Innovationen, Wirtschaftskrisen und gesellschaftlicher Fortschritt - Eine wohlfahrtstheoretische Untersuchung

Martin Binder

Während der letzten Jahrhunderte haben die westlichen Volkswirtschaften ein beispielloses und anhaltendes Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens erlebt, das in der Hauptsache die Folge von technologischem Fortschritt war. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Innovationsfähigkeit von Volkswirtschaften als vielleicht deren größter Einflussfaktor in Bezug auf Wirtschaftswachstum und Wohlstand anzusehen ist. Jedoch sind Innovationen und deren Konsequenzen aufgrund der ihnen innewohnenden Neuigkeit kaum vorhersehbar und führen zu ungleichmäßigem Wachstum, ja oftmals sogar zu großen wirtschaftlichen Umwälzungen, und im schlimmsten Fall bis hin zu Wirtschaftskrisen: In der jüngsten Krise waren es Finanzinnovationen, deren Risikopotenzial offenbar nur unzureichend absehbar war, und auch Ökonomen weitestgehend überrascht hat.

Weil Innovationen oftmals radikal Neues beinhalten, stellen Sie die Ökonomik vor eine Anzahl gravierender Probleme. Schon Joseph Schumpeter (1942) sah in der wirtschaftlichen Dynamik, resultierend aus den innovativen Leistungen eigeninteressierter Unternehmer, einen „ewigen Sturm der schöpferischen Zerstörung“, also einen zerstörerischen Prozess, bei dem neue Produkte und Technologien alte obsolet machen und tiefgreifenden wirtschaftlichen Wandel bewirken. Dessen Resultat sind einerseits die unbestrittenen Wohlfahrtserhöhungen für die Gesellschaft, wie beispielsweise deren fortschreitende Technisierung, die Verbesserung der gesundheitlichen Lage, höhere Lebenserwartung, bessere Ernährung, Bildung etc. Aber dem stehen eben auch die negativen Auswirkungen des technologischen Fortschritts gegenüber, wie der Verlust von Arbeitsplätzen, Umweltverschmutzung durch die Industrie, sowie die Ausbeutung natürlicher Ressourcen. Und viele Innovationen haben neben positiven gewollten Effekten auch unerwartete negative Konsequenzen: Man denke an die Energiegewinnung durch Atomkraft und damit verbundene Sicherheitsrisiken der Kraftwerke, oder Fragen der Endlagerung radioaktiven Abfalls. Oder man denke an die Geschichte von

Asbest und FCKW. Oder an die gesellschaftlichen Nebenwirkungen von an sich nützlichen Medikamenten, wie die fortschreitende Immunisierung der Bevölkerung gegenüber Antibiotika durch zu sorglose Verschreibung, oder die Verschmutzung des Trinkwassers durch Medikamentenreste im Abwasser.

Wie sind also Innovationen aus ökonomischer Sicht zu bewerten? Kann steigendes Einkommen durch Innovationsschübe angesichts vielfältiger dynamischer Verwerfungen noch als angemessener Standard für gesellschaftlichen Fortschritt dienen? Es leuchtet schnell ein, dass der Verweis auf gestiegene Pro-Kopf-Einkommen hier als zu kurz gegriffen erscheint: Zuerst einmal sind diese Einkommen nur im langfristigen Durchschnitt gestiegen. Das heißt kurz- und mittelfristig mögen diese Einkommen sehr starken Schwankungen oder Abwärtsbewegungen ausgesetzt sein. Und weil es eine *durchschnittliche* Steigerung war wird auch klar, dass Verteilungsaspekte unbeachtet bleiben, denn eine durchschnittliche Steigerung kann auch erzielt worden sein, wenn nur einige wenige profitierten, die aber dafür massiv! Darüber hinaus handelt es sich hierbei um ex post facto Überlegungen, und die viel spannendere Frage lautet ja: Werden Innovationen auch zukünftig wohlfahrtssteigernd sein? Mehr noch stellt sich dabei die Frage, ob Einkommen der richtige Indikator für ökonomischen und gesellschaftlichen Fortschritt ist, denn es ist ja nur ein Instrument für die Menschen, um sich ihre Bedürfnisse und Wünsche zu erfüllen. Viele Gründe sind also denkbar, warum sich gestiegene Einkommen nicht ohne weiteres in Wohlfahrtssteigerungen übersetzen lassen: sei es aufgrund fehlender Information, Unwissenheit, oder sei es aufgrund sozialer Dynamiken; denn wenn sich alle Einkommen verdoppeln, dann ändert sich an den sozialen Hierarchien nichts. Auch in der menschlichen Psychologie liegende Faktoren wie das Ansteigen von Anspruchsniveaus oder die Gewöhnung an den herrschenden Status quo können dazu führen, dass steigendes Einkommen eben nicht mit steigender Wohlfahrt gleichzusetzen ist.

Benötigen wir also ein umfassenderes Maß für Wohlfahrt, das in adäquaterer Art und Weise zur Evaluation von Innovationen und deren Folgen eingesetzt werden kann? Diese Fragen stehen im Zentrum der vorliegenden Untersuchung sowie der ihr zugrunde liegenden Dissertation (Martin Binder, 2010). Die Brisanz und Relevanz dieser Fragestellung darf nicht unterschätzt werden: Im Zentrum der aktuellen Debatte um Hartz IV steht die Frage, wie viel Einkommen man benötigt, um zumindest

Grundbedürfnisse befriedigen zu können. Aber es geht auch um die Frage, ob wir als Gesellschaft einige der Unseren, gering qualifizierte Menschen, zurückgelassen und aufgegeben haben. Die Umwälzungen der letzten Jahrzehnte erfordern ein Maß an Bildung (vielleicht nicht im klassischen Sinne, aber definitiv im Umgang mit neuen Technologien und Medien), welches Manchen überfordert. Und wie viel Absicherung gegen Wirtschaftskrisen und Arbeitslosigkeit kann sich eine Gesellschaft überhaupt leisten? Um solche Fragen beantworten zu können bedarf es der Überlegungen, was wir unter gesellschaftlichem und ökonomischem Fortschritt verstehen wollen.

