

# Die Ökonomie des Konsumverzichts: Weniger kann mehr sein



Klaus Rennings, Susann Adloff,  
Daniel Römer, Florian G. Kaiser

*Die Treppe statt den Aufzug benutzen, das Auto stehen lassen und aufs Fahrrad umsteigen: Das Verzicht auf persönliche Vorteile wird oft eingefordert, um politische Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Allerdings ist der selbst gewählte, freiwillige Ertragsverzicht ein schwer erklärbares Verhaltensphänomen.*

**The Economics of Sustainable Consumption: Less Can Be More** | GAIA 24/3 (2015): 212–213

**Keywords:** behavioural economics, environmental psychology, interdisciplinary research, sustainable consumption

Die Verhaltensökonomie (*behavioural economics*) integriert psychologische Mechanismen in ökonomische Modelle – die Forschungsfelder Ökonomie und Psychologie nähern sich dadurch zusehends an (zum Beispiel Turaga et al. 2010). Der damit einhergehende interdisziplinäre Diskurs erfordert, wesentliche Grundbegriffe und Kausalketten besser zu verstehen, etwa beim Thema Verzicht.

Siegmund Otto, Florian G. Kaiser und Oliver Arnold (2014) argumentieren in einem kürzlich erschienenen Beitrag, dass die individuelle Bereitschaft, auf persönliche Vorteile zu verzichten, die entscheidende Rolle bei der Erreichung politischer Nachhaltigkeitsziele – wie der Energiewende – spielt. Unklar ist dabei aber, was die Autoren mit „Verzicht auf Vorteile“ genau meinen. Zwei Konzepte kommen hier infrage, zwischen denen die Ökonomie klar unterscheidet: *Nutzenverzicht* und *Ertragsverzicht*.

Präferenzen, Werthaltungen und Vorlieben einer Person ab. Wer zum Beispiel auf den Lift verzichtet und lieber die Treppe nimmt, sorgt sich entweder um Gesundheit und Umwelt oder leidet unter Klaustrophobie.

Während es den Nutzenverzicht als Antrieb menschlichen Verhaltens also gar nicht geben kann, ist Konsumverzicht ein im Alltag häufig beobachtetes Verhalten. Solches Tun oder Unterlassen nutzt dem Individuum und ist rational zu begründen. Dies liegt zum einen daran, dass Konsum Kosten verursacht und Mühe erfordert sowie Zeit in Anspruch nimmt. All dies lässt sich vermeiden. So reduziert die Entscheidung für eine Altersvorsorge unmittelbar das verfügbare Geld und führt damit indirekt auch zu einem gewissen Konsumverzicht.

Ein Konsumverzicht kann aber auch im Konsumieren selbst begründet sein. So weisen Nutzenfunktionen beispielsweise häufig einen sinkenden Grenznutzen auf: Den zehnten Schokoriegel werde ich vermutlich deutlich weniger genießen als den ersten. Dies kann im Extremfall dazu führen, dass zusätzlicher Konsum sogar mit „negativem Nutzen“ (etwa Bauchschmerzen) verbunden ist: Konsumverzicht ist hier also rational, weil er Nutzen mit sich bringt.

## Das Streben nach persönlichem Nutzen

Nutzen gilt sowohl in der Ökonomie als auch in der Psychologie als zentraler Antrieb menschlichen Verhaltens. Das heißt: Immer dann, wenn Verhalten beobachtet wird, kann man davon ausgehen, dass das Verhalten dem Akteur persönlichen Nutzen bringen muss (vergleiche Harsanyi 1996). Nutzenverzicht ist vor dem Hintergrund dieser axiomatischen Setzung – ohne persönlichen Nutzen kein Verhalten – ein motivationaler Oxymoron und damit im besten Fall gleichbedeutend mit „Handlungsverzicht“. Dennoch beinhaltet die axiomatische Setzung ausreichend Spielraum für interindividuelle Differenzen. Denn was als persönlicher Nutzen erfahren wird, hängt weitgehend von den individuellen

