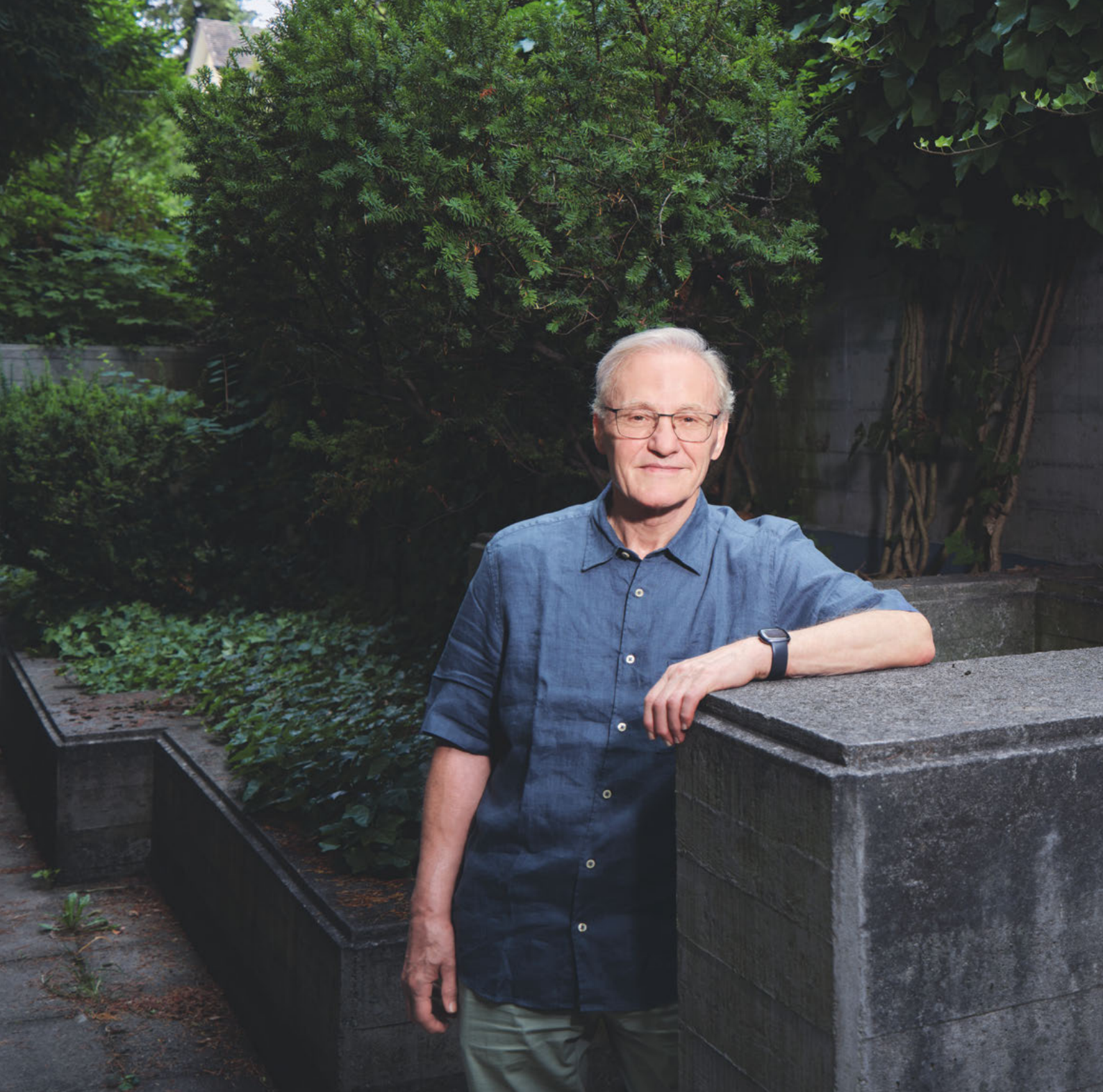




Interview: Thomas Gull und Roger Nickl  
Bilder: Meinrad Schade

*Ernst Fehr, die klassische Ökonomie ging lange davon aus, dass der Mensch vor allem den eigenen Nutzen maximiert. Mit Ihrer Forschung haben Sie gezeigt, dass er auch altruistisch, fair und kooperativ sein kann. Ist das ökonomische Modell des Homo oeconomicus falsch?*

