

Die Psycho-Logik der Akzeptanz von Wirtschafts- und Sozialreformen

Inauguraldissertation
zur
Erlangung des Doktorgrades
der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der
Universität zu Köln

2008

vorgelegt

von

Diplom Kauffrau Alexandra Haferkamp

Referent: Prof. Dr. Detlef Fetchenhauer

Korreferent: Prof. Dr. Lorenz Fischer

Tag der Promotion: 18. Juli 2008

Dank

Ich bedanke mich bei Herrn Prof. Dr. Detlef Fetchenhauer, dem Betreuer meines Dissertationsvorhabens. Er hatte stets ein offenes Ohr und stand mir mit wertvollen und motivierenden Ratschlägen immer zur Seite. Ich bin außerordentlich dankbar, dass ich die Gelegenheit hatte, in vielen Gesprächen mit Herrn Prof. Dr. Fetchenhauer und – durch ihn ermöglicht – auf vielen Konferenzen und Tagungen meine Arbeit zu diskutieren, was mich immer wieder inspirierte und schließlich diese Dissertation erst ermöglichte.

Mein Dank geht auch an Prof. Dr. Lorenz Fischer für viele fruchtbare Diskussionen, insbesondere im Hinblick auf die Studie, die Kapitel 4 und 5 dieser Dissertation zugrunde liegt.

Ferner bedanke ich mich bei Herrn Dr. Frank Belschak sowie Herrn Dr. Dominik Enste für die gute Zusammenarbeit und für viele wertvolle Anregungen.

Ein ganz besonderer Dank geht darüber hinaus an meine ehemaligen und aktuellen Kollegen Dr. Franz N. Gresser, Dr. Thomas Marchlewski, Julia Pradel, Mareike Hoffmann, Thomas Schlösser sowie an Fabian Christandl, die mir nicht nur eine Hilfe bei kleineren und größeren Herausforderungen waren, sondern die einfach auch fantastische Arbeitskollegen sind, auf die man sich jeden Tag freuen kann.

Zuletzt und ganz besonders herzlich bedanke ich mich bei meinen Eltern Hannelore und Helmut Haferkamp, bei meinem Bruder Felix Haferkamp und meinem Freund Stefan Schwarz, die mich stets unterstützt und mir den nötigen emotionalen Rückhalt gegeben haben.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	VII
Tabellenverzeichnis.....	VIII
1. Vorwort.....	1
2. Viel zu tun – Umriss einer Psychologie des Wohlfahrtsstaates.....	8
2.1 Das Menschenbild der Ökonomie und der Psychologie.....	10
2.1.1 <i>Rationalitätsannahme.....</i>	11
2.1.2 <i>Eigennutzannahme.....</i>	12
2.1.3 <i>Die Bedeutsamkeit sozialer Vergleichsprozesse...</i>	13
2.1.4 <i>Kurzfristige versus langfristige Konsequenzen menschlichen Verhaltens.....</i>	14
2.1.5 <i>Arbeit als lästiges Übel.....</i>	15
2.1.6 <i>Zur Bedeutung der modernen Sozialpsychologie in der aktuellen ökonomischen Diskussion.....</i>	15
2.2 Schlussfolgerungen für eine rationale Wirtschafts- und Sozialpolitik.....	17
2.2.1 <i>Wie rational nehmen Laien das Wirtschaftsleben wahr?.....</i>	17
2.2.1.1 <i>Exkurs: Gibt es eigentlich so etwas wie objektive Rationalität in der Wirtschafts- und Sozialpolitik?.....</i>	18
2.2.1.2 <i>Die verkannte Dynamik wirtschaftlicher Prozesse.....</i>	23
2.2.1.3 <i>Die verkannte Effizienz des Marktes als Allokationsmechanismus.....</i>	25
2.2.1.4 <i>Die wahrgenommene Rolle des Auslands als Handelspartner.....</i>	25

2.2.1.5	<i>Technologischer Fortschritt und wahrgenommene Effekte auf dem Arbeitsmarkt.....</i>	26
2.2.1.6	<i>Der Pessimismus-Bias.....</i>	27
2.2.2	<i>Egoistische Wähler und rationale Ignoranten?.....</i>	27
2.2.3	<i>Selbstkontrollprobleme wirtschaftlichen Handelns...</i>	33
2.2.3.1	<i>Exkurs: Nach uns die Sintflut?.....</i>	35
2.2.4	<i>Soziale Vergleichsprozesse und die Effekte sozialer Ungleichheit.....</i>	37
2.2.5	<i>Arbeiten, um zu leben, oder doch leben, um zu arbeiten?.....</i>	39
2.3	Dilemmata wohlfahrtsstaatlicher Regelungen aus psychologischer Perspektive.....	40
2.3.1	<i>Die objektive Feststellung von Bedürftigkeiten.....</i>	41
2.3.2	<i>Die Linderung akuter Not und die Motivation zur Vermeidung zukünftiger Notlagen.....</i>	42
2.3.3	<i>Wohlfahrtsstaat versus Freiheit?.....</i>	42
2.3.4	<i>Wohlfahrtsstaat versus Verantwortung und Eigeninitiative.....</i>	43
2.4	Zusammenfassung.....	45

3.	Gerechtigkeit und Steuersysteme – Wenn ökonomische Laien Finanzminister wären.....	47
3.1	Die Fragestellung.....	47
3.1.1	<i>Das Experiment.....</i>	48
3.1.2	<i>Die Progressivität von Steuersystemen.....</i>	48
3.1.3	<i>Hintergründe von Verteilungsentscheidungen im Steuerkontext.....</i>	50
3.1.3.1	<i>Gerechtigkeit als „naiver Theorieersatz“: Prinzipien der Gerechtigkeit und ihre Realisation im Steuersystem.....</i>	52
3.1.3.2	<i>Eine alternative Entscheidungsheuristik: Argumentation über makroökonomische Zielerreichung.....</i>	53
3.2	Methodik.....	55
3.3	Darstellung und Diskussion der Ergebnisse.....	59
3.3.1	<i>Die Progressivität der geschaffenen Steuersysteme..</i>	59
3.3.2	<i>Begründungen der idealen Steuerlösung.....</i>	62
3.3.3	<i>Der Zusammenhang zwischen Progressivität und dem relativen Anteil an Gerechtigkeits- bzw. Effizienzargumenten.....</i>	66
3.3.4	<i>Exploration von zusammengehörigen Argumenten...</i>	66
3.3.5	<i>Zum Zusammenhang von Argumentationsmuster und dem geschaffenen idealen Steuermodell.....</i>	73

4.	Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung.....	76
4.1	Einleitung.....	76
4.2	Theoretische Grundlagen.....	79
4.2.1	<i>Das Menschenbild in der ökonomischen Theorie.....</i>	79
4.2.2	<i>Implizite ökonomische Laintheorien und kognitive Biases.....</i>	80
4.2.2.1	<i>Fixed-Pie Annahme.....</i>	80
4.2.2.2	<i>Parochialismus.....</i>	81
4.2.2.3	<i>Die Vernachlässigung von dynamischen Effekten Effekten bzw. Sekundärwirkungen.....</i>	81
4.2.3	<i>Fairness-Überlegungen („Ethical Biases“)......</i>	82
4.2.3.1	<i>Do-no-harm Heuristik.....</i>	82
4.2.3.2	<i>Status-Quo Bias.....</i>	83
4.2.4	<i>Konsequenzen für die Ökonomik.....</i>	83
4.3	Wirtschaftspolitik aus Sicht von Ökonomen und Laien.....	84
4.3.1	<i>Wachstums-, Verteilungs- und Arbeitsmarktpolitik...</i>	84
4.3.1.1	<i>Wirtschaftswachstum.....</i>	85
4.3.1.2	<i>Mindest- und Höchstlöhne.....</i>	86
4.3.1.3	<i>Kündigungsschutz.....</i>	88
4.3.2	<i>Globalisierung versus Protektionismus.....</i>	90
4.4	Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen.....	94
4.4.1	<i>Ökonomische Bildung fördern.....</i>	94
4.4.2	<i>Kommunikation verbessern.....</i>	95
4.4.3	<i>Opportunitätskosten verdeutlichen.....</i>	95
4.4.4	<i>Moralphilosophische Grundorientierung berücksichtigen.....</i>	96
4.5	Fazit und Ausblick.....	97

5.	Efficiency versus fairness: The evaluation of labor market policies by economists and laypeople.....	98
5.1	Introduction.....	98
5.2	An economic perspective on socioeconomic reform measures.....	100
5.3	A laypeople perspective on socioeconomic reform measures.....	103
5.3.1	<i>Self-interest as a judgment criterion.....</i>	<i>103</i>
5.3.2	<i>Economic efficiency as a judgment criterion.....</i>	<i>104</i>
5.3.3	<i>Fairness as a judgment criterion.....</i>	<i>107</i>
5.4	Educational influences on the perception of political issues.....	110
5.5	Main research questions.....	111
5.6	Method.....	111
5.7	Results.....	114
5.7.1	<i>Descriptive results for the four governmental intervention measures.....</i>	<i>114</i>
5.7.2	<i>The relative importance of fairness, efficiency and self-interest.....</i>	<i>121</i>
5.7.2.1	<i>Economists.....</i>	<i>121</i>
5.7.2.2	<i>Non-economists.....</i>	<i>123</i>
5.8	Discussion.....	125
5.9	Acknowledgments (related to chapter 5).....	133
6.	Literatur.....	134
7.	Anhang.....	153

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Die Eingabemaske, anhand derer die Vpn ihre Verteilung vornahmen.....	56
Abbildung 2. Durchschnittliche Verteilung der Steuerlast auf die fünf Einkommensgruppen, Quelle: Eigene Berechnungen.....	59
Abbildung 3. Multivariate Regression zum Zusammenhang zwischen gewähltem Steuermodell und dem Fokus der Argumentation in der Begründung (bivariate Ergebnisse in Klammern), Quelle: Eigene Berechnungen.....	73
Abbildung 4. Unterschätzte Wachstumseffekte, $N=196$ Studenten verschiedener Fachrichtungen (Christandl & Fetchenhauer, 2008).....	86
Abbildung 5. Mindestlohn ja oder nein? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=480$ Laien und $N=80$ Ökonomen).....	87
Abbildung 6. Höchstlohn ja oder nein? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=480$ Laien und $N=80$ Ökonomen).....	88
Abbildung 7. Kündigungsschutz – beibehalten oder abschaffen? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=224$ Laien und $N=80$ Ökonomen).....	89
Abbildung 8. Entlassungsverbot für profitable Unternehmen – ja oder nein? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=480$ Laien und $N=80$ Ökonomen).....	90
Abbildung 9. Ablehnung des Strukturwandels trotz Arbeitsplatzschaffung (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=190$ Laien).....	93

Figure 10. Results of structural modelling for economists: Determinants of acceptance of governmental labor market interventions – Model 1 for economists. Note. *p< .05, ** p<.01.....	122
Figure 11. Results of structural modelling for economists: Determinants of acceptance of governmental labor market interventions – Model 2 for economists. Note. *p< .05, ** p<.01.....	123
Figure 12. Results of structural modelling for non-economists: Determinants of acceptance of governmental labor market interventions – Model 2 for non-economists. Note. *p< .05, ** p<.01.....	124

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1. Rotierte Komponentenmatrix (Faktorladungen > .5).....	67
Tabelle 2. Die resultierenden Faktoren und ihre Reliabilitäten.....	71
Tabelle 3. Globalisierung versus Protektion (Quelle: Eigene Berechnungen, Rechts (links) in den Zellen stehen die Zustimmungswerte der Ökonomen (Laien). Item Nr. 1: Befragung von $N=170$ Laien und $N=80$ Ökonomen; Item Nr. 2, 3 und 4: Befragung von $N=290$ Laien und $N=80$ Ökonomen).....	91
Tabelle 4. Percentages of agreement in different groups for the policy that 'a nationwide minimum wage should be introduced'.....	115
Tabelle 5. Percentages of agreement in different groups for the policy that 'salaries should be limited by law'.....	116
Tabelle 6. Percentages of agreement in different groups for the policy that 'dismissal protection should be maintained'.....	117
Tabelle 7. Percentages of agreement in different groups for the policy that 'profitable companies should not be allowed to dismiss employees'.....	118
Tabelle 8. Means, standard deviations, and intercorrelations of all input variables to path analyses.....	120

Die Logik ist keine Lehre,
sondern ein Spiegelbild der Welt.

Ludwig Wittgenstein,
1889 – 1951,
Philosoph der Logik und Sprache

1. Vorwort

Diese Dissertation befasst sich mit dem Thema, wie Personen, die nicht über spezifisches ökonomisches Fachwissen verfügen, wirtschaftliche Tatbestände und in der öffentlichen Diskussion stehende Reformmaßnahmen wahrnehmen und auf welche Weise sie diese beurteilen. Die Frage, die sich hierbei unmittelbar aufdrängt, lautet: Wie können ökonomische Laien vorgeschlagene Wirtschafts- und Sozialreformen beurteilen, wenn ihnen doch das Fachwissen fehlt, um einzelne Reformmaßnahmen oder gar ganze Steuer- und Rentensysteme beurteilen zu können?

Darüber hinaus zeigt eine Vielzahl an Studien, dass Ökonomen – also wissenschaftliche Experten auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Sozialpolitik – oft zu gänzlich anderen Schlüssen kommen, wenn es bspw. darum geht, ob es einen verbindlichen Mindestlohn für einzelne Branchen geben soll, ob Spitzengehälter gedeckelt werden sollen oder ob Subventionen im Kohlebergbau weiter gezahlt werden sollen oder nicht.

Ökonomische Laien scheinen sich also weder vertrauensvoll der Meinung der Experten anzuschließen noch scheinen sie über ein intuitives Verständnis ökonomischer Zusammenhänge zu verfügen, welches jenem der Ökonomen ähnelt. Sonst käme es nicht zu dazu, dass beispielsweise mehr als zwei Drittel der Laien in der Bevölkerung für Mindestlöhne und die Limitierung von Spitzen-

gehältern sind, wohingegen auf der Seite eine Mehrheit der Ökonomen von rund 90 % solche Maßnahmen ablehnen.

Die Kapitel dieser Dissertation basieren auf wissenschaftlichen Artikeln, die sich verschiedenen Aspekten der Frage widmen, weshalb es zu dieser unterschiedlichen Beurteilung von Wirtschafts- und Sozialreformen bei Ökonomen und Laien kommt.

Kapitel 2 soll zunächst einen Überblick darüber geben, welche Forschungsbereiche sich mit dem Thema „Wohlfahrtsstaat“ und der Wahrnehmung ökonomischer Gegebenheiten von Laien befassen bzw. für welche Wissenschaftsdisziplinen diese Fragen welche Relevanz erzeugen. Hier wird beispielsweise das Menschenbild in der Ökonomie unter Rückgriff auf Erkenntnisse aus der „Heuristics & Biases“-Forschung sowie auf Laintheorien kritisch beleuchtet. Des Weiteren wird in diesem Kapitel die grundsätzliche Frage aufgeworfen, ob es einen rationalen Standard gibt bei der Beurteilung von Wirtschafts- und Sozialreformen, vor dessen Hintergrund Abweichungen beurteilt und analysiert werden können. Ziel meines Forschungsvorhabens war es jeher nicht, Postulate eines wie auch immer gearteten ökonomischen Mainstreams zum normativ korrekten Standard zu erheben und möglicherweise davon abweichende Urteile von ökonomischen Laien an den Pranger zu stellen. Drei Gründe sprechen aus meiner Sicht gegen ein solches Vorgehen: Erstens lässt sich beobachten, dass sich selbst Ökonomen untereinander als Experten auf dem Gebiet der Wirtschaft nicht immer einig sind, wenn es um die Beurteilung von Reformmaßnahmen geht. So gibt es doch oft auch eine qualifizierte Minderheit, die eine abweichende Meinung vertritt. Ebenso entwickelt die Makroökonomie sich ebenso wie andere Wissenschaftsdisziplinen ständig fort; noch vor wenigen Jahren waren Keynesianer keinesfalls in der Minderheit, sondern bildeten ihrerseits den Mainstream, heute scheint es eher die neoklassische oder die ordoliberalen Sichtweise zu sein, welche die Denkweise in der modernen Makroökonomie

maßgeblich bestimmt. So dürfte es also keine in Stein gemeißelte Weisheit geben, die übergeordnete Gültigkeit beanspruchen könnte.

Ein zweiter Grund, der gegen die Anwendung eines normativ-rationalen Standards spricht, besteht darin, dass eine Entscheidung über die relative Wichtigkeit eines Ziels im Vergleich zu alternativen Zielen letztendlich immer ein Werturteil darüber impliziert, welches Ziel wichtiger ist. Zum Beispiel könnte aus Sicht von Ökonomen ein Ziel sein, im Rahmen unregulierter Märkte die Bedingungen für optimale Allokationseffizienz herzustellen – das hieße dann zum Beispiel, dass Löhne Sache der Unternehmen blieben. Ökonomen könnten jedoch genauso das Ziel verfolgen, mit ihrer Wirtschafts- und Sozialpolitik zu verhindern, dass die Einkommensschere zwischen armen und reichen Menschen eines Landes immer weiter auseinander geht – hier wäre die Regulierung der unteren und oberen Einkommen durchaus eine denkbare – wenn auch nicht zwingende – Maßnahme. Impliziert eine Bewertung jedoch ein Werturteil, so ist es nicht zulässig, diesem Werturteil den subjektiven Charakter in Abrede zu stellen.

Ein dritter Grund dafür, der gegen das bloße Abgleichen von Laienurteilen mit einem normativen ökonomischen Standard spricht, entspringt rein pragmatischen Überlegungen: Will man tatsächlich eine Politik gestalten und Reformen vorantreiben, so ist es unumgänglich, die Psycho-Logik der Bürger und Wähler zu ergründen und zu untersuchen, auf welche impliziten Laintheorien sie zurückgreifen. Das Ziel, welches nicht zuletzt dieser Arbeit zugrunde liegt, ist, die Systematik des ökonomischen Laiendenkens nachvollziehen zu können, um die Kommunikation zwischen ökonomischen Laien, Ökonomen und Politikern zu verbessern und zu verstehen, warum diese Gruppen sich manchmal eben nicht verständigen können.

Eine frühere Version dieses 2. Kapitels ist als gemeinsamer Artikel mit Herrn Prof. Fetchenhauer in der Zeitschrift „Wirtschaftspsychologie“ 2007 erschienen.

In Kapitel 3 wurde zunächst im Rahmen eines Szenariodesigns versucht, explorativ verschiedene Systematiken zu erschließen, nach denen ökonomische Laien urteilen. Hierfür wurden Begründungen inhaltsanalytisch ausgewertet, die Versuchspersonen im Hinblick auf ein – ihrer Ansicht nach – ideales Steuersystems abgegeben hatten. Die Studie untermauerte bisherige Ergebnisse, dass sich Laien bei der Beurteilung von Reformmaßnahmen im Wesentlichen dreier verschiedener Heuristiken bedienen: Erstens: Für wie fair und gerecht halte ich die Reformmaßnahme? Zweitens: Für wie (ökonomisch) effizient halte ich die Reformmaßnahme? Und drittens: Profitiere ich von der Reformmaßnahme?

Eine frühere Version dieses 3. Kapitels ist als gemeinsamer Artikel mit Herrn Prof. Fetchenhauer in der Zeitschrift „Wirtschaftspsychologie“ 2007 erschienen.

Kapitel 4 und Kapitel 5 beziehen sich auf Daten einer repräsentativen Umfrage, bei der insgesamt über 1000 ökonomische Laien aus verschiedenen Bildungsschichten, 100 Lehrer sozialwissenschaftlicher und politischer Fächer sowie ca. 100 Journalisten, die redaktionell im Bereich Wirtschaft und Politik tätig sind, telefonisch zu einer Vielzahl an Reformmaßnahmen befragt wurden. Darüber hinaus wurde eine Stichprobe von $N=80$ Ökonomen befragt – Professoren und Habilitanden an universitären Volkswirtschaftslehrstühlen in Deutschland.

Kapitel 4 wählt zur Darstellung der Ergebnisse aus diesen Studien einen eher anwendungsorientierten Bezug im Hinblick auf Politikberatung. In diesem Kapitel wird insbesondere dargestellt, wie ökonomische Laien sich die Wirtschaft eines Landes vorstellen, aus welchen Gründen Laien zu anderen Effizienzeinschätzungen von einzelnen Maßnahmen kommen als Ökonomen und was sich auf der

anderen Seite hinter dem Begriff der Gerechtigkeit im Bereich der Wirtschafts- und Sozialpolitik verbirgt. Diese Laiensystematiken im Hinblick auf Wirtschaft und Gerechtigkeitsvorstellungen werden empirisch untermauert durch konkrete Reformmaßnahmen, bei denen diese Systematiken evident werden.

Eine frühere Version dieses 4. Kapitels ist als gemeinsamer Artikel mit Herrn Prof. Fetchenhauer und Herrn Dr. Enste vom Deutschen Institut für Wirtschaft in Köln zur Veröffentlichung bei der Zeitschrift „Perspektiven der Wirtschaftspolitik“ eingereicht worden.

In Kapitel 5 werden anhand einiger Maßnahmen aus der repräsentativen Befragung verschiedene Urteilsmodelle für Ökonomen und Nicht-Ökonomen theoretisch hergeleitet und mit den empirischen Daten verglichen.

Entsprechend der Hypothesen, die sich auf Erkenntnisse aus einer Vielzahl von Studien auch an unserem Lehrstuhl stützten, konnte gezeigt werden, dass Nicht-Ökonomen intuitive Deontiker sind. Das heißt, eine Handlung oder die Konsequenz aus einer Handlung wird nach den der Handlung zugrunde liegenden Motiven beurteilt. So sind Fairnessüberlegungen entscheidend, wenn es um die Zustimmung zu oder die Ablehnung einer Reformmaßnahme geht. Fairness bedeutet in diesem Kontext, dass es wichtig ist, Schaden einer (möglicherweise auch nur sehr kleinen) Gruppe zu vermeiden bzw. diese vor Schaden zu bewahren; ferner werden Zustände als fair betrachtet, die sich über längere Zeit – quasi im Sinne einer Kraft des Faktischen – etabliert haben; und Fairness bedeutet darüber hinaus, Ungleichheiten zu vermeiden. All’ diesen Denklinien ist gemein, dass das zugrunde liegende bzw. unterstellte Motiv ausschlaggebend ist für die Entscheidung, eine Reform abzulehnen oder gutzuheißen.

Für Ökonomen wurde zunächst ein Urteilsmodell vorhergesagt, dass klar nach ökonomischen Effizienzkriterien ausgerichtet war. Das hatte die Vermutung nahe gelegt, dass Ökonomen eine Reform genau dann für gut, fair und auch dem wohlverstandenen Eigeninteresse

dienlich halten, wenn sie geeignet erscheint, Wirtschaftswachstum zu generieren, Arbeitslosigkeit zu bekämpfen und die Staatsverschuldung zu reduzieren. Dies hätte aus moralphilosophischer Sicht einer klar konsequentialistischen Ethik entsprochen: Gut ist, was gute Konsequenzen hervorbringt. Diese Aussage kann jedoch anhand neuester empirischer Ergebnisse nicht uneingeschränkt stehen bleiben, da auch für Ökonomen gilt, dass sie sich nicht Motiven wie Fairness entziehen können. So ist der Anspruch, den Ökonomen mit der Zustimmung zu einer Reformmaßnahme verknüpfen, dass sie effizient *und* fair sein muss. Die Relevanz von Fairnessüberlegungen ändert jedoch nichts daran, dass die moderne Ökonomie nichtsdestotrotz dominiert ist von einer eher konsequentialistischen Ethik, die sich auf die Frage konzentriert, wie effizient eine Reformpolitik ist. Man denke hier an Herrn Prof. Dr. Paul Kirchhoff, der als Verfassungs- und Steuerrechtler mit dieser Argumentationsweise versuchte, die Bürger von einem erstrebenswerten Steuersystem zu überzeugen. Wieso wurde er nicht gehört? Nun, es mag sein, dass Herr Prof. Dr. Kirchhoff nicht die (deontologische) Sprache der Nicht-Ökonomen gesprochen hat, nämlich jene, die auf Fairnessüberlegungen basiert.

Eine frühere Version dieses 5. Kapitels ist als gemeinsamer Artikel mit Herrn Prof. Fetchenhauer, Herrn Dr. Belschak und Herrn Dr. Enste vom Deutschen Institut für Wirtschaft in Köln zur Veröffentlichung bei der Zeitschrift „Journal of Economic Psychology“ eingereicht worden.

In einem übergeordneten Sinne geht es also nicht darum zu ergründen, wie der wahre Kern der Dinge ist, sondern darum zu errahnen, wie diese Dinge wahrgenommen werden. Nur anhand des sozialen Spiegelbildes der Welt in der Wahrnehmung der Bürger erschließt sich die Logik derselben – auch im Hinblick auf die Akzeptanz von Wirtschafts- und Sozialreformen.

Allerdings ermöglicht ein Blick in den Spiegel der Welt zunächst immer nur eine Sicht aus der eigenen Perspektive. Er lässt eine Reflektion des eigenen Verhaltens und der eigenen Ansichten zu, die uns mehr oder weniger logisch erscheinen.

Wenn wir die Standpunkte Anderer betrachten, befinden wir uns wie auf einem Weg durch ein Spiegelkabinett. Unsere eigene Perspektive – z.B. im Sinne einer konsequentialistischen oder deontologischen Wertvorstellung – lässt die Verhaltensweisen und Meinungen anderer Menschen womöglich verzerrt oder sogar wahrheitswidrig erscheinen.

Mit den Studien, die dieser Dissertation zugrunde liegen, möchte ich dazu beitragen, beim Blick in das Spiegelbild der Welt sensibel für verschiedene Perspektiven zu werden. Die wissenschaftlich objektive und wertneutrale Darstellung der Weltbilder zweier Menschentypen – die der Ökonomen und Nicht-Ökonomen – soll eine unverzerrte Wahrnehmung derselben ermöglichen.

Gerade Ökonomen, die maßgeblichen Einfluss auf die wirtschafts- und sozialpolitische Gestaltung unserer Gesellschaft nehmen, sollten die Bedürfnisse und Wertvorstellungen der Bürger ihres Landes erkennen, um so das Spiegelbild der Welt aus Sicht der (Psycho)Logik der Bürger nachvollziehen zu können. Nur dann können sie wirtschaftliche Reformen in einem Licht präsentieren, welches es auch Nicht-Ökonomen ermöglicht, diese als fair und rechtschaffen zu erkennen.

Jede Logik braucht Verständigung.

2. Viel zu tun - Umriss einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats

Ein Blick in psychologische Literaturdatenbanken zeigt, dass sich nur sehr wenige Psychologen mit dem Thema „Wohlfahrtsstaat“ auseinandersetzen.

Dies ist bemerkenswert, wenn man sich verdeutlicht, dass der deutsche Staat im Jahr 2005 rund 700 Milliarden Euro für Sozialleistungen ausgegeben hat. Dies entspricht Ausgaben pro Kopf vom Baby bis zum Greis in Höhe von 8.436 Euro oder anders ausgedrückt 31 Prozent des gesamten Bruttoinlandsproduktes.

Vor diesem Hintergrund sollen in diesem programmatischen Aufsatz einige mögliche Umriss einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats skizziert werden. Als Definition schlagen wir vor: Die Psychologie des Wohlfahrtsstaats setzt sich mit den Wirkungen wohlfahrtsstaatlicher Regelungen auf das Erleben und Verhalten der Bürger einer Gesellschaft auseinander sowie mit der Frage, wie das Erleben und Verhalten von Bürgern (z.B. über politische Wahlen oder Steuerehrlichkeit) ihrerseits wohlfahrtsstaatliche Regelungen beeinflusst.

Hierbei sollen unter wohlfahrtsstaatlichen Regelungen alle Maßnahmen verstanden werden, deren Zielsetzung es ist, aktuelle finanzielle Notlagen eines Bürgers zu lindern (z.B. Sozialhilfe) oder zukünftige finanzielle Notlagen zu vermeiden (d.h. sämtliche Sozialversicherungen). Hierbei können wohlfahrtsstaatliche Leistungen entweder in Form von finanziellen Dienstleistungen, aber auch in der Form immaterieller Dienstleistungen, z.B. als Beratung, erbracht werden (siehe z.B. die Arbeitsvermittlung der Agentur für Arbeit).

Das Grundprinzip jeglicher wohlfahrtsstaatlicher Regelungen besteht darin, dass die Linderung aktueller Notlagen finanziert wird durch Menschen, die sich derzeit nicht in einer solchen Notlage befinden (siehe z.B. die Arbeitslosen- oder die Krankenversicherung). Es ist

hierbei eine Grundtatsache, dass die Relation aus Einzahlungen und Auszahlungen über die Lebensspanne hinweg interindividuell sehr verschieden ist. Während die Einen ein finanziell erfolgreiches Leben führen und während der gesamten Lebensspanne nicht auf wohlfahrtsstaatliche Transfers angewiesen sind, gibt es Andere, die ihr gesamtes Leben Empfänger von wohlfahrtsstaatlichen Transfers sind und nichts in die sozialen Sicherungssysteme einzahlen (z.B. Schwerstbehinderte). Wohlfahrtsstaat hat somit immer etwas mit Solidarität der Starken gegenüber den Schwachen zu tun, wobei diese Solidarität allerdings nicht freiwillig erbracht, sondern staatlich erzwungen wird (siehe z.B. den „Solidarzuschlag“ auf die Einkommenssteuer, der für den Aufbau der neuen Länder verwandt werden soll).

Da Gesetze durch Regierungen erlassen werden, diese aber bei Wahlen auch das Amt verlieren können, ist es somit für die jeweils regierenden Parteien notwendig, in der breiten Bevölkerung eine zumindest grundsätzliche Akzeptanz des Wohlfahrtsstaats zu erwirken. Dass dies ein schwieriger Akt ist, hat schon Bismarck erkannt: „Man lässt sich gern schützen, aber man zahlt nicht gern.“

In den Sozialwissenschaften ist die Analyse und Bewertung wohlfahrtsstaatlicher Regelungen eine Aufgabe, die zumeist von Ökonomen vorgenommen wird (siehe z.B. Eekhoff, 2002). Diese ökonomische Analyse basiert – zumindest implizit – immer auch auf einem bestimmten von Ökonomen vertretenen Menschenbild, das auch heute noch in weiten Teilen dem Bild des berühmt berüchtigten „homo oeconomicus“ entspricht. Deshalb sollen im Folgenden die wesentlichen Bestandteile dieses homo oeconomicus kurz vorgestellt und diskutiert werden, inwiefern sich dieses Menschenbild an der Realität bewährt hat.

In einem zweiten Schritt wird es darum gehen, zu zeigen, welche Konsequenzen sich aus dem Menschenbild des homo oeconomicus für die Analyse des Wohlfahrtsstaats ergeben – und welche Schwierigkeiten auftreten, wenn man dieser Analyse eine psychologisch fundierte Alternative gegenüberstellen will.

Abschließend sollen einige wesentliche Dilemmata wohlfahrtsstaatlicher Regelungen diskutiert werden. Hierbei wird sich zeigen, dass der Wohlfahrtsstaat immer mit dem Problem zu kämpfen hat, dass nahezu jede Maßnahme neben ihren intendierten positiven Konsequenzen auch zu nicht intendierten negativen Konsequenzen führen kann.

2.1 Das Menschenbild der Ökonomie und der Psychologie

Die Grundannahmen des “Homo oeconomicus” lassen sich wie folgt zusammenfassen (siehe z.B. Kirchgässner, 1991; Dietz, 2005):

Erstens: Menschen verhalten sich in aller Regel rational, d.h. sie wählen stets jene Alternative, die in ihrem wohlverstandenen Interesse liegt. Zweitens: Menschen verhalten sich grundsätzlich eigennützig, d.h. sie sind einzig an den Folgen ihres Handelns für sich selbst interessiert. Drittens: Menschen sind in der Bewertung ihres eigenen Wohlstands nicht durch den Wohlstand Anderer beeinflusst. Viertens: Menschen sind in der Lage, zwischen kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen ihres Verhaltens zu unterscheiden. Hierbei wählen sie stets die Alternative, die ihren langfristigen Nutzen maximiert. Fünftens: Menschen unterscheiden deutlich zwischen Arbeiten und Konsumieren. Arbeit hat einzig den Zweck, Konsum zu ermöglichen.

Wie sind diese Annahmen im Einzelnen zu bewerten?

2.1.1 Rationalitätsannahme

Die Rationalitätsannahme des homo oeconomicus besagt, dass Menschen stabile Präferenzen haben und in Übereinstimmung mit diesen Präferenzen handeln (dabei müssen diese Präferenzen nicht notwendigerweise bewusst sein). Bei ihren Entscheidungen sind Menschen in der Lage, alle zur Verfügung stehenden Informationen in rationaler Weise zu berücksichtigen, die Konsequenzen verschiedener Alternativen zu antizipieren und gemäß ihrer Bewertung sowie der Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens zu gewichten.

Spätestens seitdem Daniel Kahneman den Nobelpreis für Ökonomie erhalten hat, scheint auch der Mainstream der modernen Ökonomie zu akzeptieren, dass diese Annahmen falsch sind. Menschen unterliegen Repräsentativitäts-, Verfügbarkeits- und Ankerheuristiken (z.B. Wilson, Houston, Etling & Brekke, 1996); und sie können schlecht antizipieren, wie lange ihre affektiven Gefühle in der Zukunft andauern werden (z.B. Ainslie, 1992; Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg & Wheatley, 2002). Darüber hinaus tendieren sie dazu, die Akkuratez ihrer eigenen Urteile zu überschätzen (Overconfidence-Bias) und systematisch zu optimistisch in ihre persönliche Zukunft zu schauen (z.B. Buehler, Griffin & Ross, 1994; Hoch, 1985; Cross, 1977).

Der Beitrag der „Heuristics and Biases“ Forschung in der Sozialpsychologie zum Verständnis der Grenzen menschlicher Rationalität ist durchaus beeindruckend. Allerdings sollte man seine Tragweite für die Analyse menschlichen Entscheidens auch nicht überschätzen. Die grundsätzliche Annahme des homo oeconomicus, dass Menschen bei der Auswahl zwischen verschiedenen Alternativen sich für jene entscheiden, die den größten Nutzen verspricht, ist in den allermeisten Fällen wohl ebenso zutreffend wie die Aussage, dass Menschen nur dann etwas tun, wenn sie glauben, dass der Nutzen einer Handlung größer als ihre Kosten sein wird (Frank, 2007b).

2.1.2 Eigennutzannahme

Gemäß den Axiomen der neo-klassischen Ökonomie verhalten sich (alle) Menschen zu allen Zeiten stets eigennützig. Dies bedeutet: Menschen sind an den negativen Externalitäten ihres Verhaltens gänzlich uninteressiert. Menschen tun nichts, weil sie anderen Gutes tun wollen – erwartete positive Folgen des eigenen Verhaltens für andere Menschen sind niemals die Motivation einer Handlung. Ebenso gilt: Menschen tun nichts, weil sie anderen Schlechtes tun wollen – erwartete negative Folgen des eigenen Verhaltens für andere Menschen sind niemals die Motivation einer Handlung (Kirchgässner, 1991).

Diese Eigennutzannahme des homo oeconomicus ist mittlerweile vielfach falsifiziert. Menschen spenden für die Opfer von Flutkatastrophen, auch wenn diese tausende Kilometer entfernt stattfinden. Menschen bringen sich selbst um mit dem Ziel, hierdurch möglichst viele „Feinde“ ebenfalls mit in den Tod zu reißen. Ein Problem bei der Analyse solcher Handlungen, wie wir sie jeden Tag in der Zeitung verfolgen können, liegt jedoch darin, dass unklar bleibt, ob nicht doch eigennützige Motive eine Rolle gespielt haben (immerhin glauben viele islamistische Selbstmordattentäter, dass sie in den Himmel kommen, wenn sie ein Selbstmordattentat verüben) und wie weit verbreitet solche Handlungen sind. In den letzten drei Jahrzehnten sind jedoch im Bereich der experimentellen Spieltheorie eine Vielzahl an Experimenten durchgeführt worden, die zeigen, dass Menschen sich selbst dann fair verhalten, wenn sie mit Anderen anonym und nur einmal interagieren und diese Fairness mit beträchtlichen monetären Kosten verbunden ist (für eine Zusammenfassung der Befunde siehe Camerer, 2003). Darüber hinaus konnte gezeigt werden, dass Menschen eigene finanzielle Ressourcen investieren, um anderen zu schaden, vor allem wenn sie diese für zuvor gezeigtes unfaires Verhalten bestrafen wollen (Güth, Schmittberger & Schwarze, 1982; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986; Fehr &

Gächter, 2002). Menschen sind keine notorischen Egoisten (aber sie sind ganz sicher auch keine Heilige).

