

Homo oeconomicus – Zeit für den Abschied?

SEF

Der Homo oeconomicus verkörpert die Grundannahmen der klassischen Wirtschaftstheorie: Die Menschen handeln rational, sie maximieren ihren Nutzen. Er ist in erster Linie ein Modell: Dieses vereinfacht die Wirklichkeit stark, um weitere, allgemeingültige Annahmen zu treffen. Doch lassen wir uns bei Entscheidungen nicht ausschließlich von rationalen Erwägungen leiten. Mithilfe verhaltensökonomischer Experimente wird versucht, die Grundannahmen des Homo oeconomicus-Modells genauer zu überprüfen. Als besonders aufschlussreich haben sich sogenannte Verteilungsspiele erwiesen. Zu dieser Kategorie gehört das Ultimatumspiel.

Beim Ultimatumspiel erhält eine Person einen Geldbetrag und muss davon einer Mitspielerin oder einem Mitspieler etwas abgeben. Sie stellt damit der anderen Person ein Ultimatum: Diese kann nur annehmen oder ablehnen – im letzteren Fall wird das Geld von der Spielleitung wieder komplett eingezogen.

Was wird wohl passieren? Müssen wir uns vielleicht vom Modell des Homo oeconomicus verabschieden? In der Unterrichtseinheit hinterfragen Schülerinnen und Schüler das Modell kritisch und betrachten psychologische Faktoren, die Einfluss nehmen auf das ökonomische Verhalten der Menschen.

Überblick

Themenbereich	Grundannahmen des ökonomischen Denkens → Ökonomische Entscheidungsmodelle		
Vorwissen	Knappheitsprinzip, Kosten-Nutzen-Analyse, Opportunitätskosten		
Zeitbedarf	2 - 3 Unterrichtsstunden		
Methoden	Rollenspiel, Fishbowl-Diskussion		
Kompetenzen	Die Schülerinnen und Schüler • erläutern das Modell des Homo oeconomicus und konkurrierende Modelle. • erklären die Kritik des Ultimatumspiels am Modell des Homo oeconomicus. • beurteilen die Folgen für die ökonomische Theoriebildung.		
Schlagworte	Diktatorspiel, Fairness, Homo oeconomicus, Homo reciprocans, Modellbildung, Neid, Rationalität(sbegriff), Ultimatumspiel, Verteilungsspiele		
Autor	Dr. Stephan Podes		
Redaktion	RAABE – Dr. Josef Raabe Verlags-GmbH		
Produktion	C. C. Buchner Verlag / Klett MINT (aktualisiert 2022)		





Das Modell des Homo oeconomicus und seine Grenzen

Das Modell des Homo oeconomicus dient in der wissenschaftlichen Ökonomie als Theorie, um Hypothesen über menschliches Verhalten abzuleiten. Das Konzept geht davon aus, dass der Mensch grundsätzlich rational handelt und dabei sein eigenes Wohl im Blick hat. In diesem Zusammenhang fällt auch oft der Begriff Nutzenmaximierung. Aus wissenschaftlicher Sicht lassen sich so Aussagen treffen, die dann der empirischen Prüfung bedürfen. Geht man also von der Hypothese aus, alle Menschen handelten rational, dann gibt dies zwar nicht die Realität wieder, kommt ihr aber näher als die Annahme, alle Menschen handelten irrational. Da die Realität zu komplex ist, um sie detailliert abzubilden, wird für die Theorie ein vereinfachtes Modell benötigt. Eine Vorstellung des Modells inklusive einer Erläuterung seiner Vorteile findet sich im Lehrvideo für Lehrkräfte "Grundlagen der Verhaltensökonomik – hat der Homo oeconomicus ausgedient?" mit Prof. Dr. Mario Mechtel (Link siehe Literaturhinweise). Auf Vorteile des Homo oeconomicus wird hauptsächlich in der Einführung (Kapitel 1: "Homo oeconomicus", ab 00:56) eingegangen.

Dieses **Verhaltensmodell des perfekten Nutzenmaximierers** hat seit jeher **Kritik** auf sich gezogen. In diesem Zusammenhang sind aus der jüngeren Zeit vor allem verhaltensökonomische Forschungen zu nennen, die sich unter anderem des Experiments im Labor bedienen. Sie können zeigen, dass in vielen Einzelheiten das Modell des Homo oeconomicus nicht dem tatsächlichen menschlichen Verhalten gerecht wird. Relativ bekannt ist zum Beispiel der sogenannte **Besitztumseffekt (endowment effect)**: Der Preis, den ein Mensch für ein Gut verlangt oder zahlen will, hängt auch davon ab, ob sich dieses Gut in seinem Besitz befindet oder nicht. In der klassischen ökonomischen Theorie dagegen ist der Wert eines Objektes für das einzelne Wirtschaftssubjekt unabhängig vom Besitz dieses Gutes.

