

Die Sicht ökonomischer Laien und Experten

FAIRNESS ODER EFFIZIENZ?

Detlef Fetchenhauer / Dominik H. Enste /
Vanessa Köneke

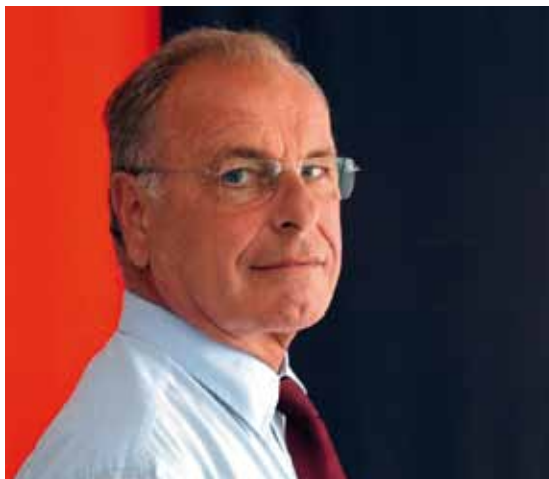
Die Sicht ökonomischer Laien und Experten

FAIRNESS ODER EFFIZIENZ?

Detlef Fetchenhauer / Dominik H. Enste /
Vanessa Köneke

Vorwort	2
1 Das Image der Ökonomen	4
2 Trügerische Vorstellungen: Wie Laien die Wirtschaft wahrnehmen	6
2.1 Die Vernachlässigung von dynamischen Effekten	6
2.2 Umverteilung: die Fixed-Pie-Annahme	7
2.3 Das Hemd ist näher als die Jacke: der Anti-Foreign-Bias	9
3 Akzeptanz: eine Frage der Gerechtigkeit	12
3.1 Was ist Gerechtigkeit?	12
3.2 Wie kommen Menschen zu Gerechtigkeitsurteilen?	13
4 Die Sicht der Laien: eine Frage der Bildung?	16
5 Wirtschaftspolitik in der Zwickmühle: Wege aus dem Dilemma	18
Literatur	20
Die Autoren	

Vorwort



Der Wunsch der Bürger nach mehr Gerechtigkeit kann im Zusammenspiel mit falschen Vorstellungen über die wirtschaftlichen Zusammenhänge langfristig die Soziale Marktwirtschaft in Deutschland gefährden. Es ist daher eines der Ziele des Roman Herzog Instituts (RHI), durch fundierte interdisziplinäre Analysen renommierter Experten die Öffentlichkeit für die zentrale Bedeutung unseres Wirtschaftssystems für Wohlstand und Beschäftigung zu sensibilisieren. Doch gerade beim Thema „Gerechtigkeit“ sind Gefühle häufig stärker als Argumente, Zahlen und Fakten. Denn wie sagte einst der bekannte englische Philosoph und Soziologe Herbert Spencer: „Meinung wird letztlich durch Gefühle und nicht durch den Intellekt bestimmt.“

Dies gilt nicht zuletzt auch für die Meinung über die Wirtschaft. Allerdings gibt es diesbezüglich eine merkwürdige Diskrepanz: Wenn man Wirtschaftswissenschaftler und Laien fragt, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen sie für nützlich und erforderlich halten, sind sie jeweils einer Meinung. Das Problem bei der Sache: Sie stimmen nur untereinander überein, nicht aber miteinander. Mit anderen Worten: Die

meisten Ökonomen vertreten die gleichen Ansichten; auch die Bürger sind vielfach einer Meinung. Allerdings: Zwischen den Ansichten von Ökonomen und Bürgern liegen Welten. Woher kommt dieser Unterschied? Welche Bedeutung hat er für Wirtschaft, Gesellschaft und Politik? Und warum spielen überhaupt Gefühle bei der Meinungsbildung solch eine immens wichtige Rolle?

Antworten auf diese Fragen geben der Wirtschaftspsychologe Prof. Dr. Detlef Fetchenhauer, der Ökonom und Wirtschaftsethiker Prof. Dr. Dominik Enste sowie die Fachjournalistin Vanessa Köneke. Nach ihrer Auffassung gibt es für die unterschiedlichen Ansichten von Bürgern und Ökonomen zwei Hauptgründe: Zum einen ist der Durchschnittsbürger in Wirtschaftsfragen ein Laie und verfügt daher schlicht über weniger entsprechendes Fachwissen. Laien bilden sich ihre eigenen – oftmals leider falschen – Vorstellungen darüber, wie die Wirtschaft funktioniert, und verkennen dabei vor allem die langfristigen Folgen falscher wirtschaftspolitischer Weichenstellungen. Zum anderen legt der Durchschnittsbürger andere

Maßstäbe an und verfolgt andere Ziele als Ökonomen. Für Laien steht die (Verteilungs-)Gerechtigkeit im Vordergrund. Sie halten eine Veränderung dann für gut, wenn sie diese unmittelbar als gerecht empfinden. Wirtschaftswissenschaftler hingegen bewerten eine Reform im Hinblick auf mehr Wohlfahrt für alle anhand der Effizienz dieser Reform.

Die Soziale Marktwirtschaft hat sich in Deutschland seit ihrer Einführung vor über 60 Jahren bewährt. Unsere Wirtschaftsordnung setzt auf die Freiheit und die Eigenverantwortung des Einzelnen. Zugleich federt sie die sozialen Folgen eines ungehemmten Kapitalismus ab und bietet jedem vielfältige Möglichkeiten zur gesellschaftlichen Teilhabe. Auf diese

Weise haben sich unsere Arbeits- und Lebensbedingungen in den letzten Jahrzehnten wesentlich verbessert; „Wohlstand für alle“ ist keine leere Floskel geblieben. Nicht zuletzt deshalb verfolgt die Ihnen vorliegende RHI-Publikation das Ziel, die Vorzüge der Sozialen Marktwirtschaft zu betonen. Damit wollen wir auch die wirtschaftspolitische Beratung verbessern. Denn letztlich sind es die Bürger, die beim Urnengang mit über die Wirtschaftspolitik bestimmen. Umso mehr sollten Politiker die Denkweise der Bürger verstehen. Hilft dies ihnen doch, von den Bürgern das Vertrauen ausgesprochen zu bekommen und in politische Verantwortung gewählt zu werden, um die richtigen Entscheidungen für unser Land zu treffen.



Randolf Rodenstock
Vorstandsvorsitzender
des Roman Herzog Instituts e. V.

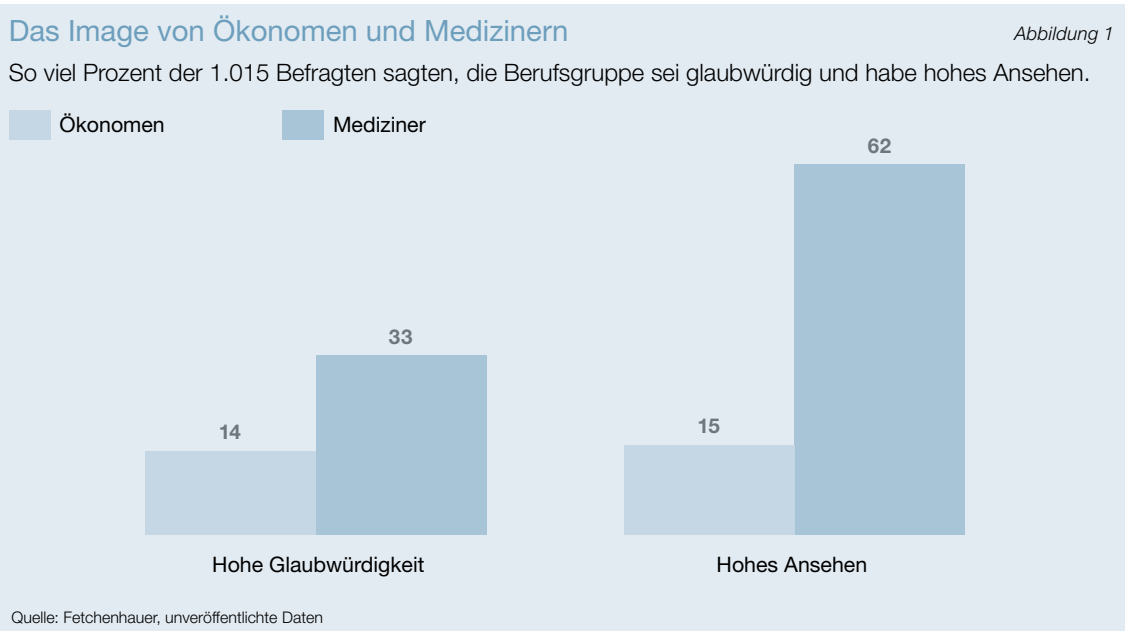
Das Image der Ökonomen

Wie heißt es so doch so schön: Gegensätze ziehen sich an. Das ist jedoch nicht immer der Fall – im Gegenteil. Meistens haben Menschen von Personen, die eine andere Meinung vertreten als sie selbst, keinen guten Eindruck. Das gilt auch, wenn man Menschen danach fragt, welches Bild sie von Ökonomen haben. Wie eine Bevölkerungsumfrage des Instituts für Wirtschafts- und Sozialpsychologie der Universität zu Köln (Fetchenhauer, unveröffentlichte Daten) jüngst ergeben hat, schreibt gerade mal ein Siebtel der Deutschen den Wirtschaftsexperten ein positives Image zu. Denn der Durchschnittsbürger vertritt als ökonomischer Laie oft komplett andere Meinungen als ökonomische Experten.

