

NOBELPREISTRÄGER REINHARD SELTEN

04.10.2010

„Ökonomen wissen weniger, als man denkt“

In einer Woche wird der Nobelpreis für Ökonomie vergeben. Klar scheint, dass Reinhard Selten einziger deutscher Nobelpreisträger bleibt. Im Gespräch mit dem Handelsblatt äußert sich der Preisträger von 1994 darüber, was einen guten Wirtschaftswissenschaftler ausmacht und warum nur wenige Ökonomen die verrückten Märkte kritisieren. Dabei geht er mit seiner Zunft hart ins Gericht.

von Anja Müller



Nobelpreisträger
Selten: "Es geht
verrückt zu."

Herr Professor Selten, in der Vergangenheit hatten Sie ja schon häufiger mal den richtigen Riecher für den nächsten Ökonomie-Nobelpreisträger. Haben Sie einen Tipp, wer es nächste Woche wird?

Nein, diesmal bin ich völlig uninformiert, tut mir leid.

Sie sind bislang der einzige deutsche Nobelpreisträger für Ökonomie, woran liegt es?

Oh, ich hätte da schon jemanden im Auge, der ihn bekommen könnte, aber ich werde Ihnen den Namen nicht verraten. Ich kann nur soviel sagen, wir haben schon einige hervorragende Ökonomen in Deutschland und Europa.

Was zeichnet denn hervorragende Ökonomen aus?

Sie müssen natürlich über analytische Fähigkeiten verfügen, sie müssen aber auch bemüht sein, sich über die Realität zu informieren und in ihrem Denken diesen Dingen zu entsprechen. Sie sollten auch nicht dogmatisch sein und interdisziplinär arbeiten. Sie müssen offen sein für andere Ansätze. Ökonomen wissen viel weniger als man denkt, und auch weniger als sie selbst denken.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Manche Ökonomen sagen: Wenn Experimente Ergebnisse bringen, in denen sich die Menschen anders verhalten, als es die Ökonomie sagt, dann gehört das eben nicht zur Ökonomie. Dann ist das Psychologie. Das finde ich einen völligen Quatsch. Wenn in der Wirtschaft psychologische Dinge eine Rolle spielen, dann müssen sie auch in der Wirtschaftstheorie untersucht werden. Auch die neoklassischen Annahmen über Präferenzen sind psychologische Annahmen, nur eben schlechte.

Die Mainstream-Ökonomie, die sie schon seit 50 Jahren kritisieren, steckt

nach der Finanz- und Wirtschaftskrise nun selbst in der Krise...

Vor 1929 wurde gesagt: Wir haben eine neue Ökonomie, weil wir das Fließband haben. Vor 2000 haben die Leute auch gesagt, wir haben eine New Economy. Für gute Ökonomen war es zu sehen, dass es damals verrückt zugeht. Und heute ist es nicht anders.

Es gab aber nur sehr wenige, die die verrückten Märkte kritisierten. Fühlen Sie sich manchmal einsam unter den Forschern?

Mir macht das nichts aus. Ich habe meine Meinung in vielen Diskussionen vertreten und viele meiner Kollegen sind auf die Probleme mit der vollen Rationalität aufmerksam geworden und vielleicht nicht mehr ganz so naiv wie früher. Doch im Grunde ist es ja heute noch so, dass die meiste Forschung, die hier betrieben wird, auf dem Fundament der vollen Rationalität steht. Wenn auch die Theoretiker mehr und mehr ein schlechtes Gewissen dabei haben.

Wo liegt Ihrer Meinung nach das größte Problem?

Die Wirtschaftstheorie ist von der Betrachtung des Menschen immer mehr abgekommen. Ich habe die Mathematisierung unseres Faches miterlebt – und sie war ein gewaltiger Fortschritt, ich möchte sie auch künftig nicht missen. Ich bin fest davon überzeugt, dass es nötig war, die neoklassische Theorie auszubauen, um zu sehen, wie falsch sie ist. Und wo sie falsch ist.