2.1.3 Die Bedeutsamkeit sozialer Vergleichsprozesse

Eine implizite Annahme der ökonomischen Verhaltenstheorie besteht darin, dass die Zufriedenheit von Menschen mit ihrem Leben nur von ihrer absoluten Position abhängt, nicht jedoch von ihrer relativen Position. Robert H. Frank (2007a) verdeutlicht dies an folgendem Gedankenexperiment: Stellen Sie sich vor, Sie könnten wählen zwischen einem Leben in einer Welt A, in der Sie in einem 4.000 Quadratmeter Haus leben, während alle anderen in 6.000 Quadratmeter Häusern leben und einer Welt B, in der Sie in einem 3.000 Quadratmeter Haus leben und alle anderen in einem 2.000 Quadratmeter Haus. Die beiden Welten sind ansonsten komplett identisch; Ihre Position nach Ihrer Entscheidung wird unveränderbar sein. Gemäß der neo-klassischen Ökonomie sollten Sie es vorziehen, in Welt A zu leben. Die meisten Menschen geben jedoch an, sie lebten lieber in der Welt B.

Nicht nur solche Gedankenexperimente zeigen, dass Menschen nicht nur um ihr absolutes, sondern auch um ihr relatives Wohl besorgt sind. Die enorme Zunahme des absoluten Wohlstands hat die Menschen in den westlichen Industrienationen in den letzten fünfzig Jahren nicht glücklicher gemacht, aber in jeder Gesellschaft sind Menschen um so glücklicher und zufriedener mit ihrem Leben, je höher ihr relatives Einkommen ist (Fetchenhauer, unpublished working paper).

2.1.4 Kurzfristige versus langfristige Konsequenzen

menschlichen Verhaltens

Die Rationalitätsannahme des homo oeconomicus bezieht sich auch auf das Abwägen zwischen kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen unserer Handlungen. Hierbei ist das Abdiskontieren erst weit in der Zukunft eintretender Ereignisse durchaus rational: Ein Euro heute sollte einem rationalen Entscheider mehr wert sein als ein Euro in einem Jahr (schon deshalb, weil dieser Entscheider in einem Jahr vielleicht bereits tot ist). Aufgrund dieses Mechanismus zahlen wir Zinsen für einen Kredit, den wir aufnehmen und erhalten wir Zinsen, wenn wir sparen.

Empirisch zeigt sich aber, dass Menschen oftmals nicht in der Lage sind, die langfristigen Konsequenzen ihres Verhaltens bei ihren Entscheidungen hinreichend zu berücksichtigen. So schätzt die Deutsche Hauptstelle für Suchtfragen die Zahl der Alkoholabhängigen in Deutschland auf 1,5 Millionen. 42.000 Todesfälle sind jährlich in Zusammenhang mit Alkohol zu beklagen (BMG, 2000). Insgesamt rauchen 27 % aller Bundesbürger (Statistisches Bundesamt, 2006), jährlich stehen rund 110.000 Todesfälle mit Tabakkonsum in Verbindung (Peto et al., 1994). In der Bevölkerung ab 18 Jahren sind etwa die Hälfte der Männer und ein Drittel der Frauen übergewichtig; 17 Prozent der Männer und 20 Prozent der Frauen sind adipös, d.h. fettsüchtig (Mensink, Lampert & Bergmann, 2005).

Diesen Verhaltensweisen ist gemeinsam, dass sie kurzfristig mit vermeintlich positiven Konsequenzen, langfristig jedoch mit massiven negativen Konsequenzen verbunden sind.

Von Thomas Schelling (1984a, 1984b), einem Nobelpreisträger für Ökonomie, ist darauf aufmerksam gemacht worden, dass solche Selbstkontrollprobleme nicht auf bestimmte Menschen begrenzt sind, sondern dass sie gleichsam zur *Conditio Humana* gehören und jeder Mensch manchmal Probleme damit hat, das Richtige zu tun, allen guten Vorsätzen zum Trotz.

2.1.5 Arbeit als lästiges Übel

Die neo-klassische Ökonomie unterscheidet sehr deutlich zwischen Arbeit (als notwendigem Übel) und Konsum (den man sich durch Arbeit finanziert). Die implizite Grundannahme der Ökonomie: Je mehr Geld Menschen zur Verfügung haben und je weniger sie dafür arbeiten müssen, desto glücklicher sind sie. Freiwilliges Arbeitsengagement, ehrenamtliche Tätigkeiten oder gar Spaß an der Arbeit kommen in dieser Theorie nicht vor.

Im Gegensatz zu dieser Annahme stehen jedoch viele Befunde der Arbeits- und Organisationspsychologie, die z.B. zeigen, dass die Arbeitszufriedenheit und organisationales Commitment von Mitarbeitern nicht nur von ihrer Bezahlung beeinflusst ist, sondern maßgeblich auch abhängt von den Arbeitsbedingungen (Aufgabe/-Inhalt, Klima) sowie von Partizipationsmöglichkeiten und dem Verhältnis zu Führungsebenen sowie zur Organisation (wahrgenommene Unterstützung und Gerechtigkeit im Unternehmen) (Felfe & Six, 2005).

Mit anderen Worten: Arbeiten ist nicht nur ein Übel, das es zu vermeiden gilt, sondern Arbeit vermittelt auch Erfüllung und Erfolgserlebnisse sowie wichtige soziale Kontakte (zu den Konsequenzen aus diesem Sachverhalt für wohlfahrtsstaatliche Fragestellungen siehe weiter unten).

2.1.6 Zur Bedeutung der modernen Sozialpsychologie in der aktuellen ökonomischen Diskussion

Zusammenfassend lässt sich somit festhalten, dass viele der Grundannahmen des homo oeconomicus bzw. ganz allgemein der neo-klassischen Ökonomie empirisch als falsifiziert gelten können. Diese Tatsache wird von einigen Ökonomen mehr anerkannt als von Anderen. Nach unserem Eindruck ist ein grundsätzliches Einverständnis, dass die ökonomische Verhaltenstheorie einer psychologi-

schen Fundierung bedarf, in der Mikroökonomie weitaus verbreiteter als in der Makroökonomie.

Diese Tatsache sollte man nicht vorschnell auf die Ignoranz von Makroökonomien zurückführen. Ein Grund, warum auch heute noch viele Makroökonomien ihren Analysen die Denkfigur des homo oeconomicus zugrunde legen, besteht darin, dass diese Denkfigur zu sehr eindeutigen und falsifizierbaren Aussagen gelangt, welche an der Realität getestet werden können – und gerade wegen ihrer grundsätzlichen Falsifizierbarkeit oftmals scheitern (Roos, 2007).

Nehmen wir als Beispiel das Eigennutzaxiom und welche Schlussfolgerungen sich daraus für die Verbreitung von Schwarzarbeit ableiten lassen. Gemäß dem ökonomischen Verhaltensmodell zahlen Menschen nur dann Steuern, wenn sie dazu gezwungen werden (d.h., wenn die Strafen für Steuerhinterziehung sowie die Aufdeckungswahrscheinlichkeit eines solchen Verhaltens hinreichend hoch sind). Psychologen weisen zu recht darauf hin, dass diese Aussage in ihrer Allgemeinheit nicht zutrifft und dass auch die Steuermoral bei der Vorhersage von Steuerehrlichkeit eine wichtige Rolle spielt (Kirchler, 2007; Fetschenhauer, Gresser & Haferkamp, 2006). Psychologen sind aber nicht in der Lage, vorherzusagen, wie hoch der Einfluss von Sanktionen und Steuermoral auf einen durchschnittlichen Steuerzahler ist.

Aufgrund dieser mangelnden Spezifität psychologischer Theorien erklärt z.B. Weede (2003), er werde solange mit der falsifizierten Rational Choice Theorie arbeiten, so lange ihm keine bessere Theorie zur Verfügung stünde.

Nachdem wir die wesentlichen Elemente des ökonomischen Menschenbildes diskutiert und einer psychologischen Analyse gegenübergestellt haben, wollen wir im Folgenden untersuchen, welche Schlussfolgerungen sich daraus für die Akzeptanz und die Wirkungen wohlfahrtsstaatlicher Regelungen treffen lassen.

2.2 Schlussfolgerungen für eine rationale Wirtschafts- und Sozialpolitik

2.2.1 Wie rational nehmen Laien das Wirtschaftsleben wahr?

Wie stellt sich der sprichwörtliche „Mann auf der Strasse“ eigentlich das Wirtschaftsleben vor, welche impliziten Theorien und Heuristiken verwendet er, um wirtschafts- und sozialpolitische Vorschläge zu bewerten und zu beurteilen?

Gemäß der Rationalitätsannahme sollten auch wirtschaftliche Laien in der Lage sein, die Konsequenzen wirtschafts- und sozialpolitischer Maßnahmen valide einzuschätzen. Die Vorstellung, eine objektiv unsinnige Maßnahme werde von einer Mehrheit der Bevölkerung akzeptiert, weil diese die Wirkung der Maßnahme falsch einschätzt, ist aus makroökonomischer Perspektive wenig plausibel (Roos, 2007 sowie Caplan, 2007).

Aber ist das wirklich so? In einer von uns durchgeführten Studie (Haferkamp et al., 2008) an einer Stichprobe von Ökonomen ($N=80$ zufällig ausgesuchte Habilitanden und Professoren von universitären Lehrstühlen der Volkswirtschaftslehre in Deutschland) fragten wir die Teilnehmer danach, ob sie für oder gegen die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns sein. Nur 15 % stimmten einer solchen Maßnahme zu, eine große Mehrheit von 85 % war dagegen. Die meisten Ökonomen vermuten, dass durch die Einführung eines Mindestlohns die Arbeitslosigkeit steigt, die Staatsverschuldung zunimmt und das Wirtschaftswachstum gebremst wird. Der Grund: Wenn die Arbeitskosten steigen, ist es für viele Arbeitgeber nicht

mehr lohnend, bestimmte Stellen zu besetzen. Beispiel: Wenn ein bestimmter Arbeitnehmer einen Gewinn von 6.00 Euro pro Stunde erwirtschaftet, wird sein Arbeitgeber diese Stelle langfristig abbauen, wenn er mehr als 6.00 Euro Mindestlohn dafür zahlen muss. Somit führen Mindestlöhne nicht zu sinkender, sondern zu wachsender Arbeitslosigkeit. Wachsende Arbeitslosigkeit führt jedoch zu größerer Staatsverschuldung (weil Arbeitslose keine Steuern zahlen und zudem den Sozialetat belasten) und zu niedrigerem Wachstum (weil Arbeitslose weniger Geld für den Konsum ausgeben können und zudem ihr Arbeitslosengeld durch wachstumshemmende Steuererhöhungen finanziert werden muss).

Gemäß der ökonomischen Rationalitätsannahme sollten ökonomische Laien dies ähnlich wie ökonomische Experten sehen. Dies aber ist nicht der Fall: In einer Befragung von $N=378$ zufällig ausgewählten Bundesbürgern gaben 75 % an, für die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns zu sein, nur 25 % waren dagegen. Und im Gegensatz zu den ökonomischen Experten glaubte eine Mehrheit, dass ein solcher Mindestlohn zu weniger Arbeitslosigkeit führe, das Wachstum ankurbelt und die Staatsverschuldung senkt (Haferkamp et al., 2008).

In dieser Befragung ließen sich eine Vielzahl solcher „irrationalen“ Vorstellungen wirtschaftlicher Zusammenhänge bei wirtschaftlichen Laien feststellen. Also – kluge, rationale Ökonomen versus naive Laien, welche die Logik des Marktgeschehens nicht begreifen? Auf diese Frage soll im folgenden Exkurs etwas näher eingegangen werden.

2.2.1.1 Exkurs: Gibt es eigentlich so etwas wie objektive Rationalität in der Wirtschafts- und Sozialpolitik?

Wenn man sich als Psychologe mit der subjektiven Repräsentation eines Phänomens, d.h. mit der Wahrnehmung von bestimmten Prozessen und Tatsachen beschäftigt, liegt es nahe, diese subjektive Wahrnehmung mit der Realität zu vergleichen. Ein solches Vorgehen

hat in der Psychologie eine lange Tradition und wurde bereits von den Gestaltpsychologen in den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts angewandt. Die meisten Leser kennen wahrscheinlich die Forschungen zur Wahrnehmung der Längen von Linien, die je nach Kontext einmal als länger und einmal als kürzer wahrgenommen werden, obwohl ihre objektive Länge stets die gleiche ist.

Die ökonomische Psychologie hat in vielen Bereichen ein ganz ähnliches Paradigma entwickelt, in dem aus der Ökonomie abgeleitet wird, was Menschen in einer bestimmten Situation tun sollten und diesen normativen Verhaltensvorhersagen jeweils das tatsächliche Verhalten der Menschen entgegengestellt wird.

Ein Beispiel: Gemäß der normativen Theorie müsste eine Person einem Gegenstand, den sie besitzt, den gleichen Wert beimessen, den sie auch bereit wäre, bei Nicht-Besitz für die Erlangung desselben aufzuwenden. Menschen empfinden jedoch einen größeren Nutzenverlust bei Aufgabe des geschätzten Gutes im Vergleich zum Nutzen Gewinn, der mit dem Erhalt des gleichen Gutes verbunden ist. Dieser Besitzums- oder Endowment-Effekt führt dazu, dass in Verhandlungen oftmals der Preis des Verkäufers („Willingness to Accept“) deutlich über der Vorstellung des Käufers („Willingness to Pay“) liegt (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986).

Diese Arbeitsteilung bietet sich scheinbar auch für das vorliegende Forschungsthema an: Die Ökonomie liefert die normativen Vorgaben dessen, was wirtschafts- und sozialpolitisch rational und sinnvoll wäre, und die Psychologie untersucht, ob dies von ökonomischen Laien ähnlich gesehen wird.

Wenn dies so wäre, so würde dies die Arbeit eines Psychologen, der sich mit der Repräsentation wirtschaftlicher Zusammenhänge beschäftigt, sehr erleichtern. Aber leider ist es durchaus fragwürdig, ob die Ökonomie derart einhellig und einmütig beschreiben kann, wie die wirtschaftlichen Zusammenhänge tatsächlich sind. Was einem Nicht-Ökonomen auffällt, ist die Tatsache, dass sich Ökonomen

häufig selbst nicht einig zu sein scheinen, was denn gute und richtige Wirtschaftspolitik wäre.

Ein weiteres Problem besteht darin, dass eine solche Diskussion niemals werturteilsfrei geführt werden kann. Ökonomen können rational und werturteilsfrei darüber diskutieren, ob eine Maßnahme X zur Erreichung des Ziels Y beiträgt. Aber ob dieses Ziel Y wirklich erstrebenswert ist, ob dieses Ziel Y wichtiger oder unwichtiger ist als die Ziele A, B, C usw., ist ohne das Treffen eines – letztlich immer subjektiven – Werturteils nicht zu entscheiden.

Beispiel: Bildungspolitik: Seit Jahren wird darüber diskutiert, ob sich Universitäten zumindest teilweise auch durch Studiengebühren finanzieren sollten. Ein Argument dafür besteht darin, dass dadurch der Wettbewerb zwischen den Universitäten intensiviert wird: Je beliebter eine Universität bei den Studenten ist, desto mehr Studenten hat sie auch. Ein solches Anreizsystem erscheint effizient und damit sinnvoll. Ökonomen argumentieren ebenso darüber, dass derjenige, der später Einkommensvorteile durch das Studium hat, auch die Kosten dafür tragen sollte. Warum soll jeder steuerpflichtige Bürger – also auch die Bäckerfrau oder die Friseurin – dazu beitragen, dass andere Personen – die Studierenden – nach ihrem Studium Einkommensvorteile erzielen?

Ein wesentliches Argument gegen Studiengebühren könnte jedoch darin bestehen, dass dadurch Abiturienten nicht nur nach ihrem IQ, sondern auch nach dem Geldbeutel ihrer Eltern entscheiden, ob sie ein Studium aufnehmen oder nicht. Dabei ist die soziale Selektion im deutschen Bildungssystem ohnehin schon größer als in anderen Ländern (Blossfeld & Shavit, 1993; Baumert & Schümer, 2002). Ob ein Kind nach der Grundschule aufs Gymnasium geht oder nicht, wird auch durch das Einkommens- und Bildungsniveau seiner Eltern determiniert und nicht nur durch seine objektiven Schulleistungen (für einen Überblick: Schimpl-Neimanns, 2000).

Ob und wiefern einen so etwas stört, ist letzten Endes ein Werturteil, was auch durch die jeweilige Biographie dessen, der es trifft, determiniert sein wird. Aber ohne Werturteil ist nicht zu entscheiden, ob man einen solchen negativen Effekt von Studiengebühren hinzunehmen bereit ist oder nicht.

Nun könnte man natürlich einwenden, dass ein solches Werturteil gar nicht nötig sei, um soziale Selektion an Universitäten als ein Übel zu empfinden. Man könnte nämlich argumentieren, dass ein Bildungssystem nicht nur gerechter, sondern auch umso effizienter ist, je mehr die Selektion von Studenten nach Begabung und je weniger sie nach dem Geldbeutel der Eltern erfolgt. Es ist auch volkswirtschaftlich nicht sinnvoll, wenn ein Abiturient, der die Begabung hätte, später einmal Vorstandsvorsitzender einer großen AG zu werden, auf ein Studium verzichtet, weil er glaubt, sich ein solches nicht leisten zu können (und stattdessen der mittelmäßig begabte Sohn eines mittelmäßigen Rechtsanwalts diesen Studienplatz besetzt). Mit anderen Worten: Die Effizienz eines Bildungssystems ist umso höher, je stärker die Korrelation zwischen IQ und sozialem Status.

So richtig dieses Argument auch ist, so zeigt es doch auch ein grundsätzliches Dilemma der Ökonomie auf: Aussagen der Ökonomie werden oftmals modelliert in der Art: Je größer X, desto größer Y, wobei häufig noch eine sog. „ceteris paribus“ Annahme mitgeliefert wird, d.h. „unter sonst gleichen Bedingungen“. Nur selten aber ist die Ökonomie in der Lage, Aussagen über die Stärke eines Effektes mitzuliefern (im Übrigen: hierzu ist in den meisten Fällen auch die Psychologie nicht in der Lage). Ohne eine solche Spezifität stellt sich aber häufig die Situation, dass eine bestimmte wirtschafts- oder sozialpolitische Maßnahme gleichzeitig zu bestimmten positiven und negativen Effekten führt, aber a priori nicht entschieden werden kann, welcher dieser Effekte stärker sein wird. So kommt es auch unter Ökonomen nicht immer zu einem „Common Sense“ darüber, ob eine Maßnahme insgesamt wohlfahrtssteigernd ist oder nicht. Sogar

im Bericht des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung gibt es zu den großen Themen auch jeweils „Eine andere Meinung“ (Statistisches Bundesamt, 2006).

In unserem Beispiel der Studiengebühren sind beide Aussagen logisch abzuleiten: Studiengebühren, die unmittelbar der Universität zugute kommen, an der ein Student eingeschrieben ist, erhöhen den Wettbewerb zwischen Universitäten, was deren Effizienz steigert und somit positiv zu bewerten ist. Auf der anderen Seite stellen Studiengebühren eine Hürde dar, um ein Studium überhaupt erst aufzunehmen, und diese Hürde ist umso höher, je geringer die finanziellen Ressourcen eines Studenten sind. Soziale Selektion von Studenten verringert jedoch die Effizienz eines Universitätssystems.

Aus der Sicht der Psychologie stellt sich somit unseres Erachtens die folgende Situation: Bei der Bearbeitung der subjektiven Repräsentation wirtschafts- und sozialpolitischer Zusammenhänge ist die vorrangige Aufgabe, darzustellen und zu analysieren, wie diese Zusammenhänge von ökonomischen Laien subjektiv perzipiert werden. Es ist jedoch nicht möglich, diese subjektiven Repräsentationen einem „wahren Wert“ gegenüber zu stellen.

2.2.1.2 Die verkannte Dynamik wirtschaftlicher Prozesse

Mit diesen grundsätzlichen Einschränkungen im Hinterkopf wollen wir uns dennoch an die Analyse einiger „Biases“ machen, die sich bei der Analyse der Theorien von Laien über wirtschaftliche Zusammenhänge diagnostizieren lassen.

Zunächst wollen wir uns dabei auf einen kognitiven Fehlschluss konzentrieren, der verschiedentlich als „Fixed Pie“ Annahme bezeichnet worden ist: Ökonomische Laien neigen dazu, Wirtschaftspolitik vor allem als die Verteilung eines einmal gebackenen Kuchens („Pie“) zu begreifen. Das Gesamteinkommen einer Nation (oder der ganzen Welt) wird hierbei als konstant wahrgenommen. Dies bedeutet: Je mehr die eine Gruppe hat, desto weniger hat eine andere Gruppe („wir im Westen sind reich, weil die Menschen in der dritten Welt arm sind“). Eine ähnliche Logik wird oftmals auch auf die Analyse von Arbeitslosigkeit angewandt, wobei die Gesamtheit aller zur Verfügung stehenden Arbeitsplätze ebenfalls als konstant wahrgenommen wird. Geht man von dieser (irrigen) Annahme aus, dann gibt es in Deutschland vier Millionen Arbeitslose, weil „die Ausländer“ den Deutschen die Arbeitsplätze wegnehmen. Ebenfalls auf der Fixed Pie Annahme beruhen Vorschläge, die Arbeitslosigkeit durch eine Verkürzung der Arbeitszeit zu bekämpfen.

All' diese Annahmen vernachlässigen den Einfluss, den bestimmte Maßnahmen zur Verteilung knapper Güter (Wohlstand, Arbeitsplätze) auf die Größe des Kuchens haben, den es in der Zukunft zu verteilen gilt. Viele Ökonomen betrachten es deshalb als vorrangige wirtschaftspolitische Aufgabe, das Wachstum einer Volkswirtschaft zu stimulieren - d.h. die Größe des Kuchens zu verändern (z.B. Statistisches Bundesamt, 2006).

Dass die Bedeutsamkeit eines stetigen und angemessenen Wirtschaftswachstums von ökonomischen Laien kaum gesehen wird, hat vielleicht auch damit zu tun, dass Laien die nichtlinearen Effekte des

Wirtschaftswachstums auf den Wohlstand einer Gesellschaft ignorieren. Christandl und Fetchenhauer (2008) befragten eine Gruppe von $N=196$ Studierenden unterschiedlicher Fachrichtungen danach, um wie viel Prozent das Gesamteinkommen eines Landes steige, wenn dieses Land für den Zeitraum der nächsten 25 Jahre pro Jahr ein Wachstum von 1%, 3% bzw. 5% aufweise. Bevor Sie weiter lesen, wollen Sie sich, verehrter Leser, vielleicht selber an der Beantwortung dieser Frage versuchen?

Die tatsächlichen Effekte sind wie folgt: Ein kontinuierliches Wachstum einer Volkswirtschaft über einen Zeitraum von 25 Jahren führt bei einprozentigem Wachstum zu einer Zunahme des Volkseinkommens von ca. 30%. Bei einem dreiprozentigen Wachstum ergibt sich eine Zunahme von ca. 110%, bei einem fünfprozentigen Wachstum sogar von ca. 240%.

Wenn Sie diese Effekte unterschätzt haben, befinden Sie sich in guter Gesellschaft: Die Effekte eines einprozentigen Wachstums wurden relativ valide eingeschätzt, die Effekte eines stärkeren Wachstums hingegen wurden massiv unterschätzt. So glaubten die Befragten, dass ein dreiprozentiges Wachstum lediglich zu einer Zunahme des Volkseinkommens von 65% führe, ein fünfprozentiges Wachstum führte in der Wahrnehmung der Befragten lediglich zu einer Zunahme des Volkseinkommens von 70% (dieser Wert lag *nicht* signifikant über der geschätzten Wirkung eines dreiprozentigen Wachstums).

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse ist es nicht verwunderlich, dass eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik in der Bevölkerung so wenig Unterstützung findet.

2.2.1.3 Die verkannte Effizienz des Marktes als Allokationsmechanismus

Menschen haben Zweifel daran, dass für sie vorteilhafte Marktergebnisse resultieren (z.B. günstige Güterpreise, -mengen und -qualitäten), wenn Unternehmen gewinnorientiert handeln. Der von Ökonomen vertretene disziplinarische Anreizcharakter von Gewinnstreben wird weitgehend negiert. Nach diesem ökonomischen Ansatz werden Unternehmen, die untereinander im Wettbewerb stehen, gezwungen, Kosten zu reduzieren und effizient zu produzieren. Die „unsichtbare Hand“ des Marktmechanismus sorgt für eine effiziente Allokation, weil bei sinkender Nachfrage ineffiziente Produkte und Technologien vom Markt verschwinden. Ökonomische Laien scheinen eher auf die Motive der Unternehmen zu fokussieren: Preise entstehen demnach als Funktion der Absichten der Unternehmensleitung (Caplan, 2007). Schumpeter (1954: 234) sprach in diesem Zusammenhang von dem „unausrottbaren Vorurteil, dass jede Aktion, die auf Profitinteressen ausgerichtet ist, anti-sozial ist durch diese Tatsache allein.“

2.2.1.4 Die wahrgenommene Rolle des Auslands als Handels-partner

Menschen unterliegen der Tendenz, Vorteile, die aus Handel mit ausländischen Unternehmern entstehen, zu unterschätzen (Baron & Kemp, 2004; Caplan, 2007). Der im 19. Jh. von dem amerikanischen Ökonom Newcomb geäußerte Ausspruch scheint auch heute noch – zumindest unter ökonomischen Laien – unverändert Bestand zu haben: „Fremde Nationen können nicht ernsthaft an irgendeiner Art von Handel mit uns interessiert sein, der uns nicht zum Nachteil gereichen würde. [...]“. Seit dem 20. Jh. sind sich jedoch die Ökonomen weitgehend einig darüber, dass das ökonomische Prinzip der internationalen Arbeitsteilung komparative Vorteile mit sich bringt. Schon David Ricardo (*1772, †1823) wies nach, dass es von

gegenseitigem Nutzen sei, wenn Produzenten sich spezialisieren und miteinander Handel treiben („komparative Kostenvorteile“). Auch wenn Menschen durchaus die Vorteile von Spezialisierung, Arbeitsteilungen und Handel auf nationaler Ebene sehen, so bestehen doch Vorbehalte, wenn ausländische Handelspartner miteinbezogen werden. Caplan (2007) nennt als Gründe hierfür die Angst der Menschen vor einem Abfluss von Arbeitsplätzen und Geld ins Ausland. Auch dies beruht letztendlich wieder auf der Fixed-Pie-Annahme: Das Handelsvolumen eines Landes wird als gegebene und unveränderbare Größe wahrgenommen. Fließt davon etwas ins Ausland, ist dieses Geld unwiederbringlich verloren.

2.2.1.5 Technologischer Fortschritt und wahrgenommene Effekte auf den Arbeitsmarkt

Ökonomen vertreten die Ansicht, dass es zu einem gegebenen Zeitpunkt eine bestimmte Menge an Arbeitskräften gibt, die eine Beschäftigung suchen. Aufgrund von technologischem Fortschritt verschiebt sich die Nachfrage in Richtung der moderneren Technologien, für die dann neue Arbeitskräfte gesucht werden. Ohne staatliche Intervention sorgt so die „invisible hand“ des Marktmechanismus für eine effiziente Allokation der Arbeitskräfte. Cox und Alm (1999, S.116) fassen zusammen: „[...] Die Ökonomie erschafft sich immer wieder selbst und sorgt dafür, dass Arbeitskräfte und Ressourcen sich dahin verschieben, wo sie gebraucht werden, und dass alte Jobs durch neue Jobs ersetzt werden.“

Laien hingegen halten die Menge an Arbeit und Kapital (Maschinen) für eine fixe Größe („Fixed Pie“ Annahme) und scheinen davon auszugehen, dass neue Technologien und fortschreitende Automatisierung zu einem unwiederbringlichen Verlust von Arbeitsplätzen zu führen (Maschinen ersetzen Menschen). Die Möglichkeit der beruflichen Neuorientierung und Weiterbildung wird nicht mit ins Kalkül gezogen. Viele Menschen sind daher der Ansicht, dass das vorran-

gigste Ziel eines wohlfahrtsorientierten Staates die Schaffung bzw. Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen ist, wobei die Frage nach der Produktivität eines Arbeitsplatzes weitgehend negiert wird (Caplan, 2007). Dies ist auch ein Grund dafür, dass Pläne zur Schließung von Industriezweigen oder Technologien, wenn sie nicht mehr zeitgemäß oder einfach unproduktiv sind, oftmals opponiert werden (z.B. Widerstand gegen den Abbau von Kohlesubventionen).

2.2.1.6 Der Pessimismus-Bias

Auch wenn Menschen in Bezug auf ihr eigenes Schicksal und ihre Fähigkeiten dazu tendieren, übermäßigen Optimismus walten zu lassen (Weinstein, 1980), so sind sie auf der anderen Seite tendenziell pessimistisch eingestellt, wenn es um ökonomische Bedingungen geht (Caplan, 2007). So wird die aktuelle und zukünftige Leistungsfähigkeit der Ökonomie oftmals unterschätzt. Auch wenn der Wohlstand eines Landes objektiv messbar wächst, der materielle Wohlstand heute höher ist als noch vor einigen Jahren, wir gesünder sind und über eine höhere Lebenserwartung verfügen und Flüsse heute weniger verschmutzt sind als noch vor 10 Jahren, so erscheint es verwunderlich, dass in der Bevölkerung ein derart hohes Maß an Pessimismus besteht (Lomborg, 2002)? Fetchenhauer (in Vorbereitung) führt diese Diskrepanz zwischen objektiven Bedingungen und subjektiver Wahrnehmung auf evolutionär adaptive Prozesse zurück: Es ist besser, wachsam für die Katastrophe zu sein und sich dann verschämt glücklich zu wundern, dass man doch jeden Morgen aufwacht und der Supermarkt noch immer den Lieblingsjoghurt anbietet und keiner blutigen Revolte zum Opfer gefallen ist, als naiv optimistisch am Strand im Sand zu spielen, wenn die Tsunami-Welle kommt.

2.2.2 Egoistische Wähler und rationale Ignoranten?

Während Mikroökonomien und experimentelle Wirtschaftsforscher intensiv untersuchen, warum sich Menschen keineswegs immer

eigennützig verhalten, gehen die meisten Makroökonomien nach wie vor – zumindest implizit – davon aus, dass Menschen zumindest im wirtschaftlichen Kontext nur an ihrem eigenen Vorteil interessiert sind. Dies bedeutet: Menschen versuchen den Staat auszunutzen, wann immer sie dies können und sie präferieren eine Wirtschafts- und Sozialpolitik, die ihren eigenen Interessen entspricht, ohne sich um die Interessen anderer gesellschaftlicher Gruppen zu kümmern. Dies führt dazu, dass Bürger sinnvolle Einsparmaßnahmen und Reformen genauso lange unterstützen, solange lediglich andere Bevölkerungsgruppen, aber nicht sie selber davon betroffen sind.

Eine andere Konsequenz eigennützigem Verhalten liegt darin, dass Menschen sich „rational ignorant“ verhalten (Weede, 2003). Da es enorme Informationskosten verursacht, sich umfassend politisch zu informieren und da andererseits die eigene Stimme bei Wahlscheidungen nahezu sicher keinen Einfluss auf den Wahlausgang haben wird, sind die meisten Menschen nur sehr unzureichend informiert und entscheiden sich bei Wahlen nicht aufgrund wohl abgewogener Analysen, sondern weitgehend unreflektiert und ignorant. Dies führt dazu, dass homogene, gut organisierte Interessengruppen in der Lage sind, ihre Interessen gegen das abstrakte Interesse der übergroßen Mehrheit der Bevölkerung durchzusetzen. Von Mancur Olson (1971) ist darauf aufmerksam gemacht worden, dass es hierbei von Vorteil sein kann, wenn die eigene Interessengruppe eher klein als groß ist, weil sich 1) kleine Gruppen besser organisieren lassen und weil 2) die Kosten pro Person, die der Gesellschaft als Ganzes aufgebürdet werden, geringer sind, so dass ein Widerstand gegen diese Art des „Rent Seeking“ schwieriger ist.

Public Choice Theoretiker erklären somit die tatsächlich getroffenen wirtschafts- und sozialpolitischen Entscheidungen in einem politischen System als das Ergebnis des rationalen Handelns der beteiligten Akteure. Gemäß einer solchen Konzeption ist eine sinnvolle Wirtschafts- und Sozialpolitik letzten Endes ein Kollektivgutproblem: Ein

rationales Ergebnis auf der Makro-Ebene wird verhindert durch den rationalen Egoismus der beteiligten Parteien.

Aus psychologischer Sicht erscheint eine solche Sichtweise trotz ihrer Plausibilität zumindest ergänzungsbedürftig. Tatsächlich zeigt sich nämlich, dass sich Wahlentscheidungen bzw. Parteipräferenzen nur sehr partiell aus dem rationalen Eigeninteresse der Wähler vorher-sagen lassen.

So zeigte sich in einer Studie von Biniossek, Betz, Fetchenhauer und Längen (2007) zur Akzeptanz von Reformen in der gesetzlichen Krankenversicherung, dass die meisten Befragten eine einkommens-unabhängige Kopfpauschale ablehnten, selbst dann, wenn sie von einer solchen Regelung finanziell profitieren würden.

Allerdings ergaben sich in dieser Studie auch Hinweise auf die „rationale Ignoranz“ der Befragten. Obwohl verschiedene Reform-konzepte in der gesetzlichen Krankenversicherung seit Jahren disku-tiert werden, zeigte sich die große Mehrheit der Befragten über diese Konzepte nur wenig informiert.

Da eine Vielzahl an Studien zeigt, dass ökonomische Laien über wenig Fachwissen verfügen (z.B. Williamson & Wearing, 1996) und sich sogar ökonomische Experten nicht immer einig sind bei der Beurteilung von wirtschafts- oder sozialpolitischen Maßnahmen oder Konzepten (z.B. Musgrave, Musgrave & Kullmer, 1994), scheinen Heuristiken zur Urteilsfindung relevant zu sein. Hierbei sind folgende Heuristiken denkbar:

Erstens: Bringt die Maßnahme mir Vorteile? Gemäß der Rational Choice Theorie bestimmt nicht das Gemeinwohl, sondern lediglich der eigene Nutzen das Kalkül. So sollten bspw. Kohlearbeiter gegen den Abbau von Kohlesubventionen sein. Es gibt jedoch eine ganze Reihe von Studien, die dieser Egoismus-Annahme widersprechen (z.B. Sears & Funk, 1990; Miller & Ratner, 1998; Bolton & Ockenfels, 2000).

Zweitens: Wie (makroökonomisch) effizient ist die vorgeschlagene Maßnahme? Hierbei versuchen ökonomische Laien als intuitive Ökonomen der Argumentationsweise von ökonomischen Experten oder Politikern zu folgen, die sich oftmals auf Konsequenzen der Maßnahmen auf den Staatshaushalt, auf das Wirtschaftswachstum und/oder auf die Arbeitslosigkeit beziehen (z.B. Eekhoff, 2002).

Drittens: Wie fair ist die vorgeschlagene Maßnahme? Haidt (2001) konnte zeigen, dass Gerechtigkeitsurteile intuitiv, schnell und ohne großen kognitiven Aufwand erreicht werden. Daher mögen Fairness-Urteile leichter zu erreichen sein als Effizienz-Urteile (z.B. im Hinblick auf Arbeitslosigkeit, Staatshaushalt, Wirtschaftswachstum). Eine Vielzahl von Studien zeigt, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Gerechtigkeit haben (für einen Überblick: Tyler, 1994). Darüber hinaus konnte in anderen Studien nachgewiesen werden, dass Menschen ein starkes Bedürfnis haben, sich selbst als fair und ethisch zu sehen (Fetchenhauer & Dunning, 2006).

In einer Studie von Fetchenhauer und Haferkamp (2006) mit $N=250$ Studierenden verschiedener Fachrichtungen wurden den Probanden insgesamt 44 verschiedene wirtschafts- und sozialpolitische Reformmaßnahmen vorgelegt (z.B. Streichung von Subventionen für den Agrarsektor, Einführung eines Mindestlohns in Höhe von 1.400 €, etc.). Die Ergebnisse zeigten, dass die Akzeptanz der unterschiedlichen Maßnahmen nahezu vollständig determiniert war durch das Fairnessurteil und weitgehend unabhängig von davon ist, welche makroökonomischen Konsequenzen die Probanden durch die jeweilige Maßnahme vermuten.

Wenn also die wahrgenommene Gerechtigkeit einer politischen Reformmaßnahme entscheidend ist, stellt sich die Frage, was eine Maßnahme zu einer gerechten bzw. fairen Maßnahme macht?