Erstaunlich daran ist vor allem, dass er damit von einer sonst häufig verwendeten Heuristik abweicht: der „Folge-dem-Experten“-Heuristik (Follow-the-expert-heuristic). Diese besagt, dass Menschen ausgewiesene Experten – seien es Ingenieure, Ärzte oder Physiker – im Normalfall für kompetent halten, deren Meinung übernehmen und ihnen ein

hohes Ansehen entgegenbringen. So brachte in der erwähnten Umfrage mit 62 Prozent die Mehrheit der Befragten Medizinern ein hohes Ansehen entgegen. Bei Ökonomen taten dies nur 15 Prozent, also eine Minderheit (Abbildung 1). Außerdem gestanden immerhin 33 Prozent der Befragten Medizinern Glaubwürdigkeit zu, aber nur 14 Prozent hielten Ökonomen für glaubwürdig. Das Paradoxe daran ist, dass sowohl Wirtschaftswissenschaftler als auch Mediziner eigentlich relativ viele Gemeinsamkeiten aufweisen: Beide Gruppen beschäftigen sich 1.) mit einer komplexen Materie, von der 2.) Laien nur ein rudimentäres Verständnis haben, obwohl 3.) das Thema eine hohe Relevanz für ihr eigenes Leben hat.

Worin unterscheiden sich Mediziner und Ökonomen also in der Art, wie sie wahrgenommen werden? Zum einen liegt es daran, dass die Durchschnittsbürger in Bezug auf Wirtschaft, wie wir zeigen werden, eine andere Ethik verfolgen, als Ökonomen es tun. Im Bereich der Medizin sind sowohl Experten als auch Laien vor allem an der Gesundheit der Patienten interessiert. Im Bereich der Wirtschaft verfolgen Laien jedoch das Ziel der Gerechtigkeit, während Ökonomen die Effizienz im Blick haben. Für Ökono-



men ist bei einer Maßnahme die Anzahl von Gewinnern unter dem Strich ausschlaggebend. Laien befürworten eine Maßnahme dagegen nur, wenn sie absolut niemandem schadet – und zwar unabhängig davon, wie vielen Personen sie helfen könnte.

Zum schlechten Image der Ökonomen trägt weiter bei, dass diese kaum Kritik an ihrer Bewertungsgrundlage zulassen. Nur wenige Ökonomen hinterfragen die grundlegenden Annahmen aktueller Wirtschaftstheorien, was von Laien häufig als Ignoranz wahrgenommen wird. Zudem hat das Ansehen der Ökonomen unter der Wirtschaftskrise gelitten. Nicht selten werden Ökonomen zu den Schuldigen der Krise gemacht. Auch wenn dies sicherlich nicht in allen Punkten gerechtfertigt ist, so ist es psychologisch verständlich. Denn Menschen haben eine Vorliebe dafür, bei Krisen und Problemen einer be-

stimmten Person oder Personengruppe die Schuld zuzuschieben. Dies ist einfacher, als eine abstrakte und komplizierte Ursachenanalyse durchzuführen. Trotzdem lässt sich etwas gegen das schlechte Bild, welches die Masse der Bürger von Wirtschaftsexperten hat, unternehmen.

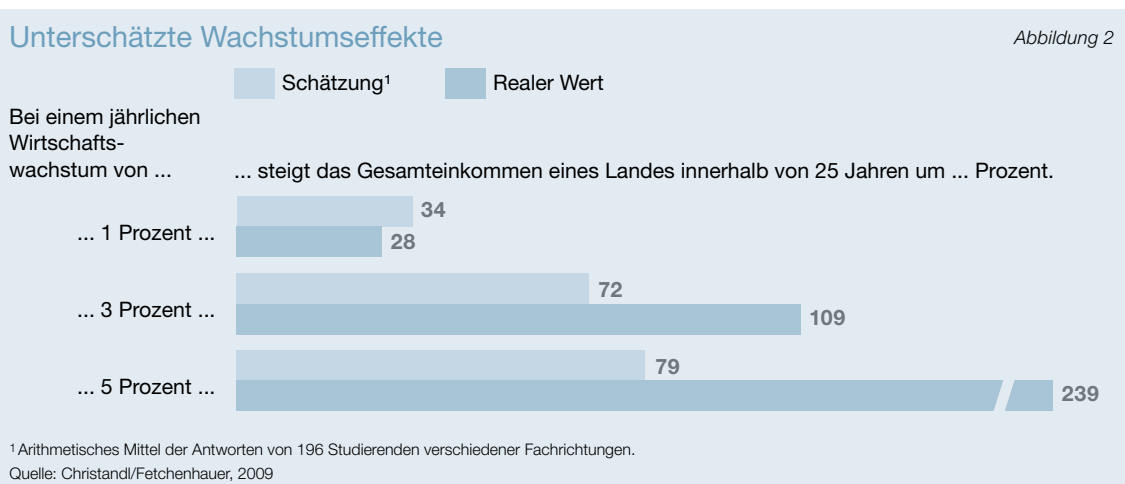
Zu zeigen, wie dies gelingen kann, ist das Anliegen der vorliegenden Publikation. In einem ersten Schritt wird es darum gehen, deutlich zu machen, wie Laien subjektiv die Wirtschaft wahrnehmen. Danach wird nach Gründen für die unterschiedlichen Sichtweisen von Laien und Ökonomen gesucht, bevor die Konsequenzen für Wirtschaft, Gesellschaft und Politik dargestellt werden. Abschließend werden dann Maßnahmen diskutiert, die helfen können, diese Kluft zu überwinden. Aus dem Blickwinkel der Wirtschaftspsychologie gibt dieser Beitrag einige Antworten.

Trägerische Vorstellungen: Wie Laien die Wirtschaft wahrnehmen

Ein Wirtschaftsstudium dauert in Deutschland mehrere Jahre. Wer sich mit Wirtschaft auskennen will, muss sich unter anderem einschlägig mit Mikro- und Makroökonomik, Geld- und Steuerpolitik, Wachstumseffekten, Wettbewerb, Außenwirtschaft und Staatsverschuldung sowie den verschiedenen Interaktionseffekten befassen. Auch mathematisches Können ist wichtig. Dass es dem Durchschnittsbürger daher schwerfällt, wirtschaftliche Maßnahmen korrekt einzuschätzen, dürfte nicht verwundern. Zwar haben Laien durchaus Theorien darüber, wie die Wirtschaft funktioniert – oftmals unbewusst. Doch unterliegen diese Theorien meist bestimmten Verzerrungen, in der Psychologie Biases genannt (vgl. für einen Überblick Fetschenhauer, in Druck). Diese Verzerrungen bewirken, dass Laien wirtschaftliche Zusammenhänge falsch wahrnehmen beziehungsweise tatsächliche Zusammenhänge nicht erkennen. Einige dieser Laientheorien und Biases, die auch auf die in den Abschnitten 2.1 und 2.2 erwähnte Beurteilung von Mindest- und Höchstlöhnen wirken, sind die Vernachlässigung dynamischer Effekte, die Fixed-Pie-Annahme und der Anti-Foreign-Bias.

2.1 Die Vernachlässigung von dynamischen Effekten

Wachstum ist für die meisten derzeitigen Wirtschaftswissenschaftler eines der Hauptziele der Wirtschaftspolitik. Der Einsatz effizienter Maßnahmen, die ressourcenschonend für mehr Wohlfahrt sorgen sollen, zielt auf mehr Wirtschaftswachstum, das wiederum für mehr Beschäftigung und für mehr Güter und Dienstleistungen sorgen soll. Laien in ökonomischen Fragen – hier kurz Laien oder wirtschaftliche oder ökonomische Laien genannt – sind hingegen zumeist nicht in der Lage, Wachstumseffekte und damit auch die langfristigen Folgen wirtschaftlicher Maßnahmen einzuschätzen. Christandl/Fetschenhauer (2009) zeigen in ihrer Studie, wie schwer es selbst Studierenden fällt, Wachstumseffekte richtig abzuschätzen. Die Frage lautete: Um wie viel Prozent steigt das Gesamteinkommen eines Landes innerhalb von 25 Jahren, wenn das jährliche Wirtschaftswachstum 1, 3 oder 5 Prozent beträgt. Den Studierenden wurde jeweils nur ein Prozentwert vorgegeben. Bei 1-prozentigem Wachstum schätzten die Versuchspersonen die Effekte noch einigermaßen richtig ein (Abbildung 2). Die Effekte eines stärkeren Wachstums hingegen unterschätzten sie massiv: Im Durchschnitt glaubten die Befragten, dass ein 3-prozentiges Wachstum lediglich zu einer Zunahme des Volkseinkommens von 72 Prozent führe, ein



5-prozentiges zu einer Zunahme von 79 Prozent. Tatsächlich aber würde das Wachstum bei 109 beziehungsweise 239 Prozent liegen.

Laien unterschätzen jedoch nicht nur wirtschaftliches Wachstum, sondern vernachlässigen auch Folgeeffekte und Nebenwirkungen wirtschaftspolitischer Eingriffe (Baron et al., 2006). So verkennen wirtschaftliche Laien, dass durch Mindestlöhne Menschen ihren Arbeitsplatz verlieren können. Wenn ihre Arbeitsleistung (Produktivität) unterhalb des Mindestlohns liegt, werden Mitarbeiter entweder entlassen oder Firmen wandern ins Ausland ab. Übersehen wird, dass die Begrenzung von Spitzengehältern Anreize zur Abwanderung hochqualifizierter Arbeitnehmer ins Ausland setzt, was der Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands schadet und im Endeffekt so auch Arbeitsplätze für Geringqualifizierte gefährdet.

