

Zeitschrift: Horizonte : Schweizer Forschungsmagazin
Herausgeber: Schweizerischer Nationalfonds zur Förderung der Wissenschaftlichen Forschung
Band: 29 (2017)
Heft: 114

Artikel: Der Hunger nach Wachstum
Autor: Ulmi, Nic
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-821506>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 29.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Der Hunger nach Wachstum

Die Neuroökonomie bestreitet, dass das Streben der Menschen nach immer mehr Besitz biologisch angelegt ist. Anthropologen wiederum sehen in diesem Verhalten ein gesellschaftlich-politisch bedingtes Phänomen. Von Nic Ulmi

«Das Wirtschaftswachstum nahm seinen Anfang, als unsere affenähnlichen Vorfahren damit begannen, Hacken anzufertigen, indem sie einen Stein mit einem anderen bearbeiteten.» Dieser Ausschnitt aus einer Zusammenfassung im Finanzmagazin World Finance widerspiegelt eine gängige Auffassung darüber, weshalb Menschen Reichtümer anhäufen: Dieses Streben sei Ausdruck eines ureigenen Bedürfnisses unserer Art und das Ergebnis eines angeborenen, universellen Impulses, der im Laufe unserer Entwicklungsgeschichte entstanden und in der modernen Gesellschaft weiter verankert ist. Versuche, das Bevölkerungswachstum in den Griff zu bekommen, um die Auswirkungen auf die Umwelt zu verringern, wären demnach zum Scheitern verurteilt, da sie einem menschlichen Grundbedürfnis zuwiderlaufen.

Ein wesentlich komplexeres Bild zeichnen jedoch empirische Studien zum psychologischen Ursprung wirtschaftlichen Verhaltens: Hinter dem Wunsch, immer mehr zu haben, verbirgt sich zum Beispiel eine Verlustaversion, und das Streben nach maximalem persönlichem Nutzen steht in Konkurrenz zum spontanen Bedürfnis nach Gleichbehandlung. Nicht zuletzt sind die in unserem Gehirn festgelegten Impulse das Ergebnis einer komplexen Interaktion zwischen unserer Biologie und unserer Kultur. Denn das wirtschaftliche Verhalten der Menschen ist ebenso formbar wie andere menschliche Eigenschaften.

Zu rationale Ansätze

Für Adam Smith und die klassische sowie neoklassische Wirtschaftslehre liegen die Ursprünge des zunehmenden Wohlstands einer Gesellschaft in zwei tief verwurzelten Impulsen der Menschen: im Wunsch, das eigene Schicksal zu verbessern, und im Bedürfnis, von anderen Anerkennung zu erhalten. Diese Impulse treiben die Menschen demnach an, ihr Vermögen kontinuierlich zu vermehren und dabei rein

vernunftsgesteuerten Strategien zu folgen. Smith ging davon aus, dass dies seit Menschengedenken so ist und ein natürlicher innerer Antrieb besteht, den persönlichen Nutzen zu maximieren.

«In der politischen Debatte wird immer häufiger suggeriert, dass alle einen persönlichen Beitrag zum Wachstum beisteuern müssen.»

Christian Arnsperger

Seit den 1970er-Jahren setzt die Verhaltensökonomie aber Fragezeichen hinter dieses Konzept. Einerseits hat sich die von der klassischen Ökonomie angenommene Rationalität als Illusion erwiesen. Wenn wir vor einer Wahl stehen, nutzen wir weder alle verfügbaren Informationen noch alle Ressourcen für eine logische Überlegung, sondern wir fällen meistens intuitiv eine Entscheidung aufgrund von automatisch ablaufenden, raschen und kaum analytischen Denkmustern. Mit solchen «schnellen und frugalen Heuristiken» – diese Begriffe verwenden die Forscher Gerd Gigerenzer und Daniel Goldstein – entscheiden wir häufig richtig, es entsteht aber auch das, was in der Psychologie als «kognitive Verzerrung» bezeichnet wird. Diese machen uns beeinflussbar und anfällig für die Manipulation durch Wirtschaftsakteure, die uns dazu bewegen können, unseren Interessen zuwiderlaufende Entscheidungen zu treffen, wie Klaus Matthis, Rechtsprofessor an der Universität Luzern, 2015 aufzeigte.

