

TOM VANDERBILT



GESCHMACK



WARUM WIR MÖGEN,
WAS WIR MÖGEN

weit weniger auf einen gewissen Provierstein gebracht, und nach einem sichern Maßstabe ausgemessen werden« kann.⁴

Und wer sich dennoch abmühte, den Geschmack zu verstehen, vermeinte am Ende oft, da gebe es wohl nicht viel zu erklären.

»Angenommene

Geschmacksunterschiede konnten noch nie zur Erklärung eines

signifikanten Verhaltens

beitragen«, schreiben die

Nobelpreisträger und

Wirtschaftswissenschaftler George Stigler und Gary Becker.⁵ Da jedes

Verhalten, wie die Vorliebe meiner Tochter für die Zahl sechs, reine Geschmackssache sei, könne der Geschmack offensichtlich »alles und darum nichts« erklären.⁶ Wer über Geschmack streite, könne genauso gut über die Rocky Mountains streiten: »Beide existieren heute, genauso in einem Jahr und für alle Menschen gleichermaßen.«

Doch die Rocky Mountains *verändern* sich, wie andere Wirtschaftswissenschaftler eingewendet haben, wenn auch nicht in einer für uns

wahrnehmbaren Geschwindigkeit.⁷
In zahllosen Studien wiesen Psychologen, häufig unterstützt durch Neurowissenschaftler, nach, dass sich der Geschmack verändert, oft sogar in ein- und demselben Versuch: Das Essen schmeckt uns besser, wenn wir dazu eine bestimmte Musik hören, oder ein Musikstück gefällt uns schlechter, wenn wir Negatives über den Komponisten hören.

Unser Geschmack scheint geradezu endlos »anpassungsfähig« – um es mit dem einflussreichen norwegischen

Sozialwissenschaftler Jon Elster zu sagen. Elster zitiert die Fabel vom glücklosen Fuchs, der die begehrten, aber unerreichbaren Trauben kurzerhand für zu »sauer« erklärt. Der Fuchs begnüge sich nicht einfach mit der *zweitbesten* Wahl – wie vielleicht die Theoretiker einer »rationalen Entscheidung« –, sondern mache die Trauben im Nachhinein schlecht. Die Trauben waren nicht sauer, und der Fuchs liebte Trauben noch immer. Doch Vorlieben können, so Elster, der Anpassung auch zuwiderlaufen. In

einer anderen Situation hätte der Fuchs die unerreichbaren Trauben womöglich umso mehr begehrt. Wie dem auch sei, Vorlieben sind offenbar auch durch momentane Zwänge bestimmt. Was die Frage aufwirft: »Was möchte der Fuchs eigentlich *wirklich*?

Während die Ökonomen Entscheidungen meist für den *Ausdruck* von Vorlieben halten, hegen Psychologen eher den Verdacht, dass Vorlieben erst durch die Entscheidung *entstehen*.⁸ Angenommen, der Fuchs hat die freie Wahl zwischen Trauben und