2.2 Umverteilung: die Fixed-Pie-Annahme

Die Vernachlässigung von dynamischen Effekten in ihrer Extremform wird auch als Fixed-Pie-Annahme bezeichnet. Denn Menschen unterschätzen nicht nur das Ausmaß von Wachstum und ähnlichen dynamischen Entwicklungen. Sie gehen vielmehr häufig sogar davon aus, dass gar kein Wachstum stattfindet und der „Wohlstandskuchen“ sozusagen bereits gebacken ist. So nehmen wirtschaftliche Laien etwa bei Arbeitsplätzen und -stunden sowie bei Lohn und Vermögen mehr oder weniger unbewusst an, dass nur ein bestimmtes, fixes Volumen zur Verteilung zur Verfügung steht. Der Wohlfahrtszuwachs einer Gruppe bedingt nach dieser Meinung immer einen Verlust bei einer anderen Gruppe. Das heißt: In der Wahrnehmung der Bürger handelt es sich bei wirtschaftspolitischen Maßnahmen meist um Nullsummenspiele. Der Gewinn des einen ist notwendigerweise der Verlust des anderen.

Im Zentrum der Wirtschaftspolitik steht für die meisten Bürger deshalb die gerechte Verteilung des zur Verfügung stehenden Kuchens und nicht die Frage,

wie der Kuchen möglichst groß werden könnte. Hier wird besonders deutlich, warum Wirtschaftswissenschaftler wirtschaftspolitische Maßnahmen anhand der Effizienz beurteilen, der Durchschnittsbürger jedoch anhand der Gerechtigkeit. Ökonomische Experten verfolgen Wachstumsziele. Ökonomische Laien sind sich hingegen noch nicht einmal der Möglichkeit von Wachstum bewusst. Deswegen können sie diese auch nicht zur Grundlage ihrer Bewertung machen.

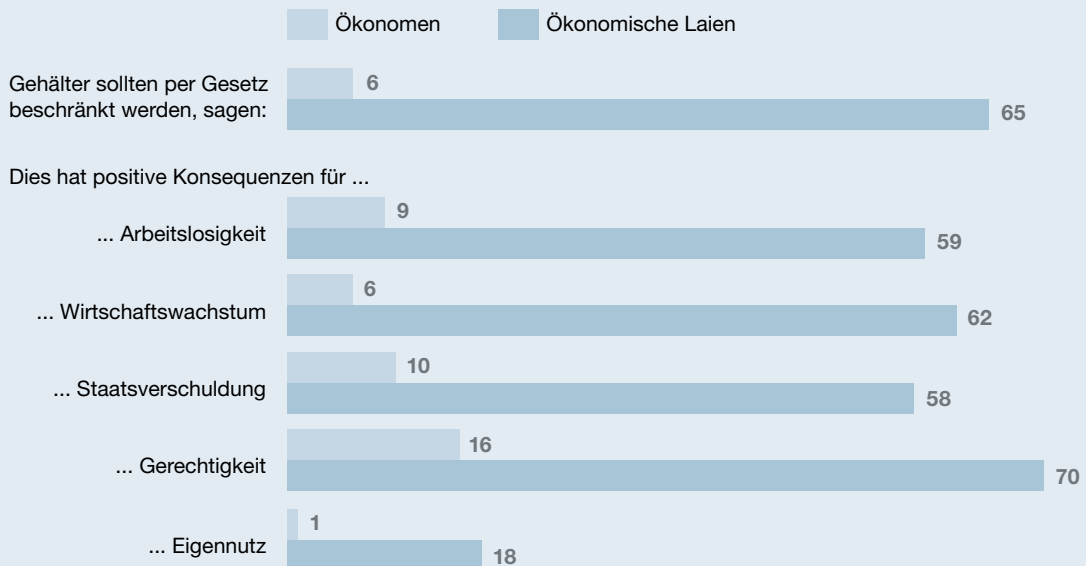
Ein passendes Beispiel für die Fixed-Pie-Annahme ist die Debatte um Mindestlöhne und Spitzengehälter. Die Bürger sehen die Lohnsumme eines Landes als konstant an. Das heißt, wirtschaftliche Laien gehen automatisch davon aus, dass hohe Managergehälter dazu führen, dass die anderen Mitarbeiter weniger verdienen. Ebenso impliziert aus Laiensicht der Verzicht auf Mindestlöhne zwangsläufig, dass sich auf der anderen Seite jemand an den Lohnersparnissen bereichert. Eine gesellschaftliche Klasse beutet – vereinfacht gesagt – die andere aus. Abbildungen 3 und 4 auf der nächsten Seite zeigen unsere entsprechenden Berechnungen: Eine breite Mehrheit der Laien ist sowohl für eine Beschränkung von Spitzengehältern (65 Prozent) als auch für die Einführung von Mindestlöhnen (76 Prozent). Besonders erstaunlich: Viele Laien halten derartige Maßnahmen nicht nur für gerecht, sondern versprechen sich davon auch positive Auswirkungen auf Wachstum, Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung. Ökonomen – telefonisch befragt wurden 80 Wirtschaftswissenschaftler, die an Ökonomiklehrstühlen tätig sind, darunter 30 Wirtschaftsprofessoren – lehnen Mindestlöhne (85 Prozent) und Höchstgehälter (94 Prozent) jedoch fast einstimmig ab. Sie befürchten durch die Abwanderung von Arbeitgebern und hochqualifizierten Arbeitnehmern nämlich negative Wirkungen auf Wachstum, Staatshaushalt und Arbeitsmarkt.

Nur für eine Minderheit der Laien ist es interessanterweise wichtig, wie sehr die Maßnahmen ihnen persönlich nützen würden. Zwar sprechen sich zwei von drei beziehungsweise drei von vier Laien für Maximalgehälter und Mindestlöhne aus. Doch nur

Höchstlohn und die erwarteten Konsequenzen

Abbildung 3

Antworten in Prozent

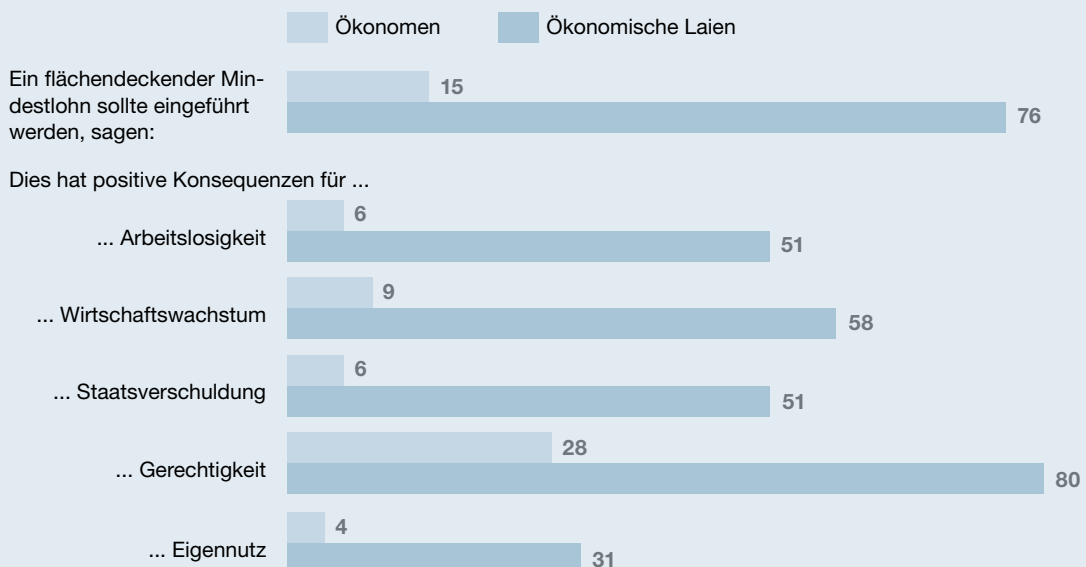


Befragung von 480 ökonomischen Laien und 80 Ökonomen.
Eigene Berechnungen

Mindestlohn und die erwarteten Konsequenzen

Abbildung 4

Antworten in Prozent



Befragung von 480 ökonomischen Laien und 80 Ökonomen.
Eigene Berechnungen

knapp einer von fünfem beziehungsweise einer von dreien verspricht sich selbst einen Vorteil aus den Maßnahmen. Dies mag zwar zum Teil daran liegen, dass die befragten Personen egoistische Gedanken nicht zugeben wollten – die soziale Erwünschtheit von Antworten ist ein häufiges Problem bei Befragungen. Doch in den vergangenen Jahren konnten etliche Studien bestätigen, dass Menschen nicht nur an ihrem eigenen Wohl interessiert sind, sondern auch am Wohl anderer Menschen. Sie haben somit soziale Präferenzen (vgl. für einen Überblick Fetscherin, in Druck).

Ein weiteres Beispiel für die Fixed-Pie-Annahme ist übrigens auch die an manchem Stammtisch immer noch vertretene Meinung, dass die Erwerbstätigkeit von Frauen eine Ursache für die Arbeitslosigkeit sei. Frauen nehmen demnach den Männern die Arbeitsplätze weg. Da Arbeitslosigkeit und Frauenerwerbstätigkeit zu ähnlichen Zeiten zunahm, wird dies als vermeintliche Evidenz angesehen. Dass Frauenerwerbstätigkeit das Wirtschaftswachstum ankurbelt und dadurch mehr Arbeitsplätze geschaffen werden, wird nicht gesehen.