Die Wohlfahrtsmessung war immer schon ein zentrales Anliegen der Ökonomik. Fragen was individuelles Wohlergehen und soziale Wohlfahrt ausmachen, welche ökonomischen Verhältnisse oder Entwicklungen „besser“ und damit wünschenswerter sind, sind eine wesentliche Aufgabe für den Ökonomen. In der theoretischen Wohlfahrtsökonomik hat sich dafür das Wohlfahrtsmaß der Präferenzbefriedigung durchgesetzt (welches unter gewissen technischen Annahmen ordinal äquivalent zu obigem Einkommensmaßstab ist). Wie der Ökonom so schön sagt: Die Befriedigung gegebener und fixer Präferenzen des Individuums konstituiert dessen Wohlfahrt. Während diese Überlegung in dieser Allgemeinheit sicher nicht übermäßig kontrovers ist, so wird sie es in der formalen Umsetzung. Das Bündel an Präferenzen, welches das Individuum für den Ökonomen geworden ist, muss olympische Anforderungen erfüllen: Man nimmt an, dass jede Person eine vollständige Präferenzordnung über alle denkbaren Güterkombinationen hat, also dass die Person weiß, dass sie den iPod dem Zune vorzieht, den Mercedes dem Audi, die Banane dem Apfel und so fort. Als würde dies noch nicht reichen, soll diese Präferenzordnung auch noch transitiv sein: Man darf zwar Äpfel den Birnen vorziehen, und Birnen wiederum den Bananen. Dann darf man aber nicht Bananen wiederum den Äpfeln vorziehen (auch diese Annahme gilt für alle nur denkbaren Fälle). Während dem Individuum damit formal ein hohes Maß an „Rationalität“ unterstellt wird, so ist in diesem Standardmodell keinerlei Aussage darüber zu finden, was denn der eventuelle Inhalt menschlicher Präferenzen oder Bedürfnisse sein kann. Die Frage, was das Individuum motiviert, warum Menschen vielleicht ähnliche Präferenzen haben, oder ob manche Bedürfnisse vielleicht schwerer wiegen sollten als ledigliche Luxuswünsche, wird nicht gestellt.

In ihrer reinsten Form möchte die Präferenztheorie der Ökonomik alle psychologischen Faktoren den benachbarten Verhaltenswissenschaften überlassen und betrachtet die Motivation der Individuen als von außen gegeben. Zentrale ökonomische Begriffe wie „Präferenzen“ und „Nutzen“ wurden dadurch „ausgehöhlt“ und inhaltsleer (Paul Samuelson, 1961). Die resultierenden Ergebnisse dieser methodischen Entscheidung sind von außerordentlicher mathematischer Eleganz, haben aber oftmals keinen wirklichen Bezug mehr zur Realität. Kritiker monieren hier eine faktische Irrelevanz der Ökonomik für die Wirtschaftspolitik, oder noch schlimmer, sogar konsistent falsche Politikimplikationen (Douglass North, 1999). Instruktiv war hier die Debatte im Jahr 2009 in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung zwischen Ökonomen, die, motiviert durch das kollektive Versagen der Zunft, die jüngste Finanz- und Wirtschaftskrise vorherzusehen oder gar zu verhindern, genau hierüber diskutiert haben. Auf der einen Seite standen Verfechter einer rigorosen mathematischen Ökonomik und auf der anderen Seite Vertreter einer realistischeren Ökonomik, die sich wieder stärker am tatsächlichen menschlichen Verhalten orientieren will, und die mathematische Modelle nicht als Selbstzweck sondern zur Unterstützung der Politikberatung ansieht.

Neben dem hier skizzierten, an sich schon problematischen Menschenbild der Ökonomik, stellt sich nun aber auch noch ein zweites Problem, welches im Kontext oben angesprochener Innovationen relevant wird. Was passiert eigentlich mit einem solchen Wohlfahrtsmaß, wenn Präferenzen sich ändern? Und hierbei muss es noch nicht einmal um die von der Verhaltensökonomik aufgedeckten Inkonsistenzen und Kontextabhängigkeiten der Präferenzbildung gehen (also wenn z.B. die Art der Präsentation von Alternativen im Individuum unterschiedliche Präferenzen hervorruft), sondern einfach um das Ausbilden einer neuen Präferenz als Reaktion auf ein neues Produkt. Die Annahme gegebener statischer Präferenzen verliert ja nun jegliche Glaubwürdigkeit wenn es um Innovationen geht. Wie lässt sich solcher Präferenzwandel antizipieren? Das weitreichende Veränderungspotenzial inhärent in Erfindungen und technischem Fortschritt ist oftmals nicht mal den Erfindern oder Fachleuten selbst bewusst gewesen. Man denke an den IBM-Chef Thomas John Watson dem der Ausspruch (im Jahre 1943) zugeschrieben wird, der Bedarf an Computern weltweit liege bei fünf Exemplaren. Oder an den Erfinder des Telefons, Alexander Graham Bell, der laut Patent das Potenzial seiner Erfindung nicht im Telefonieren sah, sondern in der Verbesserung des Telegraphierens. Die Beispiele ließen sich fortführen. Wie schlagen

sich dann aber Innovationen in der Wohlfahrtsbewertung des Individuums nieder, wenn dieses noch gar keine Präferenz für ein neues Produkt haben kann, weil das Produkt bis eben nicht existierte? Und was ist, wenn eine neu erlernte Präferenz das Individuum ins Unglück stürzt, getreu der Devise: „We were happier before we got these fancy new things, but now we would be miserable without them“ (Jon Elster, 1983).