Aber Sie haben ja auch mitgemacht...

Ja, ich habe mich selbst daran beteiligt und ich halte es auch für wichtig, das wir das getan haben, weil dies auch die Struktur der Probleme beleuchtet hat. Die Entwicklung einer psychologisch sinnvolleren Entscheidungstheorie – eine Theorie der eingeschränkten Rationalität - brauchte diesen Hintergrund.

Was heißt genau eingeschränkt rational?

Das Konzept der eingeschränkten Rationalität beschäftigt sich mit bewussten Entscheidungen. In diese Entscheidungen fließen unbewusste Urteile ein, die von aufmerksamkeitslenkenden Faktoren beeinflusst werden. Menschen optimieren nicht, sie haben mehrere Ziele, die nicht miteinander verrechnet werden. Sie bilden Ansprüche an diese Ziele und passen sie nach oben an, wenn eine Verbesserung möglich erscheint und nach unten, wenn es erforderlich ist.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Eine Unternehmung kann die Ziele Gewinn und Marktanteil haben. Beide Ziele werden verfolgt, aber nicht miteinander verrechnet. Die Unternehmung wird in erster Linie bemüht sein, weder ihren Marktanteil, noch ihren Gewinn sinken zu lassen. Sie wird nicht daran denken, ein Prozent Marktanteil gegen so und soviel Prozent Gewinn zu tauschen.

Und das widerspricht der neoklassischen Theorie. Gibt es noch weitere Widersprüche?

In der Theorie wird Unsicherheit durch subjektive Wahrscheinlichkeitsverteilungen beschrieben. In der Praxis spielen Wahrscheinlichkeitsurteile nur eine Rolle, wenn

sie auf Frequenzinformationen gestützt werden können. So verlassen sich Versicherungen auf Sterbetafeln. Das ist für sie sinnvoll. Die Versicherten richten sich aber nicht danach. Wenn jemand eine Versicherung abschließen möchte, dann fragt er sich, was er versichert haben möchte. Zum Beispiel möchte er Frau und Kind im Todesfall für einige Jahre versorgen. Dann beginnt er, die günstigste Versicherung dafür zu suchen. Kommt er mit seinem Geld nicht aus, muss er die Versorgungszeit verringern und so fort. Auch in diesem Beispiel werden die Ziele nicht miteinander verrechnet. Ich habe noch niemanden erlebt, der sich als Versicherter die Sterbetafeln ansieht, noch nicht mal einen Ökonomen.

Und warum arbeiten so viele Ökonomen noch immer mit der vollen Rationalität?

Man kann mit den Modellen der vollen Rationalität schon etwas zeigen. Aber man muss auch festhalten, dass Menschen solche Modelle einfach nicht haben. Sie denken eher in qualitativen Zusammenhängen. Es ist ihnen gar nicht so wichtig, wie groß Veränderungen sind. Es kommt ihnen darauf an, durch qualitative Überlegungen herauszufinden, in welche Richtung Entscheidungen gehen sollen. Betrachten wir zum Beispiel eine Zentralbank, die über den Leitzins entscheiden muss. Es wird lange diskutiert, ob der Zinssatz steigen, fallen oder gleichbleiben soll. Wenn man dann zu dem Schluss kommt, dass der Zinssatz angehoben werden soll, wird er meistens um ein Viertelprozent erhöht – eine konventionelle Größe. Die Zentralbank wird den Zins aber nie um 0,3746 Prozent erhöhen. Auch bei Zentralbankentscheidungen ist die Richtung der Zinsänderung das wichtige Signal und nicht die Höhe.

Spielte eingeschränkte Rationalität auch in der Krise eine Rolle?

