

STEVEN D. LEVITT & STEPHEN J. DUBNER

SuperFreakonomics  
Nichts ist so wie es scheint



GOLDMANN

Lesen erleben

## *Buch*

Kann der Verzehr von Kängurus zur Rettung unseres Planeten beitragen?  
Was haben Wirbelstürme, Herzattacken und Autobahnunfälle gemeinsam?  
Warum verfolgen die Behörden dort, wo Prostitution verboten ist, eher die  
»Anbieterinnen« als die »Kunden«, obwohl es umgekehrt effektiver wäre?  
Und ist es wirklich gefährlicher, betrunken Auto zu fahren als betrunken zu  
Fuß zu gehen?

Die Autoren des internationalen Bestsellers »Freakonomics« geben erneut  
erstaunlich einleuchtende Antworten auf zunächst absurd anmutende Fra-  
gen. Sie zeigen dabei, dass menschliches Verhalten, so irrwitzig es auf den  
ersten Blick auch erscheint, durchaus nachvollziehbar, verallgemeinerbar  
und in sich logisch ist. Denn gerade bei scheinbar verrückten Entschei-  
dungen spielen nicht selten Variablen wie Bequemlichkeit, Vorurteile,  
und Anfälligkeit für Manipulation eine Rolle. Das wird in der öffentlichen  
Diskussion wenig beachtet (oder gerne unter den Tisch gekehrt). So kann es  
passieren, dass Menschen plötzlich Dinge tun, die sie wie Freaks aussehen  
lassen.

Steven D. Levitt und Stephen J. Dubner öffnen dem Leser die Augen und  
entzünden dabei ein Feuerwerk an Aha-Erlebnissen. Langweilig wird es  
dabei garantiert nie!

## *Autoren*

Steven Levitt, geboren 1967 in Boston, zeichnete sich schon während seines  
Studiums der Wirtschaftswissenschaften in Harvard durch sein unkonven-  
tionelles Denken aus. Als Phi Beta Kappa Student erhielt er den »Young  
price for best undergraduate thesis in economics«. Seit 1999 hält Levitt eine  
Professur an der University of Chicago und ist Herausgeber des Journal of  
Political Economy. Zu seinen Hobbys gehören Golf, Pferderennwetten und  
die Renovierung alter Häuser.

Stephen Dubner hat von 1994 bis 1999 als Herausgeber und Journalist für  
das New York Times Magazine gearbeitet. In den USA machte er sich ins-  
besondere einen Namen mit »Turbulent Souls – A Catholic Son's Return to  
His Jewish Family«, das in sieben Sprachen übersetzt wurde. Heute schreibt  
Dubner u.a. für den New Yorker, die Washington Post und Time.

Im Goldmann Verlag ist von  
Steven D. Levitt und Stephen J. Dubner außerdem erschienen  
Freakonomics (15451)

Steven D. Levitt  
Stephen J. Dubner

---

# Super Freakonomics

Nichts ist so wie es scheint

Über Erd-Abkühlung,  
patriotische Prostituierte  
und Selbstmord-Attentäter  
mit Lebensversicherung

Aus dem Englischen  
von Gisela Kretzschmar

GOLDMANN



Verlagsgruppe Random House FSC-DEU-0100  
Das FSC®-zertifizierte Papier *München Super* für dieses Buch  
liefert Arctic Paper Mochenwangen GmbH.

1. Auflage

Taschenbuchausgabe November 2011  
Wilhelm Goldmann Verlag, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Copyright © der Originalausgabe 2009  
by Steven D. Levitt und Stephen J. Dubner  
Copyright © der deutschsprachigen Ausgabe 2010  
by Riemann Verlag, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Lektorat: Ralf Lay, Mönchengladbach  
Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur, München  
in Anlehnung an die Gestaltung der HC-Ausgabe  
([www.buero-jorge-schmidt.de](http://www.buero-jorge-schmidt.de))  
Umschlagabbildung: Motiv Zitrone © by Corbis,  
Motiv Kiwi © by Getty Images  
JS · Herstellung: sc  
Druck und Einband: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany  
ISBN: 978-3-442-15678-8

[www.goldmann-verlag.de](http://www.goldmann-verlag.de)

# Inhalt

## **Ein erklärender Hinweis** Seite 11

*Hier geben wir zu, dass wir in unserem letzten Buch gelogen haben.*

## **Einleitung**

### **Aus Economics wird Freakonomics** Seite 17

*Hier wird die globale Finanzkrise vollständig ignoriert, denn es gibt sehr viel spannendere Themen.*

Gefahren für betrunkene Fußgänger | Die unwahrscheinliche Rettung indischer Frauen | In Pferdemist ertrinken | Was ist »Freakonomics« überhaupt? | Zahnlose Haie und blutrünstige Elefanten | Dinge, die Sie immer zu wissen glaubten und doch nicht wussten.

