

# PRESSEMELDUNG

Frankfurt am Main, 17. Juni 2009

## Thesenpapier

### 7 Thesen des Frankfurter Zukunftsrates zur Neuroökonomie

#### **Die Gier im Finanzverhalten ist genbedingt Menschen mit genbedingter „Finanzgier“ sollten nicht führen**

Die letzte Sitzung des Zukunftskreises fand in Bonn auf Einladung der Mitglieder des Frankfurter Zukunftsrates Prof. Dr. Christian Elger, Prof. Dr. Oliver Brüstle und Prof. Dr. Armin Falk statt. An der Sitzung nahmen auch Bundeswirtschaftsminister a.D. Dr. Wolfgang Clement, Friedrich Merz, der Vorsitzende und Gründer des Frankfurter Zukunftsrates Prof. Dr. Manfred Pohl sowie zukunftsorientierte Unternehmen teil.

Mit dieser Sitzung möchte der Zukunftskreis Wirtschaft und Politik neue Akzente setzen, da viele Ökonomen sich interdisziplinären Ansätzen wie neuroökonomischen und ethnoökonomischen Ansätzen versperren.

Gerade die Ökonomen meiden interdisziplinäre Forschungsansätze auch deshalb, weil sie oft nicht die gleiche Sprache sprechen, unterschiedliche Konzepte trotz analoger Begriffe verwenden und sich divergierenden wissenschaftstheoretischen und –philosophischen Traditionen verbunden fühlen.

Die Arbeit des Life & Brain Centers im Universitätsklinikum Bonn hat verdeutlicht, dass eine Infrage-Stellung bisheriger Denkweisen eine wesentliche Voraussetzung dafür ist, wirklich zu einer Vertiefung der ökonomischen Erkenntnisse zu gelangen.

Die Gestaltung der Zukunft hängt wesentlich von der Implementierung neuer wissenschaftlicher Denkansätze ab:

Die Vertreter der klassischen Ökonomie konnten die Finanzkrise auch deshalb nicht vorhersehen, weil sie ohne neuroökonomische und ethnoökonomische Aspekte Wissenschaft und Forschung betreiben.

#### These 1

##### **Das Belohnungssystem dominiert bei ökonomischen Entscheidungen das menschliche Verhalten.**

Die Verbindung der Neurowissenschaften mit den Wirtschaftswissenschaften hat zu einem neuen Fachgebiet in der Wissenschaft geführt, das mit dem Begriff „Neuroökonomie“ bezeichnet wird. Die dort durchgeführten Untersuchungen zeigen, dass der Traum vom Menschen als „homo oeconomicus“ durch Besonderheiten des menschlichen Gehirns nur selten realisiert werden kann. Ursache dafür ist oft das so genannte „Belohnungssystem“ im Gehirn, welches das menschliche Verhalten vor allem bei ökonomisch und sozial relevantem Verhalten stark dominieren kann.

#### These 2

##### **Der Mensch reagiert auf kurzfristige Gewinne oder die Aussicht auf Geld wie Kokain.**

Das Belohnungssystem, das im Zentrum des Gehirns angesiedelt ist und auch Teile des Stirnhirns nutzt, hat durch die Vergrößerung der vorderen Hirnabschnitte beim Menschen eine besondere Bedeutung erlangt. Es reagiert auf kurzfristige Gewinne, den Anblick von Geld, Glücksspiele, Schokolade, aber auch auf Rauschmittel wie Kokain.

## These 3

### **Das gierige Finanzverhalten herrscht bei vielen Menschen genbedingt unermüdlich und macht abhängig.**

Das Belohnungssystem zeigt keine Zeichen der Gewöhnung. Tierexperimentelle Studien konnten deutlich machen, dass eine „Ermüdung“ des Belohnungssystems auch bei höheren Tieren (Primaten) nicht zu erwarten ist. Damit ist das Belohnungssystem ein unermüdliches System, das in der Hierarchie der Entscheidungsprozesse ganz oben angesiedelt ist. Dies zeigt die elektrische Stimulation dieser Hirnstruktur im Tierexperiment: erlernt ein Versuchstier diese Stimulation selbst auszulösen, hört es nicht mehr auf, sich selbst zu stimulieren.