Zunächst sei darauf verwiesen, dass von Laien getroffenen Gerechtigkeitsurteile nicht einem reflektierten moralphilosophischen Urteil entspringen. Vielmehr werden sie von den Beurteilern oftmals intuitiv

getroffen, wobei Laien bei diesen Urteilen vor allem auf folgende moralische Intuitionen zurückgreifen:

Menschen neigen dazu, der „Do-no-harm Heuristik“ (Baron, 1995; Royzman & Baron, 2002) zu folgen, nach der es zu vermeiden gilt, anderen Personen durch eine Entscheidung / Handlung einen Schaden zuzufügen. Jenni & Loewenstein (1997) diskutierten den damit verbundenen „Identifiable victim effect“: Insbesondere, wenn es um den Schaden einzelner Personen oder Gruppen geht, die sich von der anonymen Masse abheben, wenden Menschen enorme Energien und finanzielle Ressourcen auf. Als z.B. die kleine Jessica McClure in einen Brunnenschacht gefallen war, spendeten Amerikaner noch Wochen nach ihrer Rettung insgesamt über 700.000 \$. Dagegen scheint es ungleich schwieriger, dass eine ähnliche Summe aus Spendengeldern zusammenkommt, „nur“, um in die Weiterentwicklung der Präventivmedizin für Kinder zu investieren – auch, wenn dies jedes Jahr hunderte Kinder vor dem Tod retten könnte.

Ein weiteres Phänomen ist der „Omission Bias“ (Ritov & Baron, 1990; Bazerman, Baron & Shonk, 2001; Baron & Ritov, 2004): In vielen Situationen kann sowohl das Treffen als auch das Nicht-Treffen einer Entscheidung zu negativen Konsequenzen führen. Menschen werten jedoch negative Konsequenzen aus Handlungen stärker als Konsequenzen aus Nicht-Handlungen. Pradel (2006) wies darauf hin, dass es beim Omission Bias in erster Linie darum geht, nicht in die persönliche Sphäre anderer Personen einzugreifen, was dazu führt, gar nicht zu handeln.

Ein anderer Aspekt, der auf die zugrunde liegende Moralität einer Entscheidung abzielt, wurde in einer Studie von Haferkamp & Fetchenhauer (2006) deutlich und lässt sich wie folgt zusammenfassen: Belohnen ist gut, Bestrafen ist schlecht. In der Studie wurden in einem between-subject-Design das inhaltlich gleiche Item in unterschiedlichem Framing zur Beurteilung vorgelegt: „Menschen mit Kinder sollten geringere Rentenbeiträge zahlen als

Menschen ohne Kinder“ (Zustimmung: 73 %, Ablehnung 27 %) versus „Menschen ohne Kinder sollten höhere Rentenbeiträge zahlen als Menschen mit Kindern“ (Zustimmung: 45 %, Ablehnung: 55 %). Gemäß aller ökonomischen Rationalitätsannahmen müssten sich die Zustimmungsquote der ersten Frage und die Ablehnungsquote der zweiten Frage zu 100 % aufsummieren; die Summe beträgt jedoch 128 %! Dies ist zurückzuführen auf die impliziten Urteilmoral: Geben ist seliger als Nehmen bzw. Belohnen ist gut, Bestrafen ist schlecht.

Ein anderer zu beobachtender „Cue“ zur Herstellung bzw. Beibehaltung von Gerechtigkeit lässt sich als „Status Quo-Bias“ beschreiben (Samuelson & Zeckhauser, 1988): Menschen haben eine Präferenz für die Aufrechterhaltung des Ist-Zustand – eine Änderung in jedwellige Richtung wird abgelehnt. Kahneman, Knetsch & Thaler (1986) beschreiben, dass der Ist-Zustand, – quasi im Sinne der normativen Kraft des Faktischen – als gerecht wahrgenommen wird: Was sich etabliert hat, wird auch gerecht sein.

In der bereits genannten Studie von Haferkamp & Fetchenhauer (in Vorbereitung) zeigte sich, dass die Probanden für die Beibehaltung des Renteneintrittsalters (65 Jahre) waren und nicht nur eine Erhöhung (do-no-harm), sondern auch eine Senkung des Renteneintrittsalters ablehnen (Status-Quo-Bias).

Ganz allgemein lässt sich feststellen, dass Ökonomen und Laien sich in der ihrem Urteil zugrunde liegenden (zumeist wahrscheinlich kaum bewussten) moralphilosophischen Orientierung unterscheiden.

Die meisten Menschen folgen intuitiv einer deontologischen Ethik, wie sie von Kant vertreten wurde: Grundlage der moralischen Bewertung einer Handlung sind danach die der Handlung zugrunde liegenden Motive und erst in zweiter Linie die aus der Handlung resultierenden Konsequenzen. Eine solche Ethik ist unter anderem die Grundlage unserer Rechtsprechung (die z.B. deutlich zwischen vorsätzlichem Mord und fahrlässiger Tötung unterscheidet), aber

auch die Erziehung kleiner Kinder („Du darfst Deinen kleinen Bruder nicht schlagen, er hat Deinen Turm nicht mit Absicht zerstört“).

Nahezu die gesamte Volkswirtschaftslehre beruht hingegen auf der Moralphilosophie des so genannten Utilitarismus. Gemäß einer solchen Position ist eine Handlung moralisch gut, wenn ihre Konsequenzen positiv sind (d.h. wenn ihre Konsequenzen von der Mehrheit aller Betroffenen positiv bewertet werden). Die Intention einer Handlung spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle. Diese Sichtweise kommt auch in Adam Smiths berühmter Metapher vom Markt als einer „unsichtbaren Hand“ zum Ausdruck. Die Idee der Marktwirtschaft besteht darin, dass durch den Egoismus jedes Einzelnen die Wohlfahrt Aller gesteigert wird.

Während für Ökonomen somit die Bewertung, auch die moralische Bewertung, einer wirtschaftspolitischen Maßnahme abgeleitet werden kann aus der Wünschbarkeit ihrer Effekte stehen für viele Laien marktwirtschaftliche Effizienz und Gerechtigkeit oftmals im Widerspruch zueinander – und entscheiden sie sich im Zweifel für diejenige Maßnahme, die ihnen am gerechtesten erscheint.

2.2.3 Selbstkontrollprobleme wirtschaftlichen Handelns

Weiter oben hatten wir darauf verwiesen, dass alle Menschen Probleme damit haben, in ihren Entscheidungen die langfristigen Konsequenzen ihres Handelns angemessen zu berücksichtigen. Dennoch aber unterscheiden sich Menschen in ihrer Fähigkeit zur Selbstregulation ihres eigenen Verhaltens.

Gottfredson und Hirschi (1990) sehen in einem Mangel an Selbstkontrolle die wesentlichste Ursache für kriminelles Verhalten, Drogensucht oder un stabile Erwerbskarrieren. Diese Argumentation ist wiederholt kritisiert worden, weil sie puritanische amerikanische Mittelschichtswerte absolut setzt und Abweichungen davon als defizitär definiert (siehe z.B. Fetchenhauer, Simon & Fetchenhauer, im Druck). Im Gegensatz zu Gottfredson und Hirschi haben zum

Beispiel Wilson und Daly (1997) aus evolutionspsychologischer Perspektive darauf aufmerksam gemacht, dass es unter der Bedingung einer instabilen sozialen Umwelt sehr adaptiv sein kann, die langfristigen Konsequenzen des eigenen Verhaltens zu ignorieren und z.B. frühzeitig Kinder zu bekommen.

Allerdings zeigt auch die moderne Persönlichkeitspsychologie, dass Menschen sich in ihrer Fähigkeit zum Belohnungsaufschub unterscheiden und dass es unter anderem diese Fähigkeit ist, die den sozioökonomischen Status eines Menschen determiniert. So ist das Persönlichkeitsmerkmal „Gewissenhaftigkeit“ (als ein Element der sogenannten „Big Five“ Persönlichkeitsfaktoren) in weiten Teilen als Synonym für ein hohes Maß an Selbstkontrolle zu verstehen. Eine Vielzahl an Studien zeigt, dass Gewissenhaftigkeit ein wichtiger Prädiktor von Schul-, Ausbildungs- und Berufserfolg ist, dessen Einfluss teilweise sogar wichtiger ist als der Einfluss kognitiver Fähigkeitsmaße (wie z.B. des Intelligenzquotienten) (Colquitt & Simmering, 1998; Barrick & Mount, 1991).

Dies bedeutet – auch wenn diese Aussage politisch nicht korrekt sein mag: Empfänger von wohlfahrtsstaatlichen Transferleistungen weisen weniger Selbstkontrolle und weniger Gewissenhaftigkeit auf als Menschen, die nicht auf solche Transferzahlungen angewiesen sind.

Dies bedeutet nicht, dass die sozialen Notlagen von Menschen gänzlich dadurch erklärt werden könnten, dass es den Betroffenen an Selbstkontrolle mangelt.

Dies bedeutet aber sehr wohl, dass der Erfolg von Maßnahmen fragwürdig ist, die einseitig auf die langfristige Verbesserung der Situation von Arbeitslosen und Sozialhilfeempfängern abzielen und dabei die Schwierigkeiten ignorieren, welche die Nutznießer solcher Maßnahmen haben, kurzfristige Widerstände bei der Erreichung eines langfristigen Ziels zu überwinden.

In diesem Zusammenhang sei auch auf die gegenwärtige Diskussion um die Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens verwiesen, bei dem allen Bürgern Deutschlands, unabhängig von ihrer sozialen Bedürftigkeit, ein monatliches Bürgergeld zur Verfügung gestellt werden soll. Die Idee eines solchen Bürgergeldes beruht zum einen auf dem Gedanken, dass durch seine Einführung erhebliche Verwaltungskosten gespart werden können, weil auf die Feststellung der Bedürftigkeit eines Antragsstellers weitgehend verzichtet werden kann. Zum anderen ist die Idee eines solchen Bürgergeldes jedoch auch von der Vorstellung getragen, dass dieses den Menschen in Deutschland die finanzielle Sicherheit gäbe, sich neue und innovative berufliche Existenzen aufzubauen oder sich ehrenamtlich bzw. kulturell zu engagieren. Auch wenn dies auf einen Teil der Empfänger eines bedingungslosen Grundeinkommens zutreffen mag, es steht zu befürchten, dass Menschen mit einem niedrigen Maß an „Gewissenhaftigkeit“ und Selbstkontrolle der Verlockung nicht werden widerstehen können, ihre Tage vor dem Fernseher oder im Internet zu verbringen (siehe hierzu auch Enste & Fetzenhauer, im Druck).

2.2.3.1 Exkurs: Nach uns die Sintflut?

Noch in einer anderen Weise sollte eine Psychologie des Wohlfahrtsstaats die Tatsache berücksichtigen, dass Menschen dazu neigen, die langfristigen Konsequenzen ihres Handelns zu vernachlässigen: Von Wirtschafts- und Sozialpolitikern ist immer wieder darauf aufmerksam gemacht worden, wie schwer es ist, Maßnahmen durchzusetzen, die heute mit Kosten und Einschnitten ins soziale Netz verbunden, langfristig jedoch notwendig sind. Dies betrifft zum Beispiel notwendige Reformen unseres Systems der Renten- oder der Pflegeversicherung, die derzeit im Umlageverfahren organisiert sind und deshalb aufgrund des demographischen Wandels in der Zukunft kaum finanzierbar sein werden.

Bei der Durchsetzung entsprechender Reformmaßnahmen haben Politiker damit zu kämpfen, dass die Bürger nur schwer motiviert werden können, Veränderungen und Einschnitte zu akzeptieren, die nicht ihnen selbst, sondern nachwachsenden Generationen zugute kommen. Diese ablehnende Haltung hat vermutlich auch damit zu tun, dass langfristige Folgen heutiger politischer Entscheidungen nicht nur zeitlich weit entfernt sind, sondern ihr Eintreten oftmals nicht sicher ist. Menschen werden fortwährend mit Vorhersagen von so genannten Experten konfrontiert, die zukünftige Entwicklungen vorhersagen: Aktienkurse, Wirtschaftswachstum, Arbeitslosenzahlen, Bevölkerungsentwicklungen. Viele dieser Vorhersagen treten allerdings niemals ein.

Ein Beispiel: Vor knapp 20 Jahren wurde das Thema „Waldsterben“ populär. Wären all' die dramatischen Vorhersagen der damaligen Zeit eingetreten, gäbe es in Deutschland heute keinen einzigen Baum mehr. Tatsächlich aber gibt es nach wie vor Wälder in Deutschland und sie sind nach wie vor grün. Mag sein, dass der deutsche Wald immer noch krank ist, aber gestorben ist er ganz sicher nicht.

Das Beispiel „Waldsterben“, obwohl willkürlich gewählt, hat dabei im Übrigen eine Reihe von Eigenschaften, die es durchaus typisch machen.

Vorhersagen von Experten werden dem breiten Publikum zumeist über die Medien vermittelt. Massenmedien aber entscheiden sich nicht zufällig dafür, welchen Experten sie zu einem bestimmten Thema einladen. Grundsätzlich gilt: je extremer die Vorhersage eines Experten, desto höher die Einschaltquoten. Dies bedeutet: wenn zu einem bestimmten Thema verschiedene Expertenmeinungen vorliegen, werden die Massenmedien jene Experten präsentieren, welche die extremsten Vorhersagen machen, so dass sich deren Vorhersagen im öffentlichen Bewusstsein durchsetzen.

Das bedeutet nicht, dass Prognosen für die Zukunft grundsätzlich nicht möglich sind und man sich deshalb gar nicht erst darauf ein-

lassen sollte. Sondern es bedeutet, dass die meisten ökonomischen Laien Probleme damit haben, die Qualität wissenschaftlicher Prognosen zu bewerten. Wenn man vielen Experten nicht trauen kann, dann traut man am Ende keinem Experten und kümmert sich nicht um die zukünftigen Konsequenzen heutiger Entscheidungen.

Dies gilt auch dann, wenn langfristige Vorhersagen im Prinzip durchaus möglich sind wie z.B. im Bereich der Demographie. Es ist heute sehr gut vorhersagbar, wie viele 30jährige es in 29 Jahren geben wird, zumindest sehr viel besser als es vorhersagbar ist, wer in der nächsten Bundesligasaison deutscher Fußballmeister wird (siehe zu diesem Problem auch Fetchenhauer, in Vorbereitung).

2.2.4 Soziale Vergleichsprozesse und die Effekte sozialer Ungleichheit

Weiter oben hatten wir darauf verwiesen, wie wichtig soziale Vergleichsprozesse für die (Lebens)Zufriedenheit von Menschen sind. Die erste systematische Studie hierzu wurde von Stouffer an amerikanischen Soldaten während des zweiten Weltkriegs durchgeführt (Stouffer et al., 1949). Hierbei ergab sich der zunächst überraschende Befund, dass Soldaten, die im amerikanischen Mutterland stationiert waren, eine niedrigere Zufriedenheit aufwiesen als Soldaten, die in Europa bzw. Asien hinter der Front ihren Dienst versahen. Die Erklärung Stouffers für diesen Befund: Die Soldaten in Europa und Asien verglichen ihre eigene Situation mit der Lage ihrer Kameraden an der Front. Die in der Heimat stationierten Soldaten verglichen ihre Situation mit der Lage von Zivilisten in ihrer Umgebung.

Eine ähnliche Logik könnte auch erklären, warum in den Jahren nach der Wende die Menschen in der ehemaligen DDR so unzufrieden waren mit ihrem Leben: Sie verglichen ihre Situation mit derjenigen der Menschen in Westdeutschland und kamen zu dem Schluss, dass es ihnen ökonomisch wesentlich schlechter gehe. Im Gegensatz dazu verglichen die Menschen in den anderen ehemaligen

Ostblockländern ihre Situation mit der Zeit während des Kommunismus (Lippl, 2003)

Aus dem Einfluss von sozialen Vergleichsprozessen auf die Lebenszufriedenheit von Menschen kann im übrigen gefolgert werden, dass Menschen in Ländern mit niedriger ökonomischer Ungleichheit glücklicher sein sollten als Menschen mit hoher ökonomischer Ungleichheit und zwar aus folgenden Gründen: Zum einen wissen wir aus der Prospect Theory (1979), dass Menschen Verluste stärker gewichten als Gewinne. Konkret: Es ist vielleicht ein ganz gutes Gefühl, zu den Wohlhabenden eines Landes zu gehören, aber es tut wirklich weh, ein „Habenichts“ zu sein. Zum anderen bedeutet ein hohes Maß an sozialer Ungleichheit, dass einige wenige Reiche sich ihres Wohlstands freuen können, aber sehr viele weniger Wohlhabende die Erfahrung machen, relativ arm zu sein.

In Übereinstimmung mit dieser Argumentation haben Alesina et al. (2004) zeigen können, dass die Lebenszufriedenheit negativ mit dem Ausmaß ökonomischer und sozialer Ungleichheit in Europa assoziiert ist. Was immer man aus ökonomischer Perspektive gegen das schwedische Wohlfahrtsstaatsmodell vorbringen mag: es bleibt eine Tatsache, dass die Menschen in Skandinavien zu den Glücklichsten der Welt gehören.

Von Frank (1985) ist übrigens darauf aufmerksam gemacht worden, dass der Wunsch „to keep up with the Joneses“ zum Teil erklärt, warum Menschen ihre langfristigen finanziellen Interessen vernachlässigen und sich stattdessen verschulden, um das geliehene Geld für demonstrativen Konsum auszugeben. Wie viel Geld ein Mensch bereits für seine Riesterreente angespart hat, ist sehr viel weniger sichtbar als der Besitz teurer Autos, Uhren oder Elektronikartikel. Wenn Menschen darum bemüht sind, durch ihren Konsum ihren relativen Wohlstand zu demonstrieren, so steht dieses Bedürfnis oftmals im Gegensatz zu ihren langfristigen Interessen.

Eine weitere wichtige Schlussfolgerung aus der Tatsache, dass nicht unser absoluter, sondern unser relativer Wohlstand unsere Lebenszufriedenheit determiniert, besteht im Übrigen darin, dass es wenig hilft, Sozialhilfeempfänger darauf hinzuweisen, ihr Einkommen sei höher als das der meisten Menschen in der dritten Welt. Die empfundene Deprivation, in einer weitgehend an demonstrativen Konsum orientierten Gesellschaft nicht mithalten zu können, führt zu echtem und keineswegs nur vorgeschobenem Leiden. Ein Beispiel: Natürlich müssen zu einem Kindergeburtstag nicht alle Freunde ins Kino und anschließend zu McDonald's eingeladen werden, aber wenn dies die informelle Norm ist, fällt es schwer dagegen zu verstoßen und in der eigenen Sozialwohnung einen Kindergeburtstag mit Topfschlagen und selbstgebackenem Marmorkuchen zu feiern.

Ein anderer Gedanke: In Deutschland wird von Besserverdienenden oftmals beklagt, Deutschland sei eine „Neidgesellschaft“, in der den Erfolgreichen ihre Erfolge nicht gegönnt würden. Das mag wohl sein, aber die Erfolgreichen können sich nur deshalb an ihrem Erfolg freuen, weil sie erfolgreicher sind als die meisten Anderen in ihrer Gesellschaft. Mit anderen Worten: Die Lebenszufriedenheit von Zahnärzten, Unternehmensvorständen oder Investmentbankern speist sich auch aus der Tatsache, dass es so viele gibt, die es nicht geschafft haben, Zahnarzt, Unternehmensvorstand oder Investmentbanker geworden zu sein (Frank, 1985).

2.2.5 Arbeiten, um zu leben, oder doch leben, um zu arbeiten?

Weiter oben wurde bereits darauf hingewiesen, dass Arbeit – im Gegensatz zu Annahmen der neo-klassischen Ökonomik – keineswegs immer nur ein Übel ist, sondern auch die Funktion hat, einem Leben Sinn und Bedeutung zu vermitteln.

Vor diesem Hintergrund ist darauf hinzuweisen, dass die Not der immer noch ca. dreieinhalb Millionen Arbeitslosen in Deutschland keineswegs primär in ihren beschränkten finanziellen Mitteln zu

suchen ist, sondern vielmehr darin, dass sie aus einem zentralen Lebensbereich unserer Gesellschaft ausgeschlossen sind (Winkelmann & Winkelmann, 1995).

Menschen sind von Natur aus aktive Wesen, die es nach Aktivität und Betätigung drängt. Scitovsky (1976) hat in diesem Zusammenhang bereits vor 30 Jahren zwischen „Comfort“ und „Pleasure“ unterschieden. „Comfort“ im Sinne einer weitgehend passiven Untätigkeit macht Menschen nur für kurze Zeit zufrieden, führt auf Dauer aber zu Missmut und Depression. Wahre Befriedigung („Pleasure“) können Menschen nur erleben, wenn sie Herausforderungen angehen und diese auch erfolgreich bewältigen. Glücklich sind Menschen nur, wenn sie einen tieferen Sinn in ihrem Leben erfahren und sich als wichtiger Teil eines großen Ganzen empfinden.

Dies bedeutet: Es macht Menschen keineswegs glücklich, wenn sie vom Staat mit Sozialtransfers versorgt werden und ihre Tage untätig vor dem Fernseher verbringen.

2.3 Dilemmata wohlfahrtsstaatlicher Regelungen aus psychologischer Perspektive

Aus unserer Übersicht von empirischen Befunden und theoretischen Überlegungen sollte deutlich geworden sein, dass der Gegenstand einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats vielschichtig und komplex ist. Dies gilt in mindestens ebenso hohem Maße für die Wirkungen, die wohlfahrtsstaatliche Institutionen für den Hilfeempfänger, aber auch für die Gesellschaft im Allgemeinen haben. Wie schwierig es ist, a priori die Konsequenzen einer wohlfahrtsstaatlichen Regelung einzuschätzen soll im Folgenden anhand der Diskussion einiger hiermit notwendig verknüpfter Dilemmata verdeutlicht werden.

2.3.1 Die objektive Feststellung von Bedürftigkeiten

Das Anrecht auf wohlfahrtsstaatliche Transfers ist in aller Regel an Kriterien objektiver Bedürftigkeit gebunden. Diese festzustellen ist aber oftmals außerordentlich schwierig. Beispiel: Die arbeitslose Frau A wohnt mit dem erwerbstätigen Herrn E in einer Wohnung. Laut den offiziellen Angaben von Frau A handelt es sich hierbei lediglich um eine Wohngemeinschaft, ohne dass zwischen Frau A und Herrn E eine intime Beziehung bestehe. Das Sozialamt aber vermutet, dass Frau A und Herr E durchaus ein Paar sind und streicht Frau A deshalb das Arbeitslosengeld II.

Grundsätzlich sind hierbei zwei Arten von Fehlern denkbar: Der erste mögliche Fehler besteht darin, einer objektiv bedürftigen Person Leistungen zu verweigern. Der zweite mögliche Fehler besteht darin, Bürgern Sozialleistungen zukommen zu lassen, obwohl objektiv keine Bedürftigkeit vorliegt.

Dieses Problem ist jedem Sozialwissenschaftler aus der Statistik bekannt: Wenn man nicht in der Lage ist, beide Fehlerarten vollständig auszuschließen ergibt sich das Dilemma, dass eine Verringerung der Wahrscheinlichkeit des einen Fehlers immer einher geht mit einer Erhöhung der Wahrscheinlichkeit des anderen Fehlers.

Dieses Problem stellt sich umso schärfer, wenn die objektive Notlage eines Menschen in seiner subjektiven Befindlichkeit begründet liegt (z.B. wenn Menschen aufgrund eines „Burn-out Syndroms“ nicht mehr in der Lage sind, einer geregelten Berufstätigkeit nachzugehen). Wie soll dann entschieden werden, ob tatsächlich eine Notlage vorliegt?

Die Antwort auf diese Frage wird auch davon abhängen, wie man soziale Notlagen ganz allgemein attribuiert. Sind „Schwache, Arme und Kranke“ die unschuldigen Opfer der Gesellschaft (bzw. des Schicksals) oder haben sie ihre Notlage in der Regel selber zu verantworten? Die Haltung zu dieser Frage wird in hohem Maße beein-

flussen, welche wohlfahrtsstaatlichen Regelungen eine Person präferiert. Dies wird zum einen gelten für einen Bürger, der bei der Wahl einer bestimmten politischen Partei seine Stimme gibt, aber auch für einen Psychologen, der sich mit dieser Fragestellung beschäftigt.

2.3.2 Die Linderung akuter Not und die Motivation zur Vermeidung zukünftiger Notlagen

Ein weiteres Problem wohlfahrtsstaatlicher Regelungen besteht darin, dass die Linderung akuter Not dazu führen kann, die Motivation zur Vermeidung zukünftiger Notlagen zu senken. In der Versicherungswirtschaft wird dieses Problem als „Moral Hazard“ bezeichnet (Arrow, 1963; Pauly, 1968; Zeckhauser, 1970). Viele Studien zeigen, dass nach dem Abschluss einer Versicherung die Wahrscheinlichkeit des Eintretens von Schadenfällen ansteigt (Krüger, 1990; Cummins & Tennyson, 1996). Auf den Wohlfahrtsstaat übertragen bedeutet dies, dass Menschen weniger motiviert sein werden, eine Bedürftigkeit von wohlfahrtsstaatlichen Transferzahlungen zu vermeiden, je umfassender diese Sozialleistungen sind. Ein Beispiel: Wenn ein Arbeitnehmer aus gesundheitlichen Gründen dauerhaft nicht mehr erwerbstätig sein kann, erhält er eine Erwerbsminderungsrente. Diese beträgt in Deutschland im Durchschnitt lediglich 30 % des vormaligen Bruttoeinkommens. In den Niederlanden gab es hingegen über viele Jahre hinweg eine Regelung, nach der Frühpensionäre 60% bis 70% ihres vormaligen Nettoeinkommens als Frühpension erhielten (und zwar unabhängig vom Vorliegen einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung). Die Konsequenz: Während in der Bundesrepublik nur ca. 5 % der unter 65jährigen eine Berufsunfähigkeitsrente beziehen, sind es in den Niederlanden ca. 15 % (SHARE, 2005).

2.3.3 Wohlfahrtsstaat versus Freiheit?

Eine mögliche Kritik am Wohlfahrtsstaat, die vor allem von Ökonomen angeführt wird, besteht darin, dass viele Regelungen auf Zwangsmaßnahmen beruhen und deshalb eine Entmündigung der

Bürger darstellen (Glaeser, 2006). So ist z.B. jeder Arbeitnehmer gesetzlich verpflichtet, Beiträge für die Arbeitslosen-, Kranken- und Rentenversicherung zu zahlen. Dies bedeutet: Der Staat glaubt besser als seine Bürger zu wissen, was gut für diese ist und zwingt sie, das nach Meinung des Staates Richtige zu tun. Viele dieser Regelungen haben einen unmittelbaren Bezug zu den weiter oben diskutierten Selbstkontrollproblemen: Der Staat hilft durch gesetzliche Regelungen den Bürgern, ausreichend Vorsorge für Krankheit, Arbeitslosigkeit und Rentenalter zu treffen und die hierfür notwendigen Gelder nicht stattdessen für sofortigen Konsum auszugeben. Dieses Sozialstaatsmodell wird als "Paternalismus" bezeichnet, weil der Staat wie ein guter "Vater" für seine Bürger sorgt. Auch wenn solche wohlfahrtsstaatlichen Zwangsmaßnahmen in hohem Maße empirisch bewährt haben ist dennoch darauf hinzuweisen, dass sie eine Einschränkung der Entscheidungsfreiheit des Einzelnen darstellen. Von Loewenstein und Haisley (in press) werden allerdings Maßnahmen im Sinne eines "Light Paternalism" diskutiert, die dem Einzelnen keinerlei Freiheiten nehmen und dennoch dafür sorgen, rationales und vorausschauendes Verhalten zu unterstützen. Ein Ansatzpunkt hierbei liegt darin, den "Default" bestimmter Regelungen so zu setzen, dass die langfristigen Interessen der Betroffenen maximiert werden, gleichzeitig aber dem Bürger die Möglichkeit zu geben, diese Voreinstellung jederzeit nach Belieben zu verändern. Ein Beispiel hierfür sind Einzahlungen in betriebliche Zusatzrenten.

2.3.4 Wohlfahrtsstaat versus Verantwortung und Eigeninitiative

Ein weiteres Dilemma wohlfahrtsstaatlicher Regelungen besteht darin, dass diese u.U. dazu führen, die Eigeninitiative und die Eigenverantwortung von Menschen zu unterminieren, die auf den Erhalt wohlfahrtsstaatlicher Transferzahlungen angewiesen sind. Buchanan (2005) hat hierzu den Begriff des „Parentalismus“ geprägt und bezeichnet damit die Bereitschaft von Menschen, sich freiwillig in die Obhut eines paternalistischen Staates zu begeben. Laut Buchanan

vermeiden viele Menschen geradezu die Verantwortung für ihr eigenes Leben und begeben sich stattdessen lieber in die Abhängigkeit wohlfahrtsstaatlicher Transfers bzw. eines starken Staates. In früheren Zeiten hätte man diesen Gedanken Buchanans wahrscheinlich psychoanalytisch als ein Beispiel von Regression bezeichnet. Schon Abraham Lincoln hat angemerkt: „Man hilft den Menschen nicht, wenn man für sie tut, was sie selbst tun können.“

In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass der Erhalt wohlfahrtsstaatlicher Leistungen oftmals mit Prozessen des Modelllernens verbunden ist. So wird z.B. das Wissen zum Umgang mit Arbeitslosigkeit und dem Erhalt von Sozialhilfe in vielen Familien von den Eltern an ihre Kinder weitervermittelt (Knost, 2001).

Den Prozess, in dem viele Empfänger von Sozialhilfe und Arbeitslosigkeit sich in ihrem Dasein einrichten, erinnert im Übrigen an das Konzept der „resignativen Arbeitszufriedenheit“ von Bruggemann et al. (1975). Laut Bruggemann et al. gewöhnen sich viele Arbeitnehmer an ihre objektiv (und zunächst auch subjektiv) unbefriedigende Situation, um sich im Sinne einer Reduktion kognitiver Dissonanz mit dem abzufinden, was nach ihrer Einschätzung doch nicht zu ändern ist.

Von Enste und Fetchenhauer (im Druck) wird darauf hingewiesen, dass eine der wesentlichen Aufgaben des Wohlfahrtsstaats darin besteht, seinen Leistungsempfängern die nötige Kompetenz und die nötigen Anreize zu geben, sich aus ihrer misslichen Situation selber wieder zu befreien. Als einen Bereich, in dem solche Anreize systematisch fehlen, diskutieren Enste und Fetchenhauer die Tatsache, dass die Empfänger von Arbeitslosengeld II netto oftmals kaum einen Einkommenszuwachs erzielen, wenn sie aus der Arbeitslosigkeit in eine Ganztätigkeit wechseln.

Von Helmut Schmidt ist der deutsche Wohlfahrtsstaat bereits vor vielen Jahren als „soziale Hängematte“ bezeichnet worden. Dieses Bild legt den Eindruck nahe, jene in der sozialen Hängematte

machten sich auf Kosten der Mehrheit der Bevölkerung ein „schönes Leben“. Die Tatsache, dass Sozialhilfeempfänger sehr viel weniger mit ihrem Leben zufrieden sind als Berufstätige, selbst wenn diese einer nur schlecht bezahlten Tätigkeit nachgehen, zeigt, dass dieses Bild von Helmut Schmidt in die Irre führt.

Enste und Fetchenhauer (im Druck) sprechen im Gegensatz dazu von „Wohlfahrtsstaatskäfigen“. Nach ihrer Meinung führen viele staatliche Eingriffe dazu, dass Menschen sich in immer stärkerem Maße an Transferzahlungen gewöhnen und sich dann ähnliche Folgewirkungen einstellen wie sie bei Tieren zu beobachten sind, die im Zoo gehalten werden. Auf der einen Seite geht es diesen Tieren sehr gut: Sie werden regelmäßig gefüttert und versorgt und im Falle einer Krankheit kommt ein Tierarzt. Aber die Käfighaltung im Zoo führt dazu, dass diese Tiere verlernen, selbständig für sich zu sorgen und in der freien Wildbahn zu überleben. Am Ende muss man den Käfig noch nicht einmal mehr abschließen. Selbst wenn man ihnen die Freiheit anbietet, bleiben diese Tiere lieber in der Gefangenschaft des Zoos.

2.4 Zusammenfassung

Dieser Artikel stellte den Versuch dar, so etwas wie die Umrisse einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats zu skizzieren. Das Menschenbild, welches die Psychologie einer Analyse wohlfahrtsstaatlicher Regelungen zugrunde legt, ist sehr viel komplexer als das Menschenbild des homo oeconomicus.

Dies führt dazu, dass die Annahmen der Psychologie sehr viel realistischer erscheinen als die Verhaltensannahmen der Ökonomie. Andererseits aber führt die Differenziertheit, anhand dessen Psychologen menschliches Denken, Fühlen und Handeln erklären, dazu, dass auf Aggregatebene kaum Vorhersagen über die Effekte

bestimmter wirtschafts- und sozialpolitischer Maßnahmen getroffen werden können.

Vor diesem Hintergrund bleibt festzustellen, dass für eine Psychologie des Wohlfahrtsstaats noch viel zu tun bleibt. Neben einer Klärung ihrer theoretischen Grundannahmen besteht eine wesentliche Aufgabe deshalb darin, die empirische Datenbasis zu verbreitern, aufgrund derer Aussagen getroffen werden können über die Effekte wohlfahrtsstaatlicher Regelungen bei denen, die von diesen Regelungen profitieren. Ein weiteres wichtiges Forschungsfeld besteht darüber hinaus in der empirischen Analyse der Frage, wovon es abhängt, ob Menschen bereit sind, durch ihre Steuern und Abgaben wohlfahrtsstaatliche Regelungen zu finanzieren, auch wenn sie selber nicht in den Genuss dieser Regelungen kommen.

Viel zu tun also.

Es bleibt zu hoffen, dass die hier versammelten Beiträge einen ersten theoretischen und empirischen Grundstock einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats darstellen.

3. Gerechtigkeit und Steuersysteme – Wenn ökonomische Laien Finanzminister wären

3.1 Die Fragestellung

Was ist ein „ideales“ Steuersystem? Insbesondere in den letzten 10 Jahren gab es diverse Studien, die sich mit der Optimierung von Steuersystemen aus politischer Sicht beschäftigt haben. Hierbei geht es oftmals um mögliche Komplexitätsreduktionen oder um Wege zur Verhinderung von Schattenwirtschaft, Steuerflucht und Steuerhinterziehung (z.B. Schneider & Enste, 2000; Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996).

Daneben gab es eine Vielzahl von Studien über die Optimierung von Steuersystemen aus ökonomischer Sicht, die auf rationalen Entscheidungsmodellen beruhen. Hier geht es beispielsweise um die Frage, welche Rolle Aufdeckungswahrscheinlichkeiten und Sanktionen bei der Entscheidung spielen, Steuern zu hinterziehen oder nicht (z.B. Allingham & Sandmo, 1972; Becker, 1968; Andreoni et al., 1998).

Ein wesentlich geringerer Teil der Studien hat sich mit Steuergesetzgebung aus psychologischer Sicht beschäftigt (z.B. Kirchler, 2007), um Determinanten von Verhalten im Steuerkontext (vor allem Steuerhinterziehung und Steuerflucht) zu erklären: Persönliche und soziale Normen, das Verhältnis der Bürger zu staatlichen Institutionen bzw. zu Steuerbehörden und die wahrgenommene distributive und prozedurale Gerechtigkeit sowie das Verständnis der Bürger über Steuersachverhalte sind hier relevante Einflussfaktoren (z.B. Schmolders, 1960; Kirchler, Maciejovsky & Schneider, 2003). Aber auch wenn Studien auf psychologische Aspekte des Steuerverhaltens abzielen, erfolgt die Untersuchung dieser Konstrukte in einer Vielzahl von Studien nahezu ausschließlich mit dem Ziel, Steuerhinterziehung, Steuerflucht bzw.

gesetzkonformes Handeln („Steuer-Compliance“) zu erklären (z.B. Weigel, Hessing & Elffers, 1987). Was Menschen konkret unter einer gerechten Verteilung von Steuerlasten verstehen, wird oftmals nur randständig behandelt.

3.1.1 Das Experiment

Das Ziel der vorliegenden Studie bestand darin, herauszufinden, welche Art von Steuersystem ökonomische Laien bevorzugen würden, wenn sie es selbst gestalten könnten, und unter Rückgriff auf welche Art von Argumenten sie ihre individuell präferierte Ausgestaltung begründen. Dafür luden wir $N=109$ Vpn ein, in einem computerbasierten Szenario in die Rolle des Finanzministers eines fiktiven Landes zu schlüpfen, eine bestimmte Steuersumme auf die Bevölkerung aufzuteilen und diese Lösung dann zu begründen.

Die Studie untersucht erstens, wie progressiv das von den Vpn geschaffene Steuersystem ist. Zweitens wird geprüft, ob bei Verteilungsfragen im Steuerkontext neben vermutlich nahe liegenden Gerechtigkeitsaspekten noch andere Aspekte eine Rolle spielen. Drittens geht es darum, inwiefern von der Art der Begründung auf die Progressivität des Steuersystems geschlossen werden kann.