## **Kapitel 1**

### **Inwiefern gleicht eine Straßenprostituierte einem Warenhaus-Nikolaus?** Seite 41

*Hier untersuchen wir die verschiedenen Kosten eines Daseins als Frau.*

Lernen sie die Teilzeit-Prostituierte LaSheena kennen | Eine Million toter »Hexen« | Die vielfältigen Möglichkeiten, eine Frau dafür zu

bestrafen, dass sie als Frau geboren wurde | Sogar Elitefrauen zahlen den Preis | Title IX schafft Arbeitsplätze für Frauen; Männer übernehmen sie | Jede fünfzigste Frau ist eine Prostituierte | Das boomende Sexgeschäft im alten Chicago | Eine unvergleichliche Umfrage | Die Erosion der Prostituiertenpreise | Warum ist oraler Sex so billig geworden? | Zuhälter versus Immobilienmakler | Warum Polizisten Prostituierte lieben | Wo sind all die Lehrerinnen geblieben? | Was ist wirklich für das Einkommensgefälle zwischen Männern und Frauen verantwortlich? | Lieben Männer Geld so sehr, wie Frauen Kinder lieben? | Kann eine Geschlechtsumwandlung Ihr Einkommen verbessern? | Lernen Sie Allie kennen, die glückliche Prostituierte. Warum gibt es nicht mehr Frauen wie sie?

## Kapitel 2

### **Warum sollten Selbstmordattentäter eine Lebensversicherung abschließen? Seite 92**

*Hier erörtern wir die fesselnden Aspekte von Geburt und Tod, wobei es jedoch überwiegend um den Tod geht.*

Der schlechteste Monat, um ein Baby zu bekommen | Auch Pferde sind vom Geburtsroulette betroffen | Warum ein Albert Aab einen Albert Zymor in den Schatten stellen wird | Die Geburtstagschwemme | Woher kommt Talent? | Einige Familien bringen Baseballspieler hervor, andere Terroristen | Warum Terrorismus so billig und einfach ist | Die Fahrstuhleffekte des 11. September | Der Mann, der Krankenhäuser saniert | Warum die modernsten Notaufnahmen schon überholt sind | Wie kann man einen guten von einem schlechten Arzt unterscheiden? | »Vom Klienten bei der Arbeit gebissen« | Warum Sie sich wünschen, dass Ihr Notarzt

eine Frau ist | Verschiedene Möglichkeiten, den Tod hinauszuzögern | Warum wird Chemotherapie so häufig angewendet, obwohl sie so selten wirkt? | Krebs gibt uns immer noch einen Tritt in den Hintern | Krieg: weniger gefährlich, als wir denken? | Wie man einen Terroristen fängt.

## Kapitel 3

### **Unglaubliche Geschichten über Apathie und Altruismus Seite 146**

*Hier zeigen wir, dass die Leute nicht so gut sind, wie wir ursprünglich dachten, aber auch nicht so schlecht.*

Warum haben 38 Leute zugeschaut, als Kitty Genovese ermordet wurde? | Mit Nachbarn wie diesen ... | Was hat den sprunghaften Anstieg der Kriminalität in den sechziger Jahren verursacht? | Auf welche Weise fördert die ACLU Kriminalität? | »Leave It to Beaver«: nicht ganz so unschuldig, wie Sie denken | Die Wurzeln des Altruismus, rein und unrein | Wer besucht die Altenheime? | Naturkatastrophen und nachrichtenarme Tage | Ökonomen spielen Galileo und liefern Laborwerte | Die brillante Schlichtheit des Diktator-Spiels | Die Leute sind so großzügig! | Dem Himmel sei Dank für »Spenderfahrer« | Das große iranische Nierenexperiment | Vom Lkw-Führerhaus zum Elfenbeinturm | Warum verhalten sich die Leute im Alltag nicht wie Versuchspersonen im Labor? | Die schmutzige, elende Wahrheit über Altruismus | Vogelscheuchen wirken auch bei Menschen | Noch einmal Kitty Genovese.

## Kapitel 4

### **Problemlösungen – einfach und preiswert** Seite 193

*Hier werden große, scheinbar unüberwindliche Probleme auf überraschende Weise gelöst.*

Die Gefahren des Kindbetts | Ignaz Semmelweis, der Retter | Wie das Artenschutzabkommen den Artenschutz gefährdet | Kreative Lösungen zur Vermeidung von Müllgebühren | Die Geheimhaltung der Geburtszange | Die Hungersnot, die keine war | 300 000 tote Wale | Die Geheimnisse der Kinderlähmung | Was hat Sie wirklich vor einem Herzinfarkt bewahrt? | Das Killerauto | Die seltsame Geschichte des Robert McNamara | Lassen wir ein paar Schädel die Treppe runterrollen! | Ein Hoch auf die Sicherheitsgurte | Was ist schlecht daran, Beifahrer zu sein? | Wie nützlich sind Kindersitze? | Crashtest-Dummys lügen nicht | Warum Wirbelstürme töten und was man dagegen tun kann.