In den 1990er-Jahren kombinierte das MacArthur Economics Network Ansätze aus der experimentellen Ökonomie, der

Psychologie und der Anthropologie. Dieses Forschungsnetz, an dem sich auch Ernst Fehr beteiligt, der Pionier der Neuroökonomie an der Universität Zürich, ist zum Schluss gekommen, dass der etablierte wirtschaftstheoretische Blick auf den Menschen viele Aspekte vernachlässigt: «Die Leute machen sich keineswegs nur Gedanken über das Ergebnis ihres eigenen Handelns, sondern auch über andere Menschen und soziale Interaktionen», schrieb das Team 2004. Die von diesen Gruppen durchgeföhrten Laborexperimente und Feldstudien in der westlichen Welt und anderen Regionen zeichnen nicht den erwarteten *Homo oeconomicus*, sondern einen *Homo reciprocans*, bei dem «die Logik der Gleichbehandlung stärker wiegt als egoistisches Handeln, das rein auf eine Maximierung des persönlichen Interesses abzielt». Interkulturelle Vergleiche zeigen, dass die psychologischen Beweggründe, die das wirtschaftliche Verhalten prägen, je nach Gesellschaft sehr unterschiedlich sind. Zwar gibt es wohl so etwas wie eine universelle menschliche Natur, diese kommt aber in vielfältigen Facetten zum Ausdruck, die im wechselseitigen Austausch mit der Kultur geformt werden.

Gewöhnung und Neid

Als Experte für «Glücksökonomie» an der Universität Basel hat Bruno S. Frey eine Vision der wirtschaftlichen Psychologie und Anthropologie weiterentwickelt, die stark von Adam Smith inspiriert ist. «Unsere Forschungsarbeiten über Glück zeigen, dass es für Leute mit bescheidenen materiellen Ressourcen sehr wichtig ist, mehr zu haben. Wenn jemand ein sehr niedriges Einkommen hat und dieses steigt, nimmt die Lebenszufriedenheit spektakulär zu, da das Leben in Armut sehr schwierig ist und ein materieller Aufstieg eine enorme Erleichterung bedeutet.»

Materiell besser gestellte Leute streben ebenfalls nach mehr Einkommen, aber aus

«Aus evolutionsbiologischer Sicht lässt sich ein angeborener Drang nach Wachstum nicht belegen.»

Jörg Rieskamp

einem ganz anderen Grund, der damit zusammenhängt, dass sie sich mit anderen vergleichen: «Als Top-Manager werden Sie sich mit Kollegen vergleichen, die ähnliche Posten besetzen. Selbst wenn Sie in der Schweiz mehr verdienen als in Frankreich, Deutschland oder Italien, werden Sie sich nicht mit diesen Ländern vergleichen, sondern mit Kollegen aus dem US-Finanzsektor, wo noch höhere Löhne bezahlt werden.» Hierbei handelt es sich gemäss Bruno S. Frey um ein universelles Phänomen: «Es scheint eine natürliche Neigung zu geben, sich mit Leuten zu vergleichen, die in einer besseren Situation sind. Dieser Hang zum Neid ist kein besonders liebenswerten Charakterzug des Menschen. Doch die Tendenz, sich systematisch mit Leuten zu vergleichen, die mehr Erfolg haben, hat die Menschheit auch vorangebracht.»

«Die Gewöhnung neutralisiert den Effekt eines höheren materiellen Wohlstands.»

Bruno S. Frey

Ein drittes Element vervollständigt den Mechanismus und hält ihn selbst bei besonders wohlhabenden Personen in Gang: Der «Gewöhnungseffekt», der dazu führt, dass ein objektiv stabiler Zustand im Laufe der Zeit als immer weniger befriedigend empfunden wird. Mit anderen Worten: Wenn wir immer dieselbe Menge an Ressourcen haben, nehmen wir dies als eine Verschlechterung wahr, da unsere Erwartungen mit zunehmendem Wohlstand steigen. «Dieser Gewöhnungsfaktor spielt beim Einkommen eine zentrale Rolle als in anderen Lebensbereichen und neutralisiert einen Grossteil des Effekts, der sich aus einem höheren individuellen materiellen Wohlstand ergibt», erklärt Bruno S. Frey.

Für Jörg Rieskamp von der Universität Basel ist ein weiterer Faktor dafür verantwortlich, dass wir nach Wachstum streben. «Die Evolution hat unsere Art offensichtlich mit hedonischen Präferenzen ausgestattet», erklärt der Psychologe, der sich mit Entscheidungsprozessen und Heuristiken im Wirtschaftsbereich befasst. «Wir tendieren dazu, Vergnügen zu suchen und

unangenehme Zustände zu vermeiden. Dies bedeutet jedoch nicht, dass in uns ein Wachstumsimpuls existiert, der uns dazu antreibt, mehr zu wollen, als wir haben. Aus evolutionsbiologischer Sicht lässt sich ein solcher Drang nicht belegen. Zu beobachten ist, dass die Menschen einerseits den Antrieb haben, genügend Ressourcen zum Überleben zu erwirtschaften, und andererseits eine Verlustaversion: Sie wollen unbedingt vermeiden, weniger zu haben.»