**Kontakt Autor(inn)en:** Dr. Klaus Rennings |  
E-Mail: rennings@zew.de

Susann Adloff | E-Mail:  
susann.adloff@googlemail.com

Dr. Daniel Römer | E-Mail: roemer@zew.de

alle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung  
GmbH (ZEW) | Mannheim | Deutschland

Prof. Dr. Florian G. Kaiser | Otto-von-Guericke-  
Universität Magdeburg | Institut für Psychologie |  
Magdeburg | Deutschland | E-Mail:  
florian.kaiser@ovgu.de

**Kontakt ENERGY-TRANS:** Dipl.-Geogr. Jens Schippl |  
Karlsruher Institut für Technologie (KIT) | Institut  
für Technikfolgenabschätzung und Systemanalyse  
(ITAS) | Postfach 3640 | 76021 Karlsruhe |  
Deutschland | Tel.: +49 721 60823994 | E-Mail:  
jens.schippl@kit.edu | [www.energy-trans.de](http://www.energy-trans.de)

© 2015 K. Rennings et al.; licensee oekom verlag.  
This is an article distributed under the terms  
of the Creative Commons Attribution License  
(<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>),  
which permits unrestricted use, distribution, and reproduction  
in any medium, provided the original work is properly cited.

### Mit irrationalem Verhalten zur Energiewende beitragen

In oben erwähntem Artikel argumentieren nun Otto et al. (2014, siehe auch Arnold und Otto 2013), dass sich die Energiesparziele der Bundesregierung nicht allein mit Hilfe von Effizienztechnologien erreichen lassen – es bedarf auch des individuellen Verzichts. Diese These widerspricht sowohl den ökonomischen als auch den psychologischen Annahmen über die motivationalen Hintergründe menschlichen Han-

noch verhalten sich manche Menschen in diesem Sinn vermeintlich irrational. So haben Studien gezeigt, dass einige Versuchspersonen im Voraus weniger als den ihnen zustehenden Ertrag fordern (Kaiser und Byrka 2015), andere wiederum verhalten sich partout nicht ertragsmaximierend, obwohl sie die Möglichkeit dazu hätten (Hey et al. 2009). Wieder andere sind bereit, Zeit zu opfern, ohne dass ihnen dieses Opfer selbst in irgendeiner konkreten Form wieder zugutekommt (Kaiser und

Verhalten auch, persönlicher Nutzen zu kommen muss, sonst würde es sich nicht beobachten lassen. Die neuere sozialwissenschaftliche Forschung legt deshalb nahe, dass dieser Ertragsverzicht mit nicht pekuniärem Nutzen zusammenhängt, welcher wiederum von Präferenzen wie dem Gerechtigkeitsmotiv und anderer sozialer Motive (etwa soziale Anerkennung, siehe Schultz et al. 2007) abhängt und folgerichtig über diese auch gesteigert werden kann. Den Ertragsverzicht und seine motivationalen Ursachen zu verstehen und in Nachhaltigkeitskonzepte zu integrieren, ist essenziell, wenn politische Nachhaltigkeitsziele beim Energiesparen erreicht werden sollen.

Wir danken der Helmholtz-Allianz ENERGY-TRANS für die finanzielle Unterstützung. Dank geht auch an Peter Heindl und Mark Galliker für wertvolle Kommentare.

*Individuen maximieren nicht nur ihren eigenen Vorteil, sondern sind häufig bemüht, zu einem Ergebnis zu kommen, das sie als gerecht empfinden.*

delns, wenn die Autoren „Verzicht auf Vorteile“ mit Nutzenverzicht gleichsetzten. Gemeint ist wohl aber etwas anderes.

Die Forderung der Autoren, den gesellschaftlichen Energieverbrauch nur mittels zunehmender Neigung der individuellen Akteure zu „irrationalem Verhalten“ effektiv reduzieren zu können, ist erklärungsbedürftig (siehe Otto et al. 2014). Wenn aber „irrationales Verhalten“ nun nicht Verhalten bedeutet, dem ein persönlicher Nutzen fehlt, was dann meint „irrationales Verhalten“?