Dieses Aufweichen der Annahme des rationalen Nutzenmaximierers hat breite Anerkennung gefunden, wie zum Beispiel die Verleihung des Wirtschaftsnobelpreises 2017 an Richard H. Thaler zeigt, der die Annahmen hinter dem Modell des Homo oeconomicus untersucht und die Abweichungen menschlichen Verhaltens von den Rationalitätsannahmen auf zwei wesentliche Ursachen zurückgeführt hat: kognitive Einschränkungen und Mängel bei der Selbstkontrolle. Daneben ist ebenso der Preisträger von 2020 - Vernon L. Smith - "für den Einsatz von Laborexperimenten als Werkzeug in der empirischen ökonomischen Analyse, insbesondere in Studien unterschiedlicher Marktmechanismen" zu nennen und auch Daniel Kahneman "für das Einführen von Einsichten der psychologischen Forschung in die Wirtschaftswissenschaft, besonders bezüglich Beurteilungen und Entscheidungen bei Unsicherheit" oder 2005 der Gottfried-Wilhelm-Leibniz-Preiseträger Axel Ockenfels für sein verhaltensökonomisches Modell über scheinbar widersprüchliche ökonomische Entscheidungsmuster. Ein **Alternativmodell** zum Homo oeconomicus ist zum Beispiel der **Homo reciprocans** (z. B. Armin Falk und Ernst Fehr).

Aktuell berufen sich auch die Kräfte, die für eine Pluralisierung der ökonomischen Ansätze plädieren, wie zum Beispiel die "Initiative für eine bessere ökonomische Bildung", auf die Kritik am Homo oeconomicus-Modell. Vor allem aber genießen die Homo oeconomicus-kritischen Stimmen die Aufmerksamkeit der publizistischen Öffentlichkeit: Maja Göpel problematisiert 2020 in ihrem Buch "Unsere Welt neu denken" das auf die Bedürfnisse eines Homo oeconomicus ausgerichtetes Wirtschaftssystem. Das Handelsblatt zählt 2012 unter dem Schlagwort "Ökonomie in der Krise" den Homo oeconomicus zu den "größten Irrtümer[n] der Volkswirtschaftslehre". Insofern trägt diese Unterrichtseinheit dem Kontroversitätsgebot des Beutelsbacher Konsenses in besonderer Weise Rechnung.

Aber noch einmal: Als theoretische Vereinfachung hat das Modell des Homo oeconomicus mit der Annahme von einem selbstinteressierten, vorteilsorientierten menschlichen Verhalten unter Knappheitsbedingungen gute Dienste geleistet und in der Bilanzierung gilt, was Hanno Beck in seinem Lehrbuch "Behavioral Economics" 2014 zusammenfasst:

"Im Gegensatz zur Rationalitätsannahme der Ökonomen sind die breitgefächerten Ideen der Behavioral Economics noch weit davon entfernt, ein geschlossenes Theoriegebäude zu präsentieren. [...] Fasst man diese Befunde zusammen, so lässt sich mit aller gebotenen Vorsicht konstatieren, dass die Ideen der Behavioral Economics nicht das Modell funktionsfähiger und wohlfahrtsmaximierender Märkte diskreditieren [...]. Auch nach mehr als 40 Jahren Forschung der Behavioral Economics haben wir noch keine Veranlassung, die Idee des vernunftbegabten Menschen über Bord zu werfen – wir müssen sie vermutlich nur ein wenig adjustieren. Bis dahin wird es aber noch ein langer Forschungsweg sein." (S. 395, 400 und 404)



Literaturhinweise:

- Begründung für die Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften im Jahr 2002. Vgl. https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/9238-pressemitteilung-der-schwedischen-reichsbank-in-erinnerung-an-alfred-nobel-gestifteten-preis-fur-wirtschaftswissenschaften-desjahres-2002/ (zuletzt abgerufen am 20.09.2021)
- Suchanek A., Kerscher KJ. (2007) "Der Homo oeconomicus: Verfehltes Menschenbild oder leistungsfähiges Analyseinstrument?". In: Lang R., Schmidt A. (eds) Individuum und Organisation. DUV.
- Haller, Christian: "Menschenbild und Wirtschaft: Eine philosophische Kritik und Erweiterung des Homo oeconomicus", Marburg 2012
- Prof. Dr. Mario Mechtel: Grundlagen der Verhaltensökonomik hat der Homo oeconomicus ausgedient? Lehrvideos für Lehrkräfte; zu finden unter: https://www.teacheconomy.de/lehrvideos/verhaltensoekonomik/