Systematischer Präferenzwandel (z.B. durch das Erlernen neuer Präferenzen) bringt theoretische Probleme für eine konsistente Wohlfahrtsbewertung mit sich. Welche Präferenzen sind relevant für Wohlfahrt: Jene von Zeitpunkt a, oder die „neuen“ Präferenzen, zu einem späteren Zeitpunkt b? Wenn Innovationen also zu neuen Präferenzen führen, so steht der Wohlfahrtsökonom vor einem ärgerlichen Problem: Die sogenannte Endogenität von Präferenzen, also die Annahme, dass Präferenzen von gesellschaftlichen Zuständen oder Veränderungen beeinflusst werden, bedeutet auch, dass der Maßstab für die Bewertung eben jener gesellschaftlicher Zustände oder Veränderungen in großem Maße von diesen beeinflusst wird. Dies ist nicht nur ein Problem der Zirkularität, sondern öffnet auch Tür und Tor zum Missbrauch, denn Politikmaßnahmen könnten ebenso darauf abzielen, nicht gegebene Präferenzen zu befriedigen, sondern diese einfach so zu manipulieren, wie es dem „wohlmeinenden Diktator“ passt.

Wenn Präferenzen nicht länger als konsistent betrachtet werden können oder sich systematisch wandeln, so kann man sich also fragen, wie ein anderer Maßstab für individuelle und soziale Wohlfahrt wohl aussehen sollte. Eine mögliche Denkrichtung will den Wohlfahrtsmaßstab in Anlehnung an Jeremy Benthams (1789) Überlegungen, auf einer fundamentaleren Ebene festlegen, nämlich jenseits von Präferenzen auf der Ebene eines hedonistisch verstandenen Nutzenbegriffes, entweder als affektiver „Erfahrungsnutzen“ (Daniel Kahneman et al., 1997) oder als „Glück“ (Bruno Frey und Alois Stutzer, 2002). Die vorliegende Dissertation setzt an diesem Punkt an und untersucht die normativen Implikationen, die aus einer hedonistisch verstandenen Wohlfahrtstheorie resultieren. Dabei wird Kahnemans Konzept des Erfahrungsnutzens als Wohlfahrtsmaß zugrunde gelegt. Darüber hinaus wird ein solcher Wohlfahrtsbegriff mit einer Theorie zur Entstehung und Wandlung von Bedürfnissen verknüpft und erhält damit eine dynamische Ausrichtung. Dabei sind zwei methodische Grundsatzent-

scheidungen von zentraler Bedeutung für das Herangehen an die Arbeit und ihre Ergebnisse, nämlich erstens ein „methodischer Naturalismus“ und zweitens eine dezidiert dynamische (besser: evolutionäre) Ausrichtung. Beide Punkte tragen der oben skizzierten Kritik am ökonomischen Standardansatz Rechnung, und sind notwendig, um zu substanziellen Ergebnissen zu kommen.

Unter einem methodischen Naturalismus wird eine Hinwendung der Ökonomik zu den Ergebnissen der benachbarten Verhaltenswissenschaften verstanden. Ähnlich wie es auch die Verhaltensökonomik fordert sollen explizit Erkenntnisse der Psychologie oder Biologie genutzt werden, um ein realistischeres Bild des ökonomischen Akteurs zu zeichnen. Eine durch die anderen Verhaltenswissenschaften informierte Ökonomik steht damit auf soliden Fundamenten und kann so auch relevantere Ergebnisse erzielen. Ihre Schlussfolgerungen erlauben damit dann auch gehaltvollere Aussagen über menschliches Handeln im ökonomischen Kontext und führen zu realitätsnäheren Handlungsempfehlungen. Erkenntnisse der Psychologie helfen zu verstehen, wie Präferenzen erlernt werden und wie sie sich, systematisch getrieben durch Lernmechanismen, im Zeitablauf verändern. Erkenntnisse aus Biologie und Psychologie können erklären was „Nutzen“ oder „Glück“ ist und warum und wie es sich im Zeitablauf verändert. Erkenntnisse der Neurowissenschaften liefern dazu passende neuronale Korrelate und die im Gehirn ablaufenden biochemischen Vorgänge. Mit Hilfe dieses Wissens lassen sich dann auch Aussagen darüber treffen, welche Arten von (Grund-) Bedürfnissen dem Menschen zu Eigen sind: Präferenzen lassen sich also über eine rein formale Definition hinaus materiell spezifizieren. Dazu später mehr.