Das explorative Design der Studie entstand vor dem Hintergrund, laienökonomische Überlegungen im Hinblick auf die Progression von Steuersystemen sichtbar zu machen. Daher spielt die Verknüpfung der geschaffenen Steuerlösungen mit den inhaltsanalytisch auszuwertenden qualitativen Daten (Begründungen) eine wichtige Rolle. Auch im Rahmen einer Politikberatung dürfte es von Interesse sein, die „Sprache der Bürger“ zu kennen, um angestrebte Veränderungen im Steuerkontext wählergerecht und stimmenmaximierend platzieren zu können.

3.1.2 Die Progressivität von Steuersystemen

Wenn es um Progressionsstufen im Einkommenssteuersystem geht, sind grundsätzlich folgende Modelle denkbar: Verschiedene Ausprä-

gungen von progressiven Steuermodellen (steigende Steuersätze mit höherem Einkommen), sog. „Flat Tax“ Steuersysteme mit konstanten Steuersätzen, regressive Systeme (sinkende Steuersätze mit höherem Einkommen) bzw. eine Kopfsteuer (gleiche absolute Steuerbeträge für alle Einkommensgruppen).

Wie haben bisherige Studien versucht, die Präferenzen im Hinblick auf die Progressivität von Steuersystemen zu erfassen?

In einer Studie von Seidl & Traub (2001) wurden die Vpn zunächst allgemein nach ihrer Zustimmung zu bestimmten Besteuerungsgrundsätzen befragt (z.B.: Alle zahlen gleichen Betrag unabhängig vom Einkommen; gleicher Prozentsatz vom Einkommen; mit Einkommen steigender Prozentsatz bzw. mit Einkommen sinkender Prozentsatz). Anschließend wurden die Vpn gebeten, selbst Steuerbeträge für verschiedene Einkommenshöhen festzulegen. Hierbei zeigte sich allerdings, dass die selbst gewählten Steuersätze oftmals nicht konsistent mit den abstrakten Äußerungen zu den verschiedenen Besteuerungsgrundsätzen waren.

In einer Studie von Roberts, Hite, & Bradley (1994) äußerten viele Vpn den Wunsch, dass reichere Personen mehr Steuern zahlen als Personen mit einem geringeren Einkommen. Dies ist jedoch sowohl im progressiven Steuermodell als auch im Flat Tax-Modell der Fall; die Unterscheidung zwischen steigenden Steuersätzen und steigenden absoluten Beträgen wird dabei nicht automatisch mitgedacht. Bei abstrakten Fragen zur Präferenz für verschiedene Steuersysteme (bei Erläuterung der Modelle, z.B. Progressiv = Steuersatz steigt mit steigendem Einkommen, „Flat Tax“ = Steuersatz ist gleich für alle Einkommenshöhen, etc.) wird ein progressives Steuermodell bevorzugt. Gibt man den Vpn aber mit konkreten Einkommenshöhen versehene Beispiele zur Beurteilung vor, kam es in der Studie von Roberts, Hite & Bradley zu einer Präferenzumkehr und 2/3 der Vpn bevorzugten eine Besteuerung, die einem Flat Tax Modell entsprechen würde. McCaffery & Baron (2004) kamen zu ähnlichen

Befunden und bezeichneten dies als metrischen Effekt: Versuchspersonen präferieren eine höhere Progression, wenn Steuern in Prozent ausgedrückt werden im Vergleich zu einem Szenario, in welchem Steuern in absoluten Beträgen ausgedrückt werden (dann eher Flat Tax).

Festzuhalten im Zusammenhang mit den genannten Studien ist Folgendes: Aufgabe der Vpn war es, abstrakte Steuersysteme oder vorgegebene Verteilungen ex-post im Hinblick auf Fairness zu beurteilen. In diesen Studien wurde so ein kognitiver Rahmen gebildet, innerhalb dessen die Vpn urteilen konnten oder ein Priming vorgegeben, vor dessen Hintergrund eine vorgegebene Steuerlösung beurteilt oder verbessert werden sollte.

Um zu verhindern, dass schon das Studiendesign oder die Formulierungen einen Einfluss auf die Einstellungsbildung der Vpn haben, wurden in der vorliegenden Studie Framing- oder Primingeffekte vermieden. Das Ziel war, herauszufinden, was ökonomische Laien unter einem „idealen“ Steuersystem verstehen, wenn sie *nicht* durch eine vorgegebene Steuerverteilung vorgeprägt werden, sondern sie ohne Vorgaben selbst ein optimales Steuersystem entwickeln können. Ferner wurde darauf verzichtet, Fairness als relevanten Entscheidungsmaßstab vorzugeben.

3.1.2 Hintergründe von Verteilungsentscheidungen im Steuerkontext

Steuersysteme sind komplex und in ihren Wirkungsweisen schwer zu verstehen. So ist man sich auch in ökonomischen und politischen Expertenkreisen oftmals nicht einig über die Wirkungsweisen verschiedener Steuersysteme (z.B. Schmolders, 1959; Musgrave, Musgrave & Kullmer, 1994). Ebenso beruhen Argumentationen oftmals auf verschiedenen (theoretischen) Perspektiven und Zielen, so dass kein „Common Sense“ darüber besteht, was unter einem „guten“ Steuersystem zu verstehen ist. So erscheint es wenig verwunderlich, dass viele Menschen sich nicht kompetent im Bereich Steuern fühlen.

Furnham (2005) konnte zeigen, dass insbesondere jüngere Menschen über wenig Wissen in diesem Feld verfügen; aber auch Erwachsenen mangelt es an Verständnis.

Nähert man sich der Frage, welche Steuerlösungen Durchschnittsbürger als „ökonomische Laien“ präferieren und wie sie dazu kommen, sind daher Entscheidungsheuristiken von Relevanz, anhand derer ein hoher kognitiver Aufwand vermieden und eine kognitive Komplexitätsreduktion erreicht werden kann (Tversky & Kahneman, 1974).

Eine Möglichkeit ist in diesem Zusammenhang, „Fairness“ als Entscheidungsheuristik zu nutzen. Haidt (2001) konnte zeigen, dass Gerechtigkeitsurteile intuitiv, schnell und ohne großen kognitiven Aufwand erreicht werden können und dass Menschen sich in der Lage fühlen, zu beurteilen, ob etwas fair oder unfair ist. Eine Vielzahl von Studien zeigte, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Gerechtigkeit haben (für einen Überblick: Tyler, 1994). Darüber hinaus konnte nachgewiesen werden, dass Menschen ein starkes Bedürfnis haben, sich selbst als fair und ethisch zu sehen (Fetchnauer & Dunning, 2006).

Wendet man sich der Frage zu, was unter einem fairen und gerechten Steuersystem zu verstehen ist, steht vor Allem die Verteilung einer Steuersumme unter den Bürgern verschiedener Einkommensklassen im Fokus der Betrachtung – d.h. es geht um distributive Gerechtigkeit. Die sonst auch wichtigen Aspekte der prozeduralen Fairness oder der Austauschgerechtigkeit zwischen Staat und Bürgern (Staatliche Leistungen gegen Steuern) sind separat zu thematisieren und stehen nicht im Fokus der vorliegenden Studie.

3.1.3.1 Gerechtigkeit als „naiver Theorieersatz“: Prinzipien der Gerechtigkeit und ihre Realisation im Steuersystem

In der distributiven Gerechtigkeitsforschung können bei Aufteilungsentscheidungen von knappen Ressourcen drei Prinzipien unterschieden werden: Das Bedürfnisprinzip, das Leistungs- bzw. Beitragsprinzip und das Gleichheitsprinzip (Deutsch, 1975).

In der Regel überwiegt in Wirtschaftsbeziehungen das Prinzip der Beitragsgerechtigkeit, das jedem den – seinen Investitionen entsprechenden – Anteil am Ergebnis zusichert (vgl. Adams, 1965; Walster et al., 1978).

Bezogen auf den Steuerkontext könnte dieses Gerechtigkeitsprinzip im Zusammenhang mit Flat Tax Systemen relevant sein, in welchen jede Geldeinheit Einkommen mit demselben Steuersatz belegt wird.

Nach dem Bedürfnisprinzip sind Verteilungen gerecht, in denen auch einkommensschwächere Personen geschützt werden, so dass sichergestellt wird, dass ihre grundlegenden Bedürfnisse abgedeckt sind. Hier könnte man argumentieren, dass Personen, die dieses Prinzip anwenden, ein Steuersystem bevorzugen, in welchem einkommensschwache Personen weitgehend von Steuern befreit sind.

In Bezug auf das Gleichheitsprinzip ist die Zuordnung zu einem Steuersystem keinesfalls eindeutig: Soll Gleichheit im Hinblick auf die Nettoeinkommen erzielt werden, würde dies in einem stark progressiven Modell enden; Gleichheit der Steuersätze bedeutete ein Flat Tax System, und Gleichheit der absoluten Steuerbelastung (Kopfsteuer) hieße ein degressives Steuermodell.

Fischer & Mörsch (1999: 28) beschreiben das „Prinzip der vertikalen Gerechtigkeit“ im Steuerkontext dadurch, dass die steuerliche Belastung mit zunehmender Opferfähigkeit des Individuums steigen sollte. Dies führe zu einer starken Umverteilung, so dass sich Gleichheit in dieser Perspektive auf die Angleichung der resul-

tierenden Nettoeinkommen bezieht. Durch den Verzicht der Leistungsfähigeren auf einen steigenden Anteil ihres Leistungsertrages soll sozialer Frieden gesichert werden.

Das Beitragsprinzip ließe sich unter Beibehaltung der Besteuerung nach Opferfähigkeit nur herstellen, wenn subjektiv in den Augen der Leistungsfähigeren (Reichen) und steuerlich stärker Belasteten eine direkte Beziehung zwischen den hohen Steuerzahlungen einerseits und einem erhöhten persönlichen Nutzen zumindest bei einigen wichtigen öffentlichen Gütern erkennbar wäre (Kontingenzerleben) (siehe hierzu auch Liebig & Schupp, 2007).

3.1.3.2 Eine alternativ Entscheidungsheuristik: Argumentation über makroökonomische Zielerreichung

Eine weitere denkbare Entscheidungsheuristik ist, der Argumentationsweise von ökonomischen Experten oder Politikern zu folgen. Wenn Ökonomen über Steuersysteme debattieren, beziehen sie sich häufig auf die Konsequenzen, die sich ihrer Meinung nach für den Staatshaushalt bzw. die Staatsverschuldung ergeben, oder auf Anreize, Arbeit auf dem Arbeitsmarkt anzubieten oder sie argumentieren über Anreize, die von einem bestimmten Steuersystem auf den Konsum, die Produktion und auf das Wirtschaftswachstum im Allgemeinen ausgehen (z.B. Eekhoff, 2002). Zusammenfassend kann man sagen, dass Ökonomen vor Allem makroökonomische Ziele verfolgen und ein Steuersystem dann für gut halten, wenn es geeignet ist, diese Ziele auch zu erreichen.

In Bezug auf die vorliegende Studie stellt sich also die Frage, ob die Vpn bei der Begründung ihrer geschaffenen Steuermodelle zum Beispiel darüber argumentieren, dass dieses System geeignet ist, die Abwanderung von Leistungsträgern zu verhindern, Wachstum zu ermöglichen und Arbeitsplätze zu sichern.

Liebig & Schupp (2007) weisen darauf hin, dass marktwirtschaftlicher Erfolg nicht zuletzt darauf beruht, dass Leistungsanreize

durch gleiche Belohnung von Leistung geschaffen werden. So ließe sich die Hypothese ableiten, dass rein makroökonomische Überlegungen eher zu einem wenig progressiven Steuersystem führen.

Wie plausibel ist es, dass die Vpn als ökonomische Laien ebenso wie Ökonomen überlegen, inwiefern ein Steuersystem geeignet ist, makroökonomische Ziele zu erreichen?

Williamson & Wearing (1996) zeigten, dass Laien eigene kognitive Modelle über ökonomische Zusammenhänge entwickeln und einfache fiskalische Zusammenhänge verstehen. So waren sich die Befragten bspw. bewusst, dass bei niedrigeren Steuersätzen durch geringere Steuereinnahmen weniger staatliche Transferleistungen zu erwarten sind als bei höheren Steuereinnahmen. Aber nur wenige Personen zeigten sich in der Lage, Verbindungen einzelner ökonomischer Sachverhalte untereinander herzustellen oder komplexe Wirkungsketten abzuleiten. So dürfte es für ökonomische Laien alles andere als trivial sein, die ökonomische Effizienz verschiedener Steuerlösungen zu beurteilen.

Nichtsdestotrotz entwickeln ökonomische Laien bei der Wahrnehmung und Beurteilung ihrer ökonomischen Umgebung so genannte Lientheorien. Diese Theorien kommen teilweise intuitiv zustande, sie beruhen auf Beobachtung, persönlichen Erfahrungen, zwischenmenschlichen Beziehungen und beschreiben, „how things work“ (Furnham 1988, S.19). Lientheorien sind im Allgemeinen weniger strukturiert als das Wissen von Experten, sowie stärker geprägt von persönlichen Neigungen; nichtsdestotrotz können sie als Grundlage dienen, um Auswirkungen bestimmter Steuermodalitäten einzuschätzen und diese sodann zu bewerten.

Wenn es allerdings mit hohem kognitiven Aufwand verbunden ist, Auswirkungen bestimmter Steuersysteme auf makroökonomische Effizienzgrößen (z.B. Wirtschaftswachstum, Arbeitsmarkt) einzuschätzen, erscheint es unplausibel, dass ökonomische Laien der Argumentationsweise der ökonomischen Experten folgen. Kognitiv

weniger aufwändige Gerechtigkeitsurteile dürften dann eine stärkere Rolle spielen als Urteile ökonomischer Effizienz.

Da aus der Anwendung von Gerechtigkeitsprinzipien aufgrund der heterogenen Interpretationsmöglichkeiten keine eindeutige Hypothese über die Präferenz für ein bestimmtes Steuersystem abgeleitet werden kann, ist ein weiteres Ziel der vorliegenden Studie, zu prüfen, welche Argumentationsmuster sich in den Begründungen der Vpn für ihr geschaffenes „ideales“ Steuersystem finden lassen und wie diese mit den geschaffenen Steuermodellen zusammenhängen.

3.2 Methodik

Die Teilnehmer der Studie waren $N=109$ Studierende der Universität zu Köln (39 Männer und 67 Frauen, 3 ohne Angabe; Alter $M = 22.8$ Jahre, $SD = 3.34$, Range = 19-42 Jahre). $N=31$ Vpn studierten an der Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät, $N=75$ Vpn kamen aus verschiedenen anderen Fachrichtungen ($N=3$ ohne Angabe).

In einem computerbasierten Szenario übernahmen die Vpn die Rolle des Finanzministers eines fiktiven Landes mit 100 Einwohnern. In einer schrittweisen Erklärung wurde den Vpn mitgeteilt, dass diese 100 Einwohner sich auf 5 Einkommensgruppen verteilen. Von der untersten zur höchsten Einkommensgruppe wurde das durchschnittliche monatliche Bruttoeinkommen eines repräsentativen Mitglieds mit 1.100, 2.400, 4.500, 8.700 und 35.200 Geldeinheiten (GE) angegeben. Hierbei handelte es sich um monatliche Einkommen, da die meisten Personen den Umgang mit Monatsgehältern eher gewöhnt sind als mit Jahreseinkommen.

Eine weitere Information war, wie viele Einwohner zu jeder Einkommensgruppe gehörten. So gehörten 20 der 100 Einwohner der niedrigsten Einkommensgruppe an, 34 Einwohner der zweiten Einkommensgruppe, 33 der dritten, 12 der vierten und 1 Einwohner gehörte der fünften, obersten Einkommensgruppe an. Diese Vertei-

lung ist in ihren Proportionen angelehnt an die aktuellen Verhältnisse in Deutschland (Statistisches Bundesamt, 2003), was den Vpn jedoch nicht offenbart wurde.

Des Weiteren wurde den Vpn mitgeteilt, wie viele Geldeinheiten insgesamt pro Einkommensgruppe verdient werden, wenn alle Mitglieder zusammengenommen werden. Dafür wurde das Produkt angegeben aus Anzahl der Personen und durchschnittlichem Bruttogehalt pro Einkommensklasse (siehe Abb. 1). Sodann wurden die Vpn instruiert, dass ihre Aufgabe als Finanzminister sei, eine fixe benötigte Steuersumme von 40.000 GE durch Verteilung auf die einzelnen Einkommensgruppen für den Staat einzutreiben. Das Ziel sei eine – nach ihren Vorstellungen – optimale Lösung.

Einkommensklassen	1	2	3	4	5	
Durchschnittliches monatliches Gehalt einer Person in dieser Einkommensklasse (in GE)	1100	2400	4500	8700	35200	
Anzahl der Personen, die in diese Einkommensklasse fallen (von insg. 100 Personen)	20	34	33	12	1	
Einkommenssumme aller Personen in dieser Klasse pro Monat	22000	81600	148500	104400	35200	Noch an Steuerlast aufzuteilen:
Wie viel der 40.000 GE Steuerlast soll diese Einkommensklasse insgesamt tragen?	-	-		-	-	-
Nach Abzug der von Ihnen festgesetzten Steuern bleibt für eine Person dieser Klasse folgendes Einkommen übrig:	-	-		-	-	
Ihre vorgesehene Verteilung der Steuerlast würde für eine Person dieser Klasse diesen Steuersatz bedeuten:	-	-		-	-	

Abb. 1: Die Eingabemaske, anhand derer die Vpn ihre Verteilung vornahmen

Wenn die Vpn einen bestimmten Betrag einer Einkommensgruppe zuordnete, wurde angezeigt, wie viel noch nötig war, um auf die Gesamtsumme von 40.000 GE zu kommen. Weitere Informationen,

die das Computerprogramm unmittelbar nach einer Eingabe anzeigte, waren die Konsequenzen dieser Zuordnung für das durchschnittliche Nettoeinkommen für eine repräsentatives Mitglied der jeweiligen Einkommensgruppe sowie der entsprechende Prozentsatz an Steuern (siehe Abbildung 1). An einem Beispiel: Wenn eine Versuchsperson entschied, 12.000 GE der benötigten Steuern der dritten Einkommensgruppe aufzuerlegen, wurde angezeigt, dass nun noch 28.000 GE nötig seien, um auf die 40.000 GE für den Staat zu kommen. Was bedeutete die Entscheidung nun für eine Person, die zu der dritten Einkommensgruppe gehört? Vor Steuern verfügte eine Person dieser Einkommensgruppe über ein durchschnittliches monatliches Bruttoeinkommen von 4.500 GE. Nach der Zuordnung der 12.000 GE zu der dritten Einkommensgruppe, zeigte der PC ein resultierendes Nettoeinkommen von 4.136,36 GE an und den dazugehörigen Steuersatz von 8,08 %. Dann fuhr die Versuchsperson fort, die restlichen 28.000 GE auf die Einkommensgruppen zu verteilen.

Die Vpn konnten ihre Verteilung so oft wie gewünscht verändern und auch einzelne Einkommensgruppen vollständig aus der Besteuerung ausklammern. Es gab keine weiteren Restriktionen, außer dass eine Steuerlast nicht dazu führt, dass mehr Steuern als Bruttoeinkommen für die Einkommensgruppe anfallen und dass die Summe von 40.000 GE exakt erreicht werden musste. War diese Summe erreicht und die Versuchsperson klickte auf den Button „Verteilung abschicken“, erschien auf dem Bildschirm noch einmal die Frage, ob die Versuchsperson sicher sei, dass dies die optimale Steuerlösung sei, die sie nun abliefern wolle.

Nachdem sie die Ausgestaltung ihres idealen Steuersystems abgeschlossen hatten, baten wir die Vpn, in einem Freitextfeld ihre Ausgestaltung des idealen Steuersystems zu beschreiben bzw. zu begründen.

Fünf unabhängige Rater analysierten die Antworten zunächst dergestalt, dass ausgehend vom Datenmaterial alle genannten

Aspekte gesammelt wurden. Antworten, welche die Rater als gleich oder sehr ähnlich befanden, wurden in einer Antwortkategorie zusammengefasst, die dann mit dem treffendsten Zitat gekennzeichnet wurde. Dann wurde jede einzelne Begründung der Vpn daraufhin geprüft, welche der insgesamt gefundenen Antwortkategorien sie enthielt, d.h. jeder Vp wurde für jede Kategorie eine 1 (= erwähnt) oder eine 0 (= nicht erwähnt) zugeordnet. Um zu prüfen, welche Argumentkategorien inhaltlich zusammengehören, wurde über alle Antwortkategorien eine Faktorenanalyse gerechnet. Die resultierenden Faktoren zeigen die sich ergebenden Argumentationsmuster (siehe unten).

Ein weiteres Ziel der vorliegenden Studie war, zu prüfen, ob die Argumentationsmuster die geschaffene Steuerlösung erklären können. Die abhängige Variable (AV) wurde abgebildet durch die Differenz der zugeordneten Steuersätze zwischen der höchsten und der niedrigsten Einkommensgruppe. Je größer diese Differenz, desto stärker progressiv war das Steuermodell – oder um es anders auszudrücken – desto stärker war die Umverteilung von den reicheren zu den ärmeren Personen. Je geringer die Differenz, desto moderater die Progression. Bei einem Steuersystem mit gleichen Steuersätzen für alle Klassen (Flat Tax) wäre diese Differenz Null.

Als Prädiktoren fungierten die unterschiedlichen Argumentationsmuster, die sich aus der Analyse der Begründungen der Vpn für das individuell geschaffene Steuersystem ergeben hatten.

3.3 Darstellung und Diskussion der Ergebnisse

3.3.1 Die Progressivität der geschaffenen Seuersysteme

Die erste Frage, die es zu beantworten galt, war: Welche Art von Steuermodell wurde von den Vpn als Ideallösung entwickelt? Im Durchschnitt resultierte ein Steuermodell mit steigenden Steuersätzen (Abbildung 2), d.h. die meisten Vpn folgten dem Prinzip: Je höher das Einkommen, desto höher der durchschnittliche Steuersatz. Gemessen an den jeweiligen durchschnittlichen Einkommenshöhen der Einkommensgruppen ergab sich ein nahezu linearer Anstieg des Steuersatzes von der untersten zur höchsten Einkommensgruppe.

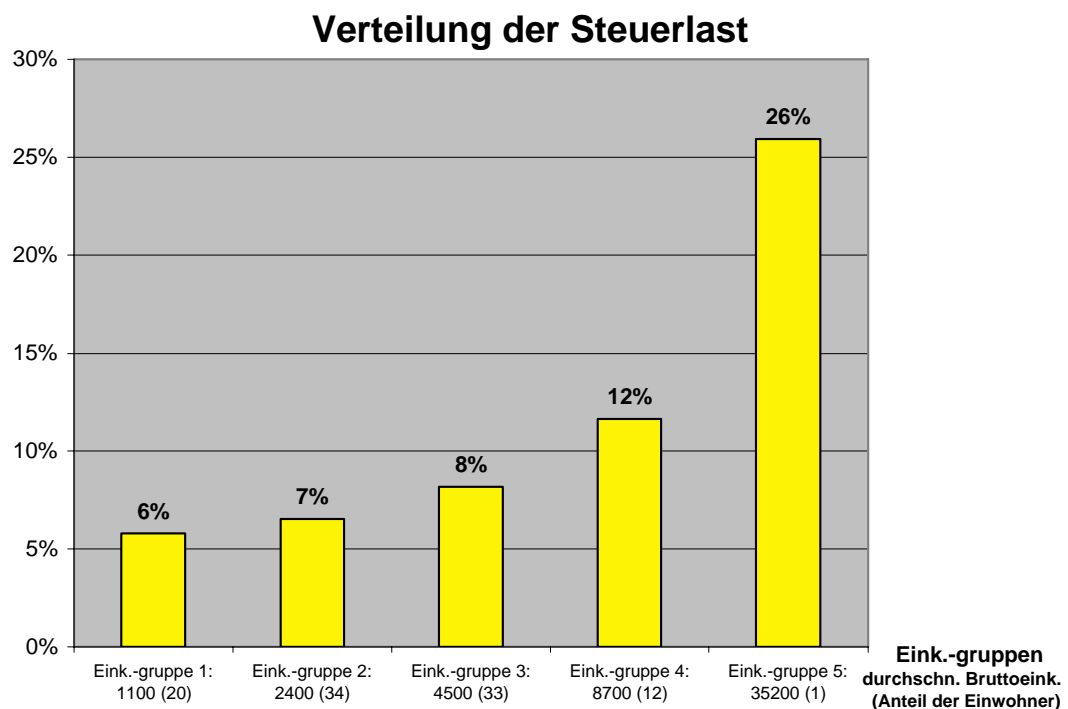


Abb. 2: Durchschnittliche Verteilung der Steuerlast auf die fünf Einkommensgruppen, Quelle: Eigene Berechnungen

Betrachten wir zunächst die unterste Einkommensgruppe: Im Durchschnitt wurde dieser Gruppe ein Steuersatz von $M = 5.79\%$ ($SD = 4.76$) zugeordnet. Eine Minderheit von 16 Vpn (= 14.68%)

entschieden sich dafür, die Einwohner aus Einkommensgruppe 1 gar nicht mit Steuern zu belasten.

Für die zweite Einkommensgruppe resultierte im Durchschnitt ein Steuersatz von $M = 6.54\%$ ($SD = 2.88$). Von den 16 Vpn, die bereits die erste Einkommensgruppe von Steuern ausgenommen hatten, verschonten immerhin noch 6 (= 5.50 % der Vpn) auch die zweite Einkommensgruppe.

Den Einwohnern der Einkommensgruppe 3 wurde durchschnittlich ein Steuersatz von $M = 8.17\%$ ($SD = 2.20$) zugeordnet und für die Einwohner aus der Einkommensgruppe 4 betrug dieser Wert $M = 11.63\%$ ($SD = 2.39$).

Der einzelne Einwohner, der Einkommensgruppe 5 bildete, wurde von den Vpn mit einem durchschnittlichen Steuersatz von $M = 25.92\%$ ($SD = 13.82$) bedacht. Immerhin 7 Vpn (= 6.42 %) ordneten dieser Einkommensgruppe einen Steuersatz von über 50 % zu. Der höchste zugeordnete Steuersatz lag bei 71,02 %.

Die Differenz des Steuersatzes für eine Person der Einkommensgruppe 5 zum Steuersatz für eine Person der Einkommensgruppe 1 betrug im Durchschnitt 20.13 Prozentpunkte ($SD=15.93$).

Obwohl sich über alle Vpn hinweg ein progressives Steuermodell ergab, verbargen sich dahinter sehr verschiedene Steuermodelle mit unterschiedlich starken Progressionsgraden:

Bei 38,5 % der Vpn lag die Differenz des Steuersatzes für Einkommensgruppe 5 und Einkommensgruppe 1 unter 12 % ($M= 4.87\%$, $SD = 4.47$). Diese Modelle kommen also einem Flat Tax Modell nahe bzw. zeichnen sich durch eine eher niedrige Progression aus.

39,4 % der Vpn schufen ein Steuersystem mit Differenzen zwischen 12 und 32 % ($M = 21.77\%$, $SD = 4.55$). Diese Modelle lassen sich durch eine gemäßigte Progression beschreiben.

Die restlichen 22 % der Vpn entwickelten ein Steuersystem mit Differenzen des Steuersatzes von über 32 % zwischen Einkommensgruppe 5 und Einkommensgruppe 1. Diese Modelle sind somit durch eine besonders starke Progression gekennzeichnet.

Die durchschnittliche Zeit, die von den Vpn aufgewandt wurde, um die benötigte Steuersumme auf die 5 Einkommensgruppen aufzuteilen, betrug $M = 6$ Minuten ($SD = 3$ Minuten, Range = 47 Sekunden bis 22 Minuten). Vor dem Hintergrund, dass man es sich auch sehr einfach hätte machen können, indem man einfach den gesamten Betrag einer Einkommensgruppe zuordnet, lässt sich festhalten, dass die Vpn ihre Aufgabe sehr ernst genommen haben.

Dass der überwiegende Teil der Vpn zu progressiven Tarifen griff, war nach bisherigen Untersuchungen nicht eindeutig zu erwarten. Auch wenn es zu einer hohen Progression kam, blieb die ordinale Rangfolge der Einkommen erhalten, d.h. die reichste Person blieb auch nach Steuerzahlung die reichste Person und Personen aus der untersten Einkommensklasse blieben auch nach Steuerzahlung die ärmsten Personen. Der finanzwissenschaftliche Grundsatz „leave them as you find them“ besagt, dass die Einkommensrelationen nicht durch das System der Einkommenssteuer verändert werden sollen. Die Ergebnisse zeigen, dass dieser Grundsatz weitgehende Legitimität unter den Vpn erfährt.

Die Frage, ob die von den Vpn gewählten Steuermodelle progressiver oder weniger progressiv sind als die derzeitige Steuerrealität in Deutschland, kann durch die vorliegende Studie nicht abschließend geklärt werden, da sie nicht die in der Realität herrschenden Durchschnittssteuersätze abbildet. Das Ergebnis einer Replikation der Studie könnte jedoch durchaus sein, dass viele ökonomische Laien sich im Vergleich zu den aktuell herrschenden Bedingungen des Einkommenssystems in Deutschland als radikale „Umverteiler im Auftrag der Gerechtigkeit“ sehen, aber tatsächlich eine weniger progressive Einkommensverteilung entwerfen als jene, die aus dem

aktuellen deutschen Steuersystem erwächst. Hierbei sind jedoch zahlreiche Messprobleme zu berücksichtigen wie z.B. das Problem, dass Schattenwirtschaft Unschärfe in Statistiken bringt bzw. die Unterscheidung in nominale Steuersätze und was von diesen nach der Einkommenssteuererklärung tatsächlich übrig bleibt.

3.3.2 Begründungen der idealen Steuerlösung

Um herauszufinden, wie die Vpn ihre ideale Lösung begründen, führten wir mit 5 Ratern eine Inhaltsanalyse der dafür abgegebenen Begründungen im anschließenden Freitextfeld durch. 107 der 109 Vpn begründeten ihre Entscheidung, lediglich 2 Vpn ließen das Feld leer. Im Durchschnitt führten die Vpn 5.74 Argumente für ihre Entscheidung an ($SD = 2.46$).

Insgesamt konnten 37 verschiedene Argumentkategorien unterschieden werden. Bei der Zuordnung der Aussagen zu Argumentkategorien konnten unter den 5 Ratern zufriedenstellende Reliabilitäten erreicht werden. Als Maß der Reliabilität der Einschätzung diente die Übereinstimmung von jeweils allen möglichen Raterpaarungen pro Antwortkategorie, was im Durchschnitt zu einer Übereinstimmung der 5 Rater untereinander von 86.14 % führte.

Ein Beispiel für eine Antwortkategorie war „Gerechtigkeit kann nur hergestellt werden, wenn reiche Personen einen besonders hohen Steuersatz bekommen“ (Nennung von 39 % der Vpn); ein anderes Beispiel waren Aussagen, die sich zusammenfassen ließen in der Kategorie „Ich habe mich auf die ärmeren Personen /die Personen in unteren Einkommensgruppen konzentriert.“ (Nennung von 31 % der Vpn). Das am häufigsten genannte Argument (64 % der Vpn) war „Je höher das Einkommen, desto mehr Steuern sollte man zahlen“. Bezogen auf die Anzahl von 37 verschiedenen Argumentkategorien kann man festhalten, dass die Begründungen der Vpn höchst heterogen waren.

Die Rater fanden Argumentkategorien, die sich auf Gerechtigkeit beziehen, auf Effizienz abzielen und verschiedene neutrale Argumentkategorien (z.B. zur Angaben zur gewählten Vorgehensweise, Konzentration auf eine bestimmte Einkommensgruppe, Ziel der Schaffung eines bestimmten Systems, etc.). Insgesamt gab es 12 verschiedene Argumente, die von den Ratern als Gerechtigkeitsargument eingestuft wurden, 3 Argumente, die auf Effizienzüberlegungen beruhten sowie 22 „neutrale“ Begründungen.

Beispiele für Argumente, die auf Gerechtigkeitsüberlegungen beruhten, waren: „Ich wollte einfach nur ein Steuersystem entwickeln, das für alle gerecht ist“ (Nennung von 21 % der Vpn); „Will man eine gerechte Verteilung, sollte man Mitleid mit den schwachen und benachteiligten Einkommensgruppen haben und sie schützen.“ (Nennung von 15 % der Vpn) und „Eine gerechte Lösung heißt, die Bedürfnisse des Einzelnen aufrecht zu erhalten, also muss genug zum Leben übrig bleiben“ (Nennung von 11 % der Vpn).

Argumente, die auf ökonomische Effizienz abzielten, waren: „Es ist wichtig, dass das Steuersystem nicht den Anreiz zu arbeiten zerstört. Arbeit muss sich auch nach Steuern lohnen“ (Nennung von 14 Vpn = 13 %); „Das Land muss ein attraktiver Wirtschaftsstandort sein – auch für Reiche“ (Nennung von 1 Vp = 1 %) und: „Wenn man die Steuerlast festsetzt, muss man darauf achten, nicht die Personen mit einem hohen Einkommen durch zu hohe Steuern aus dem Land zu vertreiben, weil wir auf diese -wahrscheinlich intelligenten- Personen angewiesen sind“ (Nennung von 3 Vpn = 3 %).

Eine weitere denkbare Heuristik wäre Eigennutz: Welcher Einkommensgruppe gehöre ich an, um diese dann zu verschonen? Da es sich bei der vorliegenden Studie um eine studentische Stichprobe handelt und davon ausgegangen werden kann, dass die Vpn nur zu einem kleinen Anteil selbst der Einkommensbesteuerung unterlagen, kann dem Umstand, dass in den Begründungen das Eigennutzmotiv keine Rolle spielte, nur eingeschränkt Aussagekraft zugebilligt werden. Die

empirische Evidenz aus der sozialwissenschaftlichen Forschung konnte aber in vielen Studien belegen, dass Eigennutz nicht das vorherrschende Motiv ist. Studien von Sears & Funk (1990, 1991) kamen zu dem Ergebnis, dass Einstellungen im Hinblick auf politische Maßnahmen und Regelungen eher durch (normative) Wertvorstellungen und Ideologien geprägt werden als durch die Auswirkungen der Maßnahmen und Regeln auf die eigene materielle Ausstattung. Nichtsdestotrotz erscheint es durchaus lohnenswert, bei einer Replikation der Studie mit einer nicht-studentischen Stichprobe die eigene Einkommensklasse mit zu erheben und zu überprüfen, ob durch Verschonung der Einkommensklasse, zu der man sich selbst rechnet, ein Rückschluss auf das Eigennutzmotiv möglich ist.

Hierbei könnten dann auch soziale Identitäten – z.B. die Identifikation mit der Gruppe der „Armen“ oder der „Reichen“ sowie Prosozialität im Sinne von „Schutz der Schwächeren“ – eine stärkere Rolle spielen, was bei einer Replikation der vorliegenden Studie separat zu erheben wäre.

Um herauszufinden, ob die Begründungen eher auf Überlegungen in Bezug auf die (vermutete) ökonomische Effizienz oder auf Gerechtigkeitsüberlegungen basieren, zählten wir, wie oft die Vpn Gerechtigkeitsargumente und wie oft sie Effizienzargumente anführten. Die Vpn nannten durchschnittlich $M = 0.14$ Effizienzargumente ($SD = 0.37$) und $M = 1.82$ ($SD = 1.17$) Gerechtigkeitsargumente. Dies war eine Bestätigung der dieser Studie zugrunde gelegten Hypothese: Ökonomische Effizienzüberlegungen spielten keine große Rolle, der Fokus der Argumentation lag auf Gerechtigkeitsüberlegungen ($t = 13.819, p < .001$).

Es zeigte sich, dass die relative Häufigkeit von Gerechtigkeits- und Effizienzargumenten negativ miteinander korreliert ($r = -.34, p < .001$). Mit anderen Worten: Je mehr Personen über Gerechtigkeit argumentieren, desto weniger Effizienzargumente nennen sie und umgekehrt.

Man könnte anmerken, dass die Aufgabe, eine zuvor festgelegte Geldmenge einzunehmen, sicherlich Überlegungen distributiver Gerechtigkeit aktiviert, was ein Grund für das Überwiegen von Gerechtigkeitsargumenten sein könnte. Andere Fragen, wie z.B. darüber, aus welchen Gründen ein Finanzminister höhere Ausgaben tätigen und deshalb die Steuern erhöhen möchte, standen nicht im Mittelpunkt der Studie. Hätte z.B. ein Hinweis, dass ein Teil der Besserverdienenden unternehmerisches Risiko trägt und bei einer zu starken Besteuerung auch die Stellen von abhängig Beschäftigten verloren gehen, zu deutlich veränderten Verteilungen geführt?

In diesem Kontext sei darauf hingewiesen, dass die meisten Menschen Probleme haben, dynamische und nichtlineare Effekte bei ihren Entscheidungen zu berücksichtigen (Dörner, 2005; Fetchenhauer & Christandl, 2007). Ferner zeigt die Forschung, dass ökonomische Laien ohnehin viele ökonomische Probleme als Verteilungsprobleme begreifen, da sie wirtschaftliche Größen (z.B. Steuersumme, Anzahl der Arbeitsplätze, Löhne, etc.) als gegeben und unveränderbar – sozusagen als ein „Fixed Pie“ – auffassen (Baron, Bazerman & Shonk, 2006; Fetchenhauer & Haferkamp, 2007). Vor diesem Hintergrund erscheint das Studiendesign nicht artifiziell, sondern durchaus in Einklang mit der Denkweise von ökonomischen Laien zu stehen.