2.3 Das Hemd ist näher als die Jacke: der Anti-Foreign-Bias

Während in der Realität mittlerweile fast alle Länder der Welt wirtschaftlich miteinander verbunden sind – sei es durch Handel, international agierende Unternehmen oder die Wanderung von Arbeitskräften –, spielt das Ausland in der Art, wie Laien die Wirtschaft betrachten, nur eine geringe Rolle. Statt die komplexen Wirkungen zwischen Ländern genau zu analysieren, folgen Laien bei der Bewertung von wirtschaftlichen Aspekten, die mit dem Ausland zu tun haben, einer wenig komplexen Daumenregel (Heuristik), die in der Literatur mit „Parochialism“ (Kemp, 2007) oder schlicht mit „Anti-Foreign-Bias“ (Caplan, 2007) beschrieben wird. Der Anti-Foreign-Bias baut auf der Fixed-Pie-Annahme auf und besagt: Viele Menschen nehmen an, dass ihre eigene Gruppe (also zum Beispiel die Deutschen) eine Nutzeneinbuße erleidet,

wenn Außenstehende (also zum Beispiel Ausländer) einen Nutzenzuwachs erfahren. Besonders deutlich wird dies in dem Ausspruch: „Die Ausländer nehmen uns die Arbeitsplätze weg.“

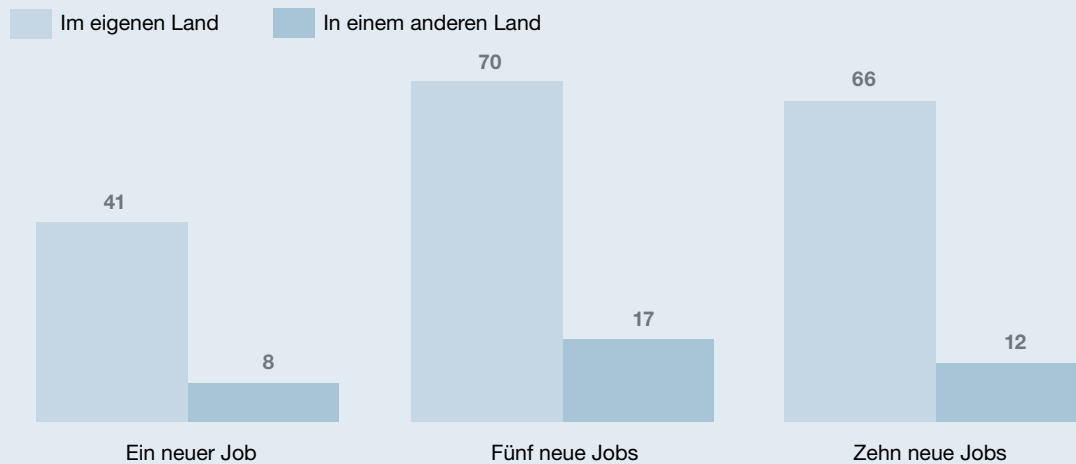
Der Anti-Foreign-Bias muss sich jedoch nicht auf In- und Ausländer beziehen, sondern hängt immer davon ab, was jemand als seine sogenannte Ingroup definiert. Das ist die Personengruppe, mit der man sich identifiziert. Diese kann je nach Kontext variieren. Wenn es um eine Interaktion mit dem Ausland geht, identifiziert man sich zunächst mit der gesamten deutschen Gesellschaft. Geht es jedoch um innerdeutsche Verteilungsfragen wie etwa den Finanzausgleich, ist nur noch das eigene Bundesland die Ingroup. Ähnlich kann auch der Kreis, die Familie oder das Unternehmen, in dem man arbeitet, die für die Bewertung einer Maßnahme relevante Ingroup sein.

Ein passendes Beispiel für den Anti-Foreign-Bias und unterschiedliche Ingroups ist die Verlagerung von Arbeitsplätzen weg von der eigenen Gruppe. Die Ingroup kann entweder Deutschland oder auch der eigene Wohnort sein. In einer Studie von Enste et al. (2009) fand sich der Bias gleichzeitig in Bezug auf das Ausland – und zwar extrem stark – sowie in abgeschwächter Form in Bezug auf eine Verlagerung innerhalb Deutschlands (Abbildung 5). Nur 8 Prozent der Befragten akzeptierten es, wenn ein Arbeitsplatz in Deutschland verloren ginge und dafür im Ausland ein anderer Arbeitsplatz geschaffen würde. Wenn der Arbeitsplatz woanders in Deutschland neu entstünde, lag die Zustimmungskquote immerhin bei 41 Prozent. Besonders verblüffend: Selbst wenn der Verlust eines einzigen Arbeitsplatzes deutlich überkompensiert würde – etwa durch die Schaffung von fünf oder gar zehn neuen Jobs – blieben die Zustimmungskquoten gering. Handelte es sich um neue Arbeitsplätze in Deutschland, etwa in einem anderen Bundesland, stimmten noch gut zwei Drittel der Bürger der Verlagerung zu. Doch nur 17 beziehungsweise 12 Prozent würden eine solche Maßnahme befürworten, wenn durch den Verlust eines Arbeitsplatzes im eigenen Land fünf oder zehn neue im Ausland entstünden.

Akzeptanz des Verlusts eines Arbeitsplatzes

Abbildung 5

So viel Prozent der Befragten stimmten dem Verlust eines Arbeitsplatzes in Deutschland im Tausch gegen neue Arbeitsplätze im eigenen oder in einem anderen Land zu.



Befragung von 190 ökonomischen Laien.
Eigene Berechnungen

Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Theorien und Bewertungsmaßstäbe wird deutlich, warum Experten und Laien wirtschaftliche Maßnahmen häufig anders beurteilen. Weiter oben hatten wir dies bereits am Beispiel von Mindestlöhnen und der Deckelung von Spitzgehältern diskutiert. Die unterschiedliche Wahrnehmung von Gerechtigkeit und positiven Effekten zeigt sich aber auch in der Handels- und Einwanderungspolitik: Hier spielen der Anti-Foreign-Bias und die Vernachlässigung dynamischer Effekte eine große Rolle. Beide bewirken, dass wirtschaftliche Laien für eine protektionistische Politik plädieren. Die meisten Ökonomen lehnen diese jedoch aus Angst vor langfristig negativen Folgen ab. Beispiele für eine protektionistische Politik sind die Forderungen nach Subventionen für deutsche Unternehmen und nach Zöllen auf ausländische Produkte. Enste et al. (2009) zeigen, dass eine Mehrheit der Ökonomen eine Abschaffung der Zölle auf ausländische Produkte befürwortet. Eine Mehrheit der Bürger spricht sich jedoch dagegen aus und möchte die Zölle beibehalten (oder erhöhen). Ferner befürworten Laien Subventionen für deutsche Unternehmen; Ökonomen

lehnen diese ab. Auch in der Arbeitsmarkt- und der Einwanderungspolitik fordern Bürger, nicht aber Ökonomen, eine Abgrenzung vom Ausland. So wollen die meisten Bürger, dass deutsche Arbeitnehmer bei der Einstellung bevorzugt behandelt werden. Sogar eine radikale Verringerung der Anzahl der in Deutschland lebenden Ausländer – etwa durch ein Einwanderungsverbot oder verschärfte Asylbedingungen – wird von vielen Laien gefordert, nicht aber von Ökonomen. Dies macht deutlich: Zwar ist wirtschaftlichen Laien viel an Gleichheit (vgl. Kapitel 3) gelegen, aber nur wenn es um die eigene Ingroup geht.

Tabelle 1 zeigt, dass wirtschaftliche Laien bei allen vier protektionistischen Maßnahmen (Subventionen, Zölle, Deutsche einstellen, Ausländeranteil reduzieren) mehrheitlich von positiven Effekten auf Wachstum, Staatsverschuldung und Arbeitslosigkeit ausgehen und bei der Abschaffung von Zöllen die positiven Folgen einer liberaleren Politik verkennen. Nur die Konsequenzen der Verringerung der Zahl der in Deutschland lebenden Ausländer auf das Wachstum werden von weniger Laien positiv gesehen. Dafür wird erneut

Meinungsunterschiede zwischen Ökonomen und Laien
 hinsichtlich protektionistischer Maßnahmen

Tabelle 1

	So viel Prozent der	Ökonomen		Laien meinen, diese Maßnahme wirkt positiv auf ...							
		... stimmen der Aussage zu				... die							
		Arbeits- losigkeit	das Wirt- schafts- wachs- tum	die Staats- verschul- dung	die Gerech- tigkeit	den eigenen Nutzen
1	„Zölle auf ausländische Produkte und Dienstleistungen sollten vollständig abgeschafft werden.“	75	29	73	43	83	47	86	44	78	53	34	19
2	„Der Staat sollte Unternehmen unterstützen, die ausschließlich in Deutschland produzieren und nicht im Ausland.“	8	73	17	79	10	79	8	68	6	74	4	30
3	„Arbeitgeber sollten nur dann Ausländer einstellen dürfen, wenn sich keine Deutschen auf die Stelle bewerben.“	3	25	23	63	1	57	7	57	3	42	0	12
4	„Die Anzahl der in Deutschland lebenden Ausländer sollte so stark wie möglich reduziert werden.“	1	36	24	63	3	49	16	55	3	32	0	8

Zeile 1: Ökonomen N = 80, Laien N = 170; Zeilen 2, 3 und 4: Ökonomen N = 80, Laien N = 290.

Lesebeispiel (Zeile 1): 75 Prozent der Ökonomen, aber 29 Prozent der ökonomischen Laien befürworten die Abschaffung von Zöllen auf ausländische Produkte und Dienstleistungen. 73 Prozent der Ökonomen und 43 Prozent der ökonomischen Laien erwarten, dass dies positiv wirkt auf die Arbeitslosigkeit.

Eigene Berechnungen

die signifikant andere Einschätzung von Gerechtigkeit zwischen Ökonomen und Laien deutlich. Zum Beispiel halten 74 Prozent der Laien eine Subvention für ausschließlich in Deutschland produzierende

Unternehmen für gerecht; von den ökonomischen Experten tun dies nur 6 Prozent. Ein Grund mag in den unterschiedlichen Gerechtigkeitsvorstellungen liegen, die im nächsten Abschnitt erläutert werden.