Der zweite Punkt einer dezidiert evolutionären Ökonomik soll nun der Dynamik des Wirtschaftsgeschehens und dem innovativen Wandel gerecht werden. Dieser dynamische Aspekt ist besser beschrieben als „evolutionärer Wandel“, da er eine unweigerliche Historizität aufweist: Viele der Veränderungen im Wirtschaftsgeschehen sind unumkehrbar. Innovationen lassen sich nicht zurücknehmen. In den offenen Systemen, die Volkswirtschaften darstellen, kann eine statische Sichtweise nur zu kurz greifen: Wenn sich Volkswirtschaften durch Innovationen endogen verändern, so ist (statische) Optimierung unter gegebenen Bedingungen nicht mehr möglich, sondern es geht um die Anpassung an neue Verhältnisse, eben durch Lernen und die Bereitstellung von Institutionen, verstanden als die Summe formeller und informeller Re-

geln des Wirtschaftsgeschehens, welche die generelle Anpassungsfähigkeit von Volkswirtschaften möglichst garantieren und im Zeitablauf erhalten. Eine evolutionäre Sichtweise verschiebt so auch den Fokus der ökonomischen Analyse weg von (zeitlosen) Zuständen, hin zu Entwicklungen und Prozessen. Konkret wird also diskutiert werden, wie Innovationen Wohlfahrtsentwicklungen auslösen und umgekehrt.

Ziel der Dissertation ist es damit, grundlegende Elemente einer „evolutionären Wohlfahrtstheorie“ zu erarbeiten. Hierin liegt auch ihr eigenständiger Beitrag, da die Evolutionsökonomik bis dato noch keinen systematisch entwickelten normativen Zweig besitzt. Basierend auf den bisherigen Erkenntnissen wird nun ein Vorschlag unterbreitet, wie ein geeignetes Wohlfahrtsmaß bei variablen Präferenzen aussehen kann. Dabei soll die Aushöhlung des Nutzen- und damit Wohlfahrtsbegriffes sowie andere vorher als methodologisch problematisch erkannte Grundannahmen vermieden werden. Bevor ich jedoch erste Elemente einer evolutionären Wohlfahrtstheorie diskutieren kann, benötige ich positives Wissen aus den Verhaltenswissenschaften, auf dem meine normative Theorie aufsetzen kann. Grundprämisse eines naturalistischen Ansatzes ist hier, dass eine normative Theorie deskriptives Wissen über obige Phänomene explizit berücksichtigt und dieses positive Wissen unterschiedliche normative Urteile mehr oder weniger plausibel erscheinen lässt. Die hierzu verwendete deskriptive Theorie ist die sogenannte „Lerntheorie des Konsums“ (Ulrich Witt, 2001).

Nutzen, verstanden als hedonische Erfahrungen, wird gemäß dieser Theorie mit der Befriedigung angeborener und erlernter Bedürfnisse verknüpft. Über erstere erfolgt eine Abkehr von der eingangs kritisierten Präferenztheorie, da die angeborenen Bedürfnisse jedem Individuum (mit genetischer Varianz) zu Eigen und inhaltlich spezifiziert sind. Dadurch erlangt Witts Theorie eine weniger subjektivistische Ausrichtung. In Witts Theorie wird unterschieden zwischen angeborenen Grundbedürfnissen (die aus der Biologie bekannten „primären Verstärker“) und solchen Bedürfnissen, die von Individuen erlernt werden. Da auch das Lernen neuer Bedürfnisse nicht vollständig willkürlich, sondern anhand von gut verstandenen genetisch fixen Lernmechanismen erfolgt, erlaubt diese Theorie eine Erklärung des Wandels von Präferenzen (die auf Bedürfnissen beruhen). So können zum Beispiel ursprünglich neutrale Stimuli durch Assoziation mit positiven Stimuli als belohnend empfunden werden (sog. Kon-

ditionierungslernen). Diese vom Individuum erfahrene positive Verstärkung wird als oben genannter „Erfahrungsnutzen“ gedeutet.

Wenn nun das Individuum solche Präferenzen aber bspw. durch unbewusstes Assoziationslernen erwirbt und nicht anhand eines ökonomischen Kalküls, so scheint auch ein neues (ökonomisches) Verhaltensmodell notwendig, welches dem Individuum nicht unterstellt, in jeder Situation mit unbeschränkter Rationalität ein optimales Konsumbündel zu errechnen. „Homo oeconomicus“, der methodische Nutzenmaximierer scheitert am Auftreten von Neuigkeit, denn der Nutzen von Innovationen muss erst erfahren und erlernt werden. „Homo discens”, der lernende Konsument experimentiert mit Innovationen und basierend auf dieser Lernerfahrung entscheidet er zwischen Alternativen. Dabei dient vergangene Erfahrung als Maßstab für zukünftigen Konsum: Das von Richard Herrnstein (1997) vorgeschlagene Modell des „Matching Law“, bei dem das Individuum in konkreter Entscheidungssituation die Alternative bevorzugt, die ihm in der Vergangenheit den höheren Durchschnittsnutzen beschert hat, wäre dafür ein adäquates Entscheidungsmodell. Mit einem solchen Modell werden wesentlich geringere Forderungen an die individuelle Rationalität gestellt, das Individuum im ökonomischen Kontext wird plötzlich menschlich!