Nichtsdestotrotz könnte über die bisherige One-Shot-Situation bei einer Replikation auch über ein dynamisches Setting nachgedacht werden, in welchem die Vpn nach der Aufteilung der Steuerlast erfahren, wie viele Einwohner des fiktiven Landes ausgewandert sind oder wie sich makroökonomische Größen wie die Arbeitslosigkeit, der Staatshaushalt und das Wirtschaftswachstum entwickelt haben. Dafür müssten jedoch bereits im Vorfeld Annahmen über die Konsequenzen getroffen werden, was bei einem nicht vorhandenen Common Sense selbst unter den ökonomischen Experten eine Herausforderung darstellen würde.

3.3.3 Der Zusammenhang zwischen Progressivität und dem relativen Anteil an Gerechtigkeits- bzw. Effizienzargumenten

Welchen Einfluss hat es, wenn Vpn mehr Gerechtigkeitsargumente nennen als Effizienzargumente? In einer multiplen Regressionsanalyse zeigte sich, dass die gewählte Steuerprogression umso höher war, je mehr Gerechtigkeitsargumente angeführt wurden ($\beta = .26$, $p = .01$). Zwischen Progressionsgrad und der Anzahl an Effizienzargumenten gab es hingegen keinen Zusammenhang ($\beta = -.01$, $p = .96$).

Wenn Politiker oder ökonomische Experten über Steuerprogressionen diskutieren, ist also zu bedenken, dass Überlegungen ökonomischer Effizienz zum einen wenig Relevanz für ökonomische Laien zu haben scheinen und dass zum anderen diese Argumente nicht zur Präferenz für ein bestimmtes Steuermodell führen.

3.3.4 Exploration von zusammengehörigen Argumenten

Im nächsten Schritt wurde untersucht, zu welchen Argumentationsmustern sich die insgesamt 37 Argumentkategorien zusammenfassen lassen. Hierzu wurden zunächst die 13 Argumentkategorien ausgeschlossen, die von weniger als 5 % der Vpn genannt wurden. Die verbleibenden 24 Argumentkategorien (davon 8 mit einem Gerechtigkeitsbezug, 1 mit einem Effizienzbezug und 15 neutrale) wurden einer Faktorenanalyse unterzogen, welche zu 7 Faktoren mit einem Eigen-Wert größer 1 führte. Aufgrund des Scree-Tests wurden bei den weiteren Analysen die ersten 5 Faktoren zugrunde gelegt, die insgesamt 60 % der Gesamtvarianz erklären. Die Argumente, die über .50 laden, sind Tabelle 1 zu entnehmen.

Argumentkategorie	Komponente				
	1	2	3	4	5
“Ich wollte den Reichen etwas von ihrem hohen Einkommen wegnehmen.“	.91				
“Gerechtigkeit kann nur hergestellt werden, wenn reiche Personen einen besonders hohen Steuersatz bekommen.“	.90				
“Ich habe mich hauptsächlich auf die Reichen konzentriert.“	.86				
“Ich habe rechts bei den Reichen angefangen und dann nach links zu den Armen gehend immer weniger belastet.“	.65				
“Ich wollte, dass die Prinzipien Gerechtigkeit und Gleichheit für alle gelten, also sollte der Steuersatz für alle derselbe sein.“	.93				
“Meine Vorgehensweise bestand darin, so lange auszuprobieren, bis alle ungefähr den gleichen Steuersatz hatten.“	.90				
“Ich wollte ein Flat Tax System entwickeln.“	.88				
„Ich habe mich auf die resultierenden Steuersätze konzentriert.“	.60	.60			
“Ich bin so vorgegangen, die Steuersätze schrittweise anzuheben von den unteren zu den höheren Einkommensgruppen.“			.85		
“Je höher das Einkommen, desto mehr Steuern sollte man zahlen.“			.83		
“Ich wollte ein gerechtes System, wo es nach Leistung geht, also sollten die Steuersätze in dem Ausmaß steigen wie das Einkommen steigt.“			.77		

Tab. 1: Rotierte Komponentenmatrix (Faktorladungen > .5)

Argumentkategorie	Komponente				
	1	2	3	4	5
„Ich habe mich auf die ärmeren Personen / die Personen in den unteren Einkommensgruppen konzentriert.“				.83	
„Will man eine gerechte Verteilung, sollte man Mitleid mit den schwachen und benachteiligten Einkommensgruppen haben und sie schützen.“			.74		
„Den ärmeren Personen sollte mehr Geld gegeben werden.“					.72
„Es ist nur gerecht, den Armen Steuerfreiheit zu gewähren.“			.60		
„Ich habe mich auf das resultierende Netto-Einkommen konzentriert.“				.82	
„Eine gerechte Lösung heißt, die Bedürfnisse des Einzelnen zu erhalten, also muss genug zum Leben übrig bleiben.“				.74	
„Die Reichen haben immer noch genug für ein gutes Leben, daher ist eine hohe Steuerlast für sie eine gerechte Lösung.“					.53

Fortsetzung Tab. 1: Rotierte Komponentenmatrix (Faktorladungen > .5)

Im Anschluss an die Faktorenanalyse wurde lediglich ein Argument („Ich habe mich auf die resultierenden Steuersätze konzentriert“) bei der Zusammenführung der Argumente zu Faktoren ausgeschlossen, da dies das einzige Argument war, welches auf mehreren Faktoren mit über .50 lud.

Wie lassen sich die Faktoren beschreiben?

Die Begründungen für das gewählte Steuersystem unterscheiden sich maßgeblich durch den *Fokus* der Argumentation. Es ergaben sich 5 verschiedene Argumentationsmuster:

Der erste Faktor erklärt 14 % der Gesamtvarianz und entsteht durch Argumente mit einem ‚Fokus auf reiche Personen‘. Beispielsweise sind unter diesem Faktor Antworten subsumiert wie „Ich wollte den Reichen etwas von ihrem hohen Einkommen wegnehmen“ und „Gerechtigkeit kann nur hergestellt werden, wenn reiche Personen einen besonders hohen Steuersatz bekommen“. Auch Beschreibungen der Vorgehensweise (von rechts nach links, d.h. von den Reichen

zu den Armen) verdeutlichen, dass der Fokus hier eindeutig auf den Personen der höheren Einkommensgruppe liegt.

Der zweite Faktor erklärt 14 % der Gesamtvarianz und entsteht durch Argumentationen mit einem ‚Fokus auf gleiche Steuersätze, d.h. mit einem Fokus auf ein Flat Tax Modell‘. Die Vpn argumentierten hier wie folgt: „Ich wollte, dass die Prinzipien Gerechtigkeit und Gleichheit für alle gelten, also sollte der Steuersatz für alle derselbe sein.“ Bemerkenswert ist also, dass das Gleichheitsprinzip bei diesem Faktor nicht mit einer Angleichung der Nettoeinkommen bzw. einem stark progressiven Modell in Verbindung gebracht wird, und es auch nicht Gleichheit der absoluten Steuerbelastung bedeutet; sondern: Gleichheit als Gerechtigkeitsprinzip wird hier ausschließlich auf die Steuersätze angewandt. Ein weiteres Beispiel für eine Antwortkategorie, die diesen Faktor bildet, ist: „Meine Vorgehensweise bestand darin, so lange auszuprobieren, bis alle ungefähr den gleichen Steuersatz hatten“.

Der dritte Faktor erklärt 13 % der Gesamtvarianz und entsteht durch Argumentationen mit einem ‚Fokus auf ein proportional progressives Steuermodell‘. Charakteristisch für diesen Faktor ist eine holistische Sichtweise. Es wurde nicht speziell auf eine bestimmte Einkommensgruppe abgehoben, sondern alle Einkommensgruppen fanden in der Argumentation gleichermaßen Berücksichtigung; z.B.: „Ich bin so vorgegangen, die Steuersätze schrittweise anzuheben von den unteren zu den höheren Einkommensgruppen“ oder „Ich wollte ein gerechtes System, wo es nach Leistung geht, also sollten die Steuersätze in dem Ausmaß steigen wie das Einkommen steigt“. Die am häufigsten genannte Antwortkategorie „Je höher das Einkommen, desto mehr Steuern sollte man zahlen“ läßt ebenfalls auf diesem Faktor.

Der vierte Faktor (11 % der Gesamtvarianz) wird gebildet durch Argumentationen mit einem ‚Fokus auf ärmere Personen und deren Schutz‘. Beispiele für Antwortkategorien, die zu diesem Faktor

führten, waren Aussagen wie „Ich habe mich auf die ärmeren Personen / die Personen in den unteren Einkommensgruppen konzentriert“, „Den ärmeren Personen sollte mehr Geld gegeben werden“ oder „Es ist nur gerecht, den Armen Steuerfreiheit zu gewähren“. Argumente zu einer gerechten Verteilung wurden begründet durch Mitleid mit den schwachen und benachteiligten Einkommensgruppen und ihrer Schützenswürdigkeit.

Der fünfte Faktor erklärt 9 % der Gesamtvarianz und entsteht durch Argumentationen mit einem ‚Fokus auf die Höhe des verbleibenden Nettoeinkommens‘. Ein Beispiel für eine Antwortkategorie, die diesen Faktor bildet, ist: „Ich habe mich auf das resultierende Netto-Einkommen konzentriert“ oder „Eine gerechte Lösung heißt, die Bedürfnisse des Einzelnen aufrecht zu erhalten, also muss genug zum Leben übrig bleiben.“ Auch dieser Faktor war besonders geprägt durch eine holistische Sichtweise. Die Argumente bezogen sich sowohl auf ärmere als auch auf reichere Personen; verschiedene Aspekte (Nettoeinkommen der Armen versus Nettoeinkommen der Reichen) wurden gegeneinander abgewogen. Entscheidend bei Gerechtigkeitsüberlegungen war das Bedürfnisprinzip.

Wichtig an dieser Stelle ist Folgendes: Die Faktorenanalyse ergab 5 voneinander weitgehend unabhängige Faktoren, die sich durch den Fokus der Argumentation unterscheiden (siehe Tabelle 2). Man hätte sich auch eine zwei- oder gar einfaktorielle Struktur vorstellen können – Argumente für eine hohe bzw. niedrige Progression.

<u>Faktor</u>	<u>Cronbach's Alpha</u>
Faktor 1: ‚Fokus auf reiche Personen‘	$\alpha = .875$
Faktor 2: ‚Fokus auf gleiche Steuersätze / Flat Tax‘	$\alpha = .934$
Faktor 3: ‚Fokus auf ein (proportional) progressives Steuermodell‘	$\alpha = .863$
Faktor 4: ‚Fokus auf ärmere Personen und deren Schutz‘	$\alpha = .770$
Faktor 5: ‚Fokus auf die Höhe des verbleibenden Nettoeinkommens‘	$\alpha = .660$

Tab. 2: Die resultierenden Faktoren und ihre Reliabilitäten

Bei den resultierenden 5 Faktoren sei darauf verwiesen, dass einige Faktoren sich zwar inhaltlich zu ähneln scheinen, entscheidend für die Bildung der Faktoren ist jedoch weniger die scheinbar auf eine bestimmte Steuerlösung hinauszulaufende inhaltliche Argumentation, sondern der *Fokus* der Argumentation. Obwohl verschiedene Faktoren sachlogisch das Gegenteil voneinander beschreiben, bilden sie aufgrund des argumentativen Fokus' voneinander verschiedene Faktoren. Entscheidend für die Entstehung der Faktoren ist also die Art und Weise der Argumentation. Zum Beispiel: Argumente von Faktor 1 (‚Fokus auf reiche Personen‘) waren: „Gerechtigkeit kann nur hergestellt werden, wenn reiche Personen einen besonders hohen Steuersatz bekommen“ und „Ich wollte den Reichen etwas von ihrem hohen Einkommen wegnehmen“; wohingegen Argumente von Faktor 4 (‚Fokus auf ärmere Personen und deren Schutz‘) waren: „Es ist nur gerecht, den Armen Steuerfreiheit zu gewähren“ und „Den ärmeren Personen sollte mehr Geld gegeben werden“. Logisch mag es sehr ähnlich sein: Steuern von den Reichen nehmen oder Aussparen der Armen von Steuern, aber *psychologisch* ist es nicht das Gleiche, da der Fokus der Argumentation verschieden ist. Beim Faktor ‚Fokus auf reiche Personen‘ geht es um „Nehmen“, wohingegen es beim Faktor ‚Fokus auf ärmere Personen und deren Schutz‘ um „Geben“ geht.

Hier könnte eine Replikation der Studie mit einem experimentell variierenden Framing interessant sein. Auf die Frage „Was soll für eine Person einer bestimmten Einkommensklasse netto übrig bleiben?“ könnten sich durchaus abweichende Antworten ergeben im Vergleich zu der Frage „Wie viel soll einer Person einer bestimmten Einkommensklasse weggenommen werden?“

Betrachtet man die Korrelationen der Faktoren untereinander, zeigt sich, dass von den 10 Interkorrelationen 7 nicht signifikant waren. Der Faktor ‚Fokus auf ein (proportional) progressives Steuermodell, der sich durch eine holistische Denkweise auszeichnete, korrelierte schwach positiv mit dem Faktor ‚Fokus auf reiche Personen‘ mit $r = .21$ ($p = .03$) und negativ mit dem Faktor ‚Fokus auf gleiche Steuersätze / Flat Tax‘ ($r = -.46$, $p < .01$). Der Faktor ‚Fokus auf die Höhe des verbleibenden Nettoeinkommens‘, welcher ebenfalls durch eine holistische und mehrseitige Denkweise geprägt war, korrelierte positiv mit dem Faktor ‚Fokus auf ärmere Personen und deren Schutz‘ ($r = .39$, $p < .01$). Nichtsdestotrotz hat die Faktorenanalyse fünf separate Faktoren ergeben, die sich auf verschiedene argumentative Foki beziehen. Hervorzuheben ist insbesondere, dass es keine Korrelation zwischen dem Faktor ‚Fokus auf reiche Personen‘ und ‚Fokus auf ärmere Personen‘ gibt.

3.3.5 Zum Zusammenhang von Argumentationsmuster und dem geschaffenen idealen Steuermodell

Kann man Rückschlüsse ziehen von der Art und Weise zu argumentieren auf das geschaffene ideale Steuersystem?

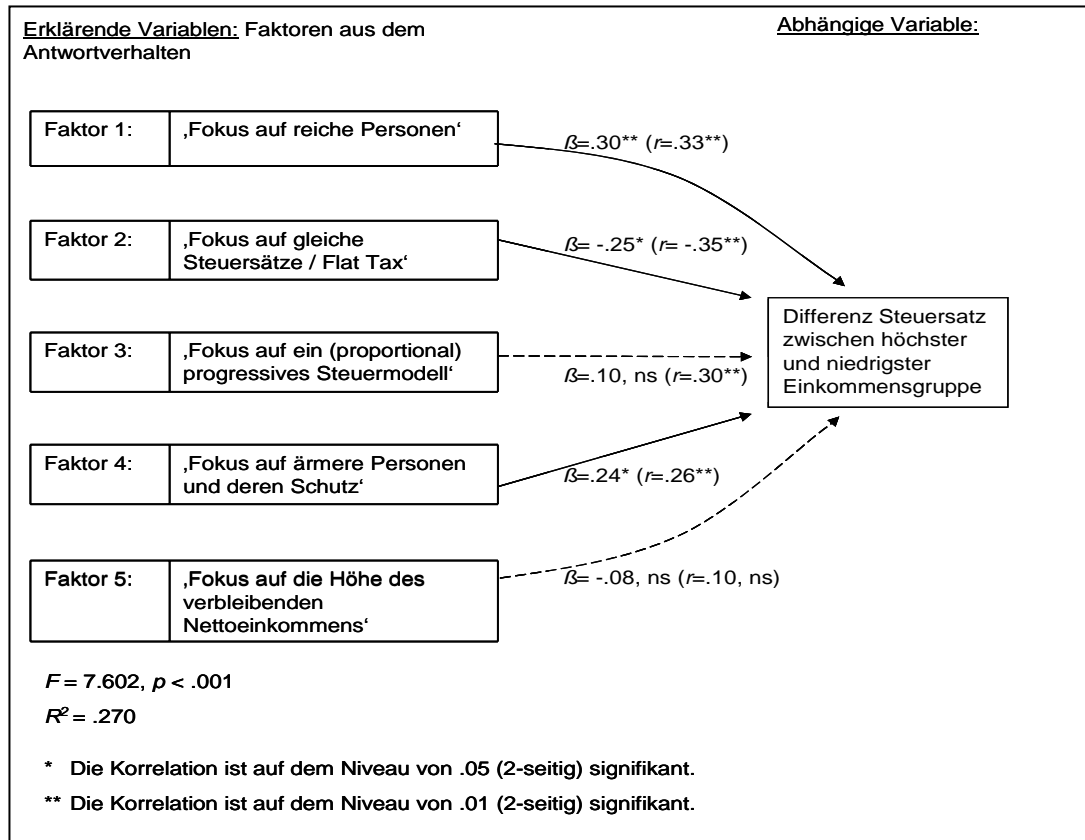


Abb. 3: Multivariate Regression zum Zusammenhang zwischen gewähltem Steuersystem und dem Fokus der Argumentation in der Begründung (bivariate Ergebnisse in Klammern), Quelle: Eigene Berechnungen

Eine multiple Regressionsanalyse (vgl. Abb. 3) zeigt, dass bei simultaner Prüfung drei der Faktoren (Prädiktoren) geeignet waren, die Differenz des Steuersatzes zwischen höchster und niedrigster Einkommensgruppe (als abhängige Variable = Progressivität des Steuersystems) zu erklären.

Vpn, die bei der Gestaltung eines idealen Steuersystems ihren argumentativen ‚Fokus auf reiche Personen‘ richten, präferierten ein Steuersystem mit einer starken Umverteilung von den reichen Personen zu den Ärmeren ($\beta = .30$, $p < .01$).

Argumentationen mit ‚Fokus auf gleichen Steuersätzen / Flat Tax Modell‘, waren ein valider Prädiktor, um ein Steuermodell mit kleinen Differenzen der Steuersätze zwischen der höchsten und niedrigsten Einkommensgruppe zu schaffen ($\beta = - .25, p = .01$).

Die Regressionsanalyse ergab des Weiteren, dass der Faktor „Fokus auf ärmere Personen und deren Schutz“ ein valider Prädiktor für das Entstehen eines stark progressiven Steuermodells war ($\beta = .24, p = .01$).

Betrachtet man die Argumentation mit einem ‚Fokus auf ein (proportional) progressives Steuermodell‘, kann man festhalten, dass hier die auf bivariater Ebene signifikante Korrelation von $r = .30$ ($p < .01$) bei der Regressionsanalyse verschwindet ($\beta = .10, ns$) und dieser Faktor somit keinen validen Prädiktor für die Entwicklung des Steuermodells darstellt. Ein Grund dafür, dass dieser Faktor nicht zwangsläufig zu der Entwicklung eines bestimmten Steuersystems führt, ist die negative Korrelation dieses Faktors mit dem ‚Fokus auf gleiche Steuersätze / Flat Tax‘. So bleibt festzuhalten, dass eine holistische Argumentationsweise, die nicht einseitig auf bestimmte Bevölkerungsgruppen abzielt und die Anwendung des Gerechtigkeitsprinzips Leistung nicht zwangsläufig zu der Präferenz für ein bestimmtes Steuersystem führt.

Ebenso gibt es keinen robusten Zusammenhang zwischen der Argumentationsweise mit einem ‚Fokus auf die Höhe des verbleibenden Nettoeinkommens‘ und dem entwickelten Steuersystem ($r = .10, ns; \beta = - .08, ns$).

Insgesamt fiel bei den inhaltsanalytischen Auswertungen der Begründungen der Vpn auf, dass die relevanten Einkommensgruppen bei der Entscheidung für ein Steuersystem an den Rändern der Einkommensverteilung (Arme und Reiche) liegen. Obwohl die beiden mittleren Einkommensgruppen 45 % der gesamten Bevölkerung des fiktiven Landes ausmachten, wurden diese Gruppen lediglich in 2 von insgesamt 107 abgegebenen Begründungen erwähnt. Im Hinblick

auf anwendungsorientierte Politikberatung kann dies einen wichtigen Befund darstellen, da offensichtlich dem Mittelbau der Einkommensverteilung, der in westlichen Gesellschaften regelmäßig den größten Anteil in einer Bevölkerung ausmacht, wenig Beachtung geschenkt wird, wenn es um die Akzeptanz von Steuerprogressionen geht.

Politiker, die für eine stärkere Umverteilung durch die Progression des Steuersystems werben, sind somit gut beraten, ihre Gerechtigkeitsargumente auf die untersten oder auf die obersten Einkommensgruppen zu konzentrieren. Wenn es um die Etablierung eines Flat Tax Modells geht, kann die Betonung von Gerechtigkeit im Sinne von Gleichheit der Behandlung von Leistung Wirksamkeit entfalten. Eine holistische Argumentationsweise, die sich gleichermaßen auf alle Bevölkerungsgruppen bezieht oder Argumentationen darüber, dass das verbleibende Nettoeinkommen ausreichend sein soll, scheint keine Präferenzen für ein Progressionsmodell zu schaffen und ist daher als Framing in Wahlkampfkampagnen eher weniger geeignet.

Abschließend sei darauf verwiesen, dass weder das Geschlecht ($t = .342$, $p = .733$) noch die Studienrichtung (Wirtschafts- und Sozialwissenschaften versus Andere) einen Einfluss auf die Progressivität der Steuerlösung hatte ($t = .257$, $p = .798$).

Auch wenn die Ergebnisse der vorliegenden Studie nicht auf einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe beruhen, lassen sich aus ihr dennoch einige wichtige Schlussfolgerungen ziehen: Die Effizienz bzw. die ökonomischen Effekte verschiedener Steuermodelle sind für Ökonomen die zentralen Variablen bei der Bewertung verschiedener Steuermodelle. Für ökonomische Laien spielen sie hingegen kaum eine Rolle. Für diese ist es vor allem wichtig, dass ein Steuersystem gerecht ist. Allerdings, welches Steuerrecht denn gerecht sei, das ist schwer zu entscheiden – sowohl aus ökonomischer als auch aus psychologischer Perspektive.

4. Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung

4.1 Einleitung

Die Sichtweise deutschsprachiger Ökonomen bezüglich wirtschaftlicher Maßnahmen und Denkschulen ist erstaunlich homogen (vgl. Frey, Humbert, Schneider, 2007): Für vier von fünf Ökonomen ist – einer Umfrage unter den Mitglieder des Vereins für Socialpolitik zur Folge – die neoklassische Theorie bei der Lösung aktueller wirtschaftspolitischer Probleme wichtig. Zwei Drittel meinen, das Menschenbild des nutzenmaximierenden Homo oeconomicus ist für die Analyse menschlichen Verhaltens brauchbar. Entsprechende wirtschaftswissenschaftliche Modelle und Forderungen von Ökonomen stehen jedoch in einem bemerkenswerten Gegensatz zu den Ansichten und Einschätzungen von „ökonomischen Laien“. Der Durchschnittsbürger, der nicht über spezielles Fachwissen verfügt, verwendet – weitgehend unabhängig vom Bildungsniveau – systematisch andere Heuristiken und (Laien-) Theorien bei seinen Entscheidungen als die ökonomische Theorie erwartet (vgl. z.B. Haferkamp et al., 2008; Roos, 2007; Caplan, 2007).

Neuere Studien zeigen dabei, dass ökonomische Laien nicht nur systematisch anderen Denkmustern folgen als insbesondere von Makroökonomien unterstellt wird (vgl. Akerlof, 2007), sondern auch anders urteilen. Der Durchschnittsbürger bewertet dabei wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht einfach aufgrund von fehlenden Informationen und Unwissenheit bezüglich ökonomischer Zusammenhänge anders, sondern verwendet systematisch ein anderes Bewertungsschema. Interessanter Weise urteilen Ökonomen selber in der Mehrzahl hingegen im Einklang mit den ökonomischen Theorien, welche sie bei anderen Menschen unterstellen. Bei Ökonomen

dominieren ökonomische Effizienzüberlegungen, während bei allen anderen Fairnessgedanken und gesinnungsethische Moralvorstellungen im Vordergrund stehen.

Die Erforschung dieser Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien lohnt sich nicht nur aus wissenschaftlichem Erkenntnisinteresse, sondern auch, weil ökonomische Laien als Wähler einen wesentlichen Einfluss auf politische Entscheidungen und damit auf die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt nehmen (Baron et al., 2006; Kemp, 2007) und deren Einschätzung damit auch für die wirtschaftspolitische Beratung relevant ist.

Zum Beispiel hätte der „Kirchhoff-Effekt“ für die CDU/CSU bei der letzten Bundestagswahl unter Berücksichtigung hier dargestellter Erkenntnisse vermutlich vermieden werden können: Die aus neoklassischer Sicht effiziente und von Kirchhoff propagierte steuerpolitische Maßnahme der Einführung einer „Flat rate tax“ fand bei der Mehrheit der Bürger keine Zustimmung, weil ökonomische Laien kaum nach Effizienz- sondern vielmehr nach Fairnesskriterien urteilen (Haferkamp et al., 2008). Auch bei der Globalisierungs- Protektionismus-Debatte spielen die unterschiedlichen Heuristiken eine Rolle: Unter Ökonomen ist nahezu unumstritten, dass eine Spezialisierung gemäß der komparativen Kostenvorteile für alle beteiligten Länder Vorteile generiert. Nicht-Ökonomen dahingegen sehen die Globalisierung eher skeptisch. So sahen sich nur 19 Prozent der Deutschen im November 2007 als potentielle Gewinner der Globalisierung (Stiftung für Zukunftsfragen, 2007). Auch dem Import ausländischer Produkte stehen sie skeptisch gegenüber, wobei sich diese Abweichungen zwischen Urteilen von Ökonomen und Laien nicht nur in Bezug auf einzelne politische Maßnahmen zeigen lassen (Baron und Kemp, 2004; Kemp, 2007).

Nicht nur Psychologen, sondern auch einige Ökonomen (z.B. Frey, 1997; Frank, 2007a; Falk und Fischbacher, 2006) befürworten daher eine Modifizierung der ökonomischen Theorien und des zugrunde-

liegenden Menschenbildes. Aklerlof (2007) forderte in seiner vielbeachteten und kontrovers diskutierten Rede in Chicago als Präsident der American Economic Association (AEA) die Einbeziehung von Motivationen und Normen in makroökonomische Analysen. Die Berücksichtigung von Abweichungen vom neoklassischen Menschenbild und den entsprechenden Rationalitätsannahmen muss dabei keinesfalls zur Wiederbelebung des Keynesianismus führen. Vielmehr reicht es, die interdisziplinäre sozialwissenschaftliche Forschung zu stärken, um bessere Verhaltensprognosen abgeben zu können (Pesendorfer, 2006).

Dieser Beitrag gibt einen Überblick über ausgewählte implizite Theorien und Zerrbilder („Biases“), auf denen das Verständnis von ökonomischen Laien über wirtschaftliche Zusammenhänge basiert, und deren Bedeutung für die wirtschaftspolitische Beratung. Aus ökonomischer Sicht effiziente Maßnahmen werden insbesondere aus zwei Gründen systematisch von ökonomischen Laien abgelehnt: (1) sie haben andere Vorstellungen darüber, wie Wirtschaft funktioniert und können Gründe und Wirkungen von Maßnahmen nicht zutreffend einschätzen (kognitive Biases); (2) sie empfinden vor dem Hintergrund eines anderen, impliziten Moralverständnisses die Maßnahmen als unfair (ethische Biases).

Anhand einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage des Instituts für Wirtschafts- und Sozialpsychologie im Jahr 2007 in Verbindung mit einer Befragung von Wirtschaftswissenschaftlern aus Deutschland können die Unterschiede zwischen Laien und Ökonomen anhand von konkreten wirtschaftspolitischen Maßnahmen aufgezeigt werden. Damit sollen die Vorteile einer stärkeren Verzahnung makroökonomischer und psychologischer Forschung für die Politikberatung aufgezeigt werden.

4.2 Theoretische Grundlagen

4.2.1 Das Menschenbild in der ökonomischen Theorie

Die typischen Grundannahmen des neoklassischen "Homo oeconomicus" lassen sich wie folgt zusammenfassen: Menschen verhalten sich in der Regel rational und wählen vor dem Hintergrund einer „Zielfunktion“ aus mehreren Alternativen stets die nutzenmaximierende aus. Ökonomische Modelle gehen davon aus, dass diese Zielfunktion durch das Eigeninteresse des Individuums bestimmt wird (vgl. z.B. Kirchgässner, 1991; Dietz, 2005). Menschen müssten somit auch politische Maßnahmen befürworten, die in ihrem Eigeninteresse liegen. Je mehr Menschen also beispielsweise glauben, sie profitierten von Mindestlöhnen oder von der Beibehaltung des gesetzlichen Kündigungsschutzes, umso stärker müssten sie diese Maßnahmen befürworten. Die von der Public Choice oftmals unterstellte Eigennutzannahme wurde jedoch vielfach falsifiziert (vgl. z.B. Miller und Ratner, 1998; Sears und Funk, 1990, Bolton und Ockenfels, 2000). Haferkamp et al. (2008) zeigen konkret in Bezug auf Wirtschafts- und Sozialreformen, dass das Eigennutzmotiv bei deren Akzeptanz nur eine geringe Rolle spielt.

Wenn also Eigennutz allein nicht die Akzeptanz oder Ablehnung einer Reform erklären kann, wäre eine alternative Erklärung, dass Menschen diejenigen Reformmaßnahmen unterstützen, die sie für ökonomisch effizient halten. Dabei stellt sich die Frage, wie sie ökonomische Effizienz beurteilen können, wenn ihnen doch – wie eingangs postuliert – elaboriertes Verständnis über die komplexen ökonomischen Wirkungsmechanismen fehlt? Sie könnten der Expertenmeinung der Ökonomen folgen und so indirekt Effizienzkriterien zu Grunde legen. Wenn dem so wäre, müssten Ökonomen und ökonomische Laien zu ähnlichen Urteilen kommen. Die empirische Evidenz spricht jedoch gegen diese Kongruenz (vgl. Baron und Kemp, 2004; Kemp, 2007; Caplan, 2007). Allerdings ist auch der

umgekehrte Schluss nicht zulässig: Ginge man davon aus, dass Laien ökonomische Zusammenhänge nicht beurteilen können und rational ignorant wären, müssten die Beurteilungen zufällig streuen. Dies ist jedoch nicht der Fall. Vielmehr urteilen ökonomische Laien sehr konsistent und gleichzeitig gegensätzlich zu den Ökonomen, wie die Datenanalyse (Abschnitt 4.3) zeigt.

4.2.2 Implizite ökonomische Lagentheorien und kognitive Biases

Eine Reihe von Forschern zeigt, dass ökonomische Laien implizite Theorien darüber haben, „wie die Wirtschaft funktioniert“ (z.B. Allen et al., 2005). Jedoch unterliegen einige dieser Lagentheorien bestimmten kognitiven Verzerrungen („kognitive Biases“), die dadurch charakterisiert sind, dass sie auf Fehlwahrnehmungen objektiver oder weitläufig akzeptierter Fakten beruhen (Bazerman, Baron, Shonk, 2001; Kemp, 2007):

4.2.2.1 Fixed-Pie Annahme

Menschen gehen bei der Bewertung von wirtschaftlichen Maßnahmen häufig davon aus, dass nur ein bestimmtes, fixes Volumen an Arbeit, Arbeitsplätzen, Kapital und Lohn zur Verteilung zur Verfügung steht. Im Zentrum steht deshalb die gerechte Verteilung des zur Verfügung stehenden Kuchens und nicht die Frage, wie der Kuchen möglichst groß werden könnte. Wohlfahrtszuwachs einer Gruppe ist nicht ohne Wohlfahrtsverluste Anderer möglich („Nullsummenspiel“), eine Kompensation der Verlierer durch die Gewinner wird genauso wenig in Betracht gezogen wie die Möglichkeiten eines Zuwachses insgesamt. Diese „Fixed-Pie“ Annahme findet sich in der Argumentation um die bessere Verteilung der Arbeitszeit zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, aber auch bei der Bewertung des Strukturwandels und der Sicherung von Arbeitsplätzen.

4.2.2.2 Parochialismus

Bezieht man das Ausland in die ökonomische Betrachtung mit ein, wird die Wirkungsanalyse mit offenen makroökonomischen Modellen zunehmend komplexer und unübersichtlicher. Laien jedoch scheinen einer wenig komplexen Heuristik zu folgen, die in der Literatur mit „Parochialism“ (Kemp, 2007) oder schlicht „Anti-Foreign-Bias“ (Caplan, 2007) beschrieben wird: Hierbei erleiden die zur eigenen Gruppe gehörenden Personen (Insider) durch Außenstehende (Outsider) eine Nutzeneinbuße, da – aufgrund der Fixed-Pie Annahme – die die Gewinne der anderen als Verluste für die eigene Gruppe wahrgenommen werden.

Selbst wenn Menschen durchaus die Vorteile von Spezialisierung, Arbeitsteilungen und Handel auf nationaler Ebene sehen, so bestehen große Vorbehalte, wenn ausländische Handelspartner miteinbezogen werden. Für die demokratische Wirtschaftspolitik in einer globalisierten Welt kann dieser Bias gravierende Auswirkungen (z.B. Protektionismus, Subventionswettbewerb) haben – insbesondere kurz vor Wahlentscheidungen ist die Versuchung groß, mit entsprechenden Maßnahmen Wählerstimmen zu sammeln (vgl. Baron und Kemp, 2004; Caplan, 2007).

4.2.2.3 Die Vernachlässigung von dynamischen Effekten bzw. Sekundärwirkungen

Eng mit dem Fixed-Pie Bias verbunden ist die systematische Unterschätzung dynamischer Effekte und die Vernachlässigung von Sekundär- und Tertiäreffekten sowie von Nebenwirkungen von wirtschaftspolitischen Eingriffen (vgl. Baron et al., 2006; Christandl und Fetchenhauer, 2008; Haferkamp et al., 2008). Häufig werden nur die unmittelbaren Folgen von Entscheidungen berücksichtigt, wie zum Beispiel die Laienbeurteilung der Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns zeigt (vgl. Baron et al., 2006; S.129 und Abschnitt 4.3.2).

4.2.3 Fairness-Überlegungen („Ethical Biases“)

Empirische Untersuchungen zeigen, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Fairness haben (vgl. Tyler, 1994) und sich auch selbst gerne als fairen und ethischen Menschen sehen (Fetchenhauer und Dunning, 2006). Entscheidungen, die auf Fairness beruhen, erfolgen zudem schnell, intuitiv und mit geringem kognitiven Aufwand (Haidt, 2001). Insbesondere bei Low Cost-Entscheidungen (wie zum Beispiel Wahlentscheidungen) ist Fairness deshalb ein entscheidendes Kriterium (Haferkamp et al., 2008). Studien zeigen, dass Laien eine Fairness-Heuristik zur Bewertung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen im Hinblick auf Arbeitslosigkeit, Staatshaushalt, Wirtschaftswachstum anwenden. Für Ökonomen ist hingegen die Effizienz einer Maßnahme am Wichtigsten (vgl. Haferkamp et al., 2008).

Aber was macht eine politische Maßnahme zu einer gerechten Maßnahme? Ökonomisch Laien folgen dabei häufig ihrer Intuition, die implizit auf gesinnungsethischen, deontologischen Maximen beruht:

4.2.3.1 Do-no-harm Heuristik

Die Do-no-harm Heuristik beschreibt die Aversion von Menschen, anderen Personen Schaden zuzufügen (Baron, 1995; Royzman und Baron, 2002). Oberstes Ziel ist es, andere Personen vor Schaden zu bewahren und zu schützen, wobei das Motiv/ der Wille und nicht das Ergebnis der Handlung entscheidend ist. Jenni und Loewenstein (1997) diskutierten den damit verbundenen „Identifiable victim effect“: Insbesondere wenn Schaden von einzelnen Personen oder Gruppen abgewendet werden soll, die sich von der anonymen Masse abheben, setzen Menschen große Energien und finanzielle Ressourcen ein, um Hilfe zu leisten oder um Solidarität zu bekunden. Dieser Bias kann zur Festschreibung des „Status quo“ führen, selbst wenn durch Politikmaßnahmen viele besser gestellt werden könnten, aber eine kleine Gruppe Schaden nehmen würde (vgl. Abbau von Kohlesubventionen).

