



Wir sind keine rationalen Nutzenmaximierer – Erkenntnisse der Verhaltensökonomie

Rational oder irrational? Egoistisch und nutzenmaximierend oder altruistisch und an Fairness orientiert? Stabil in seinen Vorlieben oder sprunghaft und situationsabhängig in seinen Wünschen? Mit diesen Gegensatzpaaren könnte man – sicherlich grob vereinfacht und methodisch verkürzt – die Unterschiede zwischen dem ökonomischen Standardmodell des Homo oeconomicus und den experimentellen Erkenntnissen der sogenannten Verhaltensökonomik („behavioral economics“) pointiert darstellen. Wie sich der Mensch in ökonomischen Entscheidungssituationen verhält, ist die gleichlautende Kernfrage in beiden Ansätzen. Die Antworten dagegen fallen, zumindest in Teilen, unterschiedlich aus. Doch sind die Ergebnisse der Verhaltensökonomik geeignet, das Homo oeconomicus-Modell zu verwerfen?

In dieser Unterrichtseinheit werden den Schülerinnen und Schülern über eigens dafür produzierte Animationsvideos zwei zentrale experimentelle Erkenntnisse der Verhaltensökonomik vorgestellt. Auf diese Weise erschließen sie sich Erklärungen für das menschliche Verhalten in Entscheidungssituationen und diskutieren das Verhältnis zwischen der Verhaltensökonomik und dem klassischen Modell des Homo oeconomicus.

Überblick

Themenbereich	Grundlagen ökonomischen Handelns → Verhaltensökonomie
Vorwissen	Knappheit, Grundlagen der ökonomischen Verhaltenstheorie (Homo oeconomicus, Kosten-Nutzen-Analyse, Opportunitätskosten)
Zeitbedarf	2 – 3 Unterrichtsstunden
Methoden	Positionslinie
Kompetenzen	Die Schülerinnen und Schüler ... <ul style="list-style-type: none">◆ erläutern zentrale experimentelle Ergebnisse der sogenannten Verhaltensökonomik („behavioral economics“) an Beispielen.◆ erklären bestimmende Unterschiede zwischen den Modellannahmen des Homo oeconomicus und verhaltensökonomischen Erkenntnissen.◆ begründen, ob das Homo oeconomicus-Modell durch Erkenntnisse der Verhaltensökonomik ersetzt bzw. inwieweit es erweitert werden sollte.
Schlagworte	Besitztumseffekt, Diktatorspiel, Fairness, Homo oeconomicus, Verhaltensökonomie, Verlustaversion
Autorin	Kersten Ringe, überarbeitet von Sabine Borner
Redaktion	RAABE – Dr. Josef Raabe Verlags-GmbH
Produktion	C. C. Buchner Verlag / Klett MINT (aktualisiert April 2022)



Der Beitrag der Verhaltensökonomie zu wirtschaftlichen Entscheidungssituationen

Die Erkenntnisse der Verhaltensökonomik („behavioral economics“) sind ein notwendiges Korrektiv für ein Verständnis des Homo oeconomicus-Modells, das sich seine Urheber in dieser Form überhaupt nicht gedacht hatten. Zur Erinnerung: Das **Modell des Homo oeconomicus** nimmt an, dass Menschen in wirtschaftlichen Entscheidungssituationen die Alternativen nach Präferenzen hierarchisieren können und dann die bevorzugte Alternative rational anstreben. Dabei versuchen sie, ihren Nutzen (ihr Wohlbefinden) stets zu maximieren. Ausgeblendet werden dabei bewusst soziale Interaktionen der Personen. Es wird angenommen, dass jede Person unbeeinflusst und unabhängig von anderen entscheidet (methodologischer Individualismus).

Mit diesem ökonomischen Entscheidungsmodell sollte ursprünglich gar nicht die Wirklichkeit beschrieben werden (deskriptives Modell). Es diene vielmehr dazu, „zu definieren, wie ideales Entscheidungsverhalten aussieht und was in Märkten passieren würde, wenn sich alle Marktteilnehmer entsprechend verhalten würden“ (Bauer / Koth 2014, 21). Allerdings wurde aus dem normativen Konstrukt „Homo oeconomicus“ mit der Zeit unbewusst der Tendenz nach eine vermeintliche Beschreibung dessen, wie sich Menschen tatsächlich verhalten, wenn sie vor Alternativen gestellt werden. Aus einer idealtypischen Modellannahme wurde ein vermeintlich empirisches Modell.