**ERNST FEHR:** Man muss unterscheiden zwischen dem Homo oeconomicus als Modell und als Beschreibung realer Menschen. Als Modell war der Homo oeconomicus äusserst

produktiv, weil es klare, überprüfbare Prognosen lieferte. Problematisch wurde es, als die Ökonomie Eigennutz zum ausschliesslichen menschlichen Motiv erklärte. Eigennutz spielt bei allen Menschen eine Rolle, aber er ist eben nicht das einzige Motiv. Unsere Experimente zeigen, dass viele Menschen bereit sind, eigene Ressourcen für Fairness, Kooperation oder das Wohlergehen anderer einzusetzen. Allerdings nicht unbegrenzt: Je teurer eine altruistische Handlung wird, desto weniger Menschen führen sie aus. Menschen sind also weder immer egoistisch noch bedingungslos altruistisch. Sie verbinden materiellen Eigennutz mit sozialen Motiven.



INTERVIEW — Ökonom Ernst Fehr

# «Vertrauen ist kein moralischer Luxus»

*Der Mensch ist mehr als ein Nutzenmaximierer, das zeigt die langjährige Forschung des Ökonomen Ernst Fehr. Im Interview blickt er auf sein wissenschaftliches Werk und erklärt, weshalb viele Menschen fair, kooperativ und ungleichheitsavers sind und was dies für Unternehmen und die Politik bedeutet.*

*Hat das Bild vom Homo oeconomicus vom Kopf auf die Füsse gestellt: der Ökonom Ernst Fehr.*

Wie gross ist der Anteil der Menschen, die sich nicht ausschliesslich eigennützig verhalten?

**FEHR:** In einer Studie mit rund 2000 Personen, die einen guten Querschnitt der Schweizer Bevölkerung bildet, haben wir drei Typen identifiziert: ungleichheitsaverse, altruistische und überwiegend eigennützige Menschen. Rund 45 Prozent sind ungleichheitsavers, etwa 35 Prozent altruistisch und ungefähr 20 Prozent eigennützig – wobei die Gruppe der Eigennützig teilweise auch neidische Züge zeigt. In amerikanischen und dänischen Daten ist der Anteil der Eigennützig höher und kann bis zu ein Drittel betragen. Entscheidend ist jedoch:

Die ausschliesslich Eigennützig bilden nie die Mehrheit. Die Ökonomie hatte den Ausnahmefall zum Normalfall erklärt. Unsere Forschung hat dieses Bild vom Kopf auf die Füsse gestellt.

Wann wurde Ihnen klar, dass das ökonomische Menschenbild zu eng war?

**FEHR:** Schon als Student hatte ich grosse Zweifel. Mich interessierten historische Massenbewegungen, insbesondere die Arbeiterbewegung. Tausende oder Millionen Menschen waren bereit, für demokratische Rechte auf die Strasse zu

gehen und dabei erhebliche Risiken auf sich zu nehmen – nicht nur für die eigenen Rechte, sondern auch für die Rechte anderer. Politische Freiheit und Demokratie gehören zu den wichtigsten öffentlichen Gütern, und sie wurden fast überall erkämpft. Das passte nicht zu einem Menschenbild, das ausschliesslich auf Eigennutz beruht. Eine Intuition zu haben, ist das eine, sie wissenschaftlich nachzuweisen, ist anspruchsvoll. Dafür brauchte es neue Methoden.