4.2.3.2 Status-Quo Bias

Eng mit diesen Verzerrungen verbunden ist der „Status-Quo Bias“ (Samuelson und Zeckhauser, 1988). Menschen haben eine Präferenz für die Aufrechterhaltung des Ist-Zustands – eine Änderung in jedwede Richtung wird abgelehnt. Kahneman, Knetsch und Thaler (1986) beschreiben, dass der Ist-Zustand, – quasi im Sinne der normativen Kraft des Faktischen – als gerecht wahrgenommen wird: Was sich etabliert hat, wird gerecht sein. Praktisch zeigen sich die Auswirkungen dieser Verzerrung zum Beispiel bei der Frage nach der Beibehaltung des Renteneintrittsalters (65 Jahre): Haferkamp und Fetchenhauer (2006) zeigen, dass nicht nur eine Erhöhung (Do-no-harm Bias), sondern auch eine Senkung des Renteneintrittsalters abgelehnt wird (Status-Quo-Bias). Die Abneigung von vielen Menschen gegen den Strukturwandel kann hierin eine Begründung finden.

4.2.4 Konsequenzen für die Ökonomik

Zusammenfassend lässt sich somit festhalten, dass Laienurteile häufig systematisch den Vorhersagen der neoklassischen Modelle widersprechen. Diese Tatsache wird von Mikroökonomern mehr berücksichtigt als von Makroökonomern (vgl. Akerlof, 2007). Das Menschenbild des Homo Oeconomicus hat ja auch den Vorteil, dass es sehr eindeutige und falsifizierbare Aussagen ermöglicht (vgl. Roos, 2007). Demgegenüber liefern wirtschaftspsychologische Untersuchungen zwar Hinweise auf Verzerrungen und Abweichungen vom Idealbild, allerdings fehlt bislang ein konsistentes und einfaches Alternativmodell. Aufgrund dieser mangelnden Spezifität psychologischer Theorien erklärt z.B. Weede (2003), er werde solange mit der falsifizierten Rational Choice Theorie arbeiten, so lange ihm keine bessere Theorie zur Verfügung stünde. Im Folgenden wird deshalb auf Basis der ökonomischen Nutzentheorie skizziert, welche Schlussfolgerungen sich aus den oben genannten Biases für die Akzeptanz und die Wirkungen wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe ableiten lassen und welche Konsequenzen dies für die Politikberatung hat.

4.3 Wirtschaftspolitik aus Sicht von Ökonomen und Laien

4.3.1 Wachstums-, Verteilungs- und Arbeitsmarktpolitik

Politiker machen einerseits Wirtschaftspolitik für den sprichwörtlichen „Mann auf der Straße“ (Laien) und werden andererseits von hochqualifizierten Wissenschaftlern (Ökonomen) beraten. Sie müssen, um wiedergewählt zu werden, die Bürger für ihre Politikmaßnahmen begeistern und Wirtschaftsthemen spielen bei Wahlen, insbesondere bei Männern, eine immer wichtigere Rolle (vgl. www.infratest-dimap.de). Ein Dilemma entsteht dann für die Politiker, wenn die ökonomische Lehrmeinung systematisch von der Ansicht der Laien und Wähler abweicht. Ökonomisch sinnvolle, weil effiziente und den zu verteilenden Wohlstand mehrende Maßnahmen, deren Durchsetzung rational wäre, würden dann aufgrund von impliziten Laintheorien oder aufgrund von systematischen Biases auf Seiten der Wähler nicht umgesetzt, um die Wiederwahl nicht zu gefährden – oder umgekehrt: sie werden umgesetzt, aber die Politiker werden mit der Abwahl bestraft. Im Folgenden wird anhand von aktuell in der Diskussion stehenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen gezeigt, inwiefern es zu systematischen Abweichungen zwischen „den“ Ökonomen und „den“ ökonomischen Laien kommt und wie dies in Verbindung steht mit den soeben skizzierten kognitiven und moralischen impliziten Theorien und Verzerrungen.

4.3.1.1 Wirtschaftswachstum

Hauptziel langfristig orientierter Wirtschaftspolitik ist die Erhöhung der Wohlfahrt durch Wirtschaftswachstum und damit die Ausweitung des Produktionspotentials. Deshalb spielt die Höhe des Wirtschaftswachstums in makroökonomischen Debatten eine zentrale Rolle. Die Erhöhung des Wirtschaftswachstums von drei auf fünf Prozent mittels guter Wirtschaftspolitik wäre mithin aus Sicht der Ökonomen ein großer Erfolg. Studien zur Wahrnehmung des Wirtschaftswachstums in der Bevölkerung kommen hingegen zu ernüchternden Befunden, was die Auswirkungen von erfolgreicher Wachstumspolitik betrifft, da Menschen offensichtlich dynamische (und exponentielle) Effekte systematisch unterschätzen. Christandl und Fetchenhauer (2008) fragten Studierende unterschiedlicher Fachrichtungen: „Um wie viel Prozent steigt das Gesamteinkommen eines Landes, wenn dieses Land für den Zeitraum der nächsten 25 Jahre pro Jahr ein Wachstum von 1 Prozent, 3 Prozent bzw. 5 Prozent aufweist?“

Die Effekte eines einprozentigen Wachstums wurden relativ valide eingeschätzt, die Effekte eines stärkeren Wachstums hingegen wurden massiv unterschätzt: So glaubten die Befragten, dass ein dreiprozentiges Wachstum lediglich zu einer Zunahme des Volkseinkommens von 72 Prozent (Standardabweichung: 76 Prozent) führe, ein fünfprozentiges Wachstum führte in der Wahrnehmung der Befragten lediglich zu einer Zunahme des Volkseinkommens von 79 Prozent (Standardabweichung 87 Prozent), wobei dieser Wert nicht signifikant über der geschätzten Wirkung eines dreiprozentigen Wachstums liegt (Abbildung 4). Mit einer wachstumsorientierten Wirtschaftspolitik dürfte es somit schwer sein, die Wählerschaft zu überzeugen.

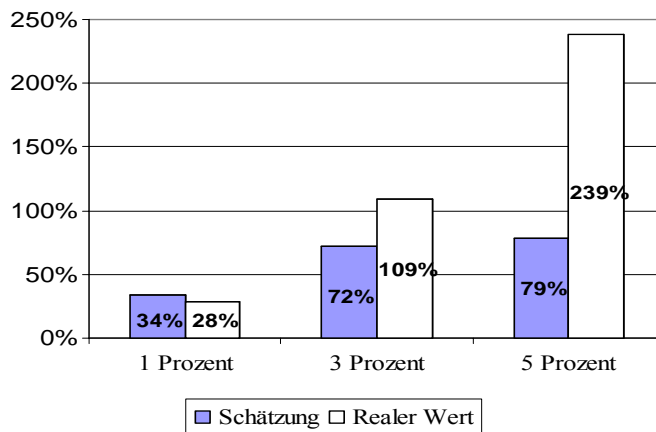


Abb. 4: Unterschätzte Wachstumseffekte, $N=196$ Studenten verschiedener Fachrichtungen (Quelle: Christandl & Fetchenhauer, 2008)

4.3.1.2 Mindest- und Höchstlöhne

Ein ganz ähnliches Phänomen zeigt sich bei der Frage nach der Einführung von Mindestlöhnen und die Begrenzung der Managergehälter nach oben. Basierend auf einer aktuellen, repräsentativen Bevölkerungsumfrage sowie der Befragung von 80 zufällig ausgewählten Ökonomen (Habilitationen, Professoren) von Haferkamp et al. (2008) können die Unterschiede in der Wahrnehmung und Beurteilung unmittelbar verdeutlicht und die oben erläuterten Biases nachgewiesen werden. Zum einen bestätigt sich die bereits von Frey, Humbert und Schneider (2007, S.373ff) gefundene große Einmütigkeit der deutschen Ökonomen bezüglich der Bewertung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen gemäß der neoklassischen Doktrin und dementsprechend nach Effizienzkriterien. Nicht zuletzt der einhellige Aufruf führender Wirtschaftsforschungsinstitute in Deutschland auf den Mindestlohn zu verzichten, dokumentiert dies (Blum et al., 2008). Zum anderen zeigen sich deutliche und systematische Bewertungsunterschiede zwischen Ökonomen und Laien (Abbildung 5): Während fast alle Ökonomen aufgrund der vermuteten ineffizienten Konsequenzen auf den Arbeitsmarkt, das Wirtschaftswachstum sowie die Staatsverschuldung gegen die Einführung von Mindestlöhnen und

die Deckelung von Spitzengehältern sind, befürwortet die Mehrzahl der Laien diese Maßnahmen, da sie diese als fair empfinden.

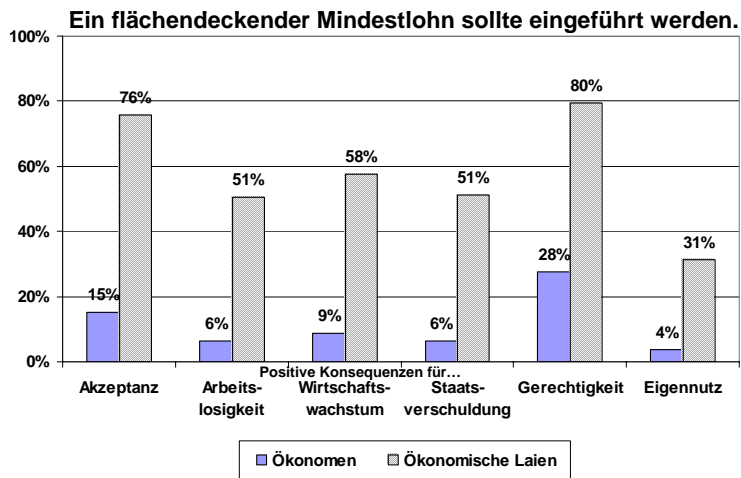


Abb. 5: Mindestlohn ja oder nein? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=480$ Laien und $N=80$ Ökonomen)

Selbst die wenigen Ökonomen, die einen Mindestlohn befürworten, fordern auch dann nur einen vergleichsweise niedrigen, den Allokationsmechanismus-Preis möglichst wenig störenden Mindestlohn (Mittelwert $MW=6,54$ Euro; Standardabweichung $SD=1,39$), während ökonomische Laien durchschnittlich einen Mindestlohn von 9,13 Euro pro Stunde ($SD=3,94$ Euro) fordern. Für zukünftige Wahlkämpfe, wenn diese dann über die angemessene Höhe des Mindestlohns geführt werden, verheißt dies unter Effizienz- und Arbeitsmarktgesichtspunkten nichts Gutes und bedeutet nach Ansicht nahezu aller befragten Ökonomen (rund 90 Prozent) mehr Arbeitslosigkeit, weniger Wirtschaftswachstum und höhere Staatsverschuldung.

Die gesetzliche Begrenzung der Gehälter für Vorstände und das obere Management findet ebenfalls fast nur bei den ökonomischen Laien (65 Prozent) und nicht bei Ökonomen (6 Prozent) Zustimmung. Auch hier sehen Ökonomen drastische negative ökonomische Folgen, wohingegen die Maßnahme für Laien gerecht erscheint und weitgehende Akzeptanz erfährt (Abbildung 6).

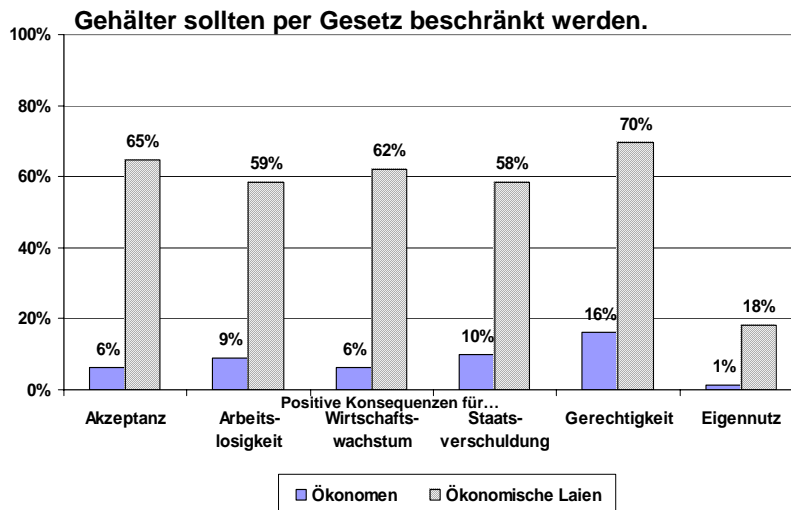


Abb. 6: Höchstlohn ja oder nein? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von N=480 Laien und N=80 Ökonomen)

Bei beiden Maßnahmen zeigt sich, dass Laien die Konsequenzen der Maßnahmen in der zweiten, dritten und weiteren Runde ignorieren (z.B. dass durch Mindestlöhne Menschen ihren Arbeitsplatz verlieren oder durch die Beschränkung von Spitzengehältern Hochqualifizierte und Arbeitgeber ins Ausland abwandern). Neben diesem kognitiven Bias der Vernachlässigung von dynamischen Wirkungen zeigt sich hier auch das Denkmuster des „Fixed Pies“: Die Lohnsumme einer Volkswirtschaft ist gegeben, entscheidend ist nach Ansicht der Laien, wie sie verteilt wird.

4.3.1.3 Kündigungsschutz

Die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes wird von fast zwei Drittel der deutschen Ökonomen (vgl. Frey, Humbert und Schneider, 2007, S.374) als dringendster Reformbereich angesehen. Dies ist angesichts der im OECD-Vergleich mit Abstand höchsten Regulierungsdichte des deutschen Arbeitsmarktes (vgl. Enste und Hardege, 2006) verständlich.

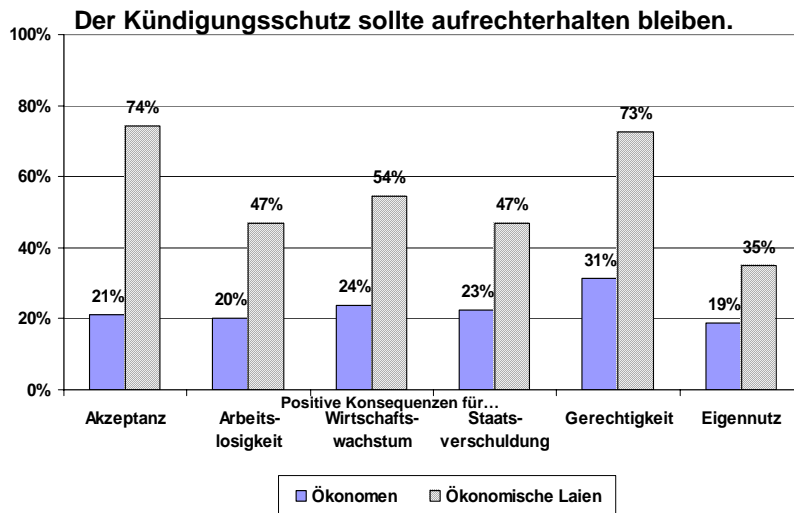


Abb. 7: Kündigungsschutz – beibehalten oder abschaffen? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von $N=224$ Laien und $N=80$ Ökonomen)

Demgegenüber fordert eine deutliche Mehrheit der Laien nicht nur die Beibehaltung des geltenden Kündigungsschutzes (Abbildung 7).

Populär ist auch die Forderung, dass es in Unternehmen, die Gewinne erzielen, ein Entlassungsverbot geben sollte und damit einen weitgehenden Eingriff in die individuelle unternehmerische Freiheit, welchen Ökonomen nahezu einmütig ablehnen (Abbildung 8). Neben Fairnessgedanken (Status-Quo Bias; Do-no-harm Heuristik) liefert bei den ökonomischen Laien auch hier die Vernachlässigung dynamischer Effekte eine Begründung für die von der ökonomischen Rationalität abweichenden Urteile.

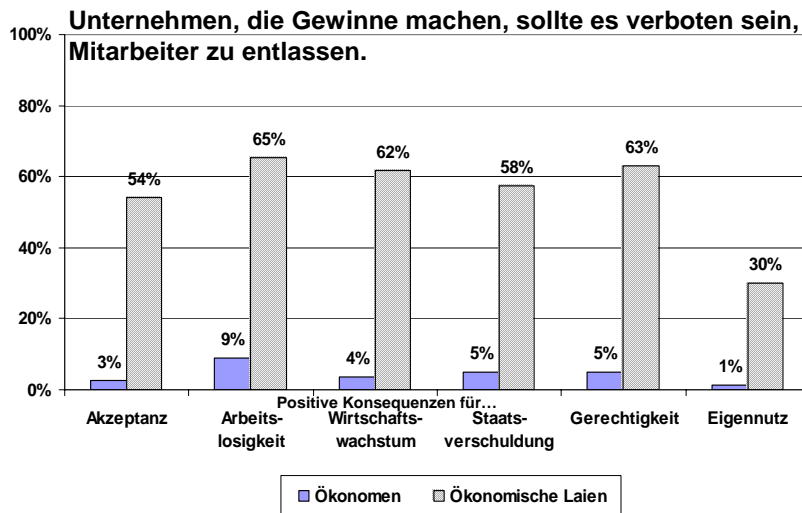


Abb. 8: Entlassungsverbot für profitable Unternehmen – ja oder nein? (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von N=480 Laien und N=80 Ökonomen)

4.3.2 Globalisierung versus Protektionismus

Die Vorteile der Globalisierung werden unisono nicht nur von Ökonomen immer wieder betont, sondern grundsätzlich auch von nahezu allen (Wirtschafts-)Politikern. Auch in der Öffentlichkeit wird auf die Vorteile, die Deutschland durch die Internationalisierung der Wirtschaft hat, hingewiesen, wie zum Beispiel mit Schlagzeilen wie „Deutschland zum fünften Mal in Folge Warenexportweltmeister“ (Pressemeldungen vom 11.2.2008). Im Gegensatz dazu stehen die Ansichten der Laien über die Folgen und Auswirkungen der Globalisierung sowie Maßnahmen zu deren Eindämmung. Generell bewerten nur rund ein Viertel der Laien, aber 87 Prozent der Ökonomen die Globalisierung insgesamt positiv. Fragt man nach konkreten Maßnahmen, so bestätigen sich diese generellen Meinungsunterschiede:

Während drei Viertel der Ökonomen für die völlige Abschaffung sämtlicher Zölle plädieren, ist nur rund ein Viertel der Laien dieser Ansicht (Tabelle 3, Zeile 1). Und dies, obwohl im Durchschnitt auch rund die Hälfte der Nicht-Ökonomen dadurch positive Auswirkungen auf Arbeitslosigkeit, Wirtschaftswachstum die Staatsverschuldung erwartet. Die Zustimmung der Ökonomen basiert vor allem auf Effizienzüberlegungen.

Nr.	Ökonomen		Positiv im Hinblick auf...					
	Ökon.	Laien	Akzeptanz	... die Arbeitslosigkeit	... das Wirtschaftswachstum	... die Staatsverschuldung	... die Gerechtigkeit	... 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%

Tab. 3: Globalisierung versus Protektion (Quelle: Eigene Berechnungen, Rechts (links) in den Zellen stehen die Zustimmungswerte der Ökonomen (Laien). Item Nr. 1: Befragung von N=170 Laien und N=80 Ökonomen; Item Nr. 2, 3 und 4: Befragung von N=290 Laien und N=80 Ökonomen)

Eine weitergehende Abschottung der deutschen Wirtschaft durch Subventionen von nur in Deutschland produzierenden Unternehmen unterstützen drei Viertel der Laien, während Ökonomen bis auf eine Minderheit von 8 Prozent diesen Vorschlag ablehnen (Tabelle 3, Zeile 2). Im Hinblick auf die Einstellung von Ausländern, nur wenn sich kein Deutscher darauf bewirbt, urteilen Laien ablehnend, weil es nicht als fair angesehen wird. Allerdings wäre diese Maßnahme gemäß der Ansicht der Laien positiv für die wirtschaftliche Entwicklung. Dieser Ansicht sind nur 3 Prozent der Ökonomen (Tabelle 3, Zeile 3). Parochialismus zeigt sich insbesondere bei der Forderung,

die Zahl der in Deutschland lebenden Ausländer soweit wie möglich zu verringern (Tabelle 3, Zeile 4). Immerhin 36 Prozent der ökonomischen Laien halten es für erstrebenswert, die Anzahl der in Deutschland lebenden Ausländer so stark wie möglich zu reduzieren. Diese Daten veranschaulichen, dass die positiven Effekte von Globalisierung und offenen (Arbeits-) Märkten ökonomischen Laien bisher nicht vermittelt werden konnten und die Wahrnehmungsverzerrungen die Beurteilung entscheidend prägen. Hintergrund dieser Befunde sind wiederum die oben genannten Biases wie die Fixed-Pie Annahme, die Vernachlässigung dynamischer Effekte sowie Parochialismus. Die Weltwirtschaft wird als ein Nullsummenspiel aufgefasst. Gewinne der Einen sind Verluste der Anderen.

Besonders deutlich zeigen sich der Status-Quo Bias (Ablehnung des Strukturwandels), die Fixed-Pie-Annahme sowie die Do-no-harm Heuristik an einem weiteren Item zur Arbeitsplatzverlagerung: Die Bewertung von Arbeitsplatzverlusten auf der einen und Arbeitsplatzgewinnen auf der anderen Seite ist auf Basis von Effizienzüberlegungen her recht einfach: Wenn durch Strukturwandel ein Arbeitsplatz an einer Stelle verloren geht und an einer anderen Stelle ein gleichwertiger neuer Arbeitsplatz entsteht, ist dies nicht negativ zu bewerten, sondern das Ergebnis von marktwirtschaftlichen Prozessen. Völlig anders sehen dies ökonomische Laien: Nur 41 Prozent finden es in Ordnung, wenn ein Arbeitsplatz in Deutschland durch einen anderen Arbeitsplatz in Deutschland substituiert wird. Wenn der Arbeitsplatz im Ausland neu geschaffen wird, sinkt die Zustimmungsrate auf nur noch 8 Prozent. Noch dramatischer ist, dass der Verlust eines Jobs für rund 30 Prozent der Laien nicht einmal durch die Schaffung von fünf oder gar zehn Jobs in Deutschland, geschweige denn im Ausland aufgewogen werden kann (Abbildung 9).

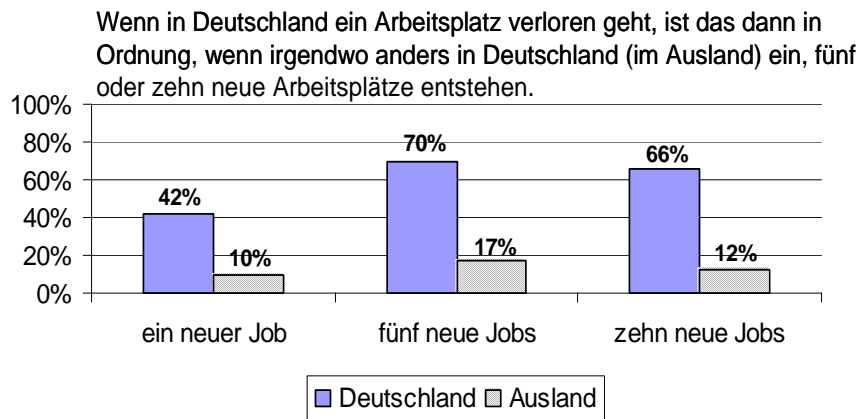


Abb. 9: Ablehnung des Strukturwandels trotz Arbeitsplatzschaffung (Quelle: Eigene Berechnungen, Befragung von N=190 Laien)

Eine deutlichere Absage an jedwede Form des strukturellen Wandels ist kaum möglich und verdeutlicht die in Deutschland im Gegensatz zu Dänemark völlig andere Art der Definition von Jobsicherheit. In Dänemark setzt man stärker auf „Flexicurity“, d.h. die Sicherheit durch Flexibilität. Entscheidend ist nicht, wie sicher der jetzige Job ist, sondern wie schnell man wieder einen neuen Job findet. Dementsprechend empfinden die Dänen, trotz viel weniger Schutzvorschriften auf dem Arbeitsmarkt, ihren Job subjektiv als viel sicherer als die Deutschen (vgl. Enste und Hardege, 2006).

Sämtliche Ergebnisse dieser Analyse sind im Übrigen unabhängig von den Bildungsjahren der Befragten oder vom Geschlecht. Auch Lehrer und Journalisten, die sich mit wirtschaftlichen Themen befassen, antworten nicht signifikant anders als Laien. Um Effizienz- über Fairnessüberlegungen zu stellen, bedarf es offensichtlich des alltäglichen Umgangs mit ökonomischen Modellen und Ansätzen.

4.4 Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Weder theoretisch noch empirisch befassen sich Ökonomen bisher in größerem Umfang mit dem Laienverständnis von wirtschaftlichen Zusammenhängen. Dabei erscheint es plausibel, dass ein tieferes Verständnis des Laiendenkens helfen könnte, das Zustandekommen, die Umsetzung und die Wirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen besser erklären zu können (vgl. Andreozzi, 2004). Letztlich könnte dies dazu beitragen, die ökonomische Politikberatung zu verbessern, wobei die entsprechende wirtschaftspsychologische Forschung dazu noch ganz am Anfang steht. Einige allgemeine Schlussfolgerungen lassen sich dennoch aus den Ergebnissen zu den Unterschieden zwischen ökonomischem und laienhaftem Denken ableiten.

4.4.1 Ökonomische Bildung fördern

Irrationale Biases im Laiendenken könnten sich durch eine bessere ökonomische Bildung der Bevölkerung überwinden. Damit würde an der Ursache angesetzt. Wirtschaftspolitische, paretosuperiore Maßnahmen, die wohlfahrtssteigernd wirken, würden dann auch von einer breiteren Masse der Bevölkerung mitgetragen, weil die dynamischen Effekte und Zusammenhänge verstanden würden. Aber auch den „Eliten“ und Multiplikatoren fehlt vielfach das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge, wie die obigen Ergebnisse zeigen. Sinn (2007) beklagt im Einklang mit unseren Ergebnissen die „Ignoranz der Eliten“ in Deutschland bezüglich des ökonomischen Denkens somit nicht ganz zu Unrecht: „Die amerikanische Elite kann ansatzweise ökonomisch denken, die englische auch – die deutsche nicht, die französische auch nicht.“ Notwendig sei eine breitere ökonomische Grundausbildung. „Sie müssen ja das ökonomische Einmaleins praktisch in jeder Talkshow neu erklären.“ Ein Pflichtfach „Wirtschaft“ in der Schule würde nicht nur das allgemeine Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge verbessern, sondern auch dem Einzelnen helfen, rationalere Entscheidungen zum Beispiel

bei der individuellen Altersvorsorge zu treffen. Die Beachtung von Zinseszins- und weiteren dynamischen Effekten wie Inflation sind zum Beispiel auch bei der Kreditaufnahme für den Hauskauf relevant.

4.4.2 Kommunikation verbessern

Das fehlende Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge müssen die Volkswirte aber auch teilweise ihrer nicht empfangergerechten Vermittlung volkswirtschaftlichen Wissens anlasten. Die stärkere Berücksichtigung sozialwissenschaftlicher Erkenntnisse könnte helfen, die Ergebnisse der mathematischen Modelle dem Laien angemessener zu vermitteln. Ein Weg wäre – basierend auf der Analyse der Umfrageergebnisse – stärker Fairnessüberlegungen und Effizienzgesichtspunkte in der Kommunikation miteinander zu verzahnen. Der Verweis auf die größere Effizienz einer Maßnahme führt bei Laien kaum zur Akzeptanz, während eine höhere wahrgenommene Gerechtigkeit die Zustimmungswahrscheinlichkeit deutlich erhöht. Bei Reformvorhaben und deren Kommunikation müssten dementsprechend beispielsweise der Status-Quo-Bias und die Do-no-harm Heuristik berücksichtigt werden, indem an plakativen Beispielen dargestellt wird, wie die kurzfristigen Verlierer der Reform mittelfristig profitieren und letztlich doch alle besser gestellt werden.

4.4.1 Opportunitätskosten verdeutlichen

Bei der politischen Debatte um die Verlängerung des Arbeitslosengeldes I für ältere Arbeitnehmer wurde als eine Begründung für die Umsetzung dieser – von der Mehrheit der Ökonomen kritisch bewerteten – Maßnahme eine Zustimmung von über 80 Prozent in der Bevölkerung genannt (Politbarometer, 19.10.2007). Die Zustimmung halbierte sich jedoch, sofern den Befragten als Alternative eine Verringerung der Arbeitslosenversicherungsbeiträge aufgezeigt wurde. Auch generell erscheint es wichtig zu sein, die Laien über Alterna-

tiven und deren Kosten zu informieren, um die einfachen Laienheuristiken überwinden zu können.

4.4.1 Moralphilosophische Grundorientierung berücksichtigen

Ganz allgemein lässt sich feststellen, dass Ökonomen und Laien sich in der ihrem Urteil zugrunde liegenden (zumeist wahrscheinlich kaum bewussten) moralphilosophischen Orientierung unterscheiden. Die meisten Menschen folgen intuitiv einer deontologischen Ethik, wie sie von Kant vertreten wurde: Grundlage der moralischen Bewertung einer Handlung sind danach die der Handlung zugrunde liegenden Motive und erst in zweiter Linie die aus der Handlung resultierenden Konsequenzen. Eine solche Ethik ist unter anderem die Grundlage unserer Rechtsprechung (die z.B. deutlich zwischen vorsätzlichem Mord und fahrlässiger Tötung unterscheidet), aber auch die Erziehung kleiner Kinder. Im volkswirtschaftlichen Denken dominiert hingegen die Moralphilosophie des Utilitarismus. Gemäß einer solchen Position ist eine Handlung moralisch gut, wenn ihre Konsequenzen positiv sind (d.h. wenn ihre Konsequenzen von der Mehrheit aller Betroffenen positiv bewertet werden). Die Intention einer Handlung spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle. Während für Ökonomen somit die Bewertung, auch die moralische Bewertung, einer wirtschaftspolitischen Maßnahme abgeleitet werden kann aus der Wünschbarkeit ihrer Effekte, stehen für viele Laien marktwirtschaftliche Effizienz und Gerechtigkeit oftmals im Widerspruch zueinander – und sie entscheiden sich im Zweifel für diejenige Maßnahme, die ihnen am gerechtesten erscheint (Haferkamp et al., 2008).

4.5 Fazit und Ausblick

Das Menschenbild, welches die Psychologie einer Analyse wohlfahrtsstaatlicher Regelungen zugrunde legt, ist sehr viel komplexer als das Menschenbild des Homo oeconomicus. Dies führt dazu, dass die Annahmen der Psychologie realistischer erscheinen als die Verhaltensannahmen der Ökonomik. Andererseits aber führt die Differenziertheit, anhand dessen Psychologen menschliches Denken und Urteilen erklären dazu, dass auf Aggregatebene kaum Vorhersagen über die Effekte bestimmter wirtschafts- und sozialpolitischer Maßnahmen getroffen werden können. Bisher ist der wichtigste Beitrag der Verhaltensökonomik, einige systematische Verhaltensanomalien aufgedeckt und mögliche Erklärungen dafür geliefert zu haben (Roos, 2007, S.27). In diesem Beitrag wurde versucht, die Relevanz der Biases für die wirtschaftspolitische Beratung offenzulegen. Die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung ökonomisch sinnvoller, effizienter Maßnahmen lässt sich unseres Erachtens erhöhen, wenn Lagentheorien, die sich systematisch vom Denken der Ökonomen unterscheiden, stärker bei der Kommunikation und Argumentation von Seiten der Ökonomen beachtet werden. Allerdings sind weitere Forschungen zu den Motiven und Hintergründen der Lagentheorien erforderlich, um Aussagen zum Zusammenhang zwischen Effizienzgedanken, Fairnessüberlegungen und dem Einfluss des Eigennutzmotivs machen zu können (vgl. Haferkamp et al., 2008).

5. Efficiency versus fairness: The evaluation of labor market policies by economists and laypeople

5.1 Introduction

In many Western countries, a number of propounded political measures have given rise to much discussion concerning how much governmental intervention is appropriate to regulate markets. For example, should a limit be set for the salaries of top CEOs and managers? Many employees seem to approve of such a political measure perceiving extremely high salaries as unfair. In fact, an examination of the salary development of the top 100 CEOs and managers in the USA over the last thirty years reveals an increase in annual salary from \$1.3 million to \$37.5 million. Comparing these figures with the salaries of ordinary workers in the USA shows a development in top manager salaries from 39 times to more than 1000 times that of the average worker (Gilovich et al., 2006, p. 568). Is this fair? Irrespective of the answer to this question, economists might argue that limiting salaries leads to a brain-drain with high-potentials, highly qualified individuals, and employers leaving the country to run their business in countries where no such rigor regulations exist. From this point of view, the limitation of salaries is assumed to have negative effects on the labor supply and to lower economic growth.

Indeed, a number of studies have shown that the judgments of economists greatly deviate from those of economic laypeople – average citizens, who do not possess specific economic expertise (Blendon et al., 1997; Kemp, 2007; Baron & Kemp, 2004; Walstad, 1996; Walstad & Algood, 1999; Blinder & Krueger, 2004; Allen et al., 2005; Williamson & Wearing, 1996; Fuchs et al., 1998). The aim of the present study is to replicate this finding and expand previous

research by explaining why these differences arise. To this end, this paper examines the role of fairness considerations, economic efficiency, and self-interest in judgments of reform measures. Specifically, we focus on the relative importance of these three criteria as determinants for the acceptance of reform measures by economists versus non-economists. Furthermore, we link existing research that provides explanations pertaining to implicit theories and biases underlying laypeople's judgments (e.g. Tversky & Kahneman, 1974; Baron, 2004; Baron et al., 2006; Bazerman et al., 2001; Caplan, 2001, 2002, 2007) with empirical evidence. Moral-philosophical concepts are also included in our line of reasoning.

In addressing our research questions, we focused on a specific political topic – namely governmental labor market interventions – and concentrated on the following four reform measures: ‘Dismissal protection should be maintained’; ‘Profitable companies should not be allowed to dismiss employees’; ‘A nationwide minimum wage should be introduced’; and ‘Salaries should be limited by law’. These measures all deal with regulative intervention by law on the labor market: The first two refer to regulations in the context of job security; the latter two regulate the „two ends” of the salary range. We hypothesized that the four reform measures would prove coherent; that is, a person who argues in favour of a minimum wage should also support the limitation of salaries, and the maintenance of dismissal protection, as well as approve of profitable companies not being allowed to dismiss employees. We thus hypothesized that a person would either approve or reject all four measures, given that they all comprise state-regulated labor market interventions.

In order to derive hypotheses concerning the relative importance of criteria applied by economic laypeople and economists, we first discuss the mindset of economists based on macroeconomic theory, before turning to address research on lay-theories and heuristics.

5.2 An economic perspective on socioeconomic reform measures

Most economists regard the achievement of near-Pareto improvements by creating more benefit than harm and thus enlarging “the societal pie” (Baron et. al, 2006, p.123) as a core aim (Stiglitz, 1998; Lucas, 1988). In this context, the main function of the government is to promote competition in order to facilitate the efficient allocation of goods, foster economic stability and growth, and reduce unemployment (Samuelson & Nordhaus, 2001). A further main task of fiscal policy is to reduce the federal budget deficit (Romer, 2005). Monetary policies (e.g., reducing inflation) that lie in the hands of the Central Bank and other functions (e.g., curbing externalities such as pollution) do not form the focus of this study. To summarize, domestic socioeconomic policies should prove appropriate for the achievement of “macroeconomic efficiency” by creating economic growth and reducing unemployment and the federal budget deficit.

Since efficiency comprises a comparison of degrees of good and harm, this basic concept of utilitarianism appears to constitute a central focus for economists (Baron, 2004). Utilitarianism is consequentialist ethics, consequentialism embodying the thesis that “the rightness or wrongness of our conduct is determined solely by the goodness or badness of the consequences of our acts or the rules to which these acts conform” (Kamm, 2000, p. 205). More concisely: The outcome - in this case macroeconomic efficiency - is at the very centre of interest. We therefore hypothesized that macroeconomic efficiency would be the most relevant determinant for economists’ acceptance of governmental interventions in the labor market.

Since all four reform measures investigated in this study constituted regulative labor market interventions which would probably hinder free allocation, we expected economists to generally oppose them.

In comparison with the criterion of efficiency, self-interest should be of little relevance for economists' acceptance of reform measures, since these measures would not directly affect the economists themselves. Nevertheless, we did not assume that self-interest would be completely irrelevant, given that economists may also argue that a policy could affect all citizens, for example if governmental spending in connection with a reform policy were to be financed by increasing taxes for everybody. The introduction of a minimum wage or business taxes, for example, might lead to price increases and reduced dividends (cf. Baron et al, 2006) which would also harm economists' material well-being.

A further argumentation in economic literature combines self-interest with efficiency considerations: A reform policy which stimulates economic growth and reduces unemployment and the federal budget deficit leads to more work and less social security contributions, as well as attract investors who in turn lead to an increase in money and labor (Lucas, 1988). Since all citizens benefit economists argue that economic efficiency is desirable for all as well as it serves all citizens' self-interest.

