.

Die Politische

«Ist ein Staat effizienter, wenn das Volk mehr Rechte besitzt?»



Justina Fischer, 34, ist Polit-Ökonomin am Institut für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität St. Gallen.

Starke demokratische Rechte in einem Kanton führen tendenziell dazu, dass dem Staat weniger Mittel zur Verfügung stehen. Die Staatsausgaben nehmen also ab, wenn die Bürger mehr zu sagen haben. Dies ergibt die Forschung der Ökonomin Justina Fischer eindeutig. Aber wird das Geld auch effizienter eingesetzt?

Beim sozialen Ausgleich lautet die Antwort Ja. Fischer: «In Kantonen mit starker direkter Demokratie wird weniger für die Umverteilung ausgegeben.» Dennoch ist die Einkommensverteilung ausgeglichener. Für sie ist dies ein Zeichen, dass die direkte Demokratie verschwenderische Politiker effektiver einschränkt.

Bei der Sicherheit führt direkte Demokratie hingegen zu unerwünschten Nebeneffekten: «Die Wähler unterschätzen das Risiko von Verbrechen. Das führt zu tieferen Polizeiausgaben.» Zudem lassen starke Volksrechte eher Gewaltdelikte zu, während Eigentumsdelikte eingeschränkt werden. Grund: «Die Wähler unterschätzen das Risiko von Gewaltdelikten und fürchten sich zu sehr vor Eigentumsdelikten.» Bei der Bildung zeigt Fischers Forschung, dass nicht etwa mehr Mittel in die Schulen und Universitäten gepumpt werden müssten, um in der Pisa-Studie besser abzuschneiden. «An Geld fehlt es nicht. Stattdessen müsste bei der Qualität der Lehrerbildung angesetzt werden.» Insgesamt ist für Fischer klar: «Die direkte Demokratie hat auch ihre Schwächen, aber die Stärken überwiegen doch deutlich.» Sie würde deshalb am System an sich nichts ändern, jedoch einzelne Schwächen angehen. So würde sie etwa beim Thema Sicherheit eine stärkere öffentliche Diskussion unterstützen.

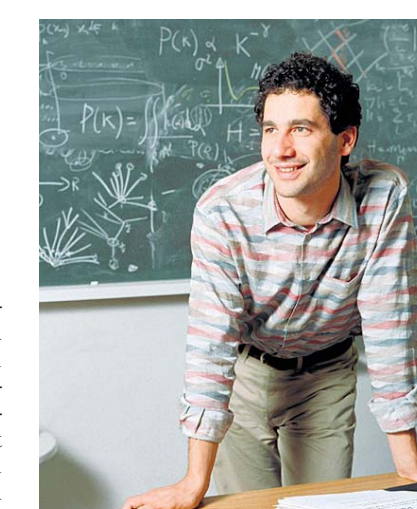
Der Physiker

«Wie lässt sich aus der Ökonomie eine Wissenschaft machen?»

Der Mann nimmt kein Blatt vor den Mund. «Was hat denn die Ökonomie in den letzten hundert Jahren erreicht?», fragt der Ökonophysiker Paulo Laureti rhetorisch und bewusst provokativ. Zwei Dinge seien für jede Wissenschaft entscheidend: die Fähigkeit, korrekte Prognosen zu machen, und ein Verständnis für Zusammenhänge, so dass das Forschungsobjekt – in diesem Fall die Wirtschaft – wünschenswertenfalls beeinflusst werden kann. «Aber die Ökonomie hat bisher keins von beidem geschafft.»

Für Laureti, der an der Universität Freiburg forscht und theoretische Physik lehrt, liegt das Grundübel der Ökonomie in den veralteten mathemati-

schen Methoden. «Mainstream-Ökonomen verwenden heute Modelle und Ideen, die Physiker vor hundert Jahren nutzten.» Die dabei entstehenden Modelle hätten zwar eine gewisse mathematische Schönheit. «Aber die Realität lässt sich damit nicht abbilden.» Dabei hätten die Physiker längst Modelle zu bieten, bei denen die Ökonomen nicht mehr auf den Homo oeconomicus angewiesen sind. Gemeint ist das Bild eines Menschen, der sich rational verhält, ignoriert, was andere tun und alle erhältlichen Informationen nutzt. «Es wäre längst möglich, Modelle zu bauen ohne diese unrealistischen Annahmen.» Doch Laureti rechnet nicht damit, dass dies in nächster Zeit gelingen



Paulo Laureti, 33, Ökonophysiker an der Abteilung für theoretische Physik der Universität Freiburg.

wird. «Es ist schwierig, die Grundlage einer Wissenschaft zu zerstören.» Dazu brauche es mindestens eine neue Generation von Ökonomen.

Das Gehirn

«Wann vertraut ein Mensch einem anderen?»

Vertrauen zu schaffen ist offenbar spielend leicht. Es genügt, jemanden an einem Spray mit einem Oxytocin genannten Hormon schniefen zu lassen. «Allein dadurch erhöht sich das Vertrauen in die Mitmenschen deutlich», sagt der Neuroökonom Michael Kosfeld.

Bislang war Oxytocin vor allem dafür bekannt – etwa bei der Paarbildung, der mütterlichen Fürsorge oder bei der Leichtigkeit, mit der sich ein Tier einem Menschen nähert. Beim Menschen wussten Forscher nur, dass Oxytocin die Geburtswehen auslöst, beim Stillen beruhigend auf die Mutter



Michael Kosfeld, 36, ist Neuro-Ökonom am Institut für empirische Wirtschaftsforschung der Universität Zürich.

wirkt und so hilft, die emotionale Bindung zum Baby aufzubauen.

Das klingt interessant – nur: Was haben Hormone mit Wirtschaft zu tun? «Letztlich geht es mir bei der Neuroökonomie darum, ein präziseres Menschenbild zu finden, als wir es heute in der Forschung haben», sagt Kosfeld. Denn Ökonomen verwenden als Grundlage für ihre Modelle und Prognosen noch immer den Homo oeconomicus: einen rational entscheidenden Menschen, der stets allein den eigenen Nutzen optimiert. «Damit gelangen Ökonomen oft zu komplett falschen Schlüssen.»

Ein Beispiel ist die Personalführung. Hätten Mitarbeiter stets nur den eigenen Nutzen im Auge, bräuhete es scharfe Kontrollen. Nur so liesse sich Drückebergertum verhindern. Tatsächlich arbeiten viele Angestellte jedoch aus Freude am Job oder aus Loyalität zum Unternehmen. Sie verstehen Kontrollen als Zeichen von Misstrauen und werden dadurch demotiviert. «Kontrollen bewirken deshalb oft genau das Gegenteil dessen, was das Standardmodell prognostiziert.»

ANZEIGE

Wie keine Steuern

Der einzige Schweizer Anlagefonds, der für den Träger total steuerfrei ist

Performance 2004: 9,00%

Die bis heute erzielten Leistungen bilden keine Garantie für zukünftige Leistungen.

Solvalor fund management
Av. Mon-Repos 14
CP 423, 1001 Lausanne
tel. 021 345 11 20
www.solvalor.ch