Akzeptanz: eine Frage der Gerechtigkeit

Ökonomen und wirtschaftliche Laien unterscheiden sich in ihrer Bewertung wirtschaftlicher Maßnahmen allerdings nicht nur durch die Folgen, die sie für die Wirtschaft erwarten, sondern auch durch die Gerechtigkeit, die sie den Maßnahmen beimessen. Dies zu verstehen ist für Politiker und Entscheidungsträger besonders wichtig, da Gerechtigkeit für Laien häufig das entscheidende Bewertungskriterium bei der Akzeptanz einer wirtschaftspolitischen Maßnahme ist – entscheidender als die ökonomischen Folgen (Fetchenhauer et al., 2010a).

3.1 Was ist Gerechtigkeit?

Doch was genau bedeutet Gerechtigkeit? Ganz allgemein kann man zwischen der Gerechtigkeit bei der Verteilung von Ressourcen (distributive Gerechtigkeit) und der Gerechtigkeit bei Verfahren und Abläufen (prozedurale Gerechtigkeit) unterscheiden. Bei ersterer lässt sich allgemein sagen, dass Menschen es vor allem als gerecht empfinden, wenn alle gleich viel, also ein gleich großes Stück vom Kuchen bekommen. Man spricht dabei vom Gleichheitsprinzip. Davon ausgehend werden zum Teil Anpassungen entsprechend der Bedürftigkeit (Bedürftigkeitsprinzip) und der eigenen Leistung (Leistungsprinzip) vorgenommen. Das heißt: Zum einen sollte jemand, der mehr arbeitet, auch einen höheren Lohn bekommen. Zum anderen sollten auch diejenigen unterstützt werden, die arbeitslos sind – allerdings nur, wenn sie unverschuldet arbeitslos geworden sind und sich aktiv um einen Job bemühen. Genauere Ausführungen zur Evolution dieser Gerechtigkeitsprinzipien finden sich bei Fetchenhauer (2010).

Hinsichtlich der prozeduralen Gerechtigkeit lässt sich festhalten, dass ein Verfahren (zum Beispiel der Beschluss einer wirtschaftspolitischen Maßnahme) als gerecht gilt, wenn 1.) für alle Betroffenen die gleichen Regeln gelten, 2.) die Entscheidungsträger

sowie 3.) die Daten, auf denen die Entscheidung basiert, neutral sind, 4.) die Urteile korrigierbar sind und – vor allem – 5.) das Verfahren im Einklang mit übergeordneten moralischen Standards steht (Leventhal, 1980). Auf den letzten Punkt kommen wir in Abschnitt 3.2 noch zurück. Doch zunächst sollen einige spezielle Heuristiken (Daumenregeln) vorgestellt werden, anhand derer wirtschaftliche Laien die Gerechtigkeit einer wirtschaftspolitischen Maßnahme beurteilen.

Die Do-no-harm-Heuristik: Gerecht ist, keinem Schaden zuzufügen

Die Do-no-harm-Heuristik beschreibt die Abneigung von Menschen, anderen Personen Schaden zuzufügen (Baron, 1995). Oberstes Ziel ist es, andere Personen vor Schaden zu bewahren und zu schützen. Ein Beispiel ist die Debatte um eine Reformierung des Kündigungsschutzes. Die Mehrheit der deutschen Ökonomen hält eine Flexibilisierung des Kündigungsrechts für notwendig und sieht dies als dringenden Reformbereich an. Angesichts der im OECD-Vergleich mit Abstand höchsten Regulierungsdichte des deutschen Arbeitsmarktes ist dies verständlich (Enste/Hardege, 2006). Denn Austrittsregeln wirken wie Eintrittsbarrieren: Wenn ein Arbeitgeber absehen kann, dass er seine Mitarbeiter im Krisenfall nur mit hohen Kosten und über komplizierte betriebsbedingte Kündigungen entlassen kann, wird er im Zweifelsfall von vornherein weniger Mitarbeiter einstellen. Wirtschaftliche Laien sprechen sich jedoch gegen eine Änderung aus, zum einen, weil sie die Nebenwirkungen nicht erkennen und zum anderen, weil sie den Arbeitsplatzbesitzern nicht schaden wollen. Diese Argumentation findet man auch immer wieder aufseiten der Gewerkschaften, die vor allem bestehende Arbeitsplätze schützen wollen und weniger die Interessen der Arbeitslosen vertreten. Dass anderen Menschen durch einen hohen Kündigungsschutz der Eintritt ins Arbeitsleben oftmals verwehrt bleibt, verkennen Laien wie Gewerkschaftler.

Eine Art Sonderfall der Do-no-harm-Heuristik ist der „Identifiable victim effect“ (Jenni/Loewenstein,

1997). Er besagt, dass Menschen besonders dann versuchen, Schaden zu vermeiden, wenn das beziehungsweise die Opfer ein konkretes Gesicht haben. So spenden Menschen mehr, wenn sie einen Fernsehbericht über einzelne Familien sehen, die beispielsweise Opfer einer Umweltkatastrophe geworden sind, als wenn sie nur in der Zeitung von einer anonymen Anzahl Menschen lesen, die von der Katastrophe getroffen wurde. Ebenso fällt es schwerer, der Schließung einer Fabrik im eigenen Wohnort trotz dafürsprechender wirtschaftlicher Aspekte zuzustimmen als der Schließung einer Fabrik in weiter Ferne. Den eigenen Nachbarn arbeitslos zu sehen, belastet Menschen mehr als zu wissen, dass irgendwo auf der Welt jemand arbeitslos wird.

Omission-Bias, Verlustaversion

und Status-quo-Bias: Wie es ist, ist es gerecht

Wie mit dem Kündigungsschutz angedeutet führt die Do-no-harm-Heuristik auf politischer Ebene vor allem dann zum Problem, wenn auf Maßnahmen verzichtet wird, obwohl viele Menschen bessergestellt werden könnten, aber eine kleine Gruppe Schaden nehmen würde. Ein weiteres Beispiel neben einer Reformierung des Kündigungsschutzes ist der Verzicht auf Abbau von Subventionen für einzelne Industrien und Wirtschaftszweige, beispielsweise von Kohle- oder Agrarsubventionen.

Der Verzicht auf ein Handeln aus Angst vor Schäden und Verlusten wird auch als Omission-Bias bezeichnet. Er kann neben der Do-no-harm-Heuristik damit begründet werden, dass Menschen Verluste stärker wahrnehmen als Gewinne. Diese sogenannte Verlustaversion ist eine der Hauptaussagen der berühmten Prospekttheorie der Nobelpreisträger Daniel Kahneman und Amos Tversky (vgl. für eine leicht verständliche Einführung Fetschenhauer, in Druck). Die Verlustaversion führt dazu, dass mögliche Verluste aus einer Handlung schwerer wiegen als mögliche Gewinne, weshalb man die Handlung oft lieber unterlässt – auch wenn die Wahrscheinlichkeit des Schadeneintritts denkbar gering ist.

Eng mit dieser Verzerrung verbunden ist der sogenannte Status-quo-Bias (Samuelson/Zeckhauser, 1988). Er besagt, dass Menschen eine Präferenz für die Aufrechterhaltung des Ist-Zustands haben – eine Änderung in jedwede Richtung wird abgelehnt. Ein solcher Ist-Zustand wird – im Sinne der normativen Kraft des Faktischen – als gerecht wahrgenommen. Der Bias kommt vor allem dann zum Ausdruck, wenn es schwierig ist zu definieren, wie ein gerechter Entscheidungsprozess oder eine gerechte Aufteilung auszusehen hat. Praktisch zeigt er sich zum Beispiel bei der Frage nach der Beibehaltung (oder Veränderung) des gesetzlichen Renteneintrittsalters: Wirtschaftliche Laien lehnen nicht nur eine Erhöhung (Do-no-harm-Bias), sondern auch eine Senkung des Renteneintrittsalters ab (Status-quo-Bias).

3.2 Wie kommen Menschen zu Gerechtigkeitsurteilen?

Um zu verstehen, wie Menschen zu Gerechtigkeitsurteilen kommen, muss man zunächst verstehen, wie Menschen generell zu Moralurteilen kommen (Fetschenhauer et al., 2010b). Lange Zeit dominierte innerhalb der Moralpsychologie die Theorie von Jean Piaget und Lawrence Kohlberg. Beide Forscher verfolgten einen entwicklungspsychologischen Ansatz und untersuchten, wie sich moralische Urteile von der frühen Kindheit bis zum Erwachsenenalter entwickeln. Sie fanden heraus, dass diese Entwicklung einem allgemeinen Schema folgt: Zunächst orientieren Kinder sich bei ihrem moralischen Urteil vor allem an der Erwartung von Belohnungen und Bestrafungen. Später wird das als moralisch bewertet, was den allgemeinen gesellschaftlichen Konventionen entspricht, bis schließlich eine Stufe erreicht wird, auf der Menschen sich in ihrem Urteil an abstrakten moralischen Prinzipien orientieren und diese gegeneinander abwägen. Mit anderen Worten: Nach Piaget und Kohlberg urteilen Menschen – zumindest diejenigen, die das sogenannte postkonventionelle Niveau erreichen – nach ähnlichen Prinzipien, wie Moralphilosophen dies tun. Wenn zum Beispiel jemand gefragt wird, ob Menschen Tiere essen dürfen, würde

er ein solches Urteil aus allgemeinen Prinzipien über die Stellung des Menschen in seiner Umwelt ableiten und dabei einzelne Aspekte einer Entscheidung bewusst gegeneinander abwägen.

Dieser rationalistische Ansatz war lange sehr populär, wurde aber in den letzten Jahren grundsätzlich infrage gestellt. So geht etwa der Moralpsychologe Jonathan Haidt davon aus, dass Menschen moralische Urteile und Einstellungen nicht aufgrund abstrakter Überlegungen und Prinzipien bilden, sondern intuitiv. Laut Haidt ist Moral im Wesentlichen keine Entscheidung der Vernunft, sondern eine der Emotion. So würde beispielsweise ein Vegetarier den Verzehr von Tieren ablehnen, weil dieser Gedanke in ihm Ekel und Abscheu hervorruft. Moralische Argumente hätten vor allem die Funktion, die eigenen moralischen Intuitionen und Emotionen gegenüber anderen Personen zu rechtfertigen. Mittlerweile haben etliche Studien einen solchen intuitionalistischen Ansatz bestätigt.