*Sie arbeiten oft und erfolgreich mit Experimenten. Wie sind Sie dazu gekommen?*

**FEHR:** Ende der 1980er-Jahre beschäftigte ich mich mit dem Arbeitsmarkt und mit der Frage, ob Fairness bei der Lohnbildung eine Rolle spielt. Ich hatte dazu eine theoretische Arbeit geschrieben, die von allen Zeitschriften abgelehnt wurde. Rückblickend war dieses Scheitern produktiv. Ich sagte mir: Entscheidend ist doch nicht, ob die Theorie besonders elegant oder mathematisch schwierig ist, sondern ob sie empirisch stimmt. So begann ich zu experimentieren. In einem Beitrag für «Nature» habe ich diesen Wendepunkt später als «Productivity of Failure», Produktivität des Scheiterns, beschrieben.

*Was war Ihr erstes Experiment?*

**FEHR:** Wir haben ein Arbeitsmarktexperiment gemacht, um herauszufinden, ob Fairness bei der Lohnbildung tatsächlich eine wichtige Rolle spielt. Das Experiment ist später als Geschenkaustausch- oder Gift-Exchange-Experiment bekannt geworden. Die Standardtheorie sagt voraus, dass sich Löhne so lange anpassen, bis Angebot und Nachfrage übereinstimmen. Wir vermuteten dagegen, dass Löhne mit Fairnessvorstellungen verbunden sind. Wird ein Lohn als zu niedrig empfunden, reagieren Beschäftigte mit geringerer Anstrengung. Unternehmen haben deshalb einen Anreiz, höhere Löhne zu zahlen, weil sie damit Motivation und freiwillige Kooperation fördern. Im Experiment zeigte sich tatsächlich: Bei niedrigen Löhnen war die Arbeitsleistung geringer, bei höheren Löhnen höher. Die Unternehmen senkten die Löhne nicht so stark, wie es die Standardtheorie vorausgesagt hatte, weil dies ihre eigene Produktivität geschwächt hätte.

*Was bedeutet dieser Befund für reale Unternehmen?*

**FEHR:** Er gilt vor allem dort, wo Arbeitsleistung nicht vollständig kontrolliert werden kann. Unternehmen sind auf freiwillige Kooperation angewiesen. Löhne haben auch eine Motivationsfunktion. Das erklärt, weshalb Firmen die Löhne von Mitarbeitenden nur sehr selten senken. Eine Lohnsenkung wird als unfair und als mangelnde Wertschätzung wahrgenommen und kann die Leistung stark beeinträchtigen.

#### **Ernst Fehr**

feiert in diesem Jahr seinen 70. Geburtstag. Er gehört weltweit zu den wichtigsten Verhaltensökonomien. Mit seiner Forschung hat Fehr das ökonomische Menschenbild erweitert und differenziert und dafür gesorgt, dass heute soziale Präferenzen erforscht werden in der Arbeitsmarktökonomie, der politischen Ökonomie, Organisationsforschung, Entwicklungsökonomie und den Neurowissenschaften. Experimente gehören mittlerweile selbstverständlich zum Instrumentarium der Ökonomie.



nommen und kann die Leistung stark beeinträchtigen. In der Schweiz sind die nominalen Löhne nach unten weitgehend starr: Sinkt die Inflation, häufen sich Nullrunden, aber Lohnsenkungen gibt es selten.

*Gibt es eine universelle Vorstellung von Fairness?*

**FEHR:** Universell ist vermutlich das Bedürfnis nach Gerechtigkeit. Was als gerecht gilt, ist jedoch kulturell geprägt. Man kann mindestens drei Fairnessideale unterscheiden: ein egalitäres Ideal, das Gleichheit betont; ein meritokratisches Ideal, nach dem mehr Leistung auch mehr Ertrag rechtfertigt; und ein libertäres Ideal, das erworbene Ansprüche unabhängig davon akzeptiert, ob sie durch Leistung oder Glück entstanden sind. Internationale Studien zeigen grosse Unterschiede in der Verteilung dieser Ideale. In westlichen Ländern ist das meritokratische Ideal häufig stark ausgeprägt. In anderen Ländern werden Ungleichheiten eher akzeptiert, die durch Glück entstanden sind. Das bedeutet nicht, dass dort kein Gerechtigkeitsbedürfnis existiert, sondern dass Gerechtigkeit anders definiert wird.