## Kapitel 5

### **Was haben Al Gore und der Pinatubo gemeinsam?** Seite 236

*Hier werfen wir einen kühlen, scharfen Blick auf die globale Erwärmung.*

Lasst uns die Eiskappe schmelzen! | Was ist schlimmer: Autoabgase oder die Fürze von Kühen? | Wer die Erde liebt, isst mehr Kängurufleisch | Letzten Endes geht es immer um negative externe Effekte | Club versus LoJack | Der Pinatubo erteilt eine Lektion | Die obszön gescheiterten, irgendwie abgedrehten Herren von Intellectual Ventures | Moskitos abschießen | »Sir, ich bin jede Art Wissenschaftler!« | Eine unbequeme Wahrheit | Was Klima-



modellen fehlt | Ist Kohlendioxid vielleicht doch nicht der Übeltäter? | »Schweinegroße« Vulkane und der Klimawandel | Wie man die Erde kühlen kann | Der »Gartenschlauch zum Himmel« | Warum man Geo-Engineering hassen kann | Die Barriere des Abscheus überwinden | »Feuchte Spiegel« und die Wolkenlösung | Warum es so schwer ist, sein Verhalten zu ändern | Schmutzige Hände und todbringende Ärzte | Die Vorhänge fallen.

## **Epilog**

### **Affen sind auch nur Menschen Seite 297**

*Hier wird offenbart, dass ... ach zum Teufel, das müssen Sie selbst lesen, sonst glauben Sie es nicht.*

### **Dank Seite 305**

### **Anmerkungen Seite 308**

### **Register Seite 343**



## Ein erklärender Hinweis

Es ist Zeit zuzugeben, dass wir in unserem ersten Buch gelogen haben.

Die Lüge steht in der Einleitung, wo es heißt, das Buch habe kein »übergreifendes Thema«. Folgendes ist passiert: Die Mitarbeiter unseres Verlags – nette, gescheite Leute – hatten den ersten Manuskriptentwurf gelesen und mit einem entsetzten Aufschrei reagiert: »Dieses Buch hat kein übergreifendes Thema!« Stattdessen war das Manuskript eine willkürliche Anhäufung von Geschichten über pfuschende Lehrer, Immobilienmakler, die in die eigenen Taschen wirtschafteten, und Muttersöhnchen, die mit Crack handelten. Es gab keine elegante theoretische Grundlage, auf der man diese Geschichten zu einem Gesamtwerk hätte zusammenfügen können, das auf wundersame Weise mehr gewesen wäre als die Summe seiner Teile.

Noch entsetzter reagierte der Verlag, als wir einen Titel für diesen Mischmasch von Buch vorschlugen: *Freakonomics*. Sogar über das Telefon war zu hören, wie man sich mit der flachen Hand vor die Stirn schlug: Diese beiden Dummköpfe haben gerade ein Manuskript ohne übergreifendes Thema vorgelegt, und nun kommen sie auch noch mit einem völlig unsinnigen, geschraubten Titel daher!

Man forderte uns in aller Form auf, für die Endfassung gleich in der Einleitung zu gestehen, dass wir kein übergreifendes Thema hatten. Um des lieben Friedens willen (und

um den Vorschuss nicht aufs Spiel zu setzen) haben wir genau das getan.

Tatsächlich hatte das Buch aber sehr wohl ein übergreifendes Thema, auch wenn es damals nicht erkennbar war, nicht mal für uns selbst. Notfalls könnte man es auf vier Wörter reduzieren: *Menschen reagieren auf Anreize*. Etwas ausführlicher ließe es sich so formulieren: *Menschen reagieren auf Anreize, wenn auch nicht unbedingt in der Art und Weise, dass ihre Reaktionen vorhersagbar oder sinnfällig wären. Eins der mächtigsten Gesetze des Universums ist deshalb das Gesetz der unbeabsichtigten Folgen. Es gilt für Lehrer, Immobilienmakler und Drogenhändler ebenso wie für werdende Mütter, Sumo-Ringer, Bagelverkäufer und den Ku-Klux-Klan.*

Die Frage des Buchtitels blieb unterdessen ein ungelöstes Problem. Nach mehreren Monaten und Dutzenden von Vorschlägen, darunter *Unconventional Wisdom* (äh), *Ain't Necessarily So* (bäh) und *E-Ray Vision* (nicht fragen) setzte sich im Verlag schließlich die Meinung durch, dass der Titel *Freakonomics* am Ende vielleicht gar nicht so schlecht war – oder, genauer gesagt, so schlecht war, dass er tatsächlich gut sein könnte.

Aber vielleicht hatten sie auch einfach die Nase voll.