Unterrichtsverlauf

Zeit	Phase	Inhalte	Materialien	Tipps / Hinweise		
1. Unterrichtsstunde: Experiment digitales Ultimatumspiel						
	Einstieg	Die SuS werden in das Problem der Verteilung eingeführt und das Spiel wird vorgestellt.	z. B. Geldschein	Hinführung zum Problem der Verteilung Der Unterricht kann auch sofort mit der Durchführung des digitalen Ultimatumspiels beginnen.		
20'	Erarbeitung	Die SuS führen das digitale Ultimatumspiel durch.	M1 Ultimatumspiel	Methode: Digitales Ultimatumspiel / Experiment Alle SuS benötigen Zugriff auf ein mobiles Endgerät, um das digitale Ultimatumspiel spielen zu können.		
10'	Sicherung	Die SuS werten das Spiel gemeinsam mit der Lehrkraft aus.		Muster zur Auswertung und Darstellung der Ergebnisse: siehe Lösungsteil		
15'	Vertiefung	Die SuS beschreiben den Verlauf des Spiels und werden mit dem Modell des Homo oeconomicus konfrontiert.		Tafelbild siehe Lösungsteil		
2. Unterrichtsstunde: Verallgemeinerung						
20'	Erarbeitung	Die SuS bereiten sich auf die Fishbowl-Diskussion mit der Fragestellung "Abschied vom Homo oeconomicus?" vor.	M1–2 Homo oeconomicus: Verschiedene Perspektiven	Arbeitsteilige Einzelarbeit Materialien am besten gruppieren zu 1a/b versus 2a/b		
		Die SuS bereiten sich auf die Fishbowl-Diskussion mit der Fragestellung "Abschied vom	Homo oeconomicus:	Materialien am besten gruppieren zu 1a/b versus		
20'	Erarbeitung	Die SuS bereiten sich auf die Fishbowl-Diskussion mit der Fragestellung "Abschied vom Homo oeconomicus?" vor.	Homo oeconomicus:	Materialien am besten gruppieren zu 1a/b versus 2a/b Methode: Fishbowl-Diskussion Auch an dieser Stelle wäre das zusammenfassende Tafelbild geeignet (s.		
15'	Erarbeitung Vertiefung	Die SuS bereiten sich auf die Fishbowl-Diskussion mit der Fragestellung "Abschied vom Homo oeconomicus?" vor. Die SuS führen die Fishbowl-Diskussion durch. Die SuS verinnerlichen den Diskussionsstand.	Homo oeconomicus:	Materialien am besten gruppieren zu 1a/b versus 2a/b Methode: Fishbowl-Diskussion Auch an dieser Stelle wäre das zusammenfassende Tafelbild geeignet (s. Lösungsteil) Unterrichtsgespräch oder		
15'	Erarbeitung Vertiefung Sicherung	Die SuS bereiten sich auf die Fishbowl-Diskussion mit der Fragestellung "Abschied vom Homo oeconomicus?" vor. Die SuS führen die Fishbowl-Diskussion durch. Die SuS verinnerlichen den Diskussionsstand.	Homo oeconomicus:	Materialien am besten gruppieren zu 1a/b versus 2a/b Methode: Fishbowl-Diskussion Auch an dieser Stelle wäre das zusammenfassende Tafelbild geeignet (s. Lösungsteil) Unterrichtsgespräch oder		





Ultimatumspiel

Deal or no deal? Vor dieser Frage stehen Sie im Ultimatumspiel. In der Rolle der sendenden Person müssen Sie sich entscheiden, wie viel Geld Sie Ihrem Gegenüber anbieten wollen. Lässt sich die empfangende Person auf den Handel ein, oder gehen Sie am Ende beide leer aus?

Aufgabe



Spielen Sie das Ultimatumspiel gemäß der Anleitung.

M1

a) So schlau wie das Trompetentierchen

Das blaue Trompetentierchen (Stentor Coeroleus), so darf man vermuten, ist ein eher schlichter Geselle, es hat beinahe nichts, was man als Gehirn oder Nervensystem identifizieren könnte. Dennoch ist das Verhalten dieses 5 Tierchens bemerkenswert rational: Stellt man es vor die Wahl zwischen billigem und teurem Futter, wobei der Preis des Futters sich über die Mühe bestimmt, welche das Tier aufwenden muss, um an das Futter zu gelangen, so achtet es auf den Preis des Futters. Ist sein bevor-10 zugtes Futter teuer, gibt es sich mit dem billigen, zweitklassigen Futter zufrieden, wird das bevorzugte Menü billiger, so spuckt es das bereits verzehrte zweitklassige Futter aus und wendet sich der günstiger gewordenen Lieblingsspeise zu. Ähnliche Versuche haben Ökonomen 15 und Biologen mit vielen Tieren – Tauben, Ratten, Schlan- 30 beispielsweise durch die Schaffung von Laborbedingungen – angestellt, mit stets ähnlichen Ergebnissen: Tiere verhalten sich, wenn es um Futter geht, bemerkenswert rational, als hätten sie die Einführung in die VWL gelesen, speziell das Kapitel "Konsumentenverhalten".

