

Der Trick des Odysseus oder: Wie die Menschen ihre Schwächen überlisten können

Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 7. Mai 2006

Stellen Sie sich vor, Sie müssten Ihr ziemlich chaotisches Büro aufräumen und hätten die Wahl, entweder am 1. Juni sechs Stunden oder am 15. Juni sieben Stunden zu schufteln. Wie würden Sie entscheiden?

Keine Frage: Die meisten Menschen würden die ungeliebte Beschäftigung am 1. Juni erledigen; immerhin sparen sie eine Stunde stupider Arbeit.

Das ändert sich freilich, je näher der 1. Juni rückt. Stellen Sie sich vor, Sie würden am 1. Juni gefragt, ob Sie lieber heute, also am 1. Juni, sechs Stunden oder am 15. Juni sieben Stunden aufräumen wollen. Die Mehrheit, so belegen Befragungen, wählt in diesem Fall den 15. Juni, entscheidet sich mithin für den zeitlichen Aufschub, wiewohl dieser eine Stunde mehr Rackern bedeutet.

Das Ergebnis dieses kleinen Experiments ist menschlich („Was du heute kannst besorgen, das verschiebe

„Was Du heute kannst besorgen, das verschiebe stets auf morgen.“ So handeln viele Menschen.

stets auf morgen“), rational ist es nicht. Offenbar ändern Menschen ihr Verhalten und ihre Entscheidungen im Zeitverlauf, auch wenn sich zwischenzeitlich die Alternative gar nicht verändert hat. Menschen verhalten sich weniger rational, als es ihnen lieb ist. Das verstehen all jene, die sich schon einmal vorgenommen haben, mit dem Rauchen aufzuhören, weniger zu trinken, morgens eine Stunde um den Block zu laufen oder einen monatlichen Betrag für das Alter zurückzulegen. Stets fällt der Vorsatz leicht. Je näher aber der unangenehme Tag rückt, um so phantasievoller werden die Ausreden.

nig überraschend. Für Ökonomen schon. Denn Wirtschaftswissenschaftler haben sich entschieden, Menschen als rational, also konsistent denkende und handelnde Wesen anzusehen, sie sprechen vom Homo oeconomicus. Der wagt – bewusst oder unbewußt – bei seinen Handlungen stets Kosten und Nutzen. Dem Ergebnis dieser Nützlichkeitsabschätzung bleibt er in der Regel auch dauerhaft treu.

Mehr noch: Wirtschaftswissenschaftler lehnen es normalerweise aus gutem Grund ab, sich in die Ziele der Menschen einzumischen: Wie immer die Leute sich verhalten, so wollen sie sich auch verhalten. Jeder einzelne wisse schon gut genug, wieviel Nutzen eine Handlung oder ein Gut ihm bringe, sagen die Ökonomen mit Respekt vor der Freiheit der Menschen. Daß Menschen auch Fehler machen, war in der herrschenden Lehre der Ökonomie nicht vorgesehen.

Bis die Ökonomen vor gut zehn Jahren angefangen haben, sich dem realen Unglück der Welt zu widmen und der Frage, warum viele Menschen sich ziemlich unvernünftig verhalten. „Verhaltensökonomie“ (Behavioral Economics) heißt diese neue Mode und Methode (siehe *Kasten rechts*), von der einige bereits hoffen – oder fürchten –, sie werde die herrschende Neoklassik ablösen.

Der wichtigste Vertreter der Verhaltensökonomie ist der israelische Wissenschaftler Daniel Kahneman, der erste und bislang einzige Psychologe, der im Jahr 2002 einen Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt. Kahneman interessiert, was den Homo sapiens vom Homo oeconomicus unterscheidet. Kahneman erklärt die Logik und die Regeln, mit denen Menschen vom Pfad der Vernunft abweichen.

Ein wichtiges Gesetz heißt: Was man hat, das hat man (Endowment Effect). Stellen Sie sich vor, man würde Ihnen folgendes Glücksspiel anbieten. Sie werfen eine Münze und verlieren entweder 100 Euro oder gewinnen eine höhere Summe – wieviel höher müßte die Summe sein, damit Sie sich auf das Spiel einlassen?