Was für Moralurteile im Allgemeinen gilt, das gilt auch für Gerechtigkeitsurteile im Speziellen. Wie die intuitionistische Moralpsychologie zeigen konnte, folgen Menschen bei Fairnessentscheidungen – und auch bei der Anwendung der erwähnten Heuristiken und Biases – zumeist nicht kognitiven Abwägungen, sondern einfach ihrem spontanen Gefühl, sprich ihrer Intuition. Doch wie genau schaut diese Intuition aus? Oben wurde bereits angedeutet, dass Menschen Prozesse und Entscheidungen dann als fair wahrnehmen, wenn diese mit allgemeinen moralischen Standards übereinstimmen. Auch wenn die meisten Menschen moralische Entscheidungen je nach Situation aus dem Bauch heraus treffen, heißt dies nicht, dass sie keine übergeordneten Prinzipien vertreten. Im Gegenteil: Die moralische Intuition fußt in den allermeisten Fällen auf einer idealistischen Ethik, wie sie von Immanuel Kant vertreten wurde. Das heißt, Menschen bewerten Moral intuitiv anhand der vermeintlichen Motive der handelnden Person.

Diese Art der Ethik ist auch eine Grundlage unserer Rechtsprechung. So wird vorsätzlicher Mord härter

bestraft als fahrlässige Tötung. Denn während letztere mehr oder weniger „versehentlich“ passiert, kann bei einem Mord ein böswilliges Motiv unterstellt werden. Das Prinzip der idealistischen Ethik spielt auch bei der Erziehung kleiner Kinder eine bedeutende Rolle. Eltern bestrafen ihre Zöglinge wesentlich härter, wenn sie vermuten, dass ihr Kind etwa eine Vase mutwillig zerstört hat, als wenn sie davon ausgehen können, dass sich das Kind bloß ungeschickt angestellt hat.

Der idealistischen Ethik entgegen steht die utilitaristische Ethik. Diese hat nicht die Motive, sondern die Ergebnisse im Blick. Bei der utilitaristischen Ethik werden Handlungen also nach ihren Konsequenzen beurteilt. Gut ist, was Gutes bringt. Eine solche Ethik ist die (implizite) Grundlage der Volkswirtschaftslehre. Sie kommt beispielsweise in dem von Adam Smith formulierten Prinzip der „invisible hand“ zum Ausdruck: Ziel ist die Wohlfahrtssteigerung durch die effiziente Allokation von Ressourcen. Diese wird laut der neoklassischen Theorie durch individuell eigennütziges Handeln erreicht. Eigennutz sei daher nicht als unmoralisch zu verurteilen. Sogar im Gegenteil: Er kann in einem funktionierenden Marktsystem dazu beitragen, dass auch das Gemeinwohl gefördert wird.

Halten wir noch einmal fest: Menschen folgen intuitiv einer idealistischen Ethik, die meisten Wirtschaftstheorien basieren hingegen auf einer utilitaristischen Ethik. Diese unterschiedliche ethische Orientierung zwischen „normalen“ Menschen und Volkswirten ist ein weiterer Grund dafür, warum es unter Laien, nicht aber unter den meisten Ökonomen Diskussionen über Managergehälter und Mindestlöhne gibt. Während Letzteren das (gesamtgesellschaftliche) Ergebnis wichtig ist, legen die Ersteren großen Wert auf die moralische Absicht (zur genaueren Erläuterung vgl. Fetchenhauer et al., 2010a). Auch bei der Aufrechterhaltung des Kündigungsschutzes zeigt sich die idealistische Ethik: Das Motiv, niemandem (durch Kündigung) zu schaden, ist wichtiger als der tatsächliche Schaden, der (durch nicht geschaffene Arbeitsplätze) entsteht.

Besonders deutlich wird der Widerspruch zwischen der idealistischen Ethik der Laien und der utilitaristischen Ethik der Ökonomen in einer Studie, die sich mit der Akzeptanz von Preiserhöhungen und Lohnsenkungen durch Unternehmen befasst hat (Kahneman et al., 1986). Während Löhne und Preise für Ökonomen ausschließlich durch Angebot und Nachfrage bedingt sein sollten, damit sie als Knappheitsindikator fungieren können, akzeptieren die meisten anderen Menschen Lohnsenkungen und Preiserhöhungen nur, wenn das Unternehmen in einer finanziellen Krise steckt. Ökonomische Laien missbilligen es, wenn ein Unternehmen die Löhne senkt, nur weil es mehr Arbeitnehmer gibt als vorher und diese neuen Arbeitnehmer bereitwillig zu niedrigeren Löhnen arbeiten würden. Genauso wird es missbilligt, wenn ein Unternehmen die Preise erhöht, weil die Nachfrage nach seinen Produkten kurzzeitig enorm gestiegen ist (man denke zum Beispiel an Ventilatoren in einem extrem heißen Sommer oder Streusalz in einem harten Winter). Wie später weiter ausgeführt wird, trägt die unterschiedliche ethische Orientierung von Ökonomen und Bürgern nicht nur zu Verständigungsproblemen in der Bewertung ökonomischer Maßnahmen bei. Sie führt auch dazu, dass Ökonomen in der Bevölkerung ein denkbar schlechtes Image haben – und das im krassen Gegensatz zu den meisten anderen Experten und Wissenschaftlern.

Fassen wir das bisher Gesagte kurz zusammen: Dem Durchschnittsbürger ist Gerechtigkeit, worunter er vor allem Gleichheit und gerechte Verfahren versteht, enorm wichtig. Er erachtet moralische Handlungsabsichten für wichtiger als Handlungskonsequenzen und ist bemüht, anderen Menschen keinen Schaden zuzufügen. Daher lehnt er politische Maßnahmen, die zu Änderungen des Ist-Zustands führen, häufig ab und nimmt dafür auch in Kauf, einer größeren Gruppe Vorteile vorzuenthalten oder den gesellschaftlich Schwächsten (zum Beispiel Arbeitslosen) bessere Chancen einzuräumen. Gerechtigkeit ist für die meisten Bürger das Hauptkriterium für die Bewertung wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Darüber hinaus bezieht der Durchschnittsbürger zwar

auch Wirtschaftlichkeitsgedanken mit ein, folgt dabei aber Heuristiken wie der Fixed-Pie-Annahme. Dies führt dazu, dass wirtschaftliche Laien die Auswirkung einer Maßnahme – und damit oft auch ihre tatsächliche Gerechtigkeit – falsch einschätzen.

Ökonomen schätzen zwar die langfristigen Folgen von Maßnahmen besser ein, beachten aber die Gerechtigkeit weniger. Diese steht für sie erst an zweiter Stelle. Zunächst sind Ökonomen um Effizienz und Wachstum bemüht. Wenn eine Maßnahme das Gemeinwohl insgesamt erhöhen kann, sollten dafür auch Verluste Einzelner in Kauf genommen werden. Allerdings achten Ökonomen durchaus auch darauf, dass die Schwächsten bessergestellt werden, wenn Maßnahmen empfohlen werden – wobei es häufig aber eher um bessere Chancen als um mehr finanzielle Unterstützung geht. Was zählt ist letztlich, ob die Konsequenzen gerecht sind. Diese Überlegungen wurden in den RHI-Publikationen „Was ist Gerechtigkeit – und wie lässt sie sich verwirklichen?“ (RHI, 2009) und „Warum ist Gerechtigkeit wichtig?“ (Fetchenhauer et al., 2010b) ausführlich aus der Sicht der empirischen Gerechtigkeitsforschung von Soziologen, Psychologen und Ökonomen diskutiert.

Die Sicht der Laien: eine Frage der Bildung?

Der aufmerksame Leser mag sich denken, dass die bislang erwähnten Unterschiede zwischen Ökonomen und Laien vielleicht vor allem auf das unterschiedliche Bildungsniveau der beiden Gruppen zurückzuführen sind. Während sämtliche von uns befragten Ökonomen mindestens promoviert waren, hatten von den befragten Laien nur wenige einen Hochschulabschluss oder wenigstens das Abitur.

Nähere Analysen der Daten zeigen allerdings, dass die Urteile ökonomischer Laien nahezu unabhängig von ihrem Bildungsniveau sind: Abiturienten urteilen bei wirtschaftlichen Fragen ähnlich wie Menschen mit wesentlich geringerem Bildungsgrad. Wirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen ist somit keine Frage

der (Allgemein-)Bildung. Aber selbst Personen, die sich beruflich mit Wirtschaft beschäftigen und diese sogar anderen Menschen näherbringen sollen – etwa Lehrer und (Wirtschafts-)Journalisten –, stimmen in ihren Meinungen nicht mit Ökonomen überein. Stattdessen entsprechen die Einschätzungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen durch Lehrer und Journalisten ganz überwiegend denen ökonomischer Laien. Von den Ansichten ökonomischer Experten sind sie weit entfernt. Abbildung 6 verdeutlicht diesen Befund anhand der Einstellung zur Globalisierung: Während eine weit überwiegende Mehrheit aller Ökonomen die Globalisierung positiv bewertet, gilt dies bei allen anderen Gruppen nur für eine Minderheit.