Entsprechend dem Sprichwort „Einem geschenkten Gaul schaut man nicht ins Maul“ wäre es nur schwer nachvollziehbar, ein Geschenk skeptisch unter die Lupe zu nehmen oder es gar abzulehnen. Und für den Ökonomen wäre es vermutlich unverständlich, wenn Aktionäre auf ihre Erträge in Form von Dividenden verzichten würden. Ökonom(inn)en wie Psycholog(inn)en würden hinter diesem Verzicht einen persönlichen Grund (also einen Nutzen) vermuten. Was hat das nun mit unserem Thema zu tun?

### Das Motiv Gerechtigkeit

Dank energieeffizienter Technologien lassen sich häufig Geld und Zeit einsparen. Auf das gesparte Geld würde vermutlich kaum jemand freiwillig verzichten. Den-

Byrka 2011). Interessant ist nun die Frage, welche Gründe und Motive für einen individuellen Ertragsverzicht sprechen und ob es möglich ist, Menschen zu motivieren, sich vermeintlich irrational zu verhalten und freiwillig auf Geld- und Zeiterträge zu verzichten.

In den Wirtschaftswissenschaften sind in den letzten Jahren soziale Motive wie Gerechtigkeit ins Spiel gebracht worden, mit denen sich dieses Verhalten erklären lässt (siehe zum Beispiel Lange und Vogt 2003). Das heißt: Individuen maximieren nicht nur ihren eigenen Vorteil, sondern sind häufig bemüht, zu einem Ergebnis zu kommen, das sie als gerecht empfinden (siehe auch Di Giulio und Fuchs 2014). Die Präferenz für Gerechtigkeit – die man auch als nicht pekuniären Nutzen interpretieren kann – wäre somit ein Motiv, das es zu stärken gilt, Ertragsverzicht attraktiver zu gestalten. Im Fall des Energiesparens ließe sich dies möglicherweise über ein individuelles Gerechtigkeitspostulat erreichen, das dem Kant'schen kategorischen Imperativ folgt (Curry und Roemer 2012): „Die Energie, die ich verbrauche, gestehe ich auch jedem anderen Menschen zu“.

### Fazit

Kurzum: Individueller Ertragsverzicht ist ein Verhalten, dem, wie jedem anderen

### Literatur

- Arnold, O., S. Otto. 2013. Die Psychologie spielt bei der Energiewende eine entscheidende Rolle. *GAIA* 22/1: 65–66.
- Curry, P. A., J. E. Roemer. 2012. Evolutionary stability of Kantian optimization. *Hacienda Pública Español* 200/1: 131–146.
- Di Giulio, A., D. Fuchs. 2014. Sustainable consumption corridors: Concepts, objections, and responses. *GAIA* 23/S1: 184–192.
- Harsanyi, J. C. 1996. Utilities, preferences, and substantive goods. *Social Choice and Welfare* 14: 129–145.
- Hey, J. D., T. Neugebauer, A. Sadrieh. 2009. An experimental analysis of optimal renewable resource management: The fishery. *Environmental and Resource Economics* 44: 263–285.
- Kaiser, F. G., K. Byrka. 2011. Environmentalism as a trait: Gauging people's prosocial personality in terms of environmental engagement. *International Journal of Psychology* 46: 71–79.
- Kaiser, F. G., K. Byrka. 2015. The Campbell paradigm as a conceptual alternative to the expectation of hypocrisy in contemporary attitude research. *Journal of Social Psychology* 155: 12–29.
- Lange, A., C. Vogt. 2003. Cooperation in international environmental negotiations due to a preference for equity. *Journal of Public Economics* 87: 2049–2067.
- Otto, S., F. G. Kaiser, O. Arnold. 2014. The critical challenge of climate change for psychology: Preventing rebound and promoting more individual irrationality. *European Psychologist* 19: 96–106.
- Schultz, P. W., J. M. Nolan, R. B. Cialdini, N. J. Goldstein, V. Griskevicius. 2007. The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science* 18: 429–434.
- Turaga, R. M. R., R. B. Howarth, M. E. Borsuk. 2010. Pro-environmental behavior. *Annals of the New York Academy of Sciences* 1185: 211–224.