Turning to the relative importance of fairness in economists' acceptance of reform measures, a review of the economic literature reveals that fairness has received considerably less attention than economic efficiency (Akerlof, 2007). This might lead to the hypothesis that fairness does not directly affect the economists' acceptance judgment of reform measures. Rather, economists might categorically judge a reform measure according to its economic efficiency and then transfer the result to the fairness judgment; this line of reasoning is basically the same as the above-mentioned for efficiency and self-interest: An efficient reform policy which brings about near-Pareto

improvements is also considered to be fair, given that all citizens benefit from positive dynamic effects on work and labor.

To summarize, we hypothesize that for economists, efficiency evidences as the central concept determining the acceptance judgment of reform measures, and influencing what is considered to be fair, as well as influencing what is considered to serve personal self-interests. While efficiency should form the main determinant for the acceptance judgment, self-interest might play a subordinate role for the decision to approve a reform measure or not.

However, two aspects might argue against this model: First, some economists argue that considerations of fairness are indeed important in dealing with political questions and should influence the acceptance judgment of a reform policy (Murphy & Nagel, 2002; Akerlof, 2007). Second, there is no literature on economists being an entirely different species – so why should there be a judgment scheme claiming to hold true exclusively for economists?

Following a perspective which assumes a general human inevitability of moral thinking (cf. Haidt, 2001; Elffers, 1995; Trasler, 1993, Reckers et al., 1994), economists – like everybody – might base the acceptance judgment on an intuitive feeling, whether a reform policy is fair or not. Fairness might thus directly influence a person's judgment on the reform policy. The moral intuition might also partly influence what is considered to be economically efficient. Yet we still assume cognitive processes immediately after the fairness judgment to come into effect, which means that considerations of economic efficiency function as a filter for the initial fairness judgment and finally drive the decision to (not) accept the policy.

Consequently, the study tests a competing line of reasoning assuming economists not being conditioned to exclusively judge on reform measures from an “efficiency-point-of-view” but fairness being a relevant determinant for the acceptance of a reform measure (apart

from efficiency and self-interest considerations) and partly influencing what is considered to be efficient.

5.3 A laypeople perspective on socioeconomic reform measures

Since “normal” citizens do not possess elaborate economic expertise (Williamson & Wearing, 1996; Furnham, 1988; Walstad & Algood, 1999), they revert to heuristics when judging socioeconomic reform measures. They may thus approve a reform policy, if a) it serves their own self-interests, or b) they perceive it to be economically efficient, or c), they consider it to be fair. In the following, we discuss these three heuristics as used by non-economists.

5.3.1 Self-interest as a judgment criterion

First, a reform policy might be approved for reasons of self-interest. This heuristic is strongly rooted in economic literature, in which people are generally modelled as *homines oeconomici*. As fully rational beings, they always choose the best of two or more alternatives – given a specific target function (Roos, 2007). It is often argued that this target function is solely determined by the self-interest of the individual (e.g. Smith, 1776/1963; Becker, 1976; for an overview see Schwartz, 1986). According to this view, it can be concluded that the more people believe that governmental interventions in the labor market – such as minimum wages and dismissal protection regulations – meet their personal interests, the more they should approve these measures. However, a vast body of psychological, sociologic and experimental economic studies has shown that people do not always act in an egoistic manner (e.g., Miller & Ratner, 1998; Sears & Funk, 1990; Camerer, 2003) and that self-interest plays only a subordinate role in the acceptance of reform policies.

5.3.2 Economic efficiency as a judgment criterion

People therefore may not base their decisions on self-interest, but rather on a second heuristic, namely *perceived* economic efficiency. From an economic perspective, homo oeconomicus is fully rational in the sense of his understanding of economics. However, the fact that, for example, Kahneman received a Nobel Prize for his research on heuristics and biases might indicate that the economic mainstream has accepted that people are not always fully rational. This arises the question, how, according to economists, do non-economists judge the economic efficiency of political issues?

One approach is to assume that non-economists simply lack any specific economic expertise. If this were true, responses to questions concerning economic topics should be unsystematically dispersed. However, studies show that the judgments of non-economists are *diametrically opposed* to those of economists. For example, Caplan (2002) who analyzed data from a “Survey of Americans and Economists on the Economy” found significant differences in the responses of economists and non-economists to 34 of 37 questions. Other studies have also revealed substantial differences between the judgments of economists and non-economists (e.g., Walstad, 1996; Baron & Kemp, 2004; Kemp, 2007).

Assuming that non-economists simply do not understand economics could secondly suggest that they might rely on and follow the judgments of economists as experts in this domain. Yet consistent evidence of contrasting judgments between economists and non-economists contradicts this explanation (e.g., Blinder & Krueger, 2004).

A further approach is to assume that while people might not be fully rational, they intuitively recognize efficient economic policy and follow this intuition as long as it does not interfere with personal interests (cf. Yearly, 2000). This explanation can, however, also be rejected since it implies that non-economists should reach the same conclusions as economists which is not evidenced.

Consequently, it appears that economic laypeople and economists have a *systematically different understanding* of how the economy works, and of that which makes a reform measure worthy of approval (Caplan, 2002). Several researchers have shown that laypeople have implicit theories concerning “how the economy works” (Allen et al., 2005; Fuchs et al., 1998; Caplan, 2001). However, some of these lay-concepts seem to contain systematic *cognitive biases* which are based on misperceptions of objective or predominantly accepted facts (Bazerman et al., 2001; Kemp, 2007).

For example, laypeople tend to view economic policy as the distribution of a “*fixed pie*” (Bazerman, 1983), that is, the sum of wealth, work, jobs and wages are perceived as constant parameters. Accordingly, economic actions are zero-sum-games: one group can only become richer, if another group becomes poorer (Rubin, 2003). Laypeople may thus perceive minimum wages and the limitation of wages as a mean of redistributing the fixed pie of wages in a country. People do not seem to consider the possibility of enlarging the future pie (Bazerman et al., 2001).

In line with this, laypeople also seem to *neglect dynamic or secondary effects* by solely focusing on the *direct consequences* of a political action: for example, “minimum wages bring about an immediate effect of raising wages for the poor and a secondary effect of reducing employment of those same people” with the latter being ignored (Baron et al., 2006, p. 129).

Moreover, people generally underestimate dynamic effects (Wagenaar & Sagaria, 1975; Dörner et al., 1997). This also holds true for economic growth rates. For instance, asking students of economics “*How high is the overall increase in national income over the next 25 years, if the economy grows with an annual rate of 5%?*” results in estimates value of around 80%; an extreme underestimation of the true value of 238.64% (Christandl & Fetchenhauer, 2008). Since laypeople fail to recognize “the dynamic power to enlarge the pie” why

should they consider economic growth and efficiency as important factors in judging reform policies?

Despite potentially not being aware that they are subject to cognitive biases, economic laypeople do admit to finding it difficult to judge the efficiency of a reform measure. Fetchenhauer & Haferkamp (2006) presented a total of 44 socioeconomic reform measures to a sample of $N=250$ advanced students of economics. Students reported strong uncertainty in estimating the consequences of each measure on unemployment, economic growth, and the federal budget. There is thus empirical evidence to suggest that laypeople might not be able to rationally judge the efficiency of reform measures – from either a normative economic standpoint or from the standpoint of their own subjective experience. Considerations of efficiency should therefore play a subordinate role in laypeople's acceptance of specific economic reforms.

5.3.3 Fairness as a judgment criterion

So far, we have hypothesized that self-interest and economic efficiency might play a subordinate role in the acceptance of proposed reform policies. A third heuristic, that of *perceived fairness*, is supposed to be an important determinant of policy acceptance: Many studies demonstrate that people have a strong desire for fairness (cf. Tyler, 1994) in addition to wanting to see themselves as fair and ethical, as well (Fetchenhauer & Dunning, 2006). Moreover, Haidt (2001) explains that fairness judgments are made intuitively, quickly and without much cognitive effort. Accordingly, it would also seem plausible to assume that fairness represents an important criterion for the approval of reform policies. The question arises, however, as to what makes a reform policy a fair policy?

Intuitive fairness judgments – which do not emanate from reflective moral-philosophical contemplation – are based on moralistic principles: For example, people tend to follow the “*do-no-harm heuristic*” (Baron, 1995, 1996; Royzman & Baron, 2002) – being advocates of morally good intentions. This entails not causing harm to others or protecting others from harm. In the context of our topic: A person who adheres to this heuristic will favor reform policies stating that ‘Profitable companies should not be allowed to dismiss employees’ and that ‘Dismissal protection should be maintained’ given that the intention to protect employees from the harm of losing their jobs constitutes a morally good intention. A further finding relating to the do-no-harm heuristic is that people have *difficulty identifying and making wise trade-offs by comparing magnitudes of good and harm* (Baron et al., 2006; Baron & Kemp, 2004; Bazerman, Curhan, et al., 2000; Kemp, 2007). For example, if a policy leads to a small benefit for the vast majority and considerable suffering for a tiny minority, the harm caused to the minority would be overvalued as compared with the benefit with respect to the aggregated sum of goods.

A further fairness-associated bias is referred to as the “*omission bias*” (Ritov & Baron, 1990, 1992; Baron & Ritov, 2004) holding that harm resulting from a decision weighs heavier than harm resulting from a non-decision (“omission”). People feel less guilty for the potential negative consequences associated with the non-introduction (or change) of a (necessary) reform measure as compared to those associated with the introduction of a reform measure (Pradel, 2006). Related to this is the “*status-quo bias*” (Samuelson & Zeckhauser, 1988). According to this bias, people perceive the status-quo to be fair in the sense of a normative power of the facts: That which has established over time must automatically be fair. Deviation in any direction is therefore resisted (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986). In the context of reform policy approval, a person who adheres to these moralistic principles will favor the reform policy stating that ‘Dismissal protection should be maintained’. These automatic intuitive moralistic principles can represent a basic obstacle for any reform measure (Baron & Journey, 1993).

A further principle of fairness relates to the finding that people try to avoid large differences of wealth. This so-called “*inequality aversion*” (Fong, 2001; Fong, Bowles, & Gintis, 2002; Deutsch, 1985; Fehr & Schmidt, 1999; Frank, 1985) is closely associated to the fixed-pie assumption: the crucial question when assuming a static fixed pie (of wealth) being how to distribute it (Baron, 1998). In our context: A person, for whom fairness entails an equal distribution of resources, will approve the introduction of a minimum wage and the limitation of salaries for high earners.

These moralistic principles all have one thing in common: They are in line with a deontological perspective (the foil of consequentialism) holding that “it is not the consequences which determine the rightness or wrongness of an act but certain features in the moral principle of which the act is an example” (Pojman, 2002, p. 134-5). According to this viewpoint, what makes a choice right is its conformity with a

moral norm: the underlying intention counts. For Kant (1780/1965) – a famous philosopher of deontology – the only thing that is unqualifiedly good is a good will. Since the four measures under examination in this study are associated with the intention to protect people from harm, maintain the fair status quo and create fair income distribution, we expect non-economists to broadly support these labor market interventions.

In the study by Fetchenhauer & Haferkamp (2006) cited above, the acceptance of reform measures was almost exclusively determined by fairness judgments. Self-interest and presumed economic efficiency did not play a major role. In contrast to the participants' uncertainty regarding the validity of their own efficiency estimations, they felt very confident with respect to their fairness judgments. Given the easy access which laypeople appear to have to fairness evaluations, we hypothesized a replication of the finding that fairness is a better predictor of reform acceptance than efficiency. Moreover, it would seem plausible to assume that intuitively derived fairness judgments influence judgments of efficiency (cf. Haidt, 2001).

However, we do not assume that people are pure saints, focusing solely on fairness without any self-interest. Neither do we expect non-economists to be pure egoists (as Rational Choice might predict). We rather hypothesize that while self-interest does indeed influence what is considered to be fair, the influence of self-interest should be mediated by fairness judgments. Self-interest therefore does *not directly* determine acceptance of reform policies; rather, it partly influences what is considered to be fair which in turn determines acceptance.

5.4 Educational influences on the perception of political issues

The hypothesis that previous findings of systematically different judgments between economists and non-economists are replicable gives rise to the question concerning whether these differences can be explained by formal education. Since less educated people might possess less economic knowledge, less frequently read newspapers, etc. (Blinder & Krueger, 2004), education may explain differences in the acceptance of reform policies. We therefore controlled for education by sub-dividing laypeople into those with a high and those with a low level of education.

A second question in this context pertains to how laypeople – if indeed they have implicit (lay)theories about economics – generate such theories. We assume that political education relayed in the school setting plays an important role, given that teachers of political subjects especially contribute to the political opinion formation and socialisation of young people. We therefore specifically examined the way in which teachers of political and social sciences, as multiplier of socioeconomic knowledge, judge reform measures.

The present study thus analyzed whether formal education or the role of a multiplier is related to a more consequentialist perspective and may therefore weaken any differences between economists and non-economists.

5.5 Main research questions

To summarize, the main aims of our study were: First, to replicate the general finding of systematic differences between economists and non-economists in the context of governmental labor market interventions; second, to analyze reasons for such differences by examining the relative importance of economic efficiency, fairness and self-interest; and third, to link research on implicit theories, cognitive biases and moralistic principles to our empirical data.

5.6 Method

As this study contrasts the views of economic laypeople, economists and teachers, three surveys were conducted between November 2006 and May 2007. In the first survey, a representative sample of randomly selected adults above the age of 18 years took part in telephone interviews based on a random sample of telephone numbers from the Centre for Survey Research and Methodology (ZUMA). In a between-subject-design, a series of socioeconomic measures were presented to the participants. $N=380$ participants judged policies on ‘minimum wages’, ‘the limitation of salaries’, and ‘the prohibition of dismissal for profitable companies’, and $N=124$ participants also answered questions concerning the retention of dismissal protection. A sample of $N=124$ economic laypeople thus received all four measures which were used to form the integrative scales of governmental labor market intervention. Participants were middle-aged ($M = 43.7$; $SD = 15.9$), almost exclusively holders of German citizenship (93 %). Gender was uniformly distributed (52 % women, 48 % men).

In order to investigate the role of education, we sub-divided laypeople into those with a high level of education (people with 13 years or more of formal education, $N=44$) and those with a low level of education (people with less than 13 years of formal education, $N=80$). While only 2 % of the laypeople with a high level of education were

unemployed, this was the case for 9 % of the laypeople with a low level of education.

The second survey comprised a sample of economists selected based on the member index of the “Verein für Socialpolitik” – the largest association of economists in Germany. The society has approximately 3.400 individual members working at economic institutes (mainly universities). Participants were not, however, selected directly from the index. Instead, the index was used to randomly select university economic departments. The websites of each of the selected departments were then consulted and a member of each department randomly chosen. All participants were either postgraduates or full professors of economics. A total of $N=80$ economists were interviewed via telephone, 30 of which were full professors. The mean age of the sample was 41 years (men 83 %, women 17 %, 96 % German citizenship).

The third survey comprised a sample of teachers and was based on the database of a specialized address retailer. We ordered a sample of 800 teachers of social sciences; the teachers responsible for the economic and political education of young adults. A total of $N=100$ randomly selected teachers were interviewed via telephone. The mean age of the sample was 42 years. 43 % of the sample were men and 57 % women (98 % German citizenship).

While a number of reform measures were presented to economists and teachers, only the four above-mentioned reform measures in the context of governmental labor market interventions are dealt with in the following: The introduction of minimum wages, the limitation of salaries, the retention of dismissal protection, and the prohibition of dismissal for profitable companies (see Appendix, Table A1).

For each single measure, participants were first asked whether they were in favor of or against the measure. In order to identify predictors for acceptance of the respective measures, participants were further asked about the presumed long-term consequences on parameters of

(macro)economic goal achievement: “If the measure were implemented, what do you think the long-term consequences would be for unemployment – an increase or decrease?” A further question targeted economic growth (decrease or increase), and a third focused on the federal budget (increase or decrease in deficit). A fourth question pertained to the fairness of the respective measure (fair or unfair), and a fifth question to whether the measure served personal interests or the interests of close friends (negative, neutral, positive). In the case of approval of a minimum wage, participants were further asked about the ideal minimum level. For an overview of the questions, see Appendix, Table A2.

Following an analysis of coherence with respect to response patterns for the four measures, they were merged into one reform policy by summing answers to all four reform measures. Six scales were thus created: Scale 1: The sum of the four acceptance-items for the measures (α laypeople with low level of education: .68, α laypeople with high level of education: .83, α teachers: .73, α economists: .77); Scale 2: The sum of the four unemployment-items for the measures (α laypeople with low level of education: .66, α laypeople with high level of education: .51, α teachers: .50, α economists: .60); Scale 3: The sum of the four economic growth items (α laypeople with low level of education: .73, α laypeople with high level of education: .74, α teachers: .64, α economists: .78); Scale 4: The sum of the four federal budget items (α laypeople with low level of education: .67, α laypeople with high level of education: .62, α teachers: .39, α economists: .78); Scale 5: The sum of the four fairness items (α laypeople with low level of education: .65, α laypeople with high level of education: .51, α teachers: .81, α economists: .83); Scale 6: The sum of the four self-interest items (α laypeople with low level of education: .58, α laypeople with high level of education: .45, α teachers: .42, α economists: .36). Five-point scales thus resulted: For Scale 1, for example, a score of 0 would correspond to acceptance of none of the four measures, and a

score of 4 to acceptance of all four measures. We further integrated the three macroeconomic efficiency scales (Scale 2: Unemployment, Scale 3: Economic growth, and Scale 4: Federal budget) into a single meta-scale (α laypeople with low level of education: .84, α laypeople with high level of education: .86, α teachers: .85, α economists: .92).

5.7 Results

First, descriptive results for each of the four measures are presented. The results of structural equation models which are based on the integrated measure scales and which show the relative importance of economic efficiency, fairness and self-interest for the acceptance of reform policies are subsequently presented.

5.7.1 Descriptive results for the four governmental intervention measures

The first measure pertained to the introduction of a nationwide minimum wage.

More than 75% of all three groups of non-economists (laypeople with high and low levels of education and teachers) were in favor of a minimum wage and considered such a wage to be fair. More than half of the non-economists viewed minimum wages as economically efficient with respect to economic growth, unemployment, and the federal budget deficit. In contrast, almost all economists opposed a minimum wage considering it to be economically inefficient and unfair.

	Laypeople with low level of education	Laypeople with high level of education	Teachers	Economists
Acceptance (yes)	74.5 _a	77.2 _a	81.4 _a	15.0 _b
Unemployment (pos. cons.)	57.6 _a	57.3 _a	45.6 _a	6.6 _b
Economic growth (pos. cons.)	64.6 _a	56.6 _a	54.1 _a	9.1 _b
Federal Budget (pos. cons.)	56.8 _a	59.8 _a	48.7 _a	6.9 _b
Justice (yes)	80.1 _a	81.1 _a	87.2 _a	28.6 _b
Self-Interest (pos. cons.)	36.7 _a	31.0 _{a,b}	19.6 _b	3.8 _c

Note. The values represent mean percentages of agreement. Percentages of agreement that do not share subscripts differ at $p < .01$ in the χ^2 difference comparison test.

N (laypeople with low level of education) = 251; N (laypeople with high level of education) = 129; N (teachers) = 100; N (economists) = 80

Degrees of freedom for acceptance, unemployment, economic growth, federal budget, justice: $df = 1$

Degrees of freedom for self-interest: $df = 2$. Values for neutral consequences: laypeople with low level of education: 54.6%, laypeople with high level of education: 65.1%, teachers: 78.4%, economists: 83.8%.

pos. cons. = positive consequences, i.e. reduction in unemployment, increase in economic growth, reduction in federal budget deficit.

Tab. 4: Percentages of agreement in different groups for the policy that 'a nationwide minimum wage should be introduced'

Economists and non-economists thus substantially differed in their general attitudes towards the introduction of a minimum wage. The majority of all groups indicated that they would not personally be affected by such a measure.

Moreover, the minority of economists that favored a minimum wage differed from non-economists in their view of how high such a wage should be: While economists proposed € 6.54, teachers suggested € 8.06, laypeople with a high level of education € 9.07 and those with a low level of education € 9.59 Euro. Only differences between economists and the other three groups of non-economists were statistically significant.

The second reform measure referred to the other end of the salary range – the limitation of salaries by law. A broad majority of all three groups of non-economists (laypeople with a high and a low level of education and teachers) were in favor of this measure, and considered it to be fair and economically efficient. In contrast, economists uniformly opposed the limitation of wages and considered this measure to be neither economically efficient nor fair. The majority of all groups once again indicated that they would not personally be affected by such a measure.

	Laypeople with low level of education	Laypeople with high level of education	Teachers	Economists
Acceptance (yes)	74.9 _a	58.3 _b	54.2 _b	6.3 _c
Unemployment (pos. cons.)	73.0 _a	68.3 _a	61.9 _a	11.9 _b
Economic growth (pos. cons.)	78.5 _a	66.4 _{a,b}	54.4 _b	7.7 _c
Federal Budget (pos. cons.)	72.0 _a	64.5 _a	58.3 _a	12.7 _b
Justice (yes)	78.1 _a	71.7 _{a,b}	58.5 _b	17.1 _c
Self-Interest (pos. cons.)	22.7 _a	19.4 _a	5.2 _b	1.3 _b

Note. The values represent mean percentages of agreement. Percentages of agreement that do not share subscripts differ at $p < .01$ in the χ^2 difference comparison test.

N (laypeople with low level of education) = 251; N (laypeople with high level of education) = 129; N (teachers) = 100; N (economists) = 80

Degrees of freedom for acceptance, unemployment, economic growth, federal budget, justice: $df = 1$

Degrees of freedom for self-interest: $df = 2$. Values for neutral consequences: laypeople with low level of education: 71.7%, laypeople with high level of education: 73.6%, teachers: 89.7%, economists: 88.8%.

pos. cons. = positive consequences, i.e. reduction in unemployment, increase in economic growth, reduction in federal budget deficit.

Tab. 5: Percentages of agreement in different groups for the policy that 'salaries should be limited by law'

The third reform measure referred to the maintenance of dismissal protection. While the majority of non-economists approved this measure and considered it to be fair and economically efficient, a large majority of economists opposed the measure and claimed it to be not efficient. At least one third of economists stated, however, that the retention of dismissal protection is fair.

	Laypeople with low level of education	Laypeople with high level of education	Teachers	Economists
Acceptance (yes)	78.8 _a	68.2 _a	77.7 _a	21.5 _b
Unemployment (pos. cons.)	55.7 _a	58.1 _a	56.3 _a	21.3 _b
Economic growth (pos. cons.)	56.4 _a	65.1 _a	61.0 _a	24.4 _b
Federal Budget (pos. cons.)	60.0 _a	54.8 _a	56.1 _a	25.0 _b
Justice (yes)	67.5 _a	81.8 _a	82.4 _a	33.3 _b
Self-Interest (pos. cons.)	40.0 _a	36.4 _a	30.9 _{a,b}	18.8 _b

Note. The values represent mean percentages of agreement. Percentages of agreement that do not share subscripts differ at $p < .01$ in the χ^2 difference comparison test.

N (laypeople with low level of education) = 80; N (laypeople with high level of education) = 44; N (teachers) = 100; N (economists) = 80

Degrees of freedom for acceptance, unemployment, economic growth, federal budget, justice: $df = 1$

Degrees of freedom for self-interest: $df = 2$. Values for neutral consequences: laypeople with low level of education: 41.3%, laypeople with high level of education: 61.4%, teachers: 61.9%, economists: 62.5%.

pos. cons. = positive consequences, i.e. reduction in unemployment, increase in economic growth, reduction in federal budget deficit.

Tab. 6: Percentages of agreement in different groups for the policy that 'dismissal protection should be maintained'

The fourth reform measure pertained to profitable companies not being allowed to dismiss employees. The majority of laypeople with a high and a low level of education were in favor of the prohibition of dismissal for profitable companies, and considered such a socio-economic measure to be fair and economically efficient. Teachers did not seem to have a clear-cut opinion. In contrast to non-economists, almost all economists opposed the measure and considered it to be highly inefficient and unfair. Self-interest might play a role for laypeople with a high and a low level of education, given the fact that a third of each of these groups expected positive consequences for themselves.

	Laypeople with low level of education	Laypeople with high level of education	Teachers	Economists
Acceptance (yes)	60.5 _a	54.3 _{a,b}	41.7 _b	2.5 _c
Unemployment (pos. cons.)	74.0 _a	63.8 _a	63.9 _a	9.2 _b
Economic growth (pos. cons.)	71.1 _a	62.7 _{a,b}	47.2 _b	3.8 _c
Federal Budget (pos. cons.)	64.5 _a	61.9 _a	54.5 _a	5.4 _b
Justice (yes)	71.2 _a	65.9 _{a,b}	50.5 _b	5.2 _c
Self-Interest (pos. cons.)	34.7 _a	33.3 _a	14.4 _b	1.3 _c

Note. The values represent mean percentages of agreement. Percentages of agreement that do not share subscripts differ at $p < .01$ in the χ^2 difference comparison test.

N (laypeople with low level of education) = 251; N (laypeople with high level of education) = 129; N (teachers) = 100; N (economists) = 80

Degrees of freedom for acceptance, unemployment, economic growth, federal budget, justice: $df = 1$

Degrees of freedom for self-interest: $df = 2$. Values for neutral consequences: laypeople with low level of education: 53.8%, laypeople with high level of education: 58.1%, teachers: 76.3%, economists: 78.8%.

pos. cons. = positive consequences, i.e. reduction in unemployment, increase in economic growth, reduction in federal budget deficit.

Tab. 7: Percentages of agreement in different groups for the policy that 'profitable companies should not be allowed to dismiss employees'

To summarize, a similar picture was revealed for all four measures: While a large majority of all three groups of non-economists approved the measures and considered them to be fair, the measures were uniformly opposed by economists who expected negative economic consequences. With regard to economic efficiency, non-economists

seem to have a less clear-cut opinion as compared to their judgments on fairness judgments. Self-interest might play a role, with approximately a third of non-economists expecting positive consequences for themselves and approximately 20 % of economists expecting negative consequences for themselves.

In order to more closely investigate the three groups of non-economists, we tested for significant group differences between laypeople with a low level of education, those with a high level of education, and teachers: Contrary to our assumptions, higher education or the formal knowledge of teachers lead neither to differing levels of acceptance nor to differing judgments of fairness. Furthermore, there were no differences in judgments on efficiency and hardly any differences in self-interest judgements. In contrast, economists differed on every dimension in almost all comparisons with the other three groups (cf. subscripts in Tables 4 to 7). Laypeople with a high level of education, those with a low level of education and teachers were therefore merged to form a single group of 'non-economists' in all further analyses.

Results confirm our hypotheses and support previous findings: Non-economists were in favor of governmental labor market interventions, whereas economists uniformly and strictly opposed such regulations: While non-economists approved an average of 2.59 of the 4 reform measures, economists' approvals were significantly lower ($t = -19.58$, $p < .01$) with only 0.46 of the 4 measures being approved. Regarding macroeconomic efficiency, non-economists considered 2.36 and economists 0.63 of the 4 measures to be efficient ($t = -17.47$, $p < .01$). Economists and non-economists also differed with respect to fairness ($t = -13.64$, $p < .01$) and self-interest ($t = -3.95$, $p < .01$). All mean approval rates are presented in Table 8:

			(Macro-)			
	<i>M</i>	<i>SD</i>	Accep- tance	economic efficiency	Fairness	Self- Interest
Economists (<i>N</i> =80)						
Acceptance	0.46	0.73	–	.69**	.61**	.39**
(Macro-)economic efficiency	0.63	0.68		–	.64**	.32**
Fairness	0.89	0.99			–	.28*
Self-Interest	1.82	0.52				–
Non-economists (<i>N</i> =224)						
Acceptance	2.59	1.14	–	.47**	.66**	.37**
(Macro-)economic efficiency	2.36	0.95		–	.54**	.46**
Fairness	2.81	1.08			–	.50**
Self-Interest	2.33	0.71				–

Note. Judgments concerning the four socioeconomic measures were integrated to scales. Thus, the values in the columns for means and standard deviations refer to 5-point scales (0 = agreement to none of the four measures, 4 = agreement to all four measures). Means show on how many of the measures economists and non-economists agree on average. The other columns show the intercorrelations of the scales.

* $p < .05$. ** $p < .01$.

Tab. 8: Means, standard deviations, and intercorrelations of all input variables to path analyses

To summarize, economists opposed most of the reforms in the context of governmental labor market interventions and considered them to be inefficient and unfair. In contrast, non-economists approved most of the reform measures and considered them to be efficient and fair. Economists and non-economists differed with respect to judgments regarding acceptance, economic efficiency, fairness, and self-interest. Due to the similar response pattern observed for all measures and due to the fact that they all comprised governmental labor market interventions, the four measures were combined to form a single reform policy by summing the answers to all four reform measures as described in the methods section above. We further integrated the three economic efficiency scales (unemployment, economic growth, and federal budget) into one meta-scale.

5.7.2 The relative importance of fairness, efficiency and self-interest

In order to further explore the reasons for differences in acceptance of reform policies, we examined whether non-economists really base their judgments on fairness considerations and economists on reflections relating to economic efficiency. To this end, the relations between perceived fairness, participants' self-interest, perceived economic efficiency, and acceptance of regulative labor market interventions were analyzed using structural equation models. Model goodness-of-fit was assessed using chi-square tests, the comparative fit index (CFI), the standardized root mean square residual (RMR), and the incremental fit index (IFI) (cf. Bentler, 1990; Browne & Cudeck, 1993; Marsh et al., 1996).

5.7.2.1 Economists

Model 1 for economists was based on a-priori hypotheses of a strong direct influence of economic efficiency and a significant, but weaker influence of self-interest on acceptance. We further assumed that efficiency judgments would also influence what was considered to be fair and to serve one's self interest. No other paths were assumed. This model fits the data well for economists ($\chi^2(2)=7.38$, $p=.03$, CFI=.95, IFI=.95 and RMR=.04). Model 1 for economists is displayed in Figure 10: Economic efficiency ($\gamma=.63$, $t=7.64$), and self-interest ($\gamma=.19$, $t=2.31$) affect the acceptance of the reform policy. Furthermore, the path from perceived efficiency to fairness ($\gamma=.64$, $t=7.40$), as well as to self-interest ($\gamma=.32$, $t=2.96$) are highly significant.

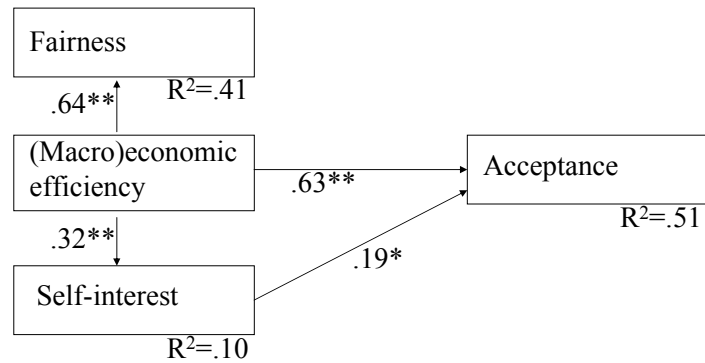


Fig. 10: Results of structural modelling for economists: Determinants of acceptance of governmental labor market interventions – Model 1 for economists. Note. * $p < .05$; ** $p < .01$

A competing model (Model 2) assumed that economists' judgments can be explained with the same model which has been hypothesized for non-economists. This Model 2 assumed that – apart from economic efficiency and self-interest – fairness would also influence the acceptance of a reform policy. Furthermore, the relationship between fairness and efficiency was assumed to follow a reverse logic (compared to Model 1): In Model 2 economic efficiency is partly determined by what is considered to be fair. Economic efficiency functions as a filter for the intuitive fairness judgment as the direct path from efficiency to acceptance is assumed to be stronger than the path from fairness to acceptance. Moreover, self-interest is hypothesized to partly influence what is considered to be fair. As shown by the fit indices, Model 2 ($\chi^2(1)=2.86$, $p=.09$, CFI=.98, IFI=.98, and RMR=.04) fits the data slightly better than Model 1 ($\Delta \chi^2(1)=4.52$, $p=.03$). We will return to this result in the Discussion.

Model 2 for economists is displayed in Figure 11: Economic efficiency ($\gamma=.48$, $t=4.84$), perceived fairness ($\gamma=.26$, $t=2.57$), and self-interest ($\gamma=.17$, $t=2.17$) all affect the acceptance of the reform policy. Furthermore, the path between perceived fairness and perceived efficiency of the measure is highly significant ($\gamma=.64$, $t=7.40$). At last, self-interest partly determines what is considered to be fair ($\gamma=.28$, $t=2.56$).

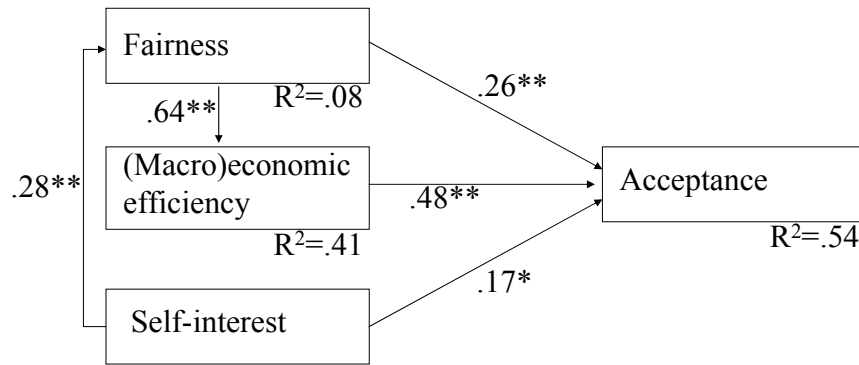


Fig. 11: Results of structural modelling for economists: Determinants of acceptance of governmental labor market interventions – Model 2 for economists. Note. * $p < .05$; ** $p < .01$

In sum and as hypothesized, economists' rejection of governmental interventions in the labor market is mainly explained by judgments on economic efficiency. Contrary to our hypothesis, fairness thoroughly does play a role, given the result that it influences the acceptance judgment as well as considerations on efficiency. We will return to this result in the Discussion.

5.7.2.2 Non-economists

Model 1 for non-economists was based on the prominent paradigm of Rational Choice theory: A strong influence of self-interest on acceptance, and no other significant paths. This model does *not* fit the data very well ($\chi^2(5)=163.41$, $p<.01$, CFI=.44, IFI=.44, and RMR=.44).

The competing Model 2 for non-economists assumed a strong direct influence of fairness and a subordinate influence of perceived economic efficiency on acceptance. Furthermore, we assumed that fairness judgments influence efficiency judgments. At the same time, however, we hypothesized that people are neither purely altruistic nor purely selfish, the influence of self-interest on acceptance is rather mediated by fairness judgments (self-interest judgments influence fairness judgments, but there is no significant direct path from self-interest to acceptance). In line with hypotheses, Model 2 fits the data

very well ($\chi^2(1)=15.14$, $p<.01$, CFI=.95, IFI=.95, and RMR=.05). Figure 12 summarizes the findings for Model 2 for non-economists:

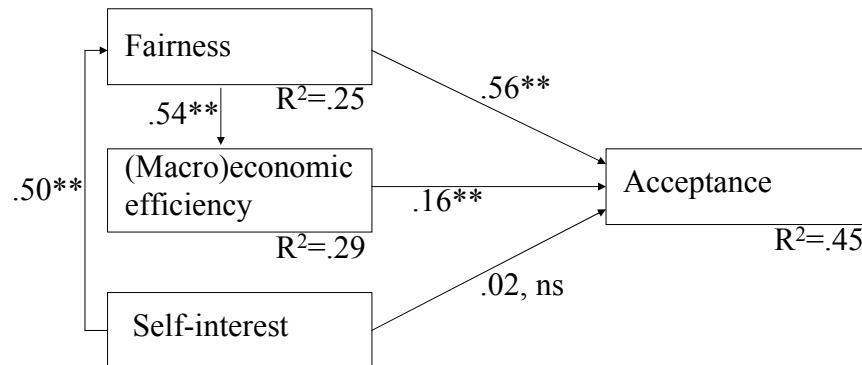


Fig. 12: Results of structural modelling for non-economists: Determinants of acceptance of governmental labor market interventions – Model 2 for non-economists. Note. * $p < .05$; ** $p < .01$

Both perceived fairness ($\gamma=.56$, $t=8.58$) and perceived efficiency ($\gamma=.16$, $t=2.68$) affect acceptance of the reform policy. Self-interest does not have a significantly direct influence on acceptance ($\gamma=.02$, $t=.30$), although the path from self-interest to perceived fairness is also significant ($\gamma=.50$, $t=8.58$). Similar to the findings for economists, perceived fairness of the measure had a significant effect on its perceived efficiency ($\gamma=.54$, $t=9.60$), although it is to be noted that here the direct path from fairness to acceptance is substantially stronger than the direct path from economic efficiency to acceptance.