Die Vertreter der **Verhaltensökonomik** basieren – anders als die des Standardmodells – ihre Erkenntnisse zum Verhalten von Menschen in wirtschaftlichen Entscheidungssituationen auf mehr oder weniger realitätsnahen Experimenten. Denn es war ihnen aufgefallen, dass eine Vielzahl von Personen in der Realität ökonomisch gesehen tendenziell irrational entschieden. Im Zuge ihrer Forschungen kamen sie zu mindestens drei interessanten Ergebnissen, durch die Zweifel an der durchgängigen Rationalitätsannahme des Homo oeconomicus-Modells geweckt wurden: Erstens orientieren sich Menschen in Verteilungsfragen nicht nur und oft nicht einmal primär an eigener materieller Nutzenmaximierung, sondern (auch) an **Fairness-Abwägungen**. Anthropologisch ließe sich dies aber immerhin damit begründen, dass durch das Ablehnen „unfairer“ Verteilungsangebote ein mittelfristiger Überlebensvorteil entsteht. Denn in sozialen Zusammenhängen stiftet Fairness Zusammenhalt und erhöht die Chance, dass man in anderen Situationen von der Solidarität anderer profitiert. Außerdem könnten Teilungsangebote an ein Gruppenmitglied höher ausfallen, je vehementer es das als zu niedrig empfundene Angebote ablehnt. Zweitens müssen Menschen – wegen der vielen täglich zu treffenden ökonomischen Entscheidungen – die Entscheidungskomplexität reduzieren. Demnach würden nicht alle Alternativen abgewogen, also nicht unbedingt rationale Präferenzen gebildet, sondern nach Alltagsheuristiken und **unreflektierten Überzeugungen** ausgewählt. Drittens würden Menschen dazu tendieren, sich **für den kleineren Vorteil in der Gegenwart** zu entscheiden, anstatt auf den größeren Vorteil in der Zukunft zu warten. Damit zusammenhängend verfügen nur wenige Menschen über das Maß an Selbstkontrolle, das ihnen das (deskriptiv verstandene) Homo oeconomicus-Modell unterstellt.

Aufgrund dieser Überlegungen stellt sich die Frage, ob die Vorstellung eines Homo oeconomicus als Grundlage für politische und unternehmerische Entscheidungen nicht aufgegeben oder zumindest deutlich modifiziert werden sollte. Dabei ist – neben der o.g. modelltheoretischen Uminterpretation – allerdings zu bedenken, dass die Anwendung des Homo oeconomicus-Modells bereichsweise nicht selten zu plausiblen und wirklichkeitsnahen Ergebnissen führt, ohne dass großer experimenteller Aufwand zur Datenerhebung notwendig ist. Insofern scheint es geboten, die Erkenntnisse der Behavioral Economics dazu zu nutzen, Erklärungen für das menschliche Entscheiden in ökonomischen Alternativsituationen zu finden, in denen das klassische Modell keinen oder zu geringen Erklärungswert hat, und damit das Standardmodell bedarfsorientiert zu ergänzen statt es zu ersetzen.

Literaturhinweise:

Ariely, Dan (2015): Denken hilft zwar, nützt aber nichts. Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen.

Bauer, Florian / Koth, Hardy (2014): Der unvernünftige Kunde. Mit Behavioral Economics Entscheidungen verstehen und beeinflussen.

Beck, Hanno (2014): Behavioral Economics. Eine Einführung.

Flieger, Ulrich (2021): Grundzüge der Verhaltensökonomie.