Basierend auf der soweit entfalteten positiven Theorie, lässt sich eine Theorie individueller Wohlfahrt und Anfänge einer evolutionären Theorie der (sozialen) Wohlfahrt entwickeln. Kern dieser Theorie sind die Begriffe der „sensorischen Wohlfahrt“ sowie der „evaluativen Wohlfahrt“. Ersterer bezeichnet die kontinuierlichen hedonischen Erfahrungen („Genießen und Leiden“) eines Individuums im Zeitablauf, also den Erfahrungsnutzen, während letzterer eine kognitive Aggregation der hedonischen Erfahrungen über einen spezifizierten Zeitraum darstellt. Aufgrund der starken kognitiven Durchdringung einer solchen Aggregation im Falle der evaluativen Wohlfahrt (abhängig unter anderem von der jeweils eingenommen Perspektive sowie einer Vielzahl anderer Faktoren) wird der Begriff der sensorischen Wohlfahrt als der grundlegendere (und weniger subjektive) dargestellt. Der Rückgriff auf einen solcherart verstandenen Wohlfahrtsbegriff verortet die vorliegende Wohlfahrtstheorie als eine moderne Form des Hedonismus. Dieser stand bei den klassischen Ökonomen (Jeremy Bentham, John Stuart Mill) durchaus hoch im Kurs, fußte damals aber noch auf kruden psychologischen Annahmen: So entwickelte Bentham beispielsweise einen Dutzende von Freu-

den umfassenden Katalog der Genüsse, der so exotische Genüsse enthielt wie die „Freude eines guten Namens“. Inzwischen verstehen Psychologie und Neurowissenschaften affektive Prozesse und ihre Rolle für das Funktionieren des Organismus bei Mensch und Tier wesentlich besser. Mittels Rückgriff auf diese Erkenntnisse über die Rolle von Affekt zur Homöostase, der körperlichen Selbstregulation, lässt sich eine wissenschaftlich haltbare Version von Benthams Diktum verteidigen, dass Freude und Leid die zwei „souveränen Gebieter“ des Menschen sind. Ein weiteres Ergebnis der Anwendung aktueller Forschung hat es außerdem ermöglicht eine verwandte Frage zu klären, nämlich jene nach der Mehrdimensionalität von Nutzen: Während Mill und andere Autoren verschiedene Nutzenarten unterscheiden, und diese als nicht aufeinander reduzierbar ansehen, so haben die Neurowissenschaften Evidenz zusammengetragen, dass Nutzen (Affekt) im Gehirn in eine „gemeinsame Währung“ verrechnet wird, also eindimensional ist. Aber dies nur am Rande als weiteres Beispiel für die Fruchtbarkeit eines naturalistischen Forschungsansatzes.

Über diese Erkenntnisse der Biologie und Psychologie lässt sich nun auch ein hedonistischer Nutzenbegriff mit dem Lernen von Präferenzen verknüpfen, genauer gesagt mit der Idee der physiologisch und psychologisch fundierten Grundbedürfnisse, deren Befriedigung Nutzen stiftet und deren Deprivation mit Leid verbunden ist. Zu diesen zählen unter anderem die Bedürfnisse nach Sauerstoff, Schlaf, Wasser, Nahrung, aber auch nach kognitiver Stimulation („Unterhaltung“) oder sozialer Anerkennung und so fort. Da Grundbedürfnisse genetisch fix sind, sind sie allen Menschen zu Eigen. Hieraus lässt sich ein erstes Argument ableiten, dass solchen Grundbedürfnissen normative Priorität zusteht, so dass andere Präferenzen, z.B. nach Luxusgütern, in einer Wohlfahrtsanalyse schwächer gewichtet werden sollten. Neben der Tatsache, dass Grundbedürfnisse für alle Individuen wichtig sind, sprechen auch weitere Gründe für eine normative Priorisierung, denn solche Bedürfnisse sind fundamental für menschliches Leben und Wohlergehen: Im Gegensatz zu manch „normaler“ Präferenz bringt Deprivation von Grundbedürfnissen Leid (im Extremfall Tod). Da sie Teil unseres biologischen Aufbaus sind, sind sie auch für den Einzelnen unentrinnbar und gegeben. Dies alles lässt eine gewisse Dringlichkeit erkennen, die solchen Bedürfnissen innewohnt. Zwar ist der Begriff der Grundbedürfnisse bekannt aus der Entwicklungsökonomik. In dortigen Ansätzen werden solche Bedürfnisse aber oft ad hoc stipuliert. Eine Fundierung auf Basis positiven Wissens aus den Verhaltenswissenschaften ist

unumgänglich und dient auch als Legitimationshilfe, warum z.B. ein bestimmtes Bedürfnis auf die Liste der Grundbedürfnisse kommt, und ein anderes nicht. (Außerdem stellen sich diese hier verteidigten Bedürfnisse als breiter angelegt heraus als der Grundbedürfnisbegriff aus der Entwicklungsökonomik). So zentral und einfach eine solche Unterscheidung zwischen Grundbedürfnissen und „normalen“ Präferenzen auf den ersten Blick erscheint, so blind ist die (orthodoxe) Wohlfahrtsökonomik gegenüber dieser Unterscheidung, solange sie sich auf einen lediglich formalen Präferenzbegriff zurückzieht.

Nutzen in Bezug zu setzen zu den unterschiedlichen Kategorien von Grundbedürfnissen bringt auch Struktur in die Analyse der Konsequenzen weitgehend nicht vorhersehbarer Innovationen: Aus der hier vertretenen Perspektive hängt der Erfolg vieler Innovationen ultimativ davon ab, dass sie die Bedürfnisse des Konsumenten befriedigen. Zu „erraten“, welche Präferenzen Innovationen konkret hervorrufen werden, oder (andersherum) welche Innovationen aufgrund zukünftigen Präferenzwandels erfolgreich sein werden, ist eine Aufgabe, die jeden Wohlfahrtsanalysten in seiner Rolle als Politikberater überfordern wird. Eine Konsequenzenbewertung vorzunehmen, die jedoch strukturiert ist, zumindest im Hinblick auf eine gegebene, überschaubare Anzahl von Grundbedürfnissen bedeutet zumindest eine grobe Orientierung für ein solches Unterfangen. Dies stellt damit ebenfalls einen Fortschritt gegenüber dem Standardansatz der Wohlfahrtsökonomik dar.