nales Verhalten suchen, dreht sich die Debatte bei Menschen eher darum, dass sie irrational sind – die Annahme des Homo Oeconomicus gerät vor allem in der Presse immer mehr unter Beschuss. Diese publizistische Kritik 25 am Homo Oeconomicus leidet oft an einem falschen Wis- 40 Realitätsferne kritisiert, verfehlt den entscheidenden wissenschaftsverständnis – ohne Kunstgriffe wie den Homo Oeconomicus ist keine Wissenschaft, keine Modellbildung möglich. So funktioniert Wissenschaft: Man macht



© Getty ImAGes / NNehring

vereinfachende Annahmen, eliminiert Umwelteinflüsse, gen, und entwickelt auf der Basis dieser Annahmen ein Modell. Dieses Modell erklärt dann einen Ausschnitt aus der Realität, gerade deswegen, weil es die Realität reduziert. Kein Modell hat den Anspruch die gesamte Welt er-Während Forscher also bei Tieren Hinweise auf ratio- 35 klären zu können – das wäre die Landkarte im Maßstab 1:1. Der Homo Oeconomicus ist nicht das Weltbild der Ökonomen, er ist ihr Versuch, gedankliche Laborbedingungen herzustellen, unter denen man neue Erkenntnisse über die Welt gewinnt. Wer diese Annahme wegen ihrer senschaftstheoretischen Punkt dieses Modells, er müsste dann auch Physiker dafür kritisieren, dass sie Versuche im Vakuum vornehmen statt unter normalen Bedingungen.

Das Trompetentierchen ist ein Wimpertierchen mit trompetenartig erweitertem Mundfeld und schlankem, an Substrat verankertem Hinterkörper.

Hanno Beck, Behavioral Economics, Springer Gabler, Wiesbaden 2014, S. 6 f.



b) Der Verhaltensökonom Matthias Sutter im Interview: "Wir sind keine kalten Nutzenmaximierer."

Herr Sutter, Sie beschäftigen sich als Wirtschaftswissenschaftler mit der Frage, wie wir Entscheis dungen treffen. Warum?

Die Wirtschaft ist doch nichts anderes als ein System, das bestimmt wird von den täglichen Entschei-10 dungen von Milliarden von Menschen. Alle diese Men-



🖸 dpa Picture Alliance / Malte Ossowski /

schen lassen sich dabei in ihren Entscheidungen von unterschiedlichsten Anreizen beeinflussen, wie wir Ökonomen das nennen. Dies können natürlich die Preise von 15 bestimmten Gütern sein: Ist beispielsweise ein neues 60 Menschen handelt, so das Ergebnis unserer Forschung, Auto gerade besonders billig, entschließe ich mich eher zum Kauf. Aber auch ganz andere Umstände spielen bei unseren Entscheidungen eine Rolle: zum Beispiel, wie man selbst im Vergleich zu jemand anderem dasteht. 20 Oder ob wir ein bestimmtes Verhalten als fair betrachten oder nicht

Da hat die Universität Studenten jahrzehntelang etwas anderes beigebracht: Wir entscheiden stets so, dass wir unseren Nutzen maximieren, hieß es immer.

25 Ja, der klassische Ansatz hat in der Tat so funktioniert 70 Quittung am Ende der Fahrt gebeten – was ja nichts anund dabei häufig Nutzen mit irgendeiner Form von Auszahlung gleichgesetzt. Weil sich damit wunderbar rechnen lässt. Aber dieser Ansatz hält der Realität nicht stand: Er geht nämlich davon aus, dass wir in Sekundenbruch-30 teilen alle unsere unterschiedlichen Optionen wahrneh- 75 erfunden, als sie wussten, dass ihr Gast die Rechnung gar men, sie bewerten und dann die beste auswählen. Doch wer kennt schon alle Optionen? Dies ist bereits bei einer vermeintlich simplen Entscheidung wie der Wahl eines neuen Stromanbieters nahezu unmöglich - weil es ein-35 fach so unglaublich viele Anbieter gibt.

Gibt es weitere Einschränkungen?

Aber ja. Selbst viele der uns bekannten Optionen sind mit großen Unsicherheiten verbunden. Nehmen Sie nur die Studienwahl: Wer weiß denn schon, was beispielswei-40 se dabei herauskommt, wenn man Volkswirtschaftslehre, 85 Altphilologie oder Theologie studiert? Uns fehlt ebenjene vollständige Information, von der viele klassische Ökonomen ganz selbstverständlich ausgehen. Nun würden diese zwar einwenden: Es genügt doch, die Wahrscheinlich-45 keit zu kennen, mit der ein bestimmtes Ereignis eintritt. 50 zehn Euro: Das ist gewissermaßen ein Sinnbild dafür, Aber nur weil Joachim Gauck es als Pastor ins Bundesprä-

sidentenamt geschafft hat, lässt sich daraus doch nicht ableiten, dass dies nun einem bestimmten Prozentsatz aller Theologie-Studenten gelingen wird.