Unterrichtsverlauf

Zeit	Phase	Inhalte	Materialien	Tipps / Hinweise
1. Unterrichtsstunde				
20'	Einstieg	Die SuS wiederholen/vertiefen die Grundannahmen des ökonomischen Standardmodells (Homo oeconomicus) mithilfe von vier Bildimpulsen.	M1 Das Modell des Homo oeconomicus	Aufgabe 1 könnte als vorentlastende Hausaufgabe gegeben werden, um in der Stunde mehr Erarbeitungszeit zu haben. M1 ist als fakultativ anzusehen, falls die SuS Auffrischung zum Homo oeconomicus-Modell benötigen. Falls die SuS mit einem Bildimpuls Schwierigkeiten haben sollten, könnten die im Lösungsteil bereitgestellten „Hilfskarten“ eine Unterstützung sein.
20'	Erarbeitung I	Die SuS sehen die Animationsvideos zum Ultimatumspiel / Diktatorspiel und zum Besitztumseffekt / zur Verlustaversion. Sie bilden Hypothesen zu den Ursachen der Effekte / Ergebnisse und diskutieren diese.	Film: Das Ultimatum und Diktatorspiel Arbeitsblatt: Das Ultimatumspiel – Was würdest Du tun? Film: Besitztumseffekt und Verlustaversion Arbeitsblatt: Besitztumseffekt – Wie würdest du dich entscheiden?	Der Film „Besitztumseffekt und Verlustaversion“ ist als Binnendifferenzierung für leistungsstärkere Schüler geeignet. Einsatzszenarios: 1. Beide Filme im Plenum Im Plenum: Nach der jeweiligen Frage sollte die Lehrkraft den Film stoppen. Die SuS werden dann aufgefordert, zunächst ihre eigene Einschätzung abzugeben, bevor der Film weiter abgespielt und die Ergebnisse der Experimente gezeigt werden. 2. Arbeitsteilig in den jeweiligen Gruppen. Die Filme können auch im Computerraum oder auf den mobilen Endgeräten der SuS angeschaut werden. Dann besteht die Möglichkeit, arbeitsteilig zu verfahren. Auch in diesem Szenario sollten die SuS die Filme nach der jeweiligen Frage stoppen und in der Gruppe ihre eigenen Einschätzungen diskutieren und notieren, bevor der Film weiter abgespielt und die Ergebnisse der Experimente gezeigt werden.

15'	Erarbeitung II	Die SuS erschließen Erklärungen für die filmisch dargestellten Effekte / Ergebnisse. Sie vergleichen ihre Anfangsvermutungen mit diesen Erklärungen.	M2 Warum fair statt egoistisch? M3 Warum kleben Menschen an ihrem eigenen Besitz?	Partnerarbeit / in Kleingruppen Je nach Einsatz der Filme (einer, beide; arbeitsgleich, arbeitsteilig) erfolgt die Textauswahl / -zuweisung.
2. Unterrichtsstunde				
10'	Sicherung	Die SuS stellen ihre Ergebnisse vor.		Möglich ist eine zentrale Vorstellung im Plenum oder eine dezentrale in neu zusammengesetzten Gruppen. Besprechung (Partnerarbeit oder Gruppenarbeit)
20'	Erarbeitung III	Die SuS nehmen weitere zentrale Erkenntnisse der Verhaltensökonomik zur Kenntnis und konkretisieren sie an eigenen Erfahrungen / Erlebnissen.	M4 Weitere Erkenntnisse der Verhaltensökonomik	Arbeitsteilung möglich: Sitznachbarn erläutern jeweils nur ein Forschungsergebnis.
15'	Vertiefung	Die SuS begründen, wann bzw. an welchen Stellen die Erkenntnisse der Verhaltensökonomik geeignet sind, das Standardmodell des Homo oeconomicus zu ergänzen.	M5 Ist es Zeit für den Abschied vom Homo oeconomicus-Modell?	Unterrichtsgespräch Methode: Positionslinie

M1

Das Modell des Homo oeconomicus

Um das Verhalten von Menschen in ökonomischen Entscheidungssituationen erklären und voraussagen zu können, wird häufig das klassische Modell des Homo oeconomicus zu Grunde gelegt, da es auch als das Grundmodell bezeichnet wird. Dieses Modell folgt verschiedenen Prämissen (= Grundannahmen).



Aufgabe

- 1 Betrachten Sie die vier Bildimpulse und beschreiben Sie die dargestellten Prämissen (Grundannahmen) des Homo oeconomicus-Modells.



Das Ultimatum- und Diktatorspiel

In dem Animationsvideo werden zwei klassische Experimente der Verhaltensökonomik vorgestellt: das Ultimatum- und das Diktatorspiel. Nach einer kurzen Beschreibung der Versuchssituation wird das Publikum aufgefordert, sich in die Rolle der Spielenden zu versetzen und zunächst eine eigene Einschätzung abzugeben. Anschließend zeigt der Film die Ergebnisse der ökonomischen Experimente.



Arbeitsblatt: Das Ultimatumspiel – Was würdest du tun?