Mit einer solchen Identifikation und normativen Priorisierung von Grundbedürfnissen wurde ein erstes gehaltvolles Ergebnis der vorliegenden Arbeit vorgestellt. Jedoch erlaubt oben genanntes positives Wissen um das Präferenzlernen, diese Priorisierung anhand unterschiedlicher Sättigungsdynamiken dieser Bedürfnisse zu qualifizieren, wenn z.B. Bedürfnisse grundsätzlich nicht sättigbar sind. Auf diese und andere dynamische Aspekte gehe ich nun im Folgenden ein. Soweit die vorliegende Theorie dargestellt wurde, genügt sie einer naturalistischen Methodik, d.h. sie steht im Einklang mit Erkenntnissen aus den anderen Verhaltenswissenschaften. Um aber auch als evolutionäre Theorie gelten zu können, gilt es nun, dynamische Aspekte des Ansatzes zu würdigen. Dabei vermeidet eine hedonistische Wohlfahrtstheorie in einer dynamischen Perspektive nicht nur theoretische Probleme, denen ein Präferenzbefriedigungsansatz so nicht gewachsen ist. Sie erlaubt vielmehr auch die konstruktive Unterschei-

dung verschiedenster Wohlfahrtsdynamiken, von denen ich hier exemplarisch drei vorstellen möchte.

Die erste zu diskutierende Facette der vorliegenden Theorie beschäftigt sich mit den Dynamiken auf der Ebene von Genießen und Leiden, also mit den hedonischen Erfahrungen direkt. Hierunter fallen Adaptationsdynamiken, die auch aus der psychologischen und ökonomischen Glücksforschung schon bekannt sind. Dabei wird unter hedonischer Adaptation das Abnehmen der affektiven Wirkung eines konstanten oder wiederholten Stimulus verstanden, sprich: Mit der Zeit werden auch die exotischsten Freuden langsam gewöhnlich. Auf der anderen Seite bringt eine solche Anpassung an Schmerzen oder Leid für das Individuum gewisse Vorteile mit sich. Eine mögliche normative Unterscheidung verschiedener hedonischer Erfahrungen muss hier zwangsläufig diesen Anpassungsdynamiken gerecht werden, welche stark unterschiedlich in verschiedenen Bereichen sind (z.B. weniger ausgeprägte Anpassung an chronisches Leiden als an fortgesetzte positive Erfahrungen). Da solche Anpassungsdynamiken in der Psychologie noch nicht allzu gut erforscht sind, müssen die getroffenen Unterscheidungen natürlich provisorisch bleiben.

Eine erste Folgerung ergibt sich unmittelbar: Während adaptives Leiden zwar eine für das betroffene Individuum wünschenswerte und positive Wohlfahrtsdynamik ist, darf dies nicht dazu führen, dass dieses Individuum unter Aspekten der Verteilungsgerechtigkeit Ansprüche verliert, da seine eigene positive Einschätzung der Lage aus „objektiver“ Sicht zu euphemistisch ist. Aber auch Leid, an das sich ein Individuum nicht gewöhnt (bei chronischen Schmerzen sind Anpassungseffekte sehr gering) ist gerade aus der Perspektive der Innovationsfolgenbewertung relevant: Im Zusammenhang mit den eingangs angesprochenen negativen Effekten von Innovationen ist Arbeitslosigkeit als Folge von strukturellem Wandel ein wichtiges Beispiel. Forschungsergebnisse zu den hedonischen Anpassungseffekten von (fortgesetzter) Arbeitslosigkeit zeigen, dass arbeitslose Männer dauerhafte affektive Verschlechterung erleben, die über den Effekt des Einkommensverlustes hinaus geht. Hier bieten sich konkrete Hebel und die Rechtfertigung für wirtschaftspolitische Anstrengungen. Überhaupt scheint die generell geringere Adaptationsfähigkeit im Bezug auf Leiden eine asymmetrische Fokussierung von Politikmaßnahmen zu Gunsten der Vermeidung oder Verringerung Leidverursachender Einflüsse erforderlich zu machen: Da Leiden auch uniformer in seinen

Quellen ist dürfte diese asymmetrische Behandlung generell konsensfähiger sein als ein vergleichbarer Fokus auf adaptive Genüsse.

Überhaupt sieht in letzterem Falle eine Wohlfahrtsbewertung problematischer aus. Zwar kann man argumentieren dass Innovationen, an deren hedonischen Effekt man sich schnell gewöhnt, ineffizient sind gegenüber Innovationen in Bereichen, wo hedonische Adaptation ausbleibt oder sich langsam vollzieht. In dieser Hinsicht ist dann zu bemerken, dass ein Individuum zunehmend mehr Aufwand betreiben müsste, um einen konstanten affektiven Level zu halten. Aber rechtfertigt dies zum Beispiel progressive Konsumsteuern? Aufgrund der empirischen Unsicherheit über solche Adaptationsdynamiken wäre dies sicher voreilig. Außerdem ist es vielleicht genau jener Rückgang an Freude am Gewohnten, der Konsumenten zu neuen Aktivitäten treibt, und daher letztlich Innovationen sogar stimuliert! Eine abschließende Bewertung erscheint verfrüht und eine Klärung durch weitere Forschung wünschenswert.