*Sind soziale Präferenzen stabile Charaktermerkmale?*

**FEHR:** Zum Teil ja. In einer neueren Studie haben wir die sozialen Präferenzen mit den Lebenszielen der Menschen verglichen. Personen, die in Experimenten mehr für prosoziale Ziele aufwenden, setzen im Leben andere Prioritäten. Karriere und Einkommen sind ihnen im Durchschnitt weniger

*«Menschen sind weder immer egoistisch noch bedingungslos altruistisch. Sie verbinden materiellen Eigennutz mit sozialen Motiven.»*

Ernst Fehr, Ökonom

wichtig. Das heisst nicht, dass ihnen Geld gleichgültig ist. Aber sie achten stärker darauf, ob sie in einem Unternehmen arbeiten, dessen Produkt sie als sinnvoll oder gesellschaftlich nützlich empfinden. Soziale Präferenzen sind also nicht nur situative Reaktionen im Labor, sondern hängen mit längerfristigen Lebenszielen zusammen.

*Ein zentrales Thema Ihrer Forschung ist Vertrauen. Was ist Vertrauen aus ökonomischer Sicht?*

**FEHR:** Vertrauen bedeutet, eine Vorleistung zu erbringen, ohne dass die Gegenleistung gesichert ist. Im Vertrauensspiel kann eine Person beispielsweise zehn Franken an eine zweite Person schicken. Der Betrag wird verdreifacht, und die zweite Person entscheidet, wie viel sie zurückgibt. Wenn die erste Person Geld überweist, macht sie sich verletzlich. Genau das ist Vertrauen. Solche Situationen sind die Grundlage vieler wirtschaftlicher Beziehungen: Eine Seite erbringt zuerst eine Leistung und muss darauf vertrauen, dass die andere ihre Verpflichtung erfüllt. Ohne Vertrauen kommen viele wechselseitig vorteilhafte Transaktionen nicht zustande.

*Sie haben auch ein Vertrauensspiel durchgeführt, bei dem die erste Person dem Partner zweimal hintereinander vertrauen kann. Was können Sie damit zeigen?*

**FEHR:** Wir können damit verschiedene Formen des Eigennutzes unterscheiden. Wenn der Partner beim ersten von zwei Durchgängen alles Geld behält, zerstört dies das Ver-

trauen sofort und der Partner erhält im zweiten Durchgang wahrscheinlich nichts mehr. Das ist ein kurzsichtiger oder, zugespitzt gesagt, dummer Egoist. Ein strategischer Egoist verhält sich zunächst kooperativ, um in der zweiten Runde nochmals eine Vorleistung zu erhalten, und nutzt die andere Person erst dann aus. Ein prosozialer Mensch gibt in beiden Runden einen angemessenen Betrag zurück. Solche Experimente zeigen, dass gleich aussehendes Verhalten aus sehr unterschiedlichen Motiven entstehen kann: In der ersten Runde verhalten sich das prosoziale Individuum und der strategische Egoist ähnlich. Deshalb muss man Verhalten, Motive und institutionelle Rahmenbedingungen auseinanderhalten.

*Welche gesellschaftliche Bedeutung hat Vertrauen?*

**FEHR:** Viele Vereinbarungen werden nicht wegen rechtlich einklagbaren Verträgen eingehalten, sondern weil die Beteiligten auch in Zukunft als verlässliche Partner gelten wollen. Reputation ist ökonomisches Kapital. Wer jede Gelegenheit nutzt, den anderen auszupressen, mag kurzfristig gewinnen, verliert aber seine Vertragsfähigkeit. Andere Partner suchen Alternativen, verlangen zusätzliche Sicherheiten oder brechen die Beziehung ab. Diese Logik gilt für den Einzelnen ebenso wie für Unternehmen oder Staaten.