Das Belohnungssystem ist dafür verantwortlich, dass uns Gewinne überaus zufrieden machen. Dabei stehen kurzfristige Gewinne im Vordergrund. Der nicht ökonomisch handelnde Mensch entscheidet sich bevorzugt für eine konkrete Summe Geldes sofort, selbst wenn ihm in Aussicht gestellt wird, dass er diese Summe plus einer erheblichen Zinszahlung eine Woche später hätte bekommen können. Die Aktivierung des Belohnungssystems führt darüber hinaus zu einer bevorzugten Erinnerung an die mit diesem Reiz verbundenen Erlebnisse und fördert daher dieses Verhalten weiter. Diese Aktivierung kann zudem süchtig machen. Zusammen mit der Tatsache, dass sowohl keine Ermüdung existiert, als auch die Möglichkeit zur Sucht besteht und Geld ein Stimulator des Belohnungssystems ist, ist ein „gieriges“ Finanzverhalten bei vielen Menschen durchaus im Rahmen der Möglichkeiten.

## These 4

### **Die Gier im Finanzverhalten ist genbedingt.**

Die Reaktionen des Belohnungssystems fallen bei den Menschen unterschiedlich aus. Eine Ursache dafür sind so genannte Polymorphismen in dem Gen, das den Rezeptor für die Überträgersubstanz *Dopamin* bildet. Polymorphismen sind kleinste Veränderungen der Erbsubstanz auf der Ebene einzelner Aminosäuren, die nicht zu Erkrankungen führen, sondern für die Individualität von Menschen verantwortlich sind. Besteht eine solche Veränderung in dem Gen, das den Rezeptor für die im Belohnungssystem aktive Überträgersubstanz *Dopamin* aufbaut, ist dieser Rezeptor nicht mehr so wirksam und das Belohnungssystem kann bei diesen Menschen weniger leicht aktiviert werden. Solche Personen sind weniger anfällig für Glücksspiele und wahrscheinlich auch für die „Gier“ im Finanzverhalten.

## These 5

### **Das Altruistische Bestrafen ist eine unökonomische Handlungsweise.**

Das Belohnungssystem ist auch verantwortlich für das „altruistische Bestrafen“. Auch dieses ist eine unökonomische Handlungsweise. Dies wird deutlich im Ultimatumspiel. Dabei muss eine Person A mit einer Person B einen Geldbetrag teilen und B entscheidet dann, ob A den Rest behalten darf. In der Regel wird ein „fairer Deal“, das heißt, eine 50%-tige Teilung angestrebt. Diese Teilung ist völlig unökonomisch, da die Person B selbst bei einem winzigen Betrag noch einen Gewinn hat. Verweigert die Person B bei einer zu geringen Abgabe der Person A, dass diese den Rest der Summe behalten darf, so führt dies quasi zur altruistischen Bestrafung, da die Person B auf eine erhebliche Geldsumme verzichtet um A abzustrafen. Beim altruistischen Bestrafen wird das Belohnungssystem deutlich aktiviert, so dass sich die Person B bei dieser Handlungsweise außerordentlich wohl fühlt. Bei dem Ultimatumspiel wird deutlich, daß Menschen in vielen Situationen nicht ökonomisch handeln können. Dies ist, wie an diesem Spiel auch deutlich wird, ein enormer evolutionärer Vorteil und fördert das „faire“ Verhalten zwischen den Menschen und optimiert damit das Sozialverhalten.

## These 6

**Zur Behebung der Finanzkrise sollte die zentrale Rolle des Belohnungssystems berücksichtigt werden.**

Durch die zentrale Rolle des Belohnungssystems im menschlichen Verhalten lassen sich sowohl ökonomische „Missgriffe“ als auch ein evolutionär positives Verhalten in der sozialen Interaktion des Menschen erklären. Deutlich wird aber auch, dass die Hirnsysteme ein rationales ökonomisches Verhalten wesentlich erschweren können. Beim Aufbau von staatlichen Regularien müssen diese speziellen Mechanismen des zentralen Nervensystems mehr berücksichtigt werden.

## These 7

**Leitungsgremien sollten ohne genbedingte „Finanzgier“ eingestellt werden.**

In absehbarer Zukunft wird es bei besserem Verständnis der Rolle der hirneigenen Systeme im sozialen und ökonomischen Handeln notwendig sein, Entscheidungsprozesse und Institutionen auch mit Hinblick auf die Neuroökonomie zu gestalten. Dies gilt z.B. für die betriebliche Personalpolitik (Anreize) aber auch für die konkrete Gestaltung von Gesetzen und staatliches Handeln, etwa im Bereich des Konsumentenschutzes.

Ansprechpartner:  
Jane Uhlig, Geschäftsführerin und Pressesprecherin  
Guiollettstraße 25, 60325 Frankfurt am Main  
Fon: 069-713731-0 Fax: 069-713731-22