	Hinweis: Stoppen Sie den Film bei den jeweiligen Zeitangaben.	Persönliche Einschätzung	Erklärung Film / Ergebnisse Ultimatumspiel	Diskussion in der Gruppe
1	„Welche Aufteilung der 10 EUR schlägst du vor?“ (00:47 min)			
2	„Und bei welcher Aufteilung würdest du als Empfänger ablehnen?“ (00:52 min)			
3	„Wie ist dieses Verhalten zu erklären?“ (01:18 min)			
4	„Wie würdest du dich dann als Sender entscheiden?“ (01:40 min)			

Aufgabe

- 2 a) Beantworten Sie die vier im Film gestellten Fragen und notieren Sie jeweils Ihre Einschätzungen, bevor Sie den Film weiter ansehen. Die Zeitangaben in Klammern bieten Ihnen eine Orientierung.
- b) Vergleichen Sie die Ergebnisse des Ultimatumspiels mit Ihren eigenen Einschätzungen.
- c) Stellen Sie begründete Vermutungen dazu an, warum Menschen in Verteilungssituationen „unfaire“ Angebote ablehnen.



Besitztumseffekt und Verlustaversion

Welchen Verkaufspreis würden Menschen für ein Gut verlangen, das sie besitzen? Und welchen Preis wären sie bereit, für ein Gut in vergleichbarer Qualität zu bezahlen? In dem Animationsvideo wird ein klassisches Experiment der Verhaltensökonomie gezeigt, das sich mit diesen Fragen beschäftigt. Nach einer kurzen Beschreibung der Versuchssituation wird der Zuschauer aufgefordert, sich in die Rolle der einzelnen Akteure zu versetzen und zunächst eine eigene Einschätzung abzugeben. Anschließend zeigt der Film die Ergebnisse des ökonomischen Experiments.



Arbeitsblatt: Besitztumseffekt – Wie würdest du dich entscheiden?

	Hinweis: Stoppen Sie den Film bei den jeweiligen Zeitangaben.	Persönliche Einschätzung	Erklärung Film	Diskussion in der Gruppe
1	„Für welchen Betrag würdest du deinen Beutel verkaufen?“ (00:24 min)			
2	„Und für welchen Betrag wärst du als Schüler der anderen Jahrgangsstufen bereit, den Beutel zu kaufen?“ (00:30 min)			
3	„Wie unterscheiden sich die beiden Beträge?“ (00:35 min)			
4	„Wie kann man erklären, dass die Beutelbesitzer einen deutlich höheren Preis fordern als die Nichtbesitzer bereit sind zu zahlen?“ (01:02 min)			

Vervollständigen Sie die Sätze:

Besitztumseffekt bedeutet _____

Verlustaversion bedeutet _____

Aufgabe

- 3 a) Beantworten Sie die im Film gestellten Fragen und notieren Sie jeweils Ihre Einschätzungen, bevor Sie den Film weiter ansehen. Die Zeitangaben in Klammern bieten Ihnen eine Orientierung.
- b) Geben Sie den „Besitztumseffekt“ und die „Verlustaversion“ in eigenen Worten wieder.
- c) Stellen Sie begründete Vermutungen dazu an, warum es zum „Besitztumseffekt“ und zur „Verlustaversion“ kommt.

M2

Warum fair statt egoistisch?

[E]ine groß angelegte anthropologische Studie [hat] nicht weniger als 15 Stammesgesellschaften aus vier Kontinenten untersucht. Dabei ergaben sich doch einige messbare Unterschiede beim Verhalten im Ultimatum-Spiel. Während etwa bei den Machiguenga, einem Stamm im Amazonas-Becken, das mittlere Angebot um einiges niedriger als in westlichen Zivilisationen lag – nämlich bei 26 statt bei 45 Prozent –, boten viele Mitglieder der Au-Insulaner aus Neuguinea mehr als die Hälfte der Gesamtsumme. Kulturelle Traditionen beim Schenken und die starken Verpflichtungen beim Annehmen von Geschenken spielten bei manchen Gesellschaften eine wichtige Rolle. Die Au etwa lehnten allzu großzügige Angebote ebenso ab wie allzu geringe. Doch trotz all dieser kulturellen Variationen war das Resultat stets weit entfernt von dem, was eine rationale Analyse des Verhaltens von eigennützigen Spielern vorhersagen würde [...]. Im entschiedenen Gegensatz zur bloßen Maximierung des eigenen Einkommens legen die meisten Menschen überall auf der Welt hohen Wert auf Fairness. [...]