In a final step, we tested the model which we had hypothesized for economists for non-economists as well. This Model 3 assumed economic efficiency to determine the acceptance of a reform policy, and to influence what is considered to be fair and to serve the self-interest. Moreover, self-interest was assumed to influence the acceptance of the reform policy as well. This model does not fit the data very well ($\chi^2(2)=95.57$, $p<.01$, CFI=.67, IFI=.67, and RMR=.20) and significantly worse than Model 2 for non-economists ($\Delta \chi^2(1)=80.43$, $p<.01$). For this reason, we abstained from displaying Model 3 in a separate Figure.

In sum and as hypothesized, Model 2 for non-economists reveals the best fit with the data demonstrating that non-economists' approval of governmental labor market interventions was mainly due to fairness considerations.

5.8 Discussion

The present study aimed to replicate previous findings which have revealed systematic differences between economists and non-economists and further explored the reasons for these differences by comparing the relative importance of economic efficiency, fairness and self-interest for acceptance of reform measures. These criteria are linked to various implicit theories, cognitive biases and moralistic principles of economists and non-economists. Results correspond with the findings of previous studies: Economists uniformly opposed governmental labor market interventions, whereas non-economists approved these reform measures.

For economists, macroeconomic efficiency was the main determinant of acceptance. A reform policy (here governmental intervention in the labor market) was approved, if it was seen as appropriate in terms of lowering unemployment rates and the federal budget deficit as well as boosting economic growth. Self-interest played a subordinate role in decisions to reject governmental labor market interventions.

Our hypothesis that economists solely think in terms of economic efficiency which determines what is accepted and what is considered to be fair and to serve the self-interest could *not thoroughly* evidence the best explanation of economists' way to judge on reform policies.

Rather, economists underlie the same "moral standard" when intuitively judging on reform measures as non-economists do. Considerations of fairness thus play a role for economists as well, even if the question concerning how fair and just a policy appears might in the end have less weight compared to reflections on economic efficiency. Economists thus approved a reform policy if they considered it to be efficient *and* fair.

Consequently, the prominent line of reasoning in economics that the societal pie should first be enlarged by thinking in terms of economic efficiency, and only then considerations of fairness might come into play (cf. McCaffery & Baron, 2005; Kaplow & Shavell, 2002) may not precisely reflect the way economists think. Rather, the reverse explanation that economists (intuitively) reach a fairness judgment which has to be supported by ensuing considerations of economic efficiency in order to influence the acceptance of a reform policy is supported by means of our data.

However, results have to be put into perspective in so far that the hypothesized model with efficiency being the core concept for economists' judgments also features considerable goodness-of-fit indices, and the augmentation of goodness-of-fit for the model which emphasized the role of fairness for economists was just little. Taking in consideration that economic efficiency functions as a filter for the fairness judgment, one could summarize that economists indeed adhere to consequentialist ethics. The fact that efficiency is interrelated to fairness, might thus on the one hand simply happen by means of reducing dissonance which would arise with conflicting judgments for efficiency and fairness. On the other hand, the relevance of fairness considerations could be interpreted as a kind of

admission that such deontological value judgments do indeed evidence in economists' way of judging on reform policies – despite our impression, that economists traditionally claims to abstain from any value judgments.

Even if consequentialist ethics which focus on economic efficiency (and reject reform policies that hinder the allocative effects of unregulated markets) still dominate economists' way to judge we suggest further research on the nature of deontological ethics and value judgments which might influence the sector of evolving economics.

For non-economists, a reverse relative importance of the three criteria was found: A reform measure was approved given that it was considered to be fair and just, whereas presumed economic efficiency had a weaker influence on acceptance judgments. Furthermore, perceived economic efficiency of reform measures was influenced by fairness judgments. While non-economists also considered that 'that which is good for me, is also fair', these considerations were not of a purely selfish nature as proposed by some schools of Rational Choice (cf., Schwartz, 1986). Fairness judgments were indeed influenced by self-interest, but acceptance was ultimately explained by fairness and not by self-interest.

The Rational Choice approach, which assumes purely egoistic and fully rational *homines oeconomici*, was thus not empirically supported. The call of some economists to include psychological approaches in economic theories and to account for motives and norms (e.g. Akerlof, 2007), would thus appear to be justified. If according to Roos (2007) economists argued that the quality of a behavioral model could not be judged according to the realistic character of its assumptions but by its ability to predict behavior, then phenomena such as the diametrically opposed judgments of economists and non-economists should not arise.

But why do economic laypeople rather focus on the fairness of political issues? Three main reasons may be put forward here: First, the fairness intuition does *not require strong cognitive effort*. No deliberate processes of analysis are necessary with respect to complex economic mechanisms, and the peripheral route of information processing for intuitive judgments is fast, automatic, and effortless (Stanovich & West, 2000).

Second, the fairness intuition may be *necessary when no economic expertise is available*. There is also evidence to support the assumption that being endowed with economic expertise may be necessary but not sufficient for its application (e.g. Blinder & Krueger, 2004; Peters, 2006). Even when people are aware of the mechanisms of economics, they still tend to apply fairness as a more relevant criterion for acceptance judgments – even when efficiency considerations conflict with fairness considerations. In line with the phenomenon of “belief overkill” (Baron, 2000), such inconsistency may, however, not occur all too often. According to this phenomenon, answers on various dimensions are made consistent in order to avoid the cognitive dissonance which accompanies conflicting judgments. For example, if a person considers a minimum wage to be fair, he or she is also likely to argue that this measure is also economically efficient. This is partly evident when examining the bivariate correlations in Table 8 and the structural equation model. This does not, however, imply that fairness, efficiency, and self-interest constitute a single factor: the data are better explained by three criteria than by two or only one acceptance predictor. In order to check for effects of education, we analyzed whether people with more formal knowledge thought more like economists. Education or the role of a multiplier of political knowledge (teachers) did *not* influence the way in which non-economists perceived and judged economics. Fairness thus appears to be a deeply rooted motive for people (Fetchenhauer & Dunning, 2006); “a daily drill” is necessary in order to think like an economist.

A third reason, why people may focus on fairness, may be an adherence to *deontological ethics*: Perceived good intentions influence the acceptance of a measure rather than reflections on its possible outcomes. But what makes a measure “morally good” and which implicit theories underlie such heuristics? Economic laypeople seem to follow the fixed pie assumption and neglect dynamic effects of growth: Minimum wages and the limitation of wages seem to be an appropriate means for redistributing the assumed fixed pie and creating a more equal earning capacity in the country. In this context, we point out that non-economists consider a much higher minimum wage as fair than the minority of economists who are in favor of minimum wages. Furthermore, laypeople do not consider the possibility that the pie can be enlarged and that economic interactions are not necessarily win-lose-relations in the sense that poor people can only increase their wealth to the partial detriment of rich people. This may explain why inequality aversion represents such a strong motive of fairness. Moreover, laypeople seem to have difficulty comparing degrees of good and harm – according to a utilitarian view. Since laypeople do not adhere to this consequentialist perspective and instead focus on the intended moral of reform measures, the principle of “do-no-harm” is highly relevant. Potential harm looms larger than potential gains. Protecting employees from losing their jobs is thus perceived as a morally good intention – as a result of which the retention of dismissal protection and the prohibition of dismissal for profitable firms are approved. People further assume that well-established regulations must automatically be fair. Maintaining the standard of the status-quo is therefore a further principle of fairness that for example hinders the ease of retention policies.

To summarize, *our* explanations as to why people follow their fairness perceptions when judging on political issues first relate to the easy access of intuitive fairness judgments which people trust to be valid, and second to the deeply rooted deontological principles of avoiding harm, creating equality and maintaining the (fair) status quo.

We would, however, like to draw attention to the fact that our study focused on the relative importance of fairness, efficiency and self-interest for the acceptance of reform measures. While several research articles have addressed questions of how to create efficient reform measures and some research has addressed to principles of fairness (cf. McCaffery & Baron, 2005), the present study tested these principles simultaneously for the first time, in order to learn more about voters' judgment-criteria. While cognitive biases – such as the fixed pie assumption – and moralistic principles – such as the do-no-harm heuristic – were not *directly* detected in the data, this “toolbox” from behavioral decision making served very well to derive hypotheses and corresponds to the results on the relative importance of the three criteria for economists and non-economists. Further research should target this limitation of our study and demonstrate that these lay-theories and biases do indeed have a causal influence on acceptance judgments. Demonstrating such an influence will, however, prove extremely difficult, given that lay-theories, and cognitive and moralistic principles do not emanate from a deliberate reflective thinking process. ‘Fairness’ is thus not an easily accessible construct.

Finally, we emphasize that our findings do not imply that ‘economists know the normative correct way to judge on the socioeconomic issues’ or that ‘non-economist are people with better moral intentions’. Economic theories in the past have been characterized by continual change and might never be carved in stone. Some economists recently, for instance, oppose the apparent neoclassical mainstream (e.g. Akerlof, 2007).

The same applies to non-economists: Their way of thinking is also not definitive of a normative standard; morally good intentions do not necessarily lead to favorable consequences in terms of economic development.

Consequently, the present study helps to establish a scientific basis for the improvement of communication between voters, economic experts and policy-makers, which in turn can be considered essential in creating near-Pareto improvements (Stiglitz, 1998; Baron et al., 2006).

What practical implications can be derived from our results? First, for the sector of political education: If an economic principle has been established as correct – such as the fact that work, wages, and wealth are *not* fixed pies but rather *dynamic* parameters – it is important to increase understanding of these principles among general citizens. Valuing the importance of economic growth in the context of international competition is otherwise not possible. On the other hand, the fact that our findings were not explained by different levels of education suggests that teaching people to think in economic terms is not solely a matter of elementary economic education. Solving this dilemma would thus appear to represent a challenge for future research.

Returning to our example cited in the Introduction section which questioned whether it is acceptable that top CEOs earn a salary which is multiple that earned by the average worker, it remains an open question how small the multiple has to be before people follow economists in opposing the limitation of salaries or how large the multiple has to be before people consider it unfair despite economic efficiency considerations: Twenty times the pay of the average worker? One hundred times? If people read newspaper reports of top CEO salaries which are more than one thousand times the pay of the average worker, it is not surprising, that considerations of economic efficiency are completely overruled by the feeling that this is simply

unfair. However, for economists it comes down to a value judgment as well when approving such income inequality (in order to create incentives for high-potentials not to leave the country) which might not necessary be in line with the gut feeling of such high salaries being somehow immoral.

The present findings should thus have implications for politicians and their consultants: A political measure that is enforceable must be compatible with moral principles and standards of fairness. Hence, in the communication of socioeconomic measures, politicians should focus on the “fairness” of the measure and the “morally good intentions” of economically efficient policies. In the field of consumer research, a new bio-lemonade recently celebrated its triumphal procession with the words: “The official drink of a better world.” According to our findings, this may also represent a promising slogan for a socioeconomic political program.

5.9 Acknowledgments (related to chapter 5)

We would like to thank Erich Kirchler, Erik Hölzl, Lorenz Fischer, Franz N. Gresser, the audiences at the IAREP/SABE-Conference 2006 (Paris), the ISJR-Conference 2006 (Berlin), and the IAREP-Conference 2007 (Ljubljana), and the participants of the Cologne-Vienna Symposium on Research in Economic Psychology for their valuable comments and suggestions. Financial support was gratefully received from the “Centre for Empirical Research in the Economic and Social Sciences“. All errors and omissions are entirely our own.

6. Literatur

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advance in experimental social psychology* (pp. 267-297). New York: Academic Press.
- Ainslie, G. (1992). *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Akerlof, G. A. (2007). The missing motivation in macroeconomics. *The American Economic Review*, 97, 5-36.
- Alesina, A., Di Tella, R., & MacCulloch, R. (2004). Inequality and happiness: are Europeans and Americans different? *Journal of Public Economics*, 88, 2009-2042.
- Allen, M. W., Ng, S. H., & Leiser, D. (2005). Adult economic model and values survey: cross-national differences in economic belief. *Journal of Economic Psychology*, 26, 159-185.
- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. S. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36, 818-860.
- Andreozzi, L. (2004). A note on paradoxes in economics. *Kyklos*, 57, 3-20.
- Arrow, K. J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, 53, 941-969.
- Baron, J. (2004). Normative models of judgment and decision making. In D.J. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell handbook of judgment and decision making* (pp. 19-36). London: Blackwell.

- Baron, J. (2000). *Thinking and deciding* (3rd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Baron, J. (1998). *Judgment misguided: Intuition and error in public decision making*. New York: Oxford University Press.
- Baron, J. (1996). Do no harm. In D.M. Messick & A.E. Tenbrunsel (Eds.). *Codes of conduct: Behavioral research into business ethics*, (pp. 197-213). New York: Russell Sage Foundation.
- Baron, J. (1995). Blind justice: fairness to groups and the do-no-harm principle. *Journal of Behavioural Decision Making*, 8, 71-83.
- Baron, J., & Jurney, J. (1993). Norms against voting for coerced reform. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 347-355.
- Baron, J. & Kemp, S. (2004). Support for trade restrictions, attitudes, and understanding of comparative advantage. *Journal of Economic Psychology*, 25, 565-580.
- Baron, J. & Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 94, 74-85.
- Baron, J., & Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 94, 74-85.
- Baron, J., Bazerman, M. H. & Shonk, K. (2006) Enlarging the societal pie through wise legislation. A psychological perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 1, 123-132.

- Barrick, M. R. & Mount, M. K. (1991). The Big Five personality dimensions and job performance: A Meta-Analysis. *Personnel Psychology, 44*, 1-26.
- Baumert, J., & Schümer, G. (2002). Familiäre Lebensverhältnisse, Bildungsbeteiligung und Kompetenzerwerb im nationalen Vergleich. In J. Baumert, C. Artelt, E. Klieme, M. Neubrand, M. Prenzel, U. Schiefele, W. Schneider, K.-J. Tillmann & M. Weiß (Hrsg.), PISA 2000. Die Länder der Bundesrepublik im Vergleich (S. 159–202). Opladen: Leske + Budrich.
- Bazerman, M. H. (1983). Negotiator judgment: a critical look at the rationality assumption. *American Behavioral Scientist, 27*, 211-228.
- Bazerman, M. H., Baron, J., & Shonk, K. (2001). *You can't enlarge the pie*. New York: Basic Books.
- Bazerman, M. H., Curhan, J. R., Moore, D. A., & Valley, K. L. (2000). Negotiations. *Annual Review of Psychology, 51*, 279-314.
- Becker, G. (1968). Crime and punishment: an economic approach. *The Journal of Political Economy, 76*, 169-217.
- Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behaviour*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychological Bulletin, 107*, 238-246.
- Binossek, C., Betz, D., Fetchenhauer, D. & Lungen, M. (2007). Fairness ohne Eigennutz. Handlungsannahmen in der ökonomischen Theorie und Auswirkungen auf Reformoptionen. *Sozialer Fortschritt, 9*, 252-258.

- Blendon, R. J., Benson, J. M., Brodie, M., Morin, R., Altman, D. E., Gitterman, D., Brossard, M., & James, M. (1997). Bridging the gap between the public's and economists' view of the economy. *The Journal of Economic Perspectives*, 11, 105-118.
- Blinder, A., & Krueger, A. (2004). What does the public know about economic policy, and how does it know it? *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 327-387.
- Blossfeld, H. P., & Shavit, Y. (1993). *Persistent inequality. Changing educational attainment in thirteen countries*. Boulders, CO: Westview Press.
- Blum, U.; Hüther, M.; Schmidt, C.; Sinn, H.-W.; Snower, D.; Straubhaar, T.; Zimmermann, K. (2008), *Gemeinsamer Aufruf der Präsidenten und Direktoren der Wirtschaftsforschungsinstitute vom 12. März 2008*, Berlin
- Bolton, G. E. & Ockenfels, A. (2000). ERC – A theory of equity, reciprocity and competition. *American Economic Review*, 90, 166-193.
- Browne, M. W., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing equation model fit. In K. Bollen, J. S. Long (Eds.), *Testing Structural Equation Models* (pp. 136-162). Newsbury Park, CA: Sage Publications.
- Bruggemann, A., Groskurth, P. & Ulich, E. (1975). *Arbeitszufriedenheit*. Bern: Huber.
- Buchanan, J. M. (2005). Afraid to be free: Dependency as desideratum. *Public Choice*, 124, 19-31.
- Buehler, R., Griffin, D., & Ross, M. (1994). Exploring the “planning fallacy”: why people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 366-381.

- Bundesagentur für Arbeit. (2007). Beschäftigten- und Arbeitslosenstatistik der BA, Berufe im Spiegel der Statistik - IAB Forschungsbereich 7. http://www.pallas.iab.de/bisds/Data/seite_901_BO_a.htm.
 Letzter Zugriff: 04.09.2007.
- Bundesministerium für Gesundheit zur Gesundheitspolitik (BMG). (2000). Alkoholkonsum und alkoholbezogene Störungen in Deutschland. *Schriftenreihe des BMG.*, Band 128. Baden-Baden: Nomos-Verlag.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory: experiments in strategic interaction*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Caplan, B. (2007), *The myth of the rational voter. Why democracies choose bad policies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Caplan, B. (2002). Systematically biased beliefs about economists: robust evidence of judgmental anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy. *The Economic Journal*, 112, 433-458.
- Caplan, B. (2001). What makes people think like economists? Evidence on economic cognition from the "Survey of American and Economists on the Economy". *Journal of Law and Economics*, 44, 395-426.
- Christandl, F., & Fetchenhauer, D. (2008). The illusion of living in a linear world – how laymen and experts estimate economic growth in the long run. Manuscript submitted for publication.
- Colquitt, J. A. & Simmering, M. J. (1998). Conscientiousness, goal orientation, and motivation to learn during the learning process: A longitudinal study. *Journal of Applied Psychology*, 83, 654-665.
- Cox, W. M. & Alm, R. (1999). *Myths of rich and poor*. New York: Basic Books.

- Cross, P. (1977). Not can but will college teaching be improved. *New Directions for Higher Education*, 17, 1-15.
- Cummins, J. D. & Tennyson, S. (1996). Moral hazard in insurance claiming: evidence from automobile insurance. *Journal of Risk and Uncertainty*, 12, 29-50.
- Deutsch, M. (1985). *Distributive justice*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Deutsch, M. (1975). Equity, equality, and need: what determines which value will be used as the basis of distributive justice. *Journal of Social Issues*, 31, 137-150.
- Dietz, A. (2005), *Der Homo oeconomicus. Theologische und wirtschaftsethische Perspektiven auf ein ökonomisches Modell*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Dietz, O., Müller, W. & Schulze-Steikow, R. (2007). *Öffentliche Finanzen im Jahr 2006*, Statistisches Bundesamt, *Wirtschaft und Statistik* 4/2007. <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Querschnittsveroeffentlichungen/WirtschaftStatistik/FinanzenSteuern/OeffentlicheFinanzen2006,property=file.pdf>. Letzter Zugriff: 01.09.2007.
- Dörner, D. (2005). *Die Logik des Misslingens* (4. Aufl.). Hamburg: Rowohlt Verlag.
- Dörner, D., Kimber, R., & Kimber, R. (1997). *The logic of failure: recognizing and avoiding error in complex situations*. Perseus Books Group.
- Eekhoff, J. (2002). *Beschäftigung und soziale Sicherung* (3. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.

- Elffers, H. (1995). *Make them happy to join the compliers club*. Paper delivered at the 1995 ATO Compliance Research Conference “Measurement, Evaluation and Risk Management”, Australian Taxation Office, 7-8th December 1995, Canberra, Australia.
- Enste, D. & Fetchenhauer, D. (in Druck). *Wohlfahrtsstaatsfallen, Transferkäfige und Schichtmobilität in Deutschland*. Köln: Deutscher Instituts Verlag.
- Enste, D., & Hardege, S. (2006), *Regulierung, Arbeitsplatzsicherheit und Wohlbefinden*, in: iw-trends, 33. Jahrgang. Heft 4, S.45-62.
- Falk, A., & Fischbacher, U. (2006), A theory of reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 54 (2), 293-315.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137-140.
- Fehr, E. & Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Felfe, J. & Six, B. (2005). Die Relation von Arbeitszufriedenheit und Commitment. In L. Fischer (Hg.), *Arbeitszufriedenheit. Konzepte und Befunde* (S. 37-60) Göttingen: Hogrefe.
- Fetchenhauer, D. *Alles wird besser und keiner redet darüber*. Working Paper.
- Fetchenhauer, D. & Dunning, D. (2006). Perception of prosociality in self and others. In D. Fetchenhauer, A. Flache, B. Buunk & S. Lindenberg (Eds.), *Solidarity and Prosocial Behavior. An integration of psychological and sociological perspectives* (pp. 61-74). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

- Fetchenhauer, D., & Haferkamp, A. (2006). Fairness, economic efficiency, and self-interest with regard to political reform measures – How sure are students of economics about their own estimations and how relevant are these estimations for the acceptance of the reform measures? Unpublished Manuscript, University of Cologne, Germany.
- Fetchenhauer, D., Gresser, F. N. & Haferkamp, A. (2006). Ein Volk von Betrügern? Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung und Versicherungsmissbrauch aus psychologischer Sicht. In D. Enste & F. Schneider (Hrsg.), *Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006/2007. Zum Spannungsfeld von Politik und Ökonomie*. Berlin: Lit-Verlag.
- Fetchenhauer, D., Simon, J., & Fetchenhauer, F. (in press). Gottfredson and Hirschi in the Lab: an Experimental Test of the General Theory of Crime. In C. Horne & M. J. Lovaglia (eds.), *Experiments in Criminology and Law*. Lanham (United Kingdom): Rowman & Littlefield.
- Fischer, L. & Mörsch, C. (1999). Themen und Konzepte einer allgemeinen Finanzpsychologie – Sozialpsychologische Grundlagen und wirtschaftliche Anwendungsbereiche. In L. Fischer, T. Kutsch & E. Stephan (Eds.), *Finanzpsychologie*. München/Wien: Oldenbourg Verlag.
- Fong, C. M. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82, 225-246.
- Fong, C. M., Bowles, S., & Gintis, H. (2002). Reciprocity and the welfare state. In L. A. Gérard-Varet, S. C. Kolm & J. M. Ythier (Eds.), *Handbook on the economics of giving, reciprocity and altruism*. London, UK: Elsevier.
- Frank, R. H. (2007a). *Falling behind: how rising inequality harms the middle class*. Berkeley, CA: University of California Press.

- Frank, R. H. (2007b). *The economic naturalist. In search of explanations for everyday enigmas*. New York: Basic Books.
- Frank, R. H. (1985). *Choosing the right pond. Human behavior and the quest for status*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Frey, B. S. (1997), *Not just for the money: an economic theory of personal motivation*. Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Frey, B. S.; Humbert, S.; Schneider, F. (2007), Was denken deutsche Ökonomen? Eine empirische Auswertung einer Internetbefragung unter den Mitgliedern des Vereins für Socialpolitik im Sommer 2006, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, V.8, 4, S.359-377.
- Fuchs, V., Krueger, A. B., & Poterba, J. M. (1998). Economists' views about parameters, values, and policies: survey results in labor and public economics. *Journal of Economic Literature*, 36, 1387-1424.
- Furnham, A. (2005). Understanding the meaning of tax: young peoples' knowledge of the principles of taxation. *Journal of Socio-Economics*, 34, 703-713.
- Furnham, A. F. (1988). *Lay theories – everyday understanding of problems in the social sciences*. New York: St. Martins Press.
- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., & Wheatley, T. P. (2002): Durability bias in affecting forecasting. In T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (Eds.), *Heuristics & Biases* (pp. 292-312). Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Gilovich, T., Keltner, D., & Nisbett, R. E. (2006). *Social Psychology*. New York: Norton & Company Incorporation.
- Glaeser, E. L. (2006). Paternalism and psychology. *University of Chicago Law Review*, 73, 133-156.
- Gottfredson, M. R. & Hirschi, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford, CA: Stanford University Press.

- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3, 367-388.
- Haferkamp, A. & Fetchenhauer, D. (2006). Economists' and the publics' view on the welfare state – Different concepts of efficiency and fairness considerations. Working Paper.
- Haferkamp, A., Fetchenhauer, D., Belschak, F. & Enste, D. (2008). Evaluating governmental labor market policies – are economists a different species? Manuscript submitted for publication.
- Haidt, J. (2001), The emotional dog and its rational tail. *Psychological Review*, 108, 814-834.
- Hoch, S. J. (1985). Counterfactual reasoning and accuracy in predicting personal events. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 11, 719-731.
- Jenni, K. E. & Loewenstein, G. (1997). Explaining the “identifiable victim effect”. *Journal of Risk and Uncertainty*, 14, 235-257.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market. *American Economic Review*, 76, 728-741.
- Kamm, F. M. (2000): Nonconsequentialism. In H. LaFollette (ed.), *The Blackwell Guide to ethical theory* (pp.205-226) Malden, MA & Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- Kant, I., (1965), *The Metaphysical Elements of Justice: Part I of the Metaphysics of Morals* (J. Ladd, Trans.). Indianapolis, IN: Hackett. (Original work published 1780)
- Kaplow, L. & Shavell, S. (2002). *Fairness versus welfare*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kemp, S. (2007), Psychology and opposition to free trade. *World Trade Review*, 6, 25-44.

- Kirchgässner, G. (1991). *Homo oeconomicus. Der ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behavior*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B., & Schneider, F. (2003). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: do legal differences matter? *Journal of Economic Psychology*, 24, 535-553.
- Knost, E. (2001). *Auswirkungen von Armut und Arbeitslosigkeit auf die psycho-soziale Entwicklung der Betroffenen und deren Familien, insbesondere der Kinder und Jugendlichen*. Unveröffentlichte Dissertation an der Universität Dortmund. <http://hdl.handle.net/2003/2906>. Letzter Zugriff: 01.09.2007.
- Krueger, A. (1990). Incentive effects of workers' compensation insurance. *Journal of Public Economics*, 41, 73-99.
- Liebig, S. & Schupp, J. (2007). Gerechtigkeitsprobleme im Wohlfahrtsstaat: Besteuerung, wohlfahrtsstaatliche Transfers und die Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens. *Discussion Papers 690 des DIW Berlin*.

- Lippl, B. (2003). *Sozialer Wandel, wohlfahrtsstaatliche Arrangements und Gerechtigkeitsäußerungen im internationalen Vergleich. Analysen in postkommunistischen und westlich-kapitalistischen Ländern*. Dissertation. Humboldt-Universität, Berlin 2003. <http://edoc.hu-berlin.de/dissertationen/lippl-bodo-2003-09-23/PDF/Lippl.pdf>. Letzter Zugriff: 02.09.2007.
- Loewenstein, G. & Haisley, E. (in press). The economist as therapist: methodological ramifications of 'light' paternalism. In A. Caplin and A. Schotter (Eds.), *"Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations"*, volume 1 in *the Handbook of Economic Methodologies*, Oxford, England: Oxford University Press.
- Lomborg, B. (2002). *Apocalypse no*. Lüneburg: Verlag zu Klampen.
- Lucas, R. E. (1988): On the mechanics of economic growth. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Marsh, H. W., Balla, J. R., & Hau, K. T. (1996). An evaluation of incremental indexes: a clarification of mathematical and empirical properties. In G. A. Marcoulides & R. E. Schumacker (Eds.), *Advanced structural equation modeling techniques* (pp. 315-353). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- McCaffery, E. J., & Baron, J. (2005). The political psychology of redistribution. *University of Pennsylvania, Institute for Law & Economic Research, Paper No. 05-11; USC Legal Studies and Law & Economic Research Paper No. 05-8; USC CLEO Research Paper No. C05-4*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=695305> or DOI: 10.2139/ssrn.695305.
- McCaffery, E. J., & Baron, J. (2004). Framing and taxation: evaluation of tax policies involving household composition. *Journal of Economic Psychology*, 25, 679-705.

- Mensink, G., Lampert, T., Bergmann, E. (2005) Übergewicht und Adipositas in Deutschland 1984 bis 2003. *Bundesgesundheitsblatt - Gesundheitsforschung - Gesundheitsschutz*, 48, 1.348-1.356.
- Miller, D. T. & Ratner, R. K. (1998). The disparity between the actual and assumed power of self interest. *Journal of Personality & Social Psychology*, 74, 53-62.
- Murphy, L. & Nagel, T. (2002). *The myth of ownership: taxes and justice*. New York: Oxford University Press.
- Musgrave, R. A., Musgrave, P. B., & Kullmer, L. (1994). *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis. Bd. 1-3* (6. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Olson, M. (1971). *The logic of collective action: public goods and the theory of groups* (1st ed. 1965, 2nd ed. 1971). Harvard, MA: Harvard University Press.
- Pauly, M. V. (1968). The economics of moral hazard: Comment. *American Economic Review*, 57, 531-537.
- Pesendorfer, W. (2006). Behavioral economics comes of age: a review essay on advances in behavioural economics. *Journal of Economic Literature*, 44, 712-721.
- Peters, C. (2006). *The acceptance of economic and socioeconomic reform measures – The example of retirement age*. Unpublished master's thesis, University of Cologne, Germany.
- Peto, R., Lopez, A. D., Boreham, J., Thun, M., & Heath, Jr. C. (1994). *Mortality from Smoking in Developed Countries 1950-2000*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Pojman, L. P. (2002): *Ethics. Discovering right and wrong*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Politbarometer (2007), *ZDF-Politbarometer Oktober II 2007*, vom 19. Oktober 2007 Mainz.

- Pommerehne, W. W., & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88, 161-170.
- Pradel, J. (2006). "Nothing ventured, nothing gained" - Exploring omission bias and its related decision-effects. Unpublished master's thesis, University of Cologne, Germany.
- Reckers, P. M. J.; Sanders, D. L. & Roark, S. J. (1994). The influence of ethical attitudes on taxpayer compliance. *The National Tax Journal*, 47, 825-837.
- Ritov, I. & Baron (1990). Reluctance to vaccinate: omission bias and ambiguity. *Journal of Behavioral Decision Making*, 3, 263-277.
- Roberts, M. L., Hite, P. A., & Bradley, C. F. (1994). Understanding attitudes toward progressive taxation. *Public Opinion Quarterly*, 58, 165-190.
- Romer, D. (2005). *Advanced macroeconomics* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Roos, M. W. M. (2007). Ökonomisches Laiendenken in der Wirtschaftswissenschaft [Lay thinking in economics]. *Wirtschaftspsychologie*, 9 (4), 25-34.
- Royzman, E. B. & Baron, J. (2002). The preference for indirect harm. *Social Justice Research*, 15, 165-184.
- Rubin, P. H. (2003). Folk economics. *Southern Economic Journal*, 70, 157-171.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2001). *Economics* (17th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Schelling, T. C. (1984a). The intimate contest for self-command. In T. C. Schelling. *Choice and consequence* (pp. 57-82), Harvard, MA: Harvard University Press.

- Schelling, T. C. (1984b, May). Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *The American Economic Review*, 74, 1-11. Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association.
- Schimpl-Neimanns, B. (2000). Soziale Herkunft und Bildungsbeteiligung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 52, 636-669.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schmölders, G. (1959). Fiscal psychology: a new branch of public finance. *National Tax Journal*, 12, 340-345.
- Schneider, F. & Enste, D. (2000). Shadow economics: size, causes, and consequences. *The Journal of Economic Literature*, 38, 77-114.
- Schumpeter, J. (1954). *History of economic analysis*. New York: Oxford University Press.
- Schwartz, B. (1986). *The battle for human nature*. New York: Norton.
- Scitovsky, T. (1976). *The joyless economy. An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction*. New York: Oxford University Press.
- Sears, D. O., & Funk, C. L. (1991). The role of self-interest in social and political attitudes. *Advances in experimental social psychology*, 24, 1-91.
- Sears, D. O., & Funk, C. L. (1990). The limited effect of economic self-interest on the political attitudes of the mass public. *Journal of Behavioral Economics*, 19, 247-271.
- Seidl, C., & Traub, S. (2001). Taxpayers' attitudes, behavior, and perception of fairness. *Pacific Economic Review*, 6, 255-267.

- SHARE: Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe, Universität Mannheim (2005). <http://www.share-project.org/>.
Letzter Zugriff: 01.09.2007.
- Sinn, H.-W. (2007), Ökonomen werden nicht sehr ernst genommen, Interview im *Handelsblatt*, 19. Juni 2007, Düsseldorf.
- Smith, A. (1963). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Homewood, IL: Irwin. (Original work published 1776)
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: implications for the rationality debate. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645–665.
- Statistisches Bundesamt (2006a). Leben in Deutschland - Haushalte, Familien und Gesundheit. Ergebnisse des Mikrozensus 2005. <https://www-ec.destatis.de/csp/shop/sfg/bpm.html.cms.cBroker.cls?cmspath=struktur,vollanzeige.csp&ID=1018555>.
Letzter Zugriff: 01.09.2007.
- Statistisches Bundesamt (2006b). Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. *Widerstreitende Interessen – Ungenutzte Chancen*. Jahrgutachten 2006/07. http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/download/gutachten/ga06_ges.pdf.
Letzter Zugriff: 25.09.2007.

- Statistisches Bundesamt (2005). *Struktur der sozialversicherungs-pflichtig Beschäftigten zum 31. Dezember 2004*. Reihe 4.2.1. Fachserie 1: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. <https://www-ec.destatis.de/csp/shop/sfg/bpm.html.cms.cBroker.cls?cmspath=struktur,vollanzeige.csp&ID=1016827>. Letzter Zugriff: 01.09.2007.
- Statistisches Bundesamt (2003). *Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003 – Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte*. Fachserie 15, Heft 4.
- Stiftung für Zukunftsfragen (2007), Globalisierung: Zwischen Aufbruchstimmung und Angstgefühlen, *Forschung aktuell*, Jg. 28, Ausgabe 201, Hamburg.
- Stiglitz, J. (1998). Distinguished Lecture on Economics in Government: The private uses of public interests: Incentives and institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 12, 3-22.
- Stouffer, S. A., Suchman, E. A., DeVinney, L. C., Star, S. A. & Williams, R. M. (1949). *The American soldier: adjustment during army life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Trasler, G. (1993). Conscience, Opportunity, Rational Choice and Crime. In R.V. Clarke and M. Felson (Eds.), *Advances in Criminology Theory* (Vol. 5, pp. 305-322). New Brunswick, London: Transaction Publishers.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Tyler, T. R. (1994), Psychological models of the justice motive. *Journal of Personality of Social Psychology*, 67, 850-863.
- Wagenaar, W. A., & Sagaria, S. D. (1975). Misperception of exponential growth. *Perception & Psychophysics*, 18, 416-422.
- Walstad, W. (1996). Economic knowledge and the formation of economic beliefs. In P. Lunt and A. Furnham (Eds.), *Economic*

- Socialization: The economic beliefs and behaviours of young people*. Cheltenham: England: E. Elgar, pp. 162-182.
- Walstad, W. & Algood, S. (1999). What do college seniors know about economics? *American Economic Review*, 89, 350-354.
- Walster, E., Walster, G. W. & Berscheid, E. (1978). *Equity: theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.
- Weede, E. (2003), *Mensch, Markt und Staat. Plädoyer für eine Wirtschaftsordnung für unvollkommene Menschen*. Stuttgart: Lucius und Lucius.
- Weigel, R. H., Hessing, D. J., & Elffers, H. (1987). Tax evasion research: a critical appraisal and theoretical model. *Journal of Economic Psychology*, 8, 215-235.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.
- Williamson, M. R. & Wearing, A. J. (1996). Lay people's cognitive models of the economy. *Journal of Economic Psychology*, 17, 3-38.
- Wittgenstein, L. (1994): *Tractatus logico-philosophicus*. Frankfurt, Germany: Suhrkamp Verlag (Original work published 1922)
- Wilson, M., & Daly, M. (1997). Life expectancy, economic inequality, homicide, and reproductive timing in Chicago neighbourhoods. *British Medical Journal*, 314, 1271-1274.
- Wilson, T. D., Houston, C., Etling, K. M., & Brekke, N. (1996). A new look at anchoring effects: basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 4, 387-402.
- Winkelmann, L. & Winkelmann, R. (1995). Happiness and unemployment: a panel data analysis for Germany. *Applied Economics Quarterly*, 41, 293-307.

Yearly, S. (2000). Making systematic sense of public discontents with expert knowledge. Two analytical approaches and a case study. *Public understanding of sciences*, 9, 105-122.

Zeckhauser, R. J. (1970). Medical insurance: A case study of the trade-off between risk-spreading and appropriate incentives. *Journal of Economic Theory*, 2, 10-26.

7. Appendix

Table A1

Four measures governmental labor market intervention measures

- 1 A nationwide minimum wage should be introduced
- 2 Salaries should be limited by law
- 3 Dismissal protection should be maintained
- 4 Profitable companies should not be allowed to dismiss employees

Table A2

Six questions for each measure

- 1 Are you in favor of or against this measure?
- 2 If the measure were implemented, what do you think the long-term consequences would be for the unemployment rate – an increase or decrease?
- 3 If the measure were implemented, what do you think the long-term consequences would be for the national economic growth – an increase or decrease?
- 4 If the measure were implemented, what do you think the long-term consequences would be for the federal budget deficit – an increase or decrease in deficit?
- 5 Do you consider the measure to be unfair or fair?
- 6 Does the measure serve your personal interests or those of close friends, that is, are the consequences for you negative, neutral or positive?