50 Bei aller Kritik: Dass Menschen stets das Beste für sich herausholen wollen, würden Sie aber nicht bezweifeln, oder?

Dazu haben wir unlängst ein wirklich faszinierendes Experiment mit Taxifahrern gemacht. Es fand in Athen statt 55 – einer Stadt, in der Taxifahrer normalerweise mehrere Stunden auf den nächsten Fahrgast warten müssen. Das heißt: Jeder Taxifahrer hat einen hohen Anreiz, aus jeder Fahrt das Maximum herauszuholen. Aber genau das ist verblüffenderweise nicht geschehen. Die Mehrheit der viel fairer als angenommen - sie nutzt einen Informationsvorsprung viel seltener aus als gedacht.

Wie haben Sie das festgestellt?

Unsere Testpersonen haben sich ein Taxi genommen und 65 dann jeweils unterschiedliche Situationen durchgespielt: Einmal haben sie nur das Fahrtziel genannt. Ein anderes Mal haben sie den Fahrer zusätzlich darüber informiert, dass sie fremd in der Stadt seien. Und beim dritten Mal haben sie außerdem schon beim Einsteigen um eine deres bedeutet, als dass ihr Arbeitgeber die Fahrt zahlen wird. Nun war es in der Tat so, dass mehr Fahrer kleine Umwege eingebaut haben, wenn sie hörten, dass der Gast fremd sei. Und ein paar haben zusätzlich Gebühren nicht selbst bezahlen muss. Das wirklich Erstaunliche an unserem Experiment aber

war: Fast 70 Prozent der Fahrer sind all diesen Versuchungen nicht erlegen. Wir sind also keine kaltherzigen, 80 egoistischen Nutzenmaximierer, sondern haben einen Sinn für Fairness

Was macht Sie so sicher, dass dies nicht nur für Taxifahrer, sondern im gesamten Berufsleben gilt?

Auch dazu haben wir Versuche angestellt: Stellen Sie sich vor, wir beide haben jeder zehn Euro auf der Hand. Davon kann jeder von uns so viel auf den Tisch legen, wie er möchte – der Betrag wird dann um 50 Prozent erhöht und darauf zu gleichen Teilen an uns beide verteilt. Wenn jeder alles setzt, hat am Ende also jeder 15 Euro statt dass sich durch Zusammenarbeit ein höherer Wert schaf-

fen lässt. Das Risiko besteht nun darin, dass man selbst alles setzt und der andere nichts, dann hat der andere 17,50 Euro, und einem selbst bleiben nur 7,50 Euro. Die-95 se Gefahr ist durchaus gegeben, da sich die Personen in unseren Versuchen vorher nicht kennen. Trotzdem ist das 110 gens ins Büro kommen und es sieht so aus, als seien alle Ergebnis erstaunlich: Mehr als 50 Prozent der Menschen wählen die Kooperation. Und zwar ohne zu wissen, ob dies von der Gegenseite honoriert wird.

100 Mit Verlaub: Was hat eine solch künstlich geschaffene Situation denn mit dem echten Berufsleben zu tun? Die Bereitschaft zur konditionalen Kooperation, wie wir das in der Fachsprache nennen, zeigt sich nicht nur im Experiment, sondern lässt sich meiner festen Überzeu-105 gung nach genauso im Berufsleben beobachten. Auch da sind die Menschen grundsätzlich gewillt zu kooperieren, wenn - und das ist das spannende Resultat unserer Forschung – sie davon ausgehen können, dass die anderen dies auch tun. Im Büroalltag heißt das: Wenn wir morschwer beschäftigt, hat dies einen interessanten Effekt auf die meisten von uns.

Welchen?

Wir wollen dann mitmachen, mitarbeiten, uns jedenfalls nicht verweigern. Und dazu reicht es eben aus, dass wir glauben, alle anderen würden viel arbeiten. Jedem Unternehmen, das Erfolg haben will, muss also daran gelegen sein, eine solche Grundstimmung im Büro zu erzeugen.

Interview: Dennis Kremer, FAZ, 27.2.2015 [Der österreichische Verhaltensökonom Prof. Dr. Matthias Sutter ist Direktor und Wissenschaftliches Mitglied am Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern, Bonn, seit 1. August 2017.]

M2

a) Das Ende der rein rationalen Kaufentscheidung

Der amerikanische Wissenschaftler Richard Thaler erhält den [diesjährigen] Wirtschaftspreis zur Erinnerung an Alfred Nobel. Er wird für seine Forschung zur Verhaltens-5 logische Faktoren auf vermeintlich rationale Entscheidungen in der Wirtschaft und den Märkten auswirken.