Warum messen wir der Fairness einen derart hohen Wert bei? [...] Ein [...] Erklärungsversuch geht davon aus, dass unsere Vorfahren den Schutz einer starken Gruppe brauchten. Das Überleben von Gruppen von Jägern und Sammlern hängt von den Fähigkeiten und Stärken ihrer Mitglieder ab. Daher muss jedem das Wohlergehen der anderen wichtig sein. Doch erklärt dieses Argument bes-

tenfalls, weshalb so viele Angebote hoch ausfallen, und nicht, warum allzu geringe Angebote ausgeschlagen werden.

Kürzlich haben zwei von uns (Nowak und Sigmund) zusammen mit Karen Page vom Institute for Advanced Study in Princeton (New Jersey) ein evolutionäres Modell vorgeschlagen, das eine andere Antwort nahe legt. Unser emotionaler Apparat ist durch Jahrtausenden des Zusammenlebens in kleinen Gruppen geprägt. Dort weiß man meist viel voneinander. Wir sind also nicht auf strikte Anonymität eingestellt, sondern darauf, dass unsere Freunde, Kollegen und Nachbarn unsere Entscheidungen erfahren.

Wenn andere wissen, dass ich mich mit einem kleinen Anteil zufrieden gebe, so werden sie dadurch verlockt, mir niedrige Angebote zu machen. Wenn hingegen bekannt ist, dass mich niedrige Angebote wütend machen und ich sie vehement ablehne, so haben die anderen Gruppenmitglieder allen Grund, 50 mir einen großen Anteil anzubieten. Die Evolution sollte also negative emotionale Reaktionen auf niedrige Angebote favorisieren. Das ist vermutlich ein wichtiger Grund, warum so viele von uns auf geringe Angebote im Ultimatum-Spiel emotional reagieren. Wir haben das Gefühl, so etwas ablehnen zu müssen, um unsere Selbstachtung zu bewahren – und Selbstachtung ist vom evolutionären Standpunkt aus ein Mittel, uns einen Ruf zu erwerben, der uns in zukünftigen Begegnungen nützen kann.

Karl Sigmund, Ernst Fehr, Martin A. Nowak: Teilen und Helfen – Ursprünge sozialen Verhaltens. In: Spektrum der Wissenschaft 25 (2002) H. 3, S. 52 – 59; hier S. 54f.

M3

Warum „kleben“ Menschen an ihrem eigenen Besitz?

Die Übernahme von am Markt beobachteten / vermuteten hohen Preisen als eigene Mindestpreise, ohne dabei an die Opportunitätskosten der eigenen Nichtnutzung des Gutes zu denken, erscheint wenig rational und passt nicht in das Bild eines „Homo oeconomicus“. [...] Die Besitzer [...] sind nicht bereit ihre[n] [Beutel mit Schullogo zu einem] niedrigen Preis zu „verschleudern“ [...]. Den Verkauf zu einem als „unfair“ erachteten Preis werden sie dann verweigern, selbst wenn ihnen dadurch

ein (kleiner) Nutzensgewinn entgeht. Durch diese Selbstbindung entsteht zwar das Risiko, [...] [den Beutel] gar nicht verkaufen zu können und somit auf einen sonst möglichen Vorteil zu verzichten. Andererseits stärkt eine solche Einstellung die Durchsetzungsfähigkeit bei bilateralen Verhandlungen. Das wiederum erhöht die Chance auf einen hohen Absatzpreis. Das „Kleben“ am Besitz kann sich also gegenüber einer streng rationalen Verhaltensweise als vorteilhaft erweisen.

Andreas Thiemer: „Besser nie besitzen, als verlieren“. Endowment-Effekte. Kiel 2008, S. 11.

Aufgabe

- 4** a) Vergleichen Sie mit Ihrer Partnerin / Ihrem Partner oder in Ihrer Gruppe Ihre Überlegungen zu den Ursachen fairen“ ökonomischen Verhaltens (Film) mit den anthropologischen Erkenntnissen (M2).
- b) Vergleichen Sie mit Ihrer Partnerin / Ihrem Partner oder in Ihrer Gruppe Ihre Vermutungen zu den Ursachen des „Besitztumseffekts“ und der „Verlustaversion“ (Film) mit der Annahme Andreas Thiemers (M3).

M4

Weitere Erkenntnisse der Verhaltensökonomik

Die vielfältigen Forschungsergebnisse der Verhaltensökonomik zeigen immer wieder systematische Abweichungen von dem, was man auf Grund rationaler Entscheidungsfindung erwarten würde.

5 Diese Ergebnisse lassen sich in fünf Punkten zusammenfassen. *Erstens* können Menschen gar nicht perfekt rational entscheiden, weil ihnen in der Praxis die Voraussetzungen dