ZEIT ONLINE | WIRTSCHAFT

ÖKONOMIE

# Gebt zu, ihr wisst es nicht

## Ökonomen können die Bewegungen der Wirtschaft kaum vorhersagen. Wer das akzeptiert, macht die bessere Politik.

VON: Uwe Jean Heuser | 22.12.2010 - 10:02 Uhr

Das Jahr 2010 wird furchtbar – dann bricht sich die Krise auf dem Arbeitsmarkt Bahn, und der deutsche Staat gerät ins Schuldenabenteuer. Darin waren sich die meisten Prognostiker einig, und zwar nur ein paar Monate bevor das Jahr anbrach. Dann sprossen die ersten Wachstumspflänzchen, und vorsichtig sagten Ökonomen voraus, die Wirtschaft werde um ein Prozent zulegen. Das war im Frühling. Jetzt werden es deutlich mehr als drei Prozent.

Man kann es auch so sagen: Sie haben keine Ahnung.

Die allermeisten hatten die große Krise nicht einmal vage angekündigt. Und so gut wie niemand hat die Erholungszeichen danach richtig gedeutet. Man könnte es sich leicht machen und die Forscher zu Idioten erklären, bloß sind es eben hochintelligente Leute. Der Fehler liegt im System.

Robert Shiller von der Yale-Universität in Amerika ist einer der Pioniere, die Abhilfe schaffen wollen. Dazu beschreibt er erst einmal unser aller wirtschaftliches Verhalten: »Die Menschen kennen die tatsächlichen Zusammenhänge nicht und fällen trotzdem ihre Entscheidungen.« Oft ignorierten sie neue Informationen und Gefahren oder Gelegenheiten, machten schlicht weiter wie gehabt – bis die Masse umschwenke. Solche Prozesse gelte es zu erklären. »Wir brauchen eine Revolution unserer Theorie über den Wirtschaftsverlauf, die im Innersten auch die Psychologie beinhalten muss«, erklärt Shiller. »Wir brauchen ein Modell davon, wie Volkswirtschaften in Schwierigkeiten geraten.«

Und wie sie da wieder herauskommen.

Aus diesem Blickwinkel erfährt man viel über die Gestaltung der Volkswirtschaft

im 21. Jahrhundert. Auf einmal offenbart sich eine neue reformerische Gestaltungskraft nebst der Einsicht, dass die Politik sich manchmal selbst beschränken muss. Dagegen haben Ökonomen zu lange festgehalten an ihrem Menschenbild des Homo oeconomicus, eines Wundertyps, der sich in der Regel das richtige Bild vom wirtschaftlichen Geschehen macht und die richtigen Erwartungen hegt. All das setzt er als cleverer Egoist in Handlungen um, die zu seinem eigenen besten Nutzen sind.

Geht man näher an die Realität, erzittert das Theoriegebäude samt seinen wirtschaftspolitischen Lehrsätzen. Dann wird es offenbar: Ökonomen, Politiker, Bürger, sie alle haben sich die Sicherheit im Umgang mit der Wirtschaftsentwicklung nur eingebildet. Tatsächlich wissen sie vieles nicht, was sie zu wissen glaubten, ja, manches können sie auch gar nicht wissen – und finden genau durch diese Einsicht einen wahren Reichtum neuer Erkenntnisse.

Daniel Kahneman hat seinen Wirtschaftsnobelpreis für die Erforschung unseres nicht ganz so vernünftigen Verhaltens bekommen. »Menschen sind es nicht gewohnt, scharf nachzudenken«, sagt er. Das gilt im Extrem: Mitunter verwenden Menschen weniger Zeit darauf, sich für eine Sparstrategie zu entscheiden, die ihre Finanzen im Alter absichert, als auf den Kauf eines neuen Tennisschlägers. Aber es gilt auch im Normalfall: Menschen folgen oft ihren gedanklichen Routinen und ihren emotionalen Eingebungen. Selbst wenn sie wirklich nur das eigene Interesse verfolgen, holen sie deshalb keineswegs immer das Beste für sich heraus. Sie lassen sich im Gegenteil beeinflussen – von unwichtigen Zufällen genauso wie von cleveren Mitmenschen.

Demnach ist der Homo sapiens kein rein vernunftgetriebener Wirtschaftsmensch, sondern verwundbar durch diejenigen, die auf seiner Gefühlsklaviatur spielen können. Verführbar von der Aussicht auf sofortiges Habenkönnen. Versessen auf neu scheinende Informationen, deren Bedeutung schnell überbewertet wird. Verbunden dem eigenen Begriff von Fairness. Sympathisch ist er, ein beeinflussbarer und stets auch andere beeinflussender Akteur, zwar anfällig gegenüber Fehlern und Manipulationen, aber mit eigenem Kompass.

Schauen wir auf uns selbst: Dass man bei seinen Entscheidungen erhebliche Fehler begeht und auch nicht bloß dem Eigennutz frönt, haben die meisten wohl

schon gewusst. Aber auch bei näherem Hinsehen bleibt es erstaunlich, wie stark wir uns in unseren Entscheidungen beeinflussen lassen. Von Freund und Feind, vom Zeitgeist und von der Bewegung der Masse.

Kaum einer weiß das besser als der amerikanische Werbeforscher Robert Cialdini. Sein gut 25 Jahre altes Buch über Einflussnahme gilt vielen Experten als unerreicht. Demnach reagieren Menschen zum Beispiel oft genauso, wie man auf sie zugeht. Schenkt ein Verkäufer dem Kunden zunächst eine Kleinigkeit, ist der Drang oft groß, es ihm mit einem Kauf zu vergelten. Die Geste zählt.

Menschen weichen ungern von dem ab, worauf sie sich einmal festgelegt haben. Spendenorganisationen können deutlich mehr freiwillige Helfer gewinnen, wenn sie vorab in einer Telefonumfrage die Zielpersonen nur fragen lassen, ob sie grundsätzlich zu den hilfsbereiten Menschen gehören. Wer Ja sagt, ist zugänglicher.

Vielfach folgen Konsumenten oder Sparer oder Arbeitnehmer auch nur dem, was andere schon praktizieren. Wenn Jugendliche in uniformer Kleidung auftauchen, ist dieses Prinzip mit am Werk. Und wenn Läden für Schlangen auf der Straße sorgen, lassen sie es für sich arbeiten. Auch Sozialverhalten ist oft eine Frage der Imitation, weshalb es in einigen Gegenden üblich ist, eine gefundene Brieftasche zurückzugeben, in anderen nicht.

Die Kraft des Einflusses zeigt sich eben nicht nur in der Bekleidungsmode, sondern allgemein in der Dynamik der Gruppe, des Marktes, der Volkswirtschaft, in denen sich bestimmte Einstellungen, Vorlieben und Handlungsroutinen entwickeln. Wer das nicht glaubt, muss nur einmal durch ein französisches und ein deutsches Parkhaus gehen. Er sieht dann schnell, dass Franzosen im Schnitt mit weniger PS zufrieden sind. Das liegt nicht an den gallischen Genen, sondern daran, dass sich in der französischen Gesellschaft ein anderer Geschmack entwickelt hat. Menschen definieren das, was sie haben, eben auch stark im Vergleich zu dem, was andere haben. Selbst so etwas wie die Haltung zum Risiko und die Bereitschaft zum Unternehmertum entwickeln und verändern sich im Wechselspiel zwischen den Bürgern.

Die Wellen, in denen sich die Wirtschaft fortbewegt, bauen sich auf und brechen in ebensolchen Anpassungsprozessen. Robert Shiller und sein

nobelpreisbewehrter Kollege George Akerlof haben den emotionalen Massenbewegungen ein ganzes Buch gewidmet. In Anlehnung an John Maynard Keynes nennen sie die Emotionen, die die Welt bewegen, »tierische Instinkte«. Gemeint sind jene von der Vernunft nicht hinreichend gefilterten Wahrnehmungen, die Auf- und Abschwünge verstärken und generell die Achterbahnfahrten der Wirtschaft beschleunigen.

Schon ändert sich der Erklärungsansatz für das wirtschaftliche Auf und Ab. Menschen bewerten die Dinge relativer, als Ökonomen lange dachten. Das macht sie gleichzeitig zu einem Teil von gemeinsamen Trends, Entwicklungen, übertriebenen Auf- und Abschwüngen, die sich eine Weile selbst speisen, irgendwann abrupt enden oder gar in ihr Gegenteil verkehren.

Solche kollektiven Bewegungen machen den Prognostikern das Leben schwer. Draußen in der realen Welt kommt es auf dem Höhepunkt der Ereignisse zu einer massiven Beschleunigung, drinnen im Computer gelten die Regeln einer eher gemächlichen Welt. Zwar leben wir nicht immer in einer heißen Boomphase oder einer massiven Krise. Aber die Wirtschaft bewegt sich auch zu anderen Zeiten so. So manche Innovation startet langsam und löst dann unerwarteterweise eine riesige Begeisterung aus. Auch der Überschwang am Finanzmarkt, verbunden mit der Erfindung neuer Finanzprodukte und unterstützt von eingängigen Geschichten, gehört dazu. Ebenso die Aufregung über die Unehrlichkeit der anderen im Business oder gegenüber dem Fiskus. Und das Erschrecken über den Klimawandel – bisher stets gefolgt von einer Abkühlung der Aufmerksamkeit, sobald sich der Ölpreis oder das Wetter wieder beruhigt haben.

Die Kraft dahinter heißt Feedback: Ein paar Leute glauben an eine Börsenstory, sie haben Erfolg, mehr Leute glauben daran, der Erfolg wächst. Oder einige Korruptionspraktiken erhöhen den Gewinn, weitere Manager meinen deshalb, ohne gehe es nicht mehr… Solche Prozesse haben eine Eigenschaft, die den Freunden einer geordneten Welt gar nicht gefällt: Sie sind nicht »linear«. Die Entwicklung vollzieht sich also nicht hübsch kontinuierlich, nach einer konstanten Bewegungsregel, sondern mit Phasen extremer Veränderung.

Der Abschied von der Idee, wir hätten alles im Griff, wäre ein Akt der Befreiung. Gute Reformer arbeiten mit dem Wissen, dass ein Gesetzesakt oft unerwartete

Ergebnisse zeitigt, weil Menschen auf die neuen Anreize reagieren und ihrerseits die Wirklichkeit verändern. Sie wissen um die Fähigkeit der Wirtschaft, sich abrupt in unerwartete Richtungen selbst zu beschleunigen.

Nassim Nicholas Taleb hat aus diesem Umstand einen Bestseller gemacht, den *Schwarzen Schwan*. Damit bezeichnet der in Amerika lehrende Ex-Banker griechischer Herkunft ein unerwartetes Ereignis von großer Wucht. Der bis dato übliche Lauf der Dinge hat einfach nicht darauf hingewiesen – es handelt sich um einen Bruch mit allen Entwicklungslinien. Was Taleb besonders ärgert: Obwohl das Phänomen oft auftrete, erklärten Experten und Laien im Nachhinein, alles sei eigentlich erklärbar und vorhersagbar gewesen, sie hätten bloß einen Fehler gemacht. Kommt der »schwarze Schwan«, sind Nationen deshalb nur kurz irritiert. Dann vergessen sie, dass es gerade kein Einzelfall war, kein Fehler innerhalb des Systems, sondern ein systematischer Fehler des Erklärungsmodells für die Welt.

Der Potsdamer Berater und Forscher Bernhard von Mutius verlangt, dass sich Regierende und Manager der komplexen Welt stellen: »Die Haltung der Selbstgewissheit, die nicht wenige Lenker in Wirtschaft und Politik so lange an den Tag legten, muss abgelöst werden durch eine andere, bescheidenere, demütigere Haltung: Wir wissen, dass wir es nicht genau wissen, deshalb sind wir darauf angewiesen, mit anderen zusammenzuarbeiten und zu lernen.« Seine Warnung: »Wer zu stark auf Berechenbarkeit setzt, gerät in Krisensituationen ins Wanken.« Und Krise kommt öfter, als man denkt.

Früher dachte man, wenn einige als Trendverstärker auftreten, ist das egal, weil die Vernünftigeren erfolgreich dagegen halten. Ist es aber nicht. Und früher schien der Markt entweder gut oder schlecht zu sein, je nachdem, mit welcher Weltanschauung man auf ihn schaute. Ist er aber auch nicht.

Eine wachsende Zahl von Ökonomen erklärt, Märkte seien per se weder gut noch schlecht, es komme darauf an, sie mit Blick auf das Verhalten der Teilnehmer richtig zu »designen«. Dafür zu sorgen, dass nicht die Interessen einer Seite vollends regieren oder gleich das ganze Geschäft zum Erliegen kommt, weil etwa Anbieter zu viel und Nachfrager zu wenig wissen. Wirtschaftsforscher lernen, wie schon geringfügige Änderungen im Design das Marktgeschehen verändern. Denn die Anbieter und Nachfrager achten auf neue Anreize ebenso wie auf das

Verhalten der anderen Käufer und Verkäufer, nehmen es sich zum Vorbild oder als Gelegenheit, um selbst einen Vorteil zu erzielen. Oft sind Märkte überreguliert, ja, aber sie können sich auch in aller Freiheit fehlentwickeln und sich die eigene Grundlage entziehen, nämlich das Vertrauen der Teilnehmer. In Reinkultur zeigen das Auktionsmärkte im Internet, auf denen haargenau geregelt werden muss, wie geboten werden darf und wie ein Teilnehmer wann den Zuschlag gewinnt. Auch Märkte für Strom und Stromleitungen, auf denen kleine Regeln große Veränderungen unserer Energiepreise bewirken, gehören in die Design-Kategorie. Märkte für Telefongespräche und den Bahnverkehr ebenso. Den Verantwortlichen reicht dort kein Glaubenssatz, sie müssen sich herantasten, müssen aus den Reaktionen auf das erste Regelwerk lernen.

Wirtschaftspolitik kann demnach keine Blaupausen umsetzen und dann ein bestimmtes Ergebnis erwarten. Sie stößt vielmehr eine Entwicklung an, setzt Anreize, stärkt Motivationen und Überzeugungen. Dann handeln sie, die Unternehmer und Arbeitnehmer, die Einzelhändler und Konsumenten, die Investoren und Sparer. Das kann weitgehend so laufen, wie man sich das vorgestellt hat – aber auch ganz anders. Da ändert man das Steuersystem, und alles läuft wie geplant, aber auf einmal entstehen riesige Löcher, weil nicht nur der Aufschwung auf einmal abbricht, sondern sich Bürger und Unternehmen auch alle Mühe gegeben haben, eine Steuer zu umgehen. Oder man schafft neue Anreize zur Altersvorsorge, jahrelang reagiert so gut wie niemand darauf, und dann wird diese Art der Geldanlage über Nacht zur großen Mode. Ersteres geschah in der Bundesrepublik bei der rot-grünen Steuerreform, Letzteres bei der Riester-Rente.

Angesichts solcher Ungewissheit verspricht man besser nicht, dass eine Arbeitsmarktreform eine Million neue Jobs bringt, sondern nur, dass die den Arbeitslosen neue Anreize bietet. Man sagt nicht, dass die neue Steuerreform den privaten Verbrauch um drei Prozent wachsen lässt, sondern nur, dass damit den Bürgern neue Konsum- und Sparmöglichkeiten erwachsen. Und man behauptet nicht, dass ein Privatisierungsschritt alle zu Gewinnern macht, sondern nur, dass die Politiker die Verhaltensreaktionen aller Beteiligten darauf so gut wie möglich analysiert haben und ein Plus für die Gesellschaft erwarten.

In diesem Sinne ehrliche Wirtschaftspolitik zu betreiben ist schwer. Es wird noch schwerer dadurch, dass sich auch die Politik von den Massenströmungen

mitreißen lässt. Der Finanzboom vor der großen Krise 2008 war lang, viel zu lang. Politiker wollten dabei sein. Deshalb tat die Bundesregierung das grundsätzlich Falsche: In der heißen Phase der allgemeinen Euphorie strich sie noch Regeln, statt die alten streng anzuwenden. Deutschland ebnete überhaupt erst im Boom den Weg für jene Papiere, die als verbriefte Hypotheken aus Amerika zum Auslöser der Krise wurden. Und die unter direkter staatlicher Aufsicht stehenden Landesbanken durften bei all den neuen Spielchen der Weltfinanzgemeinde mitmischen.

Oft verstärkt die Politik das übertriebene Auf und Ab der Wirtschaft. Deswegen erhält die Forderung starken Rückenwind, auch die Wirtschaftspolitik sollte Odysseus bei den Sirenen spielen. Auch ihr, die besonders unter dem Druck der aktuellen Wahrnehmung und Mode steht, tut es nicht gut, stets alle Handlungsoptionen zur Verfügung zu haben.

Bemerkenswerterweise hat diese Einsicht im Jahr 2009 tatsächlich Politik gemacht. Seither steht die Schuldenbremse im Grundgesetz. Ob es ohne die Rekordschulden infolge der Wirtschaftskrise je dazu gekommen wäre, ist zweifelhaft. So aber wuchs der Druck, der riesigen Last für die Zukunft etwas entgegenzusetzen. Vom Jahr 2016 an darf der Bund sich höchstens noch mit 0,35 Prozent des Bruttoinlandsprodukts neu verschulden, also so gut wie gar nicht mehr. Und von 2020 an müssen die Länder ihren Haushalt ausgleichen. Auf dem Weg dahin hilft den ärmeren unter ihnen zwischen 2011 und 2019 eine Sonderhilfe, die halb der Bund und halb die Länder finanzieren. Nur in sogenannten Notlagen darf der Staat mehr Geld aufnehmen – unter der Bedingung, dass er gleich Tilgungspläne dafür vorlegt.

Kritiker von rechts bezweifeln, dass der Staat sich wirklich an seine eigenen Vorgaben halten wird, und Kritiker von links klagen, der Staat könne dann soziale und konjunkturelle Probleme nicht mehr lösen. Die Kritik von beiden Seiten zeigt schon, dass die Schuldenbremse ein Erfolg ist. Sie gibt der Politik die Gelegenheit, über ein Jahrzehnt hinweg einen Zustand zu erreichen, den viele Parlamentarier und Bürger eigentlich anstreben. Sie ist ein Mittel gegen das allgegenwärtige Verhalten in der Politik, weniger Schulden zu fordern und dann im Einzelfall – im stets wiederkehrenden politischen Notfall – mehr zu machen. Deshalb forderte Berlin nun auch zu Recht von den Europäern eine Art Schuldenbremse.

Ein Teil davon kommt nun wohl: Private Gläubiger sollen mitbezahlen, wenn ein Staat ins Schleudern gerät. Der andere Teil lautete: Länder, die sich zu viel leihen, sollten künftig automatisch belangt werden. Wie wichtig es wäre, damit die politische Einflussnahme im Krisenfall zu begrenzen, bewies Deutschland im Jahr 2004; damals nahm das Land selbst zu hohe Schulden auf und verhinderte doch die fälligen Gegenmaßnahmen aus Brüssel durch einen politischen Deal. Gleichwohl mag sich Europa dieser deutschen Forderung nicht beugen.