Die zweite Facette möglicher Wohlfahrtsdynamiken beschäftigt sich mit den unterschiedlichen Sättigungsmustern von Bedürfnissen bzw. Präferenzen. Auch hier lässt sich ein Schema zur normativen Unterscheidung verschiedener Dynamiken vorschlagen. Zuerst ist Sättigung von hedonischer Adaptation abzugrenzen, denn Sättigung ist ein wesentlich zyklischeres Phänomen. Dies liegt darin begründet, dass der menschliche Organismus pro Zeiteinheit ein gewisses Maß an Bedürfnisbefriedigung zum Funktionieren benötigt (man denke an Nahrung, Wasser, oder Schlaf). Sättigung ist außerdem ein motivationales Phänomen: Wer gesättigt ist stellt den Konsum ein; Adaptation hingegen ist ein evaluatives Phänomen (als Reaktion auf Adaptation kann sowohl ein Einstellen des Konsums zugunsten anderer, belohnenderer Aktivitäten folgen, als auch eine Erhöhung des Konsumniveaus, um das Nutzenniveau trotz Adaptation konstant zu halten). Dennoch hängen beide dynamischen Phänomene zusammen: Bei fortgeschrittener hedonischer Adaptation an bestimmte Genüsse verschieben sich eben auch kurzfristige Sättigungsgrenzen.

Auch Sättigung spielt eine große Rolle in Bezug auf Innovationen und deren Folgen. Aus Sicht der Produzenten sind solche Innovationen wünschenswert, die Sättigung verzögern können, so dass pro Zeitintervall mehr konsumiert werden kann. Ein klassisches Beispiel dafür ist sicherlich die Einführung zuckerfreier Produkte (Ruprecht,

2005). Da Zucker eine Art biologischer Marker ist der Sättigung hervorruft, haben zuckerfreie Produkte wie Diät-Cola den für Produzenten angenehmen Effekt, dass Konsumenten mehr davon konsumieren können bevor Sättigung eintritt. Was dabei für die Produzenten nur nachrangig interessant ist, ist die beschleunigte hedonische Anpassung des Konsumenten, der in kürzerer Zeit mehr konsumiert und damit schneller von hedonischen Anpassungseffekten betroffen ist. Dies kann im Endeffekt zu starken Wohlfahrtsverlusten auf Konsumentenseite führen. Es kann auch vermutet werden, dass eine solche Art von dynamischen Effekten einen Teil des Fettleibigkeitsproblems erklärt, welches Industrienationen verstärkt beobachten.

Aber auch Innovationen im Bereich von Statusgütern können anhand der skizzierten Sättigungsdynamiken bewertet werden. Das Statusbedürfnis scheint aufgrund seiner inhärenten Eigenschaften prinzipiell nicht sättigbar: Positionsgüter zeichnen sich dadurch aus, dass immer nur ein Bruchteil der Konsumenten aus ihnen Nutzen ziehen kann (ein Porsche ist nur besonders im Hinblick auf seine Statusguteigenschaften, solange nicht alle einen Porsche fahren). Außerdem wird das Statusbedürfnis häufig nicht durch direkten Konsum befriedigt, sondern durch „Werkzeuge“, wie die Sammlung von kostbaren Füllfederhaltern (oder eben Autos). Und die Nachfrage nach diesen Werkzeugen ist nicht abhängig vom physischen Sättigungsprozess des Organismus. Ausgehend von diesen Überlegungen haben wir hier eine ganze Klasse von Innovationen vorliegen, die aus wohlfahrtstheoretischer Sicht problematisch sind. Wenn steigende Einkommen zu Statusrennen führen, mögen ineffizient hohe Ressourcen in Statusgutinnovationen fließen und andere Innovationspotenziale bleiben möglicherweise unausgeschöpft, was ebenfalls Wohlfahrtsverluste nach sich ziehen kann.

Die letzte Facette einer dynamischen Wohlfahrtsbetrachtung betrifft nun das eingangs erwähnte Endogenitätsproblem bei sich wandelnden Präferenzen. Dieses als „adaptive Präferenzen“ bekannte Problem ist besonders gravierend im Falle von Armut und Deprivation in objektiv schlechten Umständen: Wenn also der „hoffnungslose Bettler“ oder die „unterdrückte Hausfrau“ ihre Präferenzen so an die negativen Umstände anpassen (Amartya Sen, 1984), dass sie sich auch in widrigsten Umständen mit „kleinen Freuden“ zufriedengeben, muss eine Theorie der individuellen und sozialen Wohlfahrt dies erkennen und berücksichtigen können, denn sonst würde die Theorie gegenüber Fällen krasser Armut blind bleiben. Auch hier kann eine psychologisch

informierte, dynamische Wohlfahrtstheorie Beiträge in der Analyse und Lösung leisten. Um zu erkennen ob Präferenzen als Reaktion auf miserable Umstände gebildet werden erfordert eine dynamische Betrachtungsweise der Entstehung der Präferenzen. Anhand verschiedener Lernmechanismen wird eine erste Annäherung zur Lösung des Problems möglich: In der Literatur werden adaptive Präferenzen oft als Resultat nicht hinreichend autonomer Präferenzbildung gekennzeichnet. Wie aber unterscheidet man autonome von nichtautonomer Präferenzbildung? Eine Möglichkeit wäre es, Assoziationslernen als weniger autonom anzusehen als einsichtsvolles Lernen, da ersteres meistens unbewusst und automatisch stattfindet, letzteres aber kognitiv mediiert und oft mit dem Bewusstsein des Lernenden geschieht. Damit hat dieser bei letzterem zumindest theoretisch die Möglichkeit der kritischen (autonomen) Reflektion seines Handelns. Natürlich kann sich ein Underdog der Gesellschaft aber auch sehr bewusst und reflektiert für eine Überlebensstrategie der adaptiven Präferenzbildung entscheiden. Um auch solche Fälle abdecken zu können wird ein zweiter Test notwendig, der wieder auf die unterschiedlichen Klassen von Grundbedürfnissen abstellt und ermittelt, ob viele dieser Grundbedürfnisse im Falle des Underdogs unbefriedigt sind. Diese beiden Tests zeigen erneut, wie psychologische Erkenntnisse fruchtbar eingesetzt werden können um Probleme innerhalb der (normativen) Ökonomik anzugehen.