*Wenn wir einen Blick auf die aktuelle Weltpolitik werfen, was können Sie aufgrund Ihrer Vertrauensforschung dazu sagen?*

**FEHR:** Die Situationen in der Realität sind komplexer als im Labor, aber der Grundmechanismus bleibt derselbe: Wer seine Reputation als verlässlicher Vertragspartner zerstört, zahlt langfristig einen hohen Preis. Für Staaten ist Glaubwürdigkeit besonders wichtig, weil es auf internationaler Ebene häufig keine übergeordnete Instanz gibt, die Vereinbarungen zuverlässig durchsetzt. Eine Regierung, die Verträge nach Belieben infrage stellt, Drohungen als normales Verhandlungsinstrument verwendet und Partner bei jeder Gelegenheit unter Druck setzt, mag kurzfristig Zugeständnisse erzwingen. Gleichzeitig schafft sie starke Anreize, neue Handelspartner, Bündnisse und Lieferketten zu suchen. Diese Art von Machtpolitik funktioniert nur, wenn die Gegenseite keine Möglichkeit hat, auszuweichen. Das ist in einer verflochtenen Welt selten der Fall. Vertrauen ist deshalb kein moralischer Luxus, sondern eine Voraussetzung für stabile wirtschaftliche und politische Beziehungen.

*Sie sagen, die Kooperationsbereitschaft der Menschen werde oft unterschätzt. Was bedeutet das für politisches Handeln?*

**FEHR:** Politiker gehen häufig vorschnell davon aus, dass Menschen nur dann kooperieren, wenn sie kontrolliert, finanziell belohnt oder bestraft werden. Unsere Forschung zeigt, dass die Bereitschaft zur Kooperation meist deutlich grösser ist. Sie muss jedoch mobilisiert und geschützt werden. Viele Menschen kooperieren bedingt: Sie sind bereit, ihren Beitrag zu leisten, wenn sie erwarten können, dass andere ebenfalls beitragen und Trittbrettfahrer nicht ungestraft profitieren. Gute Institutionen schaffen deshalb Transparenz über das Verhalten anderer, machen gemeinsame Normen sichtbar und ermöglichen glaubwürdige Sanktionen. Werden prosoziale Menschen dagegen systematisch ausgenutzt, bricht ihre Kooperationsbereitschaft ein. Politik sollte deshalb nicht nur Anreize für Egoisten konstruieren, sondern auch vermeiden,

# Auf in die Wildnis

Werde reformierte:r Pfarrer:in



Sinnstiftend.  
Nah am Leben.  
Am Puls der Zeit.

Quereinstieg –  
Studienstart Herbst 2027

[theologiestudium.ch/quest](https://theologiestudium.ch/quest)

Jetzt  
anmelden!



Universität  
Basel



Universität  
Zürich



Aus- und Weiterbildung  
der Pfarrer:innen  
und Pfarrer

das Vertrauen der kooperationsbereiten Mehrheit zu zerstören. Politik muss deshalb nicht nur Effizienz, sondern auch Fairnessvorstellungen berücksichtigen. Wer diese ignoriert, unterschätzt einen zentralen Teil menschlicher Motivation.

*Sie betonen, Institutionen prägen menschliches Verhalten stark. Was ist daran neu?*

**FEHR:** Eine wichtige Erkenntnis ist die Unterscheidung zwischen Motiv und Verhalten. Menschen können starke Fairnessmotive haben und sich trotzdem so verhalten, als wären sie Egoisten. Stellen Sie sich ein bilaterales Ultimatumspiel zwischen Person 1 und Person 2 vor. Person 1 bekommt 100 Franken und kann diese in beliebiger Weise mit Person 2 teilen, indem sie einen einzigen Aufteilungsvorschlag machen kann. Wenn Person 2 diesen Vorschlag akzeptiert, dann wird er umgesetzt, bei einer Ablehnung bekommen beide Personen nichts. In westlichen Gesellschaften lehnt Person 2 in so einem Spiel typischerweise Vorschläge unter 30 Franken ab, weil sie solche Vorschläge als ungerecht empfindet. Nun betrachten Sie in einem zweiten Schritt ein Ultimatumspiel mit zehn konkurrierenden Empfängern, die alle gleichzeitig über Annahme und Ablehnung des Vorschlags entscheiden müssen. In der Konkurrenzsituation glaubt jedoch jeder, ein anderer werde das Angebot annehmen. Die eigene Ablehnung kann daher das unfaire Ergebnis nicht verhindern. Also akzeptiert man ebenfalls. Am Ende sieht das Ergebnis so aus, als sei den Empfängern Verteilungsgerechtigkeit egal, obwohl sie Fairnesspräferenzen besitzen. Institutionen können soziale Motive sichtbar machen, unterdrücken oder ins Gegenteil verkehren.

ab 4.9.26

Menschen

Neu  
benen  
nen

Dinge

Orte

völkerkunde  
museum

der Universität Zürich

# «Prosoziales Verhalten wird wahrscheinlicher, wenn Menschen darauf vertrauen können, dass auch die anderen mitmachen.»

Ernst Fehr, Ökonom

*Welche Schlüsse ziehen Sie daraus für die Gestaltung von Institutionen?*

**FEHR:** Institutionen müssen danach beurteilt werden, welches Verhalten sie ermöglichen und welches gemeinsame Wissen sie schaffen. Prosoziales Verhalten wird wahrscheinlicher, wenn Menschen darauf vertrauen können, dass auch die anderen mitmachen. Gewerkschaften erfüllen beispielsweise die Funktion, Solidarität zu organisieren, Verbindlichkeit herzustellen und den Beschäftigten zu signalisieren, dass sie gemeinsam handeln. Ähnliches gilt für Unternehmerverbände. Institutionen lösen Probleme kollektiven Handelns, indem sie Erwartungen stabilisieren und glaubwürdige Verpflichtungen schaffen. Ohne dieses Wissen über das Verhalten der anderen kann selbst eine Gruppe prosozial motivierter Menschen in einem schlechten Gleichgewicht landen.

*Sie blicken auf eine lange Karriere als Forscher zurück. Wie hat Ihre Forschung die Ökonomie verändert?*

**FEHR:** Der wichtigste Einfluss besteht in der nachhaltigen Prägung gegenwärtiger und zukünftiger Forschung. Soziale Präferenzen – Fairness, Reziprozität, Altruismus und Ungleichheitsaversion – sind heute etablierte Themen in der Ökonomie. Vor vierzig Jahren wurden sie in der ökonomischen Theorie noch weitgehend ignoriert. Heute arbeiten sehr viele Forschende daran, diese Motive zu messen, theoretisch zu

modellieren und ihre Wirkung in Märkten und Institutionen zu untersuchen. Die Verhaltensökonomie hat damit das ökonomische Menschenbild erweitert. Sie hat den Homo oeconomicus nicht einfach abgeschafft, sondern gezeigt, wann seine Prognosen zutreffen, wann sie scheitern und welche zusätzlichen Motive berücksichtigt werden müssen.

*Hat sich Ihr eigenes Menschenbild im Lauf Ihrer Forschung verändert?*

**FEHR:** Die Forschung hat mein Bild differenziert. Besonders überrascht hat mich die Ungleichheitsaversion. Mit Klaus Schmidt entwickelte ich eine Theorie, in der ein substanzieller Teil der Menschen Ungleichheit ablehnt. Anfangs betrachtete ich das vor allem als mathematisch einfache Annäherung an Reziprozität. Erst deutlich später überzeugten mich unsere Messungen, dass Ungleichheitsaversion tatsächlich bei vielen Menschen ein eigenständiges Motiv ist. Das zeigt auch, wie wichtig es ist, Theorien immer wieder empirisch zu prüfen – selbst die eigenen.

*Was weiss die Ökonomie heute über den Menschen, was sie vor vierzig Jahren nicht wusste?*

**FEHR:** Wir wissen sehr viel mehr über soziale Präferenzen, Risikobereitschaft, Geduld und beschränkte Rationalität. Dieser Wissenszuwachs beruht vor allem auf empirischer Forschung und verbesserten Methoden, immer im Wechselspiel mit der Theorie. Gerade das Homo-oeconomicus-Modell war dafür wichtig, weil es scharfe, falsifizierbare Prognosen lieferte. Eine Theorie, die widerlegt werden kann, ist wissenschaftlich wertvoll.

*Bleibt der Homo oeconomicus also doch relevant?*

**FEHR:** Ja. Es gibt Situationen, in denen sich Menschen genau so verhalten, wie das Modell prognostiziert. Das bedeutet aber nicht, dass sie ausschliesslich eigennützig sind. Eine Institution kann Menschen dazu bringen, sich so zu verhalten wie ein Homo oeconomicus. Wettbewerb kann Fairnessmotive blockieren, wenn niemand glaubt, allein ein faires Ergebnis durchsetzen zu können. Deshalb ist das Standardmodell weiterhin ein wichtiger Referenzpunkt. Aber wir müssen unterscheiden, ob ein Ergebnis aus egoistischen Präferenzen entsteht oder aus institutionellen Regeln, die prosoziales Verhalten unwirksam machen. Diese Unterscheidung verändert, wie wir Märkte, Organisationen und Politik beurteilen.

## IMPRESSUM

UZH Magazin — 31. Jahrgang, Nr. 3 — September 2026 — [www.magazin.uzh.ch](http://www.magazin.uzh.ch)

Herausgeberin: Universitätsleitung der Universität Zürich durch die Abteilung Kommunikation

Leiter Storytelling & Inhouse Media: David Werner, [david.werner@uzh.ch](mailto:david.werner@uzh.ch)

Verantwortliche Redaktion: Thomas Gull, [thomas.gull@uzh.ch](mailto:thomas.gull@uzh.ch); Roger Nickl, [roger.nickl@uzh.ch](mailto:roger.nickl@uzh.ch)

Autorinnen und Autoren: Brigitte Blöchliger, [brigitte.bloechlinger@uzh.ch](mailto:brigitte.bloechlinger@uzh.ch); Andres Eberhard, [mail@andreseberhard.ch](mailto:mail@andreseberhard.ch); Mia Catarina Gull, [miacatarina.gull@uzh.ch](mailto:miacatarina.gull@uzh.ch);

Adrian Ritter, [adrian.ritter@gmx.ch](mailto:adrian.ritter@gmx.ch); Santina Russo, [info@santinarusso.ch](mailto:info@santinarusso.ch); Simona Ryser, [simona.ryser@bluewin.ch](mailto:simona.ryser@bluewin.ch); Carole Scheidegger, [carole.scheidegger@uzh.ch](mailto:carole.scheidegger@uzh.ch);

Barbara Simpson, [barbara.simpson@uzh.ch](mailto:barbara.simpson@uzh.ch); Ümit Yoker, [uemityoker@gmx.net](mailto:uemityoker@gmx.net) — Fotografinnen und Fotografen: Frank Brüderli, Dan Cermak, Marc Latzel,

Ursula Meisser, Meinrad Schade — Illustration: Benjamin Güdel, Noyau

Gestaltung: HinderSchlatteFeuz, Zürich — Lithos und Druck: AVD Goldach AG, Sulzstrasse 10–12, 9403 Goldach, [www.avd.ch](http://www.avd.ch)

Inserate: print-ad kretz gmbh, 8646 Wagen, Telefon 044 924 20 70, [info@kretzgmbh.ch](mailto:info@kretzgmbh.ch)

Abonnenten: Das UZH-Magazin kann kostenlos abonniert werden: [publishing@kommunikation.uzh.ch](mailto:publishing@kommunikation.uzh.ch) — Adresse: Universität Zürich, Kommunikation, Redaktion UZH Magazin, Pfingstweidstrasse 60b, 8005 Zürich — Sekretariat: Fabiola Thomann, Tel. 044 634 44 30, Fax 044 634 42 84, [office@kommunikation.uzh.ch](mailto:office@kommunikation.uzh.ch)

Auflage: 58 000 Exemplare; erscheint viermal jährlich — Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck von Artikeln mit Genehmigung der Redaktion

ISSN 2235-2805 — Dieses Produkt wurde klimaneutral produziert.