Wir beide arbeiten jetzt schon seit einigen Jahren zusammen. Es fing damit an, dass einer von uns (Dubner, Autor und Journalist) einen Zeitschriftenartikel über den anderen (Levitt, einen Wirtschaftswissenschaftler) schrieb. Anfangs Widersacher, wenn auch höfliche, fanden wir erst zusammen, als einige Verlage uns nennenswerte Summen für ein Buch anboten. (Bedenken Sie: *Menschen reagieren auf Anreize* – und der öffentlichen Wahrnehmung zum Trotz sind auch Wirtschaftswissenschaftler und Journalisten Menschen.)

Wir sprachen darüber, wie das Geld aufgeteilt werden sollte. Fast sofort einigten wir uns auf ein Verhältnis von 60 zu 40. Als uns klar wurde, dass jeder von uns gedacht hatte, der jeweils andere sollte die 60 Prozent bekommen, wussten wir, dass unsere Partnerschaft gut sein würde. Wir einigten uns auf 50 zu 50 und machten uns an die Arbeit.

Als wir dieses erste Buch schrieben, fühlten wir uns nicht besonders unter Druck, weil wir nicht wirklich damit rechneten, dass es viele Leser haben würde. (Levitts Vater sah das genauso und erklärte, es sei »unmoralisch«, dafür auch nur einen einzigen Cent Vorschuss anzunehmen.) Aufgrund dieser geringen Erwartungen fühlten wir uns frei, über alles und jedes zu schreiben, was uns der Mühe wert schien. Folglich hatten wir eine recht angenehme Zeit.

Als das Buch ein Hit wurde, waren wir überrascht und begeistert. So profitabel es hätte sein mögen, rasch einen zweiten Band folgen zu lassen – beispielsweise *Freakonomics für Dummies* oder *Hühnersuppe für die Freakonomics-Seele* –, wollten wir doch lieber warten, bis uns so viele Forschungsergebnisse vorlagen, dass wir gar nicht anders konnten, als alles aufzuschreiben. Und hier sind wir nun endlich, mehr als vier Jahre später, mit einem zweiten Buch, das wir für weitaus besser halten als das erste. Natürlich ist es Ihre und nicht unsere Sache, das zu bestätigen ... oder vielleicht zu dem Urteil zu kommen, dass dieses zweite Buch so schlecht ist, wie manche Leute es von unserem ersten befürchtet haben.

Unser Verlag zumindest hat sich unserem schlechten Geschmack unterworfen: Als wir für das neue Buch den Titel *SuperFreakonomics* vorschlugen, hat niemand auch nur mit der Wimper gezuckt.

Sollte es tatsächlich gut sein, dann verdanken Sie das auch sich selbst. Einer der Vorteile des Bücherschreibens in einer Zeit, in der Kommunikation so einfach und billig ist, besteht darin, dass die Autoren direkte Rückmeldungen von ihren Lesern bekommen, laut und deutlich und in großer Zahl. Ein gutes Feedback zu erhalten ist schwierig und zugleich äußerst wichtig. Die Rückmeldungen unserer Leser haben sich nicht nur auf das bezogen, was wir schon geschrieben hatten, sondern es gab auch viele Vorschläge für zukünftige Themen. Einige von Ihnen, die E-Mails geschickt haben, werden ihre Gedanken in diesem Buch wiederfinden. Vielen Dank!

Der Erfolg von *Freakonomics* hatte eine besonders bemerkenswerte Nebenwirkung: Wir wurden regelmäßig eingeladen, gemeinsam oder getrennt, Vorträge vor den verschiedensten gesellschaftlichen Gruppierungen zu halten. Oft hat man uns als genau die Art von »Experten« vorgestellt, vor denen wir in *Freakonomics* gewarnt hatten – Leute, die über einen Informationsvorsprung verfügen und einen Anreiz haben, ihn zu nutzen. (Wir haben unser Bestes versucht, das Publikum darüber aufzuklären, dass wir im Grunde Experten für gar nichts sind.)

Diese Begegnungen haben uns auch Material für unser neues Buch beschert. Bei einem Vortrag an der University of California, Los Angeles (UCLA), sprach einer von uns (Dubner) darüber, dass sich die Leute nach dem Gang zur Toilette die Hände sehr viel seltener waschen als behauptet. Anschließend kam ein Herr zum Podium, der sich als Urologe vorstellte. Trotz dieser unappetitlichen Einführung hatte er eine faszinierende Geschichte darüber zu erzählen, dass sich die Leute oft auch dann nicht die Hände waschen, wenn viel auf dem Spiel steht – in dem Krankenhaus, wo er arbeitete –, und

welche kreativen Anreize dieses Krankenhaus nutzte, um jenen Mangel abzustellen. Sie werden die Geschichte hier ebenso nachlesen können wie die heroische Chronik eines weiteren Arztes, der sich vor langer Zeit ebenfalls nachdrücklich für eine bessere Handhygiene eingesetzt hat.