© The University of Chicago Booth School of

Rein rationale Entscheidungen gibt es auch in der auch den Ökonomen vor Richard Thaler bewusst. Trotzdem war die Prämisse in der Wirtschaftswissenschaft lanmen gingen davon aus, dass Menschen rational handeln und diese Annahme nah ge-

nug an der Realität liege. Der Pionier der Verhaltensökonomie trug dazu bei, genau diese Prämisse zu widerlegen. 20 "Man könnte sagen, dass Thaler und seine Kollegen die Henker des Modells des Homo Oeconomicus sind", sagt DLF-Wirtschaftsredakteurin Silke Hahne.

Beispielsweise konnte Thaler nachweisen, dass Menschen bei fallenden Benzinpreisen nicht das gesparte 25 Geld – ganz rational – einfach für andere notwendige 50 Systeme ändern können. Seine Idee, mit psychologischen Ausgaben verplanen. Stattdessen konnte Thaler zeigen,

dass die Menschen stattdessen eher teureres Premium-Benzin kauften. Die Erkenntnis: Die Menschen behandeln ihr Geld nicht vollkommen rational und zweckunabhänökonomie ausgezeichnet. Thaler zeigte, wie sich psycho- 30 gig, sondern teilen es mental einem festen Budget für bestimmte Zwecke zu.

Besitzgefühle steigern den Wert von Gegenständen

Eines der bekanntesten Experimente von Thaler zeigte, welchen Einfluss eine emotionale Bindung auf den Wert Wirtschaft nicht. Das war 35 eines Gegenstandes hat, unabhängig davon wie beliebig diese emotionale Bindung ist. Er verteilte Kaffeebecher zufällig an eine Gruppe von Studierenden, die andere Gruppe bekam keine Kaffeebecher.

Als die Becher zum Verkauf standen, schrieben die ge Zeit eine andere: Ökono- 40 beiden Gruppen den Bechern unterschiedlichen Wert zu: Für die beschenkten Studierenden hatten die Becher den doppelten Wert dessen, was ihre Kommilitonen für die Becher ausgeben wollten. Für die Erforschung dieses "endowment effect" ("Besitztumseffekt") war einer der bei-45 den Co-Autoren von Richard Thaler bereits 2002 mit dem Wirtschaftsnobelpreis ausgezeichnet worden.

Vater des "Nudging"

Richard Thaler prägte außerdem den Begriff des "Nudging" und zeigte damit, wie kleine Veränderungen ganze Stupsern in die "richtige" Richtung auch vermeintlich un-



beliebte Entscheidungen attraktiver zu machen, wurde dischen Reichsbank gestiftet, um die Reihe der tradivon vielen Regierungen weltweit übernommen, auch von 60 tionellen Nobelpreise um die Ökonomie zu ergänzen. der deutschen. Denn gerade bei Langfrist-Entscheidun-55 gen wie der Altersvorsorge handeln viele Menschen nicht rational und denken an die Zukunft, sondern entscheiden eher anhand von kurzfristigen Folgen.

Der Wirtschaftsnobelpreis wurde 1968 von der schwe- 65 Times: "Es so irrational wie irgend möglich ausgeben."

Überreicht wird die Auszeichnung am 10. Dezember in Stockholm. Ganz im Sinne seiner Forschung will Thaler danach agieren. Auf die Frage, was er mit den 900.000 Euro Preisgeld machen werde, antwortete er der New York

Deutschlandfunk. "Wirtschaftsnobelpreis: Das Ende der rein rationalen Kaufentscheidung", 09.10.2017. Zu finden unter: https://www.deutschlandfunk.de/wirtschaftsnobelpreis-das-ende-der-rein-rationalen.2852.de.html?dram:article_id=397809

b) Besitz bedeutet nicht alles



Derzeit wird in der etablierten wirtschaftswissenschaftlichen Lehre angenommen, dass jeder ein Homo oeconovornehmlich auf materielle Zugewinne ausgerichtetes 5 Individuum. Auf dieser Basis definieren Lehrbücher die Ökonomie als Wissenschaft, die Allokation und Verteilung von Ressourcen untersucht. Diese sind dabei immer von der Ökonomie zu lösende Problem besteht darin, zu 10 ermitteln, wer angesichts knapper Ressourcen welche Güter und Dienstleistungen produziert und nachfragt. In einer Marktwirtschaft läuft dieser Koordinationsprozess etwas unbedingt möchte, zahlt mehr dafür.