Dieser Befund ist deshalb so wichtig, weil Lehrer und Journalisten als Multiplikatoren das Meinungsbild ökonomischer Laien nachhaltig beeinflussen. Dabei handelte es sich bei den befragten Lehrern entweder



um Berufsschullehrer, die das Fach Wirtschaft unterrichten, oder um Gymnasiallehrer mit dem Fach Sozialwissenschaften. Die Journalisten waren Redakteure der Ressorts „Politik“ oder „Wirtschaft“. Das heißt, sowohl bei den Lehrern als auch bei den Journalisten sollte es sich eigentlich um Experten handeln, die wirtschaftliche Denkweisen nachvollziehen und verstehen können. Die genauen Zusammenhänge zwischen (Allgemein-)Bildung, wirtschaftlicher Bildung und der Beurteilung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen können mit diesem Vergleich sicherlich nicht aufgedeckt werden. Sie bieten jedoch Stoff genug für weitere Studien. Diese können auf den folgenden Erkenntnissen aufbauen:

Bei einem ökonomischen Laien ist für die Akzeptanz einer wirtschaftspolitischen Maßnahme weder entscheidend, was sie ihm selbst bringt, noch wie effizient sie für die Allgemeinheit ist. Er orientiert sich auch nicht an der Meinung von Experten (Ökonomen), sondern zieht als zentrales Bewertungskriterium die subjektiv wahrgenommene Gerechtigkeit heran. Dabei nehmen Menschen intuitiv meist die Maßnahmen als gerecht wahr, die

1. allen ein gleich großes Stück vom bildlichen Kuchen zukommen lassen,
2. in gewissem Maß eigene Leistungen berücksichtigen und
3. unverschuldet in Bedrängnis geratenen Menschen helfen.

Zudem werden Maßnahmen als gerecht wahrgenommen, die

4. in ihrem Entscheidungsprozess gerecht sind (prozedurale Gerechtigkeit) oder zumindest
5. bereits bestehende Regeln und Systeme nicht infrage stellen (Status-quo-Bias),
6. einer guten Absicht folgen (idealistische Ethik),
7. (langfristig) niemandem schaden (Do-no-harm-Heuristik) und
8. für die eigene Ingroup nützlich sind (Anti-Foreign-Bias).

Neben dem zentralen Maßstab der Gerechtigkeit unterliegen wirtschaftliche Laien bei der Bewertung

wirtschaftspolitischer Maßnahmen einigen Fehleinschätzungen. Zu diesen zählen vor allem:

9. die Vernachlässigung dynamischer Effekte und Folgewirkungen und
10. das Verkennen von Wachstumseffekten (Fixed-Pie-Annahme).

All diese Kriterien zusammen führen dazu, dass wirtschaftliche Laien Maßnahmen diametral anders einschätzen als Wirtschaftsexperten – sei es die Beschränkung von Gehältern, eine Änderung des Kündigungsschutzes oder des gesetzlichen Renteneintrittsalters, die Abschaffung von Zöllen, die Subventionierung deutscher Unternehmen, eine Ausländer diskriminierende Arbeitsmarktpolitik oder die Globalisierung insgesamt. In der Folge leidet auch das Image der Wirtschaftsexperten.

Wer nun versteht, warum die Bürger so großen Wert auf Fairness legen, kann auch Wirtschaftskriminalität – vor allem Steuerhinterziehung, Schwarzarbeit und den Missbrauch von sozialstaatlichen Bezügen wie Hartz IV – besser verhindern. Zahlreiche Studien zeigen, dass Bürger, die sich vom Staat ungerecht behandelt fühlen, in der Zukunft dazu neigen, sich nicht mehr an Gesetze und Normen zu halten. Wenn Politiker sich jedoch in der Wahrnehmung der Bürger fair verhalten und faire Maßnahmen auf den Weg bringen, werden die Bürger auch eher geneigt sein, die Maßnahmen und Gesetze zu unterstützen, statt gegen sie zu arbeiten (Kirchler, 2007). Politiker sollten die Gerechtigkeitswahrnehmung der Bürger daher verstehen und in ihrem Handeln berücksichtigen. Gleiches gilt natürlich auch für die Politikberatung, welche oftmals Fairnessüberlegungen ausblendet. Insbesondere in Zeiten, wo wirtschaftswissenschaftliche Lehrsätze nicht mehr in Stein gemeißelt sind und zumindest solche Ökonomen, welche institutionellen Gegebenheiten keine Aufmerksamkeit schenken, angesichts der Finanz- und Wirtschaftskrise in Erklärungsnot kommen, können die hier beschriebenen Erkenntnisse wertvolle Hinweise für eine bessere Wirtschaftspolitik geben.

Wirtschaftspolitik in der Zwickmühle: Wege aus dem Dilemma

„Denn nichts ist schwerer und nichts erfordert mehr Charakter, als sich in offenem Gegensatz zu seiner Zeit zu befinden und laut zu sagen: Nein.“

Kurt Tucholsky (1921)

Was tun, mag sich so manch Leser nun fragen? Denn die dargestellten Wahrnehmungsverzerrungen und Gerechtigkeitsvorstellungen wirtschaftlicher Laien können für Politiker zu einem Dilemma werden. Politiker, die in ihren Handlungen von der Ansicht der Laien und Wähler abweichen, werden mit Abwahl bestraft, wenn die wirtschaftlichen Erfolge sich nicht unmittelbar in der laufenden Legislaturperiode einstellen. Sollen sie also Maßnahmen durchführen, die sie selbst (und die zurate gezogenen ökonomischen Experten) nicht befürworten, um ihre Wiederwahl sicherzustellen? Oder sollten sie von Experten als nützlich eingeschätzte Maßnahmen entgegen den Wünschen der Bürger durchführen? Zum Glück gibt es mehrere mögliche Wege aus der Zwickmühle:

1. Mehr ökonomische Bildung. Die ökonomische Bildung der Bürger sollte zum Beispiel durch ein Pflichtfach „Wirtschaft“ an den Schulen gefördert werden. Außerdem ist es wichtig, bei wirtschaftspolitischen Maßnahmen sowohl die Nebenwirkungen als auch die Opportunitätskosten verständlich zu vermitteln. Die Bürger sollten also nicht nur sehen, zu welchen Verlusten es kommen kann, wenn man eine wirtschaftspolitische Maßnahme unternimmt, sondern auch zu welchen Verlusten es kommt, wenn man die Maßnahme unterlässt. In einer Firma sollten die Mitarbeiter erfahren, dass es im Fall der Fälle darum geht, entweder heute einige Mitarbeiter zu entlassen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, oder darum, dass womöglich irgendwann alle Mitarbeiter entlassen werden müssen.
2. Ein modifiziertes ökonomisches Menschenbild. Gleichmaßen ist jedoch auch eine Modifizierung des unter Ökonomen herrschenden Menschenbildes

nötig. Nicht nur Psychologen, sondern auch einige Ökonomen selbst befürworten dies (Enste/Hüther, in Vorb.). Denn die meisten Ökonomen heutzutage folgen der neoklassischen Theorie und damit dem Menschenbild des Homo oeconomicus. Zu dessen Grundannahmen zählen die Annahmen, dass Menschen sich stets eigennützig und rational verhalten und ihren materiellen Wohlstand maximieren wollen. Doch wie bereits angedeutet weichen die meisten Menschen in ihrem Verhalten von diesem Menschbild ab. Sie verhalten sich nicht immer nur eigennützig. Unsere Studien zeigen konkret in Bezug auf Wirtschafts- und Sozialreformen, dass das Eigennutzmotiv bei deren Akzeptanz nur eine geringe Rolle spielt. Auch die Rationalitätsannahme wurde und wird immer wieder infrage gestellt. So geht die neoklassische Theorie davon aus, dass Menschen stets alle Alternativen gegeneinander abwägen, bevor sie eine Entscheidung treffen. Wie gezeigt erfolgen viele Entscheidungen – wie die über Moral und Gerechtigkeit – jedoch intuitiv, das heißt aus dem Bauch statt aus dem Kopf heraus. Zudem folgen Menschen selbst dann, wenn sie Entscheidungen kognitiv treffen, in der Realität eher einer Art Satisficing-Prinzip. Sie wählen also nicht die beste Alternative, sondern nur eine Alternative, die gut genug ist, da der Aufwand für die Suche nach der besten Alternative häufig zu groß wäre (Simon, 1957). Dies zeigt sich unter anderem auch in der Vernachlässigung von langzeitigen Effekten einer wirtschaftlichen Maßnahme. Der kognitive Aufwand für die Erfassung aller Langzeiteffekte wäre zu groß. Ebenso zeigen kognitive Verzerrungen wie die Fixed-Pie-Annahme, dass Menschen häufig nicht in der Lage zu rationalen – im Sinne von alle Informationen berücksichtigenden – Entscheidungen sind. In ähnlicher Weise scheint der dritte Aspekt des neoklassischen Menschenbildes fraglich. Die Do-no-harm-Heuristik und der Status-quo-Bias haben gezeigt, dass Menschen nicht vorrangig an einer Maximierung interessiert sind, sondern an Gerechtigkeits- und Verteilungsfragen.