Bei einem anderen Vortrag vor einer Gruppe von Risikokapitalanlegern sprach Levitt über ein neues Forschungsprojekt, an dem er gemeinsam mit Sudhir Venkatesh arbeitete, dem Soziologen, über dessen Abenteuer mit einer Bande von Drogenhändlern wir in *Freakonomics* berichtet haben. Bei diesem Projekt ging es um die Aktivitäten von Straßenprostituierten in Chicago. Wie es der Zufall wollte, war einer der Zuhörer (nennen wir ihn »John«) am späteren Abend mit einer Edelprostituierten verabredet, deren Dienste 300 Dollar pro Stunde kosteten (sie wird hier »Allie« genannt). Als John in Allies Apartment eintraf, sah er ein Exemplar von *Freakonomics* auf ihrem Couchtisch liegen.

»Wo hast du *das* denn her?«, fragte John.

Allie erwiderte, eine Freundin, die ebenfalls »im Gewerbe« tätig war, habe es ihr geschickt.

In der Hoffnung, Allie damit beeindrucken zu können – das instinktive Bedürfnis von Männern, Frauen zu beeindrucken, ist offenbar sogar dann stark ausgeprägt, wenn der Sex bereits gekauft und bezahlt wurde –, berichtete John, er habe gerade heute den Vortrag eines der Buchautoren gehört. Und als ob das nicht schon Zufälle genug wären, hatte Levitt ja auch erwähnt, dass er über Prostitution forschte.

Einige Tage später erhielt Levitt eine E-Mail:

Von einem gemeinsamen Bekannten habe ich gehört, dass Sie an einem Artikel über die Ökonomie der Prostitution

arbeiten, richtig? Da ich mir nicht ganz sicher bin, ob es sich dabei um ein seriöses Projekt handelt oder ob meine Quelle mich verschaukeln wollte, habe ich einfach gedacht, ich könnte mich melden und Sie wissen lassen, dass ich bei dieser Forschung gern behilflich wäre.

Danke,

Allie

Schwierig war nur eins: Levitt musste seiner Frau und seinen vier Kindern erklären, dass er am kommenden Samstagmorgen nicht zu Hause sein würde, sondern zum Brunch mit einer Prostituierten verabredet war. Es sei sehr wichtig, so argumentierte er, sie persönlich kennenzulernen und die Form ihrer Nachfragekurve genau zu messen. Irgendwie haben sie ihm das abgekauft.

Und so werden Sie in diesem Buch auch einiges über Allie nachlesen können.

Die Kette von Ereignissen, die dazu führten, dass sie mit aufgenommen wurde, könnte man dem zuschreiben, was Ökonomen als »kumulativen Vorteil« bezeichnen. Gemeint ist damit, dass die Bekanntheit unseres ersten Buches uns beim Schreiben des zweiten eine Reihe von Vorteilen beschert hat, die ein anderer Autor vielleicht nicht gehabt hätte. Wir hoffen sehr, dass wir aus dieser Begünstigung einen angemessenen Nutzen gezogen haben.

Und nicht zuletzt: Wir haben uns bemüht, die ökonomische Fachsprache, die bisweilen abstrus und wenig einprägsam ist, in diesem Buch auf ein absolutes Minimum zu beschränken. Statt also die Allie-Affäre als ein Beispiel für einen *kumulativen Vorteil* zu betrachten, nennen wir sie lieber... nun ja, »freakig«.



## Einleitung

### Aus Economics wird Freakonomics

Viele Entscheidungen im Leben sind schwierig. Welche berufliche Laufbahn sollten Sie einschlagen? Ist Ihre pflegebedürftige Mutter in einem Heim besser aufgehoben? Sie und Ihr Partner oder Ihre Partnerin haben bereits zwei Kinder; sollten Sie weiteren Familienzuwachs planen?

Solche Entscheidungen sind aus verschiedenen Gründen schwierig. Zum einen steht dabei viel auf dem Spiel. Außerdem sind damit viele Unwägbarkeiten verbunden. Und vor allem müssen Sie sich mit solchen Fragen nur selten auseinandersetzen, sodass Sie nicht besonders viel Übung darin haben. Vermutlich sind Sie ziemlich versiert darin, Lebensmittel einzukaufen, weil Sie das so oft tun, aber das erste Haus zu kaufen ist etwas völlig anderes.

Manche Entscheidungen sind dagegen wirklich total einfach. Stellen Sie sich vor, Sie sind auf einer Party im Haus eines Freundes. Er wohnt nur einen Kilometer von Ihnen entfernt. Sie haben den Abend genossen, vielleicht, weil Sie vier Gläser Wein getrunken haben. Nun löst sich die Party auf. Während Sie Ihr letztes Glas leeren, suchen Sie nach dem Autoschlüssel. Doch dann überlegen Sie es sich plötzlich anders. Autofahren ist jetzt keine gute Idee, denn Sie haben zu viel getrunken.