Die durchschnittliche Erwartung, fand Kahneman heraus, liegt bei 200 Euro. Das heißt, für die meisten Menschen würde erst eine Verdoppelung des Einsatzes den möglichen Verlust aufwiegen, was

zeigt, wie wenig wir uns mit dem Gedanken an Verlust anfreunden. Dieses Ergebnis bestätigt auch eine weitere Versuchsanordnung: Sie können entweder 100 Euro in hundert Tagen erhalten oder 110 Euro in 101 Tagen. Keine Frage: Die meisten Menschen geduldeten sich einen Tag und warten 101 Tage. Das ändert sich freilich sofort, wenn man sie fragt, ob sie heute 100 Euro oder morgen 110 Euro haben wollen. Da greifen die meisten lieber gleich zu („Der Spatz in der Hand ...“).

Menschen machen im wirklichen Leben dauernd und leider viel zu häufig Fehler. Und sie wissen auch, daß sie gegen selbstgewählte Ziele verstoßen. Viele verschieben die Entscheidung, Kinder zu zeugen, und bereuen es erst, wenn es zu spät ist. Andere kaufen sich überflüssige Dinge – zwanzig teure Uhren, vier Sportwagen oder zwei Segelboote –, was sie eher unglücklich macht, weil der Nachbar sie längst mit sechs Oldtimern übertrumpft hat. Und die meisten Menschen ahnen auch, daß sie für ihr Alter mehr sparen müßten, weil sie ihren Lebensstandard später halten oder gar noch verbessern wollen. Aber sie tun es nicht. „Es ist, als gäbe es zwei Ichs in uns drin“, sagt Thomas Schelling, Ökonomie-nobelpreisträger des Jahres 2005: Aber das künftige Ich unterliegt regelmäßig dem heutigen Ich.

Was könnte die Menschen dazu bringen, ihr Verhalten so zu ändern, daß sie ihren eigenen Zielen besser gerecht werden? Odysseus hat zur List gegriffen. Auf der Weiterfahrt von der Unterwelt kam er mit seinen Mannen zur Insel der Sirenen. Das sind sangeskundige Göttinnen, die mit ihren Liedern die Seefahrer betörten und sie so auf die Klippen vor ihrer Insel lockten. Da Odysseus wußte, was auf sie zukommen würde, befahl er seinen Gefährten, sich die Ohren zu verstopfen. Ihn selbst mußten sie an den Mast binden, so daß er den Gesang der Göttinnen zwar hören konnte, aber nicht in Gefahr geriet, den Tönen zu verfallen. Odysseus hat sich selbst gebunden, um seine Freiheit zu retten.

Odysseus, der Listige, ist der geheime Held der heutigen Verhaltensökonomie. Ihre selbstgestellte Aufgabe lautet: Wie können die Menschen ihre eigenen Ziele besser erreichen, ohne daß ihnen die Freiheit der Entscheidung genommen wird? Denn töricht und freiheitsberaubend wäre es, die Menschen einfach zu ihrem Glück zu zwingen. Der Listige arbeitet nicht mit Zwang, viel lieber trickst er die Schwächen seiner eigenen Natur aus.

Der sanfte Paternalismus

Es ist allemal besser, mehr Handlungsoptionen zu haben als weniger. Denn das weitet den **Freiheitsraum** der Akteure. Doch manchmal kann es nicht schaden, daß Menschen freiwillig ihre Handlungsmöglichkeiten beschränken. **Odysseus** ist dafür das beste Beispiel: Sein freier Entschluß, sich selbst zu binden, rettete ihm das Leben.

Odysseus ist das Vorbild der Theorie der **„begrenzten Rationalität“** (Bounded Rationality), die der Wirtschaftswissenschaftler **Herbert Simon** bereits 1955 erfand und der Soziologe **Jon Elster** (Ulysses Unbound 2000) weiterentwickelte.

Aber erst die **Verhaltensökonomie** (Behavioral Economics) hat experimentell untersucht, wie und warum Menschen sich nicht rational verhalten. Sie fürchten Verluste mehr, als sie Gewinne schätzen, und sie bewerten ihr Einkommen immer relativ zum Einkommen anderer.

Popularisiert wurde das Vergnügen der Ökonomen am wirklichen Verhalten der Menschen durch die **ökonomische Glücksforschung** (Richard Layard 2005). Hier lassen sich nicht nur Auskünfte über die Lebensziele der Menschen, ihre Präferenzen, erhalten, sondern es läßt sich auch zeigen, warum die Menschen davon abweichen und Fehler machen.

Doch gerade die Glücksforschung öffnet einem **neuen Interventionismus** Tür und Tor, der bislang in der Ökonomie tabu war. Offenbar ist es für viele verführerisch, wenn sie schon nicht die Menschen zu ihrem Glück zwingen können, sie doch zumindest auf dieses Ziel hin zu überlisten.