Wie äussert sich nun diese Kombination aus Verlustaversion und Wachstumsstreben? «Grundsätzlich wären die Leute bei ausreichenden Ressourcen mit dem Status quo zufrieden», sagt Rieskamp. «Doch in der Realität ist es schwierig, die Dinge stabil zu halten. Es gibt immer Schwankungen, Unsicherheiten, Risiken. Unsere Neigung, potenziell negative Veränderungen um jeden Preis zu vermeiden, veranlasst uns daher, Sicherheit zu suchen, indem wir dafür sorgen, dass wir in der unmittelbaren Zukunft etwas überschüssige Ressourcen haben. Wir versuchen somit, mehr materielle Güter zu erwerben, weil wir darin die sicherste Strategie sehen, zu vermeiden, dass wir weniger haben, auch wenn wir grundsätzlich zufrieden wären mit einem Status quo.»

Anthropologische Formbarkeit

Es ist durchaus denkbar, dass solche psychologischen Anlagen nicht der einzige mögliche Zustand sind. Dies vermutet Christian Arnsperger, Direktor des Instituts für Geografie und Nachhaltigkeit an der Universität Lausanne. Der Wirtschaftsanthropologe sieht in der Psyche des *Homo oeconomicus* weniger einen unabänderlichen Charakterzug, der schon den Jägern und Sammlern im Pleistozän zu eigen war, als vielmehr ein «kulturelles und politisches Projekt». Zu seiner Zeit hatte Adam Smith eine humanistische Berufung: «eine Gesellschaft aufzubauen, die sich befreit von der Geissel des Hungers und des frühen Todes».

Ist der *Homo oeconomicus* somit ein exklusives Produkt des 18. Jahrhunderts in Europa? «Ich kann mit rein geschichtlichen Erklärungen nicht viel anfangen: Ich denke, dass sich über die ganze Menschheitsgeschichte ein Hintergrund abzeichnet. Doch vor diesem spielt sich eine permanente innere Debatte ab. Der

«Wachstumsmensch ist nur eine mögliche Variante des Menschen.» Wir sind demnach absolut nicht durch ein starres neurobiologisches Programm determiniert, sondern legen eine «anthropologische Formbarkeit» an den Tag, eine angeborene Kapazität, das Angeborene zu überwinden und aus einer Vielfalt an Menschsein zu wählen. Das biowissenschaftliche Bild des Menschen geht in dieselbe Richtung: Ein und dasselbe Genom und ein und dieselbe Hirnarchitektur lassen Spielraum für ein breites Spektrum an körperlichen Ausprägungen und Verhaltensweisen.

Wie kann der Impuls, nach mehr Besitz zu streben, zu einer zweiten Natur werden? Einerseits durch die Wirtschaftsmechanismen selber. «Die Geldschöpfung zum Beispiel entspricht eigentlich der Schaffung einer Schuld und zwingt den Einzelnen und die Gesellschaft zu Wachstum», erklärt Christian Arnsperger. Andererseits «wird Wachstum immer mehr als ein gemeinsames Projekt präsentiert. Keine Einzelperson handelt spontan mit dem Ziel, das Wirtschaftswachstum anzukurbeln. In der politischen Debatte hingegen wird immer häufiger suggeriert, dass alle einen persönlichen Beitrag zu diesem Wachstum beisteuern müssen. Zudem gibt es eine Minderheit von Leuten, die viel Kapital haben und direkt daran interessiert sind, dass die Volkswirtschaften insgesamt unaufhörlich wachsen.»

«Das stellt uns vor ganz neue Aufgaben», sagt Arnsperger. «Angesichts der schrittweisen Zerstörung aller Schlüsselvariablen der Biosphäre gelangen wir nicht zu einer Kultur eines nachhaltigen Lebens auf der Erde, indem wir Wachstum grundsätzlich ablehnen, sondern indem wir beschliessen, wo genau Wachstum zu einem bestimmten Zeitpunkt sinnvoll ist, also bewusst zu entscheiden, was wachsen soll und für wie lange.» Der Ökonom fordert damit eine echte «anthropologische Transition», die durch eben diese Formbarkeit unserer Natur ermöglicht wird. «Es ist offensichtlich, dass wir dieses Projekt heute anders umsetzen müssen als mit einem Konstruktivismus, den totalitäre Bewegungen der Gesellschaft von oben herab aufdrängen.»

Nic Ulmi ist Journalist in Genf.

$$\Pr [T_A < 1, T_B < 1] = \\ \phi_2(\phi^{-1}(F_A(1)), \phi^{-1}(F_B(1)), \gamma)$$

Das ist «die Gleichung, die Wall Street getötet hat». So titelte das Magazin Wired im Jahr 2009. Das Problem ist aber nicht die Mathematik, sondern das blinde Vertrauen, das ihr die Finanzwelt attestiert. Die Gleichung beschreibt die Wahrscheinlichkeit des gleichzeitigen Ausfalls von zwei Werten, deren gegenseitige Abhängigkeit durch den einzelnen Parameter γ ausgedrückt ist.

Bild: 2. stock süd