3. Gerechtigkeit macht glücklich. In diesem Zusammenhang ist vor allem anzumerken, dass entgegen der Meinung der meisten Ökonomen mehr Wohl-

stand nicht unbedingt glücklicher macht. In der Tat benötigen Menschen zum Glücklichein zwar ein gewisses Maß an Geld und an materiellen Gütern. Doch mehr Reichtum trägt ab einem gewissen Wohlstandsniveau kaum noch zum Glück bei (Easterlin, 1974; Easterlin/Angelescu, 2009). Ein vermutlich effektiverer Weg, Menschen glücklich zu machen, verläuft nicht über den Wohlstand, sondern über Gerechtigkeit. Menschen in egalitären Gesellschaften mit geringen Status- und Einkommensunterschieden geben eine höhere Lebenszufriedenheit an als Menschen in relativ reicheren Gesellschaften, die größere Einkommensunterschiede aufweisen (Morawetz et al., 1977). Menschen bevorzugen eher egalitäre Gesellschaften nicht nur dann, wenn die Gesellschaft als Ganzes im Vergleich zum Status quo dadurch ärmer würde, sondern sogar auch dann, wenn sie selbst dadurch gewisse materielle Einbußen erlitten. Viele Menschen wollen lieber eine Gesellschaft mit einer breiten Mittelschicht als eine Gesellschaft mit vielen Reichen und wenigen Armen – selbst dann, wenn sie selbst zu den Reichen gehören würden (Fetchenhauer, 2010). Dies heißt nicht, dass auf Wirtschaftswachstum verzichtet werden sollte. Das zentrale Ziel sollte vielmehr sein, möglichst viele Menschen in Beschäftigung zu bringen. Dies kann auch über qualitatives Wachstum erreicht werden. Außerdem gilt auch, dass nicht Armut unglücklich macht, sondern arbeitslos zu sein und das Gefühl, nicht gebraucht zu werden. Die Aktivierung von Beschäftigungspotenzialen im Dienstleistungssektor könnte quasi über marktliche Mechanismen zu einer Stabilisierung der Gesellschaft beitragen, indem über Dienstleistungen Geld von den reicheren Schichten zu den ärmeren fließt. Ergänzende sozialpolitische Maßnahmen der Umverteilung über das Steuersystem existieren in Deutschland ja bereits und sorgen für einen gerechten Ausgleich.

4. Bessere Kommunikation. Ein weiterer Weg aus dem demokratiepolitischen Dilemma – neben mehr ökonomischer Bildung, einer Modifizierung des Menschenbildes und eher qualitativem Wachstum – könnte über eine verbesserte Kommunikation laufen. Auch wenn sowohl Ökonomen als auch Laien jeweils

einen Schritt aufeinander zugehen sollten, gehen sie in manchen Fällen bereits in die gleiche Richtung – aber ohne es zu merken. Denn nicht immer widersprechen sich Fairness und Effizienz. Vielmehr kommt es darauf an, Gerechtigkeitsüberlegungen und Effizienzgesichtspunkte in der Kommunikation stärker miteinander zu verzahnen. Wenn an plakativen Beispielen dargestellt wird, dass durch effiziente Reformen langfristig alle Menschen bessergestellt werden und so die Do-no-harm-Heuristik und der Status-quo-Bias nicht zur Anwendung kommen müssen, werden die Bürger diese Maßnahmen auch unterstützen. Zudem sollte anonymen Reformgewinnern stets ein Gesicht gegeben werden. Wie das Beispiel der von vielen Menschen befürworteten niedrigeren Rentenbeiträge von Menschen mit Kindern zeigt, sind die Wähler manchmal durchaus bereit, vom Gleichheitsprinzip abzurücken. Ausschlaggebend dafür ist oft, was sie als Ingroup definieren. Können sich die Bürger mit den Reformgewinnern identifizieren und sich auf einer bestimmten Ebene – zum Beispiel der deutschen Gesellschaft – in einer Gruppe mit ihnen sehen, werden sie die Reform selbst dann befürworten, wenn sie zunächst nicht direkt davon profitieren. Auf den Punkt gebracht lässt sich sagen: Wann immer möglich sollten Gerechtigkeitsaspekte bei politischen Maßnahmen berücksichtigt und in die politische Kommunikation eingebunden werden.

Politiker, die sich diese Erkenntnisse zu Herzen nehmen, werden die Wirkung vermutlich bald positiv spüren. Wer auf die höhere Gerechtigkeit einer Maßnahme hinweist, kann die Zustimmung der Bürger gewinnen. Der Hinweis auf die größere Effizienz einer Maßnahme führt bei Laien hingegen kaum zur Akzeptanz. Oder wie der italienische Politiker Francesco Ricordi bereits vor 500 Jahren sagte: „Das Volk liebt den Mann, der die Gerechtigkeit bringt, dem Weisen schenkt es eher Ehrfurcht als Liebe.“ Und welcher Politiker möchte nicht von seinem Volk geliebt werden?

- Baron**, Jonathan, 1995, Blind Justice: Fairness to Groups and the Do-No-Harm Principle, in: *Journal of Behavioural Decision Making*, Vol. 8, No. 1, S. 71–83
- Baron**, Jonathan / **Bazerman**, Max H. / **Shonk**, Katherine, 2006, Enlarging the Societal Pie Through Wise Legislation, in: *A Psychological Perspective, Perspectives on Psychological Science*, Vol. 1, No. 2, S. 123–132
- Caplan**, Bryan, 2007, *The Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Policies*, Princeton
- Christandl**, Fabian / **Fetchenhauer**, Detlef, 2009, How laypeople and experts misperceive the effect of economic growth, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 30, No. 3, S. 381–392
- Easterlin**, Richard A., 1974, Does Economic Growth Improve the Human Lot?, in: David, Paul A. / Reder, Melvin W. (Hrsg.), *Nations and Households in Economic Growth. Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York, S. 89–125
- Easterlin**, Richard A. / **Angelescu**, Laura, 2009, Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence on the Happiness-Income Paradox, IZA Discussion Paper, No. 4060, Bonn
- Enste**, Dominik H. / **Haferkamp**, Alexandra / **Fetchenhauer**, Detlef, 2009, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien. Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, Bd. 10, Nr. 1, S. 60–78
- Enste**, Dominik H. / **Hardege**, Stefan, 2006, IW-Regulierungsindex. Methodik, Analyse und Ergebnisse eines internationalen Vergleichs, *IW-Analysen*, Nr. 16, Köln
- Enste**, Dominik H. / **Hüther**, Michael (in Vorb.), *Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik*, Köln
- Fetchenhauer**, Detlef, 2010, Soziale Gerechtigkeit und die Natur des Menschen. Eine wirtschaftspsychologische Betrachtung, in: *Fetchenhauer, Detlef / Goldschmidt, Nils / Hradil, Stefan / Liebig, Stefan*, Warum ist Gerechtigkeit wichtig? Antworten der empirischen Gerechtigkeitsforschung, Roman Herzog Institut, München, S. 28–46
- Fetchenhauer**, Detlef (in Druck), *Einladung zur Psychologie*, München
- Fetchenhauer**, Detlef / **Enste**, Dominik H. / **Köneke**, Vanessa, 2010a, Effizienz oder Moral? Wirtschaft und Gerechtigkeit aus Sicht ökonomischer Laien, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Bd. 59, Nr. 1, S. 48–61
- Fetchenhauer**, Detlef / **Goldschmidt**, Nils / **Hradil**, Stefan / **Liebig**, Stefan, 2010b, Warum ist Gerechtigkeit wichtig? Antworten der empirischen Gerechtigkeitsforschung, Roman Herzog Institut, München
- Jenni**, Karen E. / **Loewenstein**, George, 1997, Explaining the “Identifiable Victim Effect”, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 14, No. 3, S. 235–257
- Kahneman**, Daniel / **Knetsch**, Jack L. / **Thaler**, Richard H., 1986, Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, in: *American Economic Review*, Vol. 76, No. 4, S. 728–741
- Kemp**, Simon, 2007, Psychology and Opposition to Free Trade, in: *World Trade Review*, Vol. 6, No. 1, S. 25–44
- Kirchler**, Erich, 2007, *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, New York
- Leventhal**, Gerald S., 1980, What should be done with equity theory? New approaches to the study of fairness in social relationships, in: Gergen, Kenneth J. et al., *Social Exchange. Advances in theory and research*, New York, S. 27–55
- Morawetz**, David et al., 1977, Income Distribution and Self-Rated Happiness: Some Empirical Evidence, in: *Economic Journal*, Vol. 87, No. 51, S. 1–22
- RHI** – Roman Herzog Institut (Hrsg.), 2009, Was ist Gerechtigkeit – und wie lässt sie sich verwirklichen? Antworten eines interdisziplinären Diskurses, *RHI-Diskussion*, Nr. 11, München
- Samuelson**, William / **Zeckhauser**, Richard, 1988, Status Quo Bias in Decision Making, in: *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 1, No. 1, S. 7–59
- Simon**, Herbert A., 1957, *Models of man: Social and rational*, New York
- Tucholsky**, Kurt, 1921, Die Verteidigung des Vaterlandes, in: *Die Weltbühne*, Nr. 40, S. 338

Die Autoren

Prof. Dr. Dominik H. Enste, geboren 1967 in Arnsberg, ist Senior Economist und Projektleiter im Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Als Professor für International Business mit den Schwerpunkten Behavioral Economics, Business Ethics und Economics ist er an der Fachhochschule Köln tätig. Zu seinen Forschungsfeldern gehören wirtschaftsethische Fragestellungen sowie die Institutionen- und Verhaltensökonomik.

Prof. Dr. Detlef Fetchenhauer, geboren 1965 in Aachen, ist Professor für Wirtschafts- und Sozialpsychologie an der Universität zu Köln. Zu seinen Spezialgebieten zählen die Evolutionspsychologie sowie determinantes prosoziales und antisoziales Verhalten. Er beschäftigt sich zudem mit der Frage, wie ökonomische Laien die Wirtschaft sehen.

Vanessa Köneke, geboren 1982 in Stadthagen bei Hannover, ist freie Journalistin und Buchautorin in Köln. Sie ist studierte Volkswirtin mit wirtschafts- und sozialpsychologischem Schwerpunkt und widmet sich vorrangig wirtschaftlichen und psychologischen Themen.

© 2010 ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.
ISSN 1863-3978 / ISBN 978-3-941036-17-8
Herausgeber:
ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.

Kontakt:
Dr. Neşe Sevsay-Tegethoff
ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.
Max-Joseph-Straße 5
80333 München
Telefon 089 551 78-555
Telefax 089 551 78-755
sevsay-tegethoff@romanherzoginstitut.de
www.romanherzoginstitut.de

Gestaltung: KNOBLINGDESIGN GmbH
Produktion: Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH, Köln · Berlin
Foto: Rainer Hofmann Photo Design

Die Studie ist beim Herausgeber kostenlos erhältlich.