Alle Gruppen - Banken und Regulierer - haben eigene Interessen, reagieren also alle eingeschränkt rational, also anders als das Lehrbuch es sagt. Eingeschränkt rationales Verhalten war also zentral für das Entstehen der Krise. Ausgangspunkt war der US-Immobilienmarkt. Die Preise stiegen immer weiter, und den Menschen kam eine einfache Idee: Preise spiegeln Knappheiten auf dem Markt wieder. Diese These ist sogar von Ökonomen in wissenschaftlichen Zeitschriften vertreten worden. Das war eben falsch. Aber daneben gab es natürlich auch Probleme mit falschen Anreizen für Bankmanager, die man auch spieltheoretisch ganz gut deuten kann.

Wo sehen Sie die nächste Krise?

Ich bin der Ansicht, dass in China die krisenhafte Entwicklung schon begonnen hat, Chinas Immobilienmarkt dürfte 2011 zusammenbrechen, allerdings habe ich die Krise schon 2002 kommen sehen, als ich selbst in Tsingtao war. Manchmal dauert es einfach länger bis sich eine Krise offenbart, aber sie wird kommen. In China herrscht die Idee, dass Immobilien eine gute Wertanlage sind. Die Leute kaufen sie, um sie teurer weiterverkaufen zu können. Sie sind häufig gar nicht daran interessiert, sie zu vermieten. Im vergangenen Jahr ist der Umsatz auf dem chinesischen Immobilienmarkt schon gesunken, wie es auch in den USA 2007 geschah. Auf Grundstücksmärkten, ist es so, dass der Preiseinbruch nicht sofort folgt. Die Akteure warten immer erst ab. Mit einer Zeitverzögerung passen sie ihre Ansprüche langsam an die Realität an. Würden die Akteure dagegen voll rational vorgehen, müssten sie quantitative Erwartungen darüber bilden, was mit welcher

Wahrscheinlichkeit wann geschehen wird. Aber eine solche Erwartungsbildung findet nicht statt.

Und wo fehlt es noch an Regulierung?

Es gibt immer Wellenbewegungen. Wenn eine große Krise besteht, dann wird in der Politik über Regulierung diskutiert und diese bald umgesetzt. Greift sie dann eine Zeit lang, dann zetern die Akteure: „Das ist eine Behinderung der freien Wirtschaft“. Und die Lobbyisten arbeiten daran, dass die Regulierung abgeschafft wird und die Politik sagt dann: „Wir können wieder alles dem Markt überlassen.“ Und so geschieht es oft, zum Beispiel auf dem Markt für Versicherungen.

Fürchten Sie eine Krise auf dem Versicherungsmarkt?

Das Versicherungsaufsichtsamt hatte das Versicherungswesen in Deutschland streng geregelt, Ich habe selbst einmal in der mathematischen Abteilung einer Versicherung als Student gearbeitet. Das Aufsichtsamt hat die Prämien nach unten und nach oben begrenzt. Jedes Prämienmodell musste dem Amt vorgelegt werden. Nun aber gelten die Regeln der EU. Die sind lockerer. Jetzt gibt es einen Wettbewerb mit zu niedrigen Prämien. Das kann lange Zeit gut gehen. Aber ich bin beunruhigt über den Prämienwettbewerb, der dort stattfindet. Es gibt eben Grenzen des Wettbewerbs nach unten und nicht jeder niedrige Preis ist gut für den Kunden und auch nicht für die Wirtschaft.

Haben Sie die Hoffnung, dass Ihre Ideen von einer „eingeschränkten Rationalität“ nun mehr Aufmerksamkeit bekommen?

Im Augenblick ist noch nicht viel da, aber es wird schon kommen. Es hat sich in meinem Leben immer alles durchgesetzt, außer der „eingeschränkten Rationalität“. Ich habe Ende der 50er-Jahre angefangen, mich mit diesen Ideen zu beschäftigen. 1962 haben wir unser Paper über Anspruchsanpassung veröffentlicht. Darin haben wir bereits argumentiert, dass Menschen ihre Ansprüche an die Wirklichkeit anpassen und nicht über feste Nutzenfunktionen verfügen. Wesentliche Grundlagen von damals haben sich nun in unserem von der nordrhein-westfälischen Akademie der Wissenschaften unterstützten Projekt bestätigt.