Politiker müssen über ihren Schatten springen, europäisch wie national. Dann aber kann die Wirtschafts- und Finanzpolitik sich, wie Odysseus in der Sage, erfolgreich an den Mast binden.

Relativ einfach wäre es zum Beispiel in Deutschland, die Tarifstufen der Einkommensteuer an die Inflation zu binden. Entwertet sich das Geld, rückt der Übergang zu einem höheren Tarif automatisch nach oben. Dadurch würde die Politik ein Phänomen vermeiden, das als »kalte Progression« bekannt geworden ist. In der Regel spült die Inflation die Bürger mit ihrem Einkommen auf höhere Tarifstufen; ihre Kaufkraft ist dann zwar nicht gestiegen, sie müssen aber trotzdem mehr Steuern zahlen. Ohne diese Bindung an die Inflation entdecken die Politiker regelmäßig vor Wahlen die kalte Progression und schlagen eine Steuerreform vor, um den Bürgern ein wenig von der ach so schweren Last zu nehmen. Daraus entsteht ein riesiger Aufwand an Diskussion, politischem Kampf und gesetzgeberischer Energie. Das müsste nicht sein.

**Mehr zum Thema**

- **Nobelpreisträger** "Die Ökonomie betrachtet zu wenig den Menschen"
- **Reformen** Ökonomen rehabilitieren Europas Sozialstaat
- **Weltwirtschaft** Wo das Wachstum von morgen entsteht

**Schlagworte**

Politik | Wirtschaft | Wirtschaftspolitik | Wirtschaft und Konjunktur

Regelbindung hilft auch, um Finanzmärkte zu beruhigen. Dafür kann die Politik den Banken etwa vorschreiben, dass sie im Boom einen höheren Prozentsatz an Eigenkapital zurücklegen müssen als im Abschwung. Dann dürfen Banken in heißen Phasen nicht ganz so wie gewohnt über die Stränge schlagen, und sie sorgen etwas besser vor für die nächste Krise. Und die Politik selbst bekennt sich auf diese Weise zum

Kampf gegen das extreme Auf und Ab. Das dürfte es ihr schwerer machen, im nächsten Boom das Geschehen wieder anzufeuern.

Kluge Wirtschaftspolitiker denken die psychologischen Effekte mit – und isolieren einzelne Reformfelder genauso wenig, wie die Bürger es in ihrem Kopf tun. Die Hartz-Gesetze zum Beispiel hatten an der Stelle ein Manko. Es stand zu befürchten, dass die Arbeitsmarktreform zunächst die Einkommen im Land weiter spreizen würde. Die Armut war aber zuvor schon gewachsen. Und das ließ viele Bürger nervös werden.

Man hätte also parallel Steuerschlupflöcher schließen und ein Bildungsprogramm für sozial benachteiligte Kinder verabschieden sollen, um das Signal zu senden: Euer Fairnessempfinden ist uns wichtig, geehrte Bürger. Alternativ hätte man die Reform auch an Armutsmaße binden können – würden die nach einigen Jahren noch übertroffen, dann würden automatisch korrigierende Maßnahmen greifen.

Die Wirtschaftspolitik nach neuem Muster muss Stimmungen aufgreifen, ohne ihnen anheimzufallen. Um der Unsicherheit Herr zu werden, entwickelt sie dynamische Regeln, die je nach dem tatsächlichen Gang der Dinge greifen.

Gestaltung ist dann kein einmaliger Akt mehr. Wie sollte sie auch, wenn wir uns nicht mehr anmaßten, den komplexen Lauf der Dinge vorherzusagen.

**QUELLE:** DIE ZEIT, 22.12.2010 Nr. 52
**ADRESSE:** http://www.zeit.de/2010/52/Oekonomie-Wirtschaft-Politik
Lesen Sie hier mehr aus dem Ressort Wirtschaft.