Das fundamentale Problem dieses Ansatzes ist, dass der Homo oeconomicus falsch abbildet, wie sich Menschen verhalten. Sie sind eben nicht ausschließlich ratiorungen gesteuert wird. Sie sind nicht nur selbstbezogen, 20 weil auch Fairness, Leidenschaft und Fürsorge im Menschen verankert sind. Und weil Präferenzen maßgeblich von den sozialen Gruppen abhängen, in denen wir uns dern persönliche Beziehungen sind uns wichtig, unsere 25 soziale Einbindung.

Indem die meisten Ökonomen den Homo oeconomicus verinnerlicht haben, hat unsere Disziplin den Blick auf

das Ziel ökonomischer Aktivität verloren: Es geht nicht darum, materiell so reich wie möglich zu werden, sondern o unser Wohlergehen muss im Blickpunkt stehen – also ein viel umfassenderes Bild des Wohlbefindens. Daher sollte die Wirtschaftswissenschaft nicht nur die Allokation und Verteilung knapper Ressourcen behandeln, sondern sich mit der materiellen Basis des menschlichen Wohlerge-35 hens befassen. [...]

Es gibt inzwischen zahlreiche wissenschaftliche Belege, dass - sobald man den Bereich wirklicher Armut verlässt – mit dem materiellen Wohlstand nicht in gleichem Maß das Glück wächst. Zumindest nicht auf die gesamte micus ist: ein rational handelndes, selbstbezogenes und 40 Gesellschaft bezogen. Je stärker der Wohlstand wächst, desto geringer fällt der Zuwachs an Zufriedenheit aus, weil wir uns schnell an materielle Standards gewöhnen. Gleichzeitig sorgt ein materiell motivierter Dauerlauf zum Wachstum für die bekannten negativen Folgen: die Ausknapp, weil Menschen ständig nach mehr streben. Das 45 beutung natürlicher Ressourcen, Umweltschäden und Konflikte um materiellen Besitz.

Warum tun wir uns das an? Erstens, weil wir uns an dieses Schema gewöhnt haben, zweitens, weil es die anderen um uns herum auch tun, und drittens, weil wir sysüber frei gebildete Preise: Was knapp ist, ist teuer. Wer 🔊 tematisch überschätzen, wie viel mehr Zufriedenheit uns das nächste Auto, Handy oder die Designer-Handtasche

Was bringt uns denn wirklich nachhaltig Erfüllung? Studien aus einer Reihe von Disziplinen – etwa Psychonal, weil Verhalten vor allem durch Emotionen und Erfah- 55 logie, Anthropologie, Soziologie, Neurologie – haben dazu inzwischen Erkenntnisse geliefert. Über Zeiten, Länder und Kulturen hinweg sind dafür folgende Faktoren wichtig: durch eigene Aktivität erreichte persönliche Erfolge; das Erkennen, Erweitern und Einsetzen unserer persönlibewegen. Auch treibt uns nicht nur Materielles an, son- 60 chen Stärken; Selbstbewusstsein und Respekt für andere; erfüllende persönliche Beziehungen und ein soziales Zugehörigkeitsgefühl. Wichtig ist zudem, anderen zu geben und deren Glück zu steigern. [...]

Die Wirtschaftswissenschaft sollte, zusätzlich zu ihrem

damit recht.



fahrungen – die Beziehung zwischen diesen Erfahrungen und traditionell ökonomischen Aktivitäten – erforschen. Wenn unser Ziel umfassendes Wohlergehen ist, darf ökonomischer Erfolg nicht nur am Zuwachs des Brutto-70 inlandsprodukts gemessen werden. Diese Forderung hat 100 auch die Bundeskanzlerin in Lindau erhoben und sie hat

Aber hier wird es kompliziert. Denn die genannten Faktoren des Wohlergehens sind weder durch ein einzel-75 nes Maß messbar, noch in vergleichbaren Kennzahlen zu 105 erfassen. [...] [U]nser Wohlergehen ist kein homogenes Gut, das sich einfach messen lässt. Es hängt zum Beispiel vom sozialen Umfeld ab, in dem wir uns befinden. Das Toben und Lachen eines Kindes kann uns erfreuen, in eiso ner anderen Situation stört es uns und weckt unsere Ab- 110 Dazu werden wir gemeinsam mit anderen Disziplinen wehr. Wer hofft, ein oder zwei neue Kennzahlen können uns künftig bei ökonomischen Entscheidungen leiten, um das Wohlergehen zu erhöhen, wird enttäuscht werden. Um auch das klarzustellen: Es geht nicht darum, den 85 Sinn von Marktmechanismen generell in Frage zu stellen. 115 übersetzen lassen. Das Kanzleramt richtet[e] [...] eine Sie sind nach wie vor das effizienteste Steuerungsinstrument für Volkswirtschaften, die politisch und sozial stabil sind. Aber Ökonomen müssen klassische Modelle ergänzen, um unsere materiellen Bestrebungen im Kontext 90 einer dauerhaft erfüllenden Lebensgestaltung zu integ- 120 sätze und interdisziplinär forschen, werden wir unseren

Wir müssen uns fragen, welche Bereiche unseres Lebens durch Marktkräfte bestimmt werden und ob dies immer sinnvoll ist. Wenn wir im Glauben an den Homo

65 derzeitigen Fokus, die materielle Basis dieser Lebenser- 95 oeconomicus immer mehr Entscheidungen durch Marktprozesse steuern lassen, könnten wir andere Motivationen wie Verantwortungsbewusstsein, Mitgefühl und Vertrauen verdrängen, die uns womöglich mehr Lebenserfüllung bringen könnten.