Sie haben Ihre Erkenntnisse erst jetzt im Labor prüfen können?

Ja, erst heute ist das technisch möglich.

Könnten Sie ein konkretes Ergebnis erläutern?

In einem Experiment ging es um Topmanagemententscheidungen. Die Probanden sollten Ziele definieren. Wir haben dabei zum Beispiel festgestellt, dass diejenigen Versuchsteilnehmer, die ihrem Zielsystem eher treu bleiben bessere Ergebnisse erzielen. Wir können zeigen, dass das grundlegende Konzept der Anspruchsanpassung das Verhalten der Menschen ganz gut beschreibt. Und in einem weiteren Experiment wurde gezeigt, dass der Erfolg tendenziell umso größer ist, je mehr sich die Menschen nach diesem Konzept verhalten.

Das heißt also, dass der Teil der Rationalität im Konzept der eingeschränkten Rationalität gar nicht so klein ist?

Genau. Es handelt sich immer noch um Rationalität, nicht um Irrationalität. Viele

denken, was nicht rational ist, ist gleich irrational, aber das ist überhaupt falsch. Es geht darum, zu verstehen, wie die Leute vernünftig mit verschiedenen Zielen handeln ohne eine Optimierung. Wir können jetzt etwas darüber sagen, wie diese verschiedenen Ziele ausgesucht werden, das erfolgt nämlich nicht willkürlich, sondern aufgrund der qualitativen Kausalstruktur. Was uns bisher gefehlt hat, waren theoretische Ansätze der eingeschränkten Rationalität. Mit unseren Experimenten haben wir etwas vorgearbeitet. Das große Problem dabei: Wir gehen ja davon aus, dass die Menschen mehrere Ziele haben, die nicht mit einander verrechnet werden können. In den Experimenten muss man die Leute aber mit Geld auszahlen. Das heißt in den letzten Runden der Experimente müssen sich ihre Ziele wieder auf das Monetäre verengen. Aber das langfristige Ziel der Gewinnmaximierung über alle Perioden hinweg ist vorher nicht operational. Stattdessen müssen mehrere Ziele gebildet werden, mit denen man sich gegenüber möglichen Katastrophen absichert.

Sind Sie beim Thema Eingeschränkte Rationalität an die Grenzen der experimentellen Wirtschaftsforschung gekommen?

Ganz und gar nicht. Aber man muss aufpassen, manchmal basiert die Forschung auf statistisch nicht hinreichend gesicherten Daten. Gerade in der amerikanischen Forschung wird über viele Experimente berichtet, die aus unserer Sicht statistisch nicht sauber sind. Manchmal ist die Zahl der Beobachtungen zu klein, manchmal stehen auch in den Papern über Experimente Annahmen drin, die von der Versuchsanordnung nicht gedeckt sind.

Gibt es denn keine Statuten oder Standards für die experimentelle Wirtschaftsforschung?

Ich führe da einen gewissen Kampf und meine Schüler sind da auf meiner Seite. Ich bin eben gegen ungerechtfertigte Unabhängigkeitsannahmen. Gemeint sind damit Annahmen, die darin bestehen, dass Entscheidungen, die interaktiv zu Stande kommen als voneinander statistisch unabhängig vorausgesetzt werden. Aber unsere strengen Anforderungen werden dann oft verspottet als Bonner Reinheitsgebot. Ich bin eben für die Einhaltung des Bonner Reinheitsgebots.

Welchen Nutzen hat die experimentelle Wirtschaftsforschung für die praktische Politik?

Man könnte wichtige Gesetze durch große Experimente mit 100 bis 200 Teilnehmern vorbereiten. Dabei müsste die Umwelt, in der die Gesetze, wie zum Beispiel eine Bankenregulierung, wirken sollen gut abgebildet werden. Aber dafür braucht man Millionen, also viel mehr Geld als es die experimentelle Wirtschaftsforschung gemeinhin bekommt. Aber dann könnte man solche Gesetzesvorschläge auf einer viel besseren Grundlage diskutieren.