Ich schließe diese Ausführungen mit einigen Bemerkungen zu den möglichen Politikimplikationen und zukünftigen Forschungspotenzialen, die eine evolutionäre Theorie der Wohlfahrt erschließt. Wenn Präferenzen variabel sind, so ist die vielleicht auffallendste Folgerung, dass jede Politikmaßnahme zu einer Veränderung der Präferenzen der betroffenen Individuen führen kann. Ob dies nun intendiert ist oder nicht, es stellt die Wirtschaftspolitik vor neue Herausforderungen. Aber ebenso hat die vorgelegte normative Theorie Implikationen für angewandte Bereiche wie die Innovationspolitik, oder den Bereich des nachhaltigen Wirtschaftens. Zum Beispiel schränken die Erkenntnisse über die Nichtsättigbarkeit von Statusbedürfnissen die generell positive Einschätzung von Innovationen gerade in diesem Bereich doch sehr stark ein. Ebenso stellen sich Fragen, wie weit Konsumentenschutz gehen sollte, um Bürger vor den möglicherweise schädlichen Konsequenzen von Innovationen zu schützen. Im Bereich der Nachhaltigkeit spielen adaptive hedonische Erfahrungen eine mögliche (negative) Rolle, da diese über den Zeitablauf bei konstantem Nutzenniveau eine stetige Erhöhung des Konsums erforderlich machen. Sollen dann eventuell nichtadaptive

Genüsse und darauf abzielende Innovationen gefördert werden, während in diesem Sinne ineffiziente Innovationen stärker besteuert werden müssen? Solche Fragen sind höchst relevant aber auch nicht einfach zu beantworten. Man kann es allerdings schon als positives Resultat werten, dass sich solche Fragen für die Wirtschaftspolitik aus der vorliegenden Theorie ergeben, denn es zeigt, dass eine verhaltenswissenschaftlich fundierte Wohlfahrtstheorie eben komplex und vielschichtig ist, genauso wie das sich stetig wandelnde Wirtschaftsgeschehen selbst.

Es darf bei solchen Überlegungen zu Politikimplikationen aber auch nicht vergessen werden, dass die normativen Unterscheidungen, die hier getroffen wurden, erst einmal ein Argument auf theoretischer Ebene darstellen und per se noch nichts über die Erwünschtheit wirtschaftspolitischer Intervention aussagen. Zwar könnten sie eine Grundlage für solche Intervention bilden, jedoch müssten dann noch immer altbekannte Fragen politischer Intervention geklärt werden, wie jene des unvollständigen Lenkungswissens der politischen Akteure (die ja ebenfalls lernende Individuen sind und Innovationen ebenso ignorant gegenüber stehen wie Konsumenten und Produzenten), sowie Prinzipal-Agenten-Probleme in Bezug darauf, ob politische Akteure eigentlich Gemeinwohlinteressen verfolgen, oder nur ihre eigenen Interessen. Und nicht zuletzt werfen die Ausführungen Fragen zur individuellen Autonomie auf: Bis zu welchem Grad (wenn überhaupt) darf man Individuen paternalistisch in ihrem Wirken einschränken oder steuern? Diese praktischen Fragen wurden hier weitgehend nicht thematisiert, dürfen aber im Anwendungsfall nicht unterschlagen werden. Es handelt sich dabei um naheliegende zukünftige Forschungsaufgaben von großer gesellschaftlicher Bedeutung, zu denen eine naturalistisch orientierte evolutionäre Wohlfahrtsökonomik sicherlich fruchtbare Beiträge liefern kann.

(37250 Zeichen)

Literatur

Bentham, J. (1948[1789]). An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. Hafner, New York.

Binder, M. (2010). Elements of an Evolutionary Theory of Welfare - Assessing Welfare When Preferences Change. Routledge, London.

Damasio, A. R. (2003). Looking for Spinoza. Heinemann, London.

Elster, J. (1983). Sour Grapes. Cambridge University Press, Cambridge.

Frey, B. S. and Stutzer, A. (2002a). Happiness and Economics. Princeton University Press, Princeton/New Jersey.

Herrnstein, R. J. (1997). The Matching Law. Russel Sage Foundation, New York.

Kahneman, D., Wakker, P. P., and Sarin, R. K. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. Quarterly Journal of Economics, 112(2):375–405.

North, D. C. (1999). Hayek's contribution to understanding the process of economic change. In Vanberg, V. J., editor, Freiheit, Wettbewerb und Wirtschaftsordnung, pages 79–96. Haufe, Freiburg.

Ruprecht, W. (2005). The historical development of the consumption of sweeteners - a learning approach. Journal of Evolutionary Economics, 15:247–272.

Samuelson, P. (1961[1947]). Foundations of Economic Analysis. Harvard University Press, Cambridge/Mass.

Schumpeter, J. A. (1942). Capitalism, Socialism, and Democracy. Harper, New York.

Sen, A. K. (1984). Rights and capabilities. In Resources, Values and Development, pages 307–324. Harvard University Press, Cambridge/Mass.

Witt, U. (2001). Learning to consume - a theory of wants and the growth of demand. Journal of Evolutionary Economics, 11:23–36.