Eine Versuchsanordnung, wie die Bereitschaft zur Altersvorsorge deutlich verbessert werden kann, illustriert das. Bekanntlich entschließen sich die Menschen nur ungern dazu, einen Teil ihres Gehalts für das Leben im Alter abzugeben. Fragt man sie indessen, ob sie bereit wären, Teile künftiger Lohnerhöhungen und Einkommensverbesserungen heute schon in eine Rentenversicherung (oder andere Kapitalpläne) einzuzahlen, werden sie sich dazu leichter bereit finden.

Diese List macht sich die Endowment-Regel („Was man hat, das hat man“) zu eigen und kehrt sie um: Was man noch nicht hat, davon ist man offenbar rascher bereit, auch etwas abzugeben. Es bedarf dann freilich einer Art vertraglicher Verpflichtung, damit diese Entscheidung, wenn es soweit ist, nicht wieder revidiert wird.

„Sanfter Paternalismus“ heißt diese Verhaltenstherapie, die sich die Ergebnisse der Verhaltensökonomie zunutze macht. Sie weiß, daß die Art und Weise, wie unsere Entscheidungen strukturiert sind, Auswirkungen auf das Ergebnis dieser Entscheidungen hat. Dieser Paternalismus findet zur Zeit viele Freunde. Wie jeder Paternalismus braucht auch der sanfte Paternalismus häufig den Staat, der darauf achten soll, daß die Menschen ihre Verträge auch einhalten.

Der alte, harte Paternalismus hingegen ist freiheitsberaubend: der Sozialstaat zwingt die Menschen, für ihre Nachkommen, ihre

**„Was man hat, hat
man“, sagen die
meisten Menschen.
Und geben sich auch
mit weniger zufrieden.**

Rente, ihre Gesundheit, das Risiko der Arbeitslosigkeit vorzusorgen. Er verbietet das Rauchen oder das Glücksspiel.

Der sanfte Paternalismus hingegen läßt jedem die Freiheit, nein zu sagen, arrangiert aber die Entscheidungen so, daß ein Ja wahrscheinlich wird. In Kenntnis der Schwächen ihrer Natur unterwerfen die Menschen sich Arrangements, welche ihre Fehler überlisten sollen. Sie hoffen, glücklicher zu werden, wären sie nicht mehr blind der Gegenwart verfallen. Die Ökonomen Richard Thaler und Cass Sunstein sprechen vom „liberalen Paternalismus“, um im paradoxen Begriff das Konzept der frei gewählten List vom alten Zwangspaternalismus abzugrenzen.

Doch in jüngster Zeit sammeln sich Kritiker gegen den sanften Paternalismus. List klingt gut, sagen sie, ist aber nichts anderes als Manipulation. Das ist nicht besser, womöglich sogar schlimmer, als der pure staatliche Zwang. Denn der Zwang ist ehrlich, und eine Regierung, die schlechte (Zwangs-)gesetze macht, kann abgewählt werden. Die List des sanften Paternalismus hingegen kämpft feige mit geschlossenem Visier.

Radikaler noch fragen andere: Soll der Staat überhaupt – mit Zwang, List oder was auch immer – das Glück und den Wohlstand seiner Bürger befördern? Nein, lautet ihre einfache Antwort. „Der Staat enthalte sich aller Sorgfalt für den positiven Wohlstand der Bürger“, warnte schon 1792 Wilhelm von Humboldt in einer Schrift mit dem schönen Titel „Ideen zu einem Versuch, die Grenzen der Wirksamkeit des Staates zu bestimmen“.

Aber sollen die Menschen dann unglücklich und in Not bleiben? Verfallen der Sucht, kinderlos und ohne Geld im Alter? Das wäre unmenschlich und vom Staat womöglich schon aus Eigeninteresse nicht zu tolerieren, denn dann lägen die wenig Vorsorgenden den Vernünftigen auf der Tasche.

Doch Odysseus läßt sich nicht vom Staat überlisten, er überlistet sich selbst und bittet seine Freunde um Hilfe. Womöglich hat er aus einer früheren Gefahr gelernt und sich deshalb gebunden, als er Skylla und Charybdis aus der Ferne auf sich zukommen sah. Wie viele Raucher haben sich selbst überlistet und jeden Tag ohne Fluppe als Erfolg definiert („Man hat, was man hat“), dem gegenüber schon die erste Zigarette eine herbe Niederlage wäre?