> Wir können dann Antworten auf ganz praktische Fragen gewinnen: Ist es sinnvoll, Kinder für gute Schulnoten mit Geld zu belohnen? Ist es für Länder zielführend, Einwanderungsrechte zu verkaufen? Sollten wir militärische Aufgaben von privaten Firmen erledigen lassen? [...]

> Mit dem Leitbild des Homo oeconomicus alleine werden wir als Ökonomen nicht Wege zu nachhaltigem Wohlergehen aufzeigen können. Wir brauchen ergänzende Konzepte, die andere im Menschen verankerte Triebkräfte wie soziale Einbindung, Vertrauen und Mitgefühl nutzen. forschen müssen, die sich mit den Grundlagen menschlichen Verhaltens befassen.

> Auch hier sprechen wir nicht von rein theoretischen Überlegungen, sondern von Fragen, die sich in Politik Projektgruppe ein, die verhaltensökonomische Erkenntnisse für politische Entscheidungen nutzbar machen soll. Ähnliche Teams gibt es in den USA und Großbritannien. Das zeigt: Wenn wir Ökonomen offen sind für neue Angewaltigen Einfluss auf die Politik und Gesellschaft besser rechtfertigen können und zeigen, dass wir alles andere als überflüssig sind.

Dennis J. Snower, Süddeutsche Zeitung (sueddeutsche.de), 13. Oktober 2014. [Dennis J. Snower ist Präsident der Global Solutions Initiative und Professor an der Hertie School of Governance und war Berater von Angela Merkel.]

Aufgabe

- Teilen Sie sich in Kleingruppen ein und bearbeiten Sie arbeitsteilig entweder die Materialien M1a/b oder M2a/b.
 - a) Lesen Sie den Ihnen zugeteilten Text.
 - b) Bereiten Sie sich mit Hilfe der Materialien auf eine Diskussion zum Thema "Homo oeconomicus Zeit für den Abschied?" vor, indem Sie die Pro- und Kontra-Argumente auflisten.
 - c) Anschließend führen Sie eine Fishbowl-Diskussion durch.





Der teilende Mensch

Der Radiobeitrag aus der Sendung des SWR 2 zum Thema "Der teilende Mensch" widmet sich der Frage, ob der Mensch von Natur aus rational und egoistisch im Sinne des Homo oeconomicus handelt. Denn in vorzivilisatorischen Jäger-Sammler-Gesellschaften war es durchaus üblich, zu teilen. Heute dagegen, im Kapitalismus, dominiert ein individuelles Besitz- und Konkurrenzdenken. Wie viel von dem alten Erbe der Jäger-Sammler-Gesellschaften, von ihrem natürlichen Bedürfnis zu teilen, steckt noch im Homo sapiens, nachdem sein Ich und sein Eigentum immer wichtiger geworden sind? Wie lässt es sich reaktivieren? Zahlreiche Experimente, die in diesem Radiobeitrag vorgestellt und von Wirtschaftswissenschaftlern erläutert werden, suchen Antworten auf diese Fragen.

Aufgaben



- a) Auch der Radiobeitrag kommt auf das Ultimatumspiel zu sprechen. Protokollieren Sie, wie viel der Gesamtsumme (in Prozent) die meisten Sendenden im Ultimatumspiel an den anderen abgeben und ab welchem Angebot (wieder in Prozent) die Empfangenden die Angebote ablehnen.
- b) Beschreiben Sie, wie sich die Spielregeln des Diktatorspiels von denen des Ultimatumspiels unterscheiden.
- c) Erläutern Sie, wie sich die Befunde zum Diktatorspiel von denen des Ultimatumspiels unterscheiden.
- **d)** Stellen Sie dar, welche weiteren Differenzierungen der Befunde zum Ultimatumspiel berichtet werden.
- e) In dem Beitrag wird auch berichtet, wovon diese unterschiedlichen Verteilungen abhängen. Arbeiten Sie die Zusammenhänge heraus.
- f) Welche Befunde/Experimente haben Sie am meisten beeindruckt und warum. Erläutern Sie.



Welche Frage ist für Sie nach wie vor offen? Gibt es eine Variation des Ultimatumspiels, die bei der Lösung behilflich sein könnte?