Während der letzten Jahrzehnte ist uns mit Nachdruck eingetrichtert worden, dass wir ein hohes Risiko eingehen, wenn

wir unter Einfluss von Alkohol Auto fahren.<sup>1</sup> Ein betrunkenere Fahrer wird mit einer dreizehnfach höheren Wahrscheinlichkeit einen Unfall verursachen als ein nüchterner. Und doch setzen sich immer noch viele Leute alkoholisiert ans Steuer. Bei mehr als 30 Prozent aller Autounfälle mit Todesfolge ist in den Vereinigten Staaten zumindest ein Fahrer beteiligt, der unter Alkoholeinfluss stand. Spätabends, wenn am meisten getrunken wird, beträgt der Anteil sogar fast 60 Prozent. Insgesamt wird eine von jeweils 140 Meilen von betrunkenen Fahrern zurückgelegt; das macht insgesamt 21 Milliarden Meilen pro Jahr.<sup>2</sup>

Warum setzen sich so viele Leute ans Steuer, nachdem sie getrunken haben? Vielleicht weil die Polizei – und das könnte die ernüchterndste Statistik sein – betrunkene Fahrer nur selten erwischt. Auf 27 000 Meilen, die unter Alkoholeinfluss zurückgelegt werden, wird nur ein Verkehrssünder gefasst. Das bedeutet, dass man dreimal die USA hin und zurück durchqueren und dabei ständig Bier in sich reinschütten könnte, bevor man bei einer Verkehrskontrolle auffiele. Wie bei den meisten Verfehlungen könnte man auch das Fahren unter Alkoholeinfluss wahrscheinlich vollständig ausrotten, wenn es einen entsprechend wirksamen Anreiz gäbe – beispielsweise willkürliche Straßensperren, bei denen angetrunkene Fahrer auf der Stelle aus dem Verkehr gezogen würden –, aber offenbar hat unsere Gesellschaft dazu keine Lust.

Zurück zur Party bei Ihrem Freund, wo Sie inzwischen die offenbar leichteste Entscheidung der Welt getroffen haben: Statt mit dem Auto zu fahren, werden Sie zu Fuß nach Hause gehen. Immerhin ist es ja nicht so weit. Sie finden Ihren Freund, danken ihm für den netten Abend und sagen ihm, was Sie vorhaben. Er beglückwünscht Sie zu Ihrem Entschluss.

Aber sollte er das wirklich tun? Wir alle wissen, dass Fahren unter Alkoholeinfluss furchtbar gefährlich ist, aber wie hoch ist eigentlich das Risiko für betrunkene Fußgänger?<sup>3</sup> Ist diese Entscheidung wirklich so einfach?

Werfen wir einen Blick auf die Zahlen. Jedes Jahr sterben mehr als tausend betrunkene Fußgänger bei Verkehrsunfällen.<sup>4</sup> Statt auf den Gehwegen zu bleiben, torkeln sie über die Straßen der Stadt. Sie legen sich mitten auf eine Landstraße, um auszuruhen.<sup>5</sup> Sie rennen völlig unmotiviert über belebte Schnellstraßen. Verglichen mit der Gesamtzahl der Toten bei alkoholbedingten Verkehrsunfällen – ungefähr 13 000 pro Jahr –, ist der Anteil der betrunkenen Fußgänger relativ gering. Aber bei der Frage, ob man mit dem Auto fahren oder zu Fuß gehen soll, kommt es nicht auf die Gesamtzahl an. Wesentlich ist vielmehr die Relation pro zurückgelegter Meile: Ist es auf dieser Basis gefährlicher, mit dem Auto zu fahren oder zu Fuß zu gehen?

Der Durchschnittsamerikaner legt außerhalb seines Hauses oder Arbeitsplatzes täglich ungefähr eine halbe Meile zu Fuß zurück. Es gibt etwa 237 Millionen Amerikaner, die sechzehn Jahre oder älter sind. Alles in allem gehen Menschen im Führerscheinalter demnach jedes Jahr 43 Milliarden Meilen zu Fuß.<sup>6</sup> Wenn wir annehmen, dass eine von jeweils 140 dieser Meilen im betrunkenen Zustand gegangen wird – dasselbe Verhältnis wie bei den Meilen, die im betrunkenen Zustand gefahren werden –, dann gehen die Amerikaner jedes Jahr 307 Millionen Meilen betrunken zu Fuß.

Wenn Sie nachrechnen, werden Sie feststellen, dass ein betrunkenen Fußgänger ein achtmal höheres Risiko hat, getötet zu werden, als ein betrunkenen Autofahrer.

Allerdings gibt es einen wichtigen Vorbehalt: Ein betrun-

kener Fußgänger wird wahrscheinlich niemand anders als sich selbst verletzen oder töten. Das kann man von einem betrunkenen Autofahrer nicht behaupten. Bei alkoholbedingten Unfällen mit Todesfolge sind 36 Prozent der Opfer entweder Mitfahrer, Fußgänger oder andere Fahrer. Aber selbst wenn man diesen Anteil herausrechnet, kommen auf eine betrunken zu Fuß zurückgelegte Meile fünfmal so viele Todesfälle wie auf eine betrunken gefahrene Meile.

Wenn Sie sich also nach der Party Ihres Freundes auf den Heimweg machen, sollte die Entscheidung klar sein: Autofahren ist sicherer als zu Fuß gehen. (Noch sicherer wäre es natürlich, weniger zu trinken oder ein Taxi zu rufen.) Wenn Sie nächstes Mal auf einer Party vier Gläser Wein trinken, überdenken Sie Ihre Entscheidung vielleicht noch einmal. Oder Ihr Freund hilft Ihnen dabei, falls Sie selbst schon zu tief ins Glas geschaut haben. Denn Freunde lassen Freunde nicht betrunken zu Fuß gehen.<sup>7</sup>

Wenn Sie selbst entscheiden könnten, wo in der Welt Sie heute geboren werden wollten, dann wäre Indien vielleicht nicht die klügste Wahl. Trotz seiner vielgerühmten Fortschritte als einer der großen Kooperationspartner in der Weltwirtschaft ist das Land insgesamt immer noch entsetzlich arm. Lebenserwartung und Alphabetisierungsraten sind niedrig, Umweltverschmutzung und Korruption dafür umso höher. In den ländlichen Regionen, wo mehr als zwei Drittel aller Inder leben, verfügt nur die Hälfte der Haushalte über Elektrizität, und nur in jedem vierten Haushalt gibt es eine Toilette.

Besonders ungünstig ist es, hier als Frau geboren zu werden,<sup>8</sup> denn viele Eltern in Indien haben eine starke »Präferenz für Söhne«. Nur 10 Prozent der indischen Familien mit

zwei Söhnen wünschen sich ein weiteres Kind, während fast 40 Prozent der Familien mit zwei Töchtern es noch einmal versuchen wollen. Die Geburt eines Sohnes gleicht in Indien der Geburt eines Rentenfonds. Der Junge wird zu einem Mann heranwachsen, der Geld verdient, seine Eltern später finanziell unterstützen und nach ihrem Tod für ein würdiges Verbrennungsritual sorgen kann. Die Geburt einer Tochter bedeutet dagegen, den Rentenfonds in einen Aussteuerfonds umwidmen zu müssen. Auch wenn das System der Mitgift schon lange kritisiert wird, ist es doch immer noch üblich, dass die Brauteltern dem Bräutigam und seiner Familie Bargeld, Autos oder Grundbesitz schenken. Außerdem wird erwartet, dass die Familie der Braut die Hochzeit bezahlt.<sup>9</sup>

Mitarbeiter der amerikanischen Wohlfahrtsorganisation Smile Train, die sich weltweit darum kümmert, dass arme Kinder mit Hasenscharten kostenlos operiert werden, haben kürzlich einige Zeit im indischen Chennai verbracht.<sup>10</sup> Als ein Bewohner des Orts gefragt wurde, wie viele Kinder er habe, antwortete er: »Eins.« Später stellte sich heraus, dass der Mann einen Sohn hatte – außerdem aber fünf Töchter, die ihm offenbar nicht erwähnenswert schienen. Die Mitarbeiter von Smile Train erfuhren auch, dass man Hebammen in Chennai manchmal 2,50 Dollar zahlte, damit sie ein Mädchen ersticken, das mit einer Hasenscharte zur Welt kam – und so beschlossen sie, den Köder von Anreizen gut zu nutzen: Die Wohlfahrtsorganisation bot Hebammen 10 Dollar für jedes neugeborene Mädchen mit Hasenscharte, das sie zur Operation ins Krankenhaus brachten.

Mädchen gelten in Indien so wenig, dass es im Land insgesamt rund 35 Millionen weniger Frauen als Männer gibt. Die meisten dieser »fehlenden Frauen«, wie der Wirtschaftswis-

senschaftler Amartya Sen sie nennt, sind wahrscheinlich getötet worden, entweder auf indirekte Weise (die Eltern haben ihnen Nahrung und medizinische Versorgung vorenthalten, möglicherweise zugunsten eines Bruders), direkt (das Mädchen wurde von einer Hebamme oder einem Elternteil gleich nach der Geburt umgebracht) oder, immer häufiger, durch Abtreibung nach einer vorgeburtlichen Geschlechtsbestimmung.<sup>11</sup> Sogar in den kleinsten indischen Dörfern, wo es nur gelegentlich Strom gibt und sauberes Wasser schwer zu finden ist, kann eine werdende Mutter einen Techniker für eine Ultraschalluntersuchung bezahlen und, wenn sie ein Mädchen erwartet, eine Abtreibung bekommen.<sup>12</sup> In den letzten Jahren hat die Zahl dieser selektiven Abtreibungen stark zugenommen, und der Frauenmangel in Indien – wie auch in anderen auf Söhne fixierten Ländern wie China<sup>13</sup> – steigt dadurch immer weiter.

Wenn ein indisches Mädchen erwachsen wird, begegnet es auf Schritt und Tritt Diskriminierungen: Die Frau verdient weniger Geld als der Mann, sie wird bei der Gesundheitsversorgung und der Bildung benachteiligt und muss vielleicht täglich irgendwelche Grausamkeiten erdulden. Bei einer nationalen Gesundheitsumfrage erklärten 51 Prozent der indischen Männer, es sei unter Umständen gerechtfertigt, die eigene Ehefrau zu schlagen. Noch überraschender war, dass 54 Prozent der *Frauen* diese Meinung teilten: wenn die Ehefrau beispielsweise das Essen anbrennen lässt oder das Haus ohne Erlaubnis verlässt. Mehr als 100 000 junge indische Frauen sterben alljährlich im Feuer, viele von ihnen durch »Brautverbrennungen« oder andere Formen häuslicher Gewalt.<sup>14</sup>

Indische Frauen tragen auch ein überdurchschnittliches Risiko, ungewollt schwanger zu werden oder sich mit sexuell

übertragbaren Krankheiten anzustecken, wozu häufig Infektionen mit HIV/Aids gehören. Das hat unter anderem damit zu tun, dass Kondome bei indischen Männern in 15 Prozent aller Fälle versagen. Warum diese hohe Fehlerquote? Nach Aussagen des indischen Council of Medical Research ist der Penis bei 60 Prozent aller indischen Männer zu klein für die Kondome, die nach den Vorgaben der Weltgesundheitsorganisation hergestellt werden. Das war das Ergebnis einer zweijährigen Untersuchung, bei der Wissenschaftler die Penisse von über tausend indischen Männern vermessen und fotografiert haben. »Das Kondom«, so erklärte einer der Forscher, »ist nicht für Indien optimiert.«<sup>15</sup>

Wie könnte man angesichts dieser zahlreichen Probleme das Leben indischer Frauen verbessern, vor allem jener Mehrheit, die auf dem Land lebt?

Die Regierung hat durch das Verbot von Mitgiften und geschlechtsspezifischen Abtreibungen zu helfen versucht, doch diese Gesetze werden weitgehend ignoriert. Es gibt auch einige finanzielle Maßnahmen zur Unterstützung indischer Frauen. Dazu gehören Apni Beti, Apna Dhan<sup>16</sup> (»Meine Tochter, mein Stolz«), eine Initiative, die Frauen auf dem Land Geld zahlt, damit sie weiblichen Nachwuchs nicht abtreiben; außerdem eine weitverzweigte Mikrokredit-Industrie, die Frauen als Kleinunternehmer mit Darlehen versorgt, sowie zahllose Wohlfahrtsprogramme, die von einer echten Buchstabensuppe internationaler Hilfsorganisationen auf den Weg gebracht wurden. Die indische Regierung hat überdies versprochen, dafür zu sorgen, dass schnellstmöglich kleinere Kondome in den Handel kommen.

Leider haben sich die meisten dieser Projekte als kompliziert, teuer und bestenfalls nominell erfolgreich erwiesen.

## UNVERKÄUFLICHE LESEPROBE



Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner

### **SuperFreakonomics - Nichts ist so wie es scheint**

Über Erd-Abkühlung, patriotische Prostituierte und Selbstmord-Attentäter mit Lebensversicherung

Taschenbuch, Broschur, 352 Seiten, 12,5 x 18,7 cm  
ISBN: 978-3-442-15678-8

Goldmann

Erscheinungstermin: Oktober 2011

Scheinbar absurde Fragen aus dem Alltag und überraschend sinnvolle Antworten. Langweilig wird es dabei garantiert nie

Warum brauchen Selbstmordattentäter eine Lebensversicherung? Ist es gefährlicher, betrunken Auto zu fahren oder betrunken zu Fuß zu gehen? Warum ist der Preis für oralen Sex in den letzten Jahren so drastisch gesunken? Nach ihrem sensationellen Bestsellere Erfolg „Freakonomics“ widmet sich das Autorenduo Levitt/Dubner erneut den Eigentümlichkeiten menschlichen Handelns. Mit Witz, Selbstironie und scharfer Beobachtungsgabe schildern sie Absurditäten, entlarven lieb gewordene Erkenntnisse als Irrtümer, stellen Querdenker vor und enthüllen die scheinbar absurde Logik, die hinter wirtschaftlichem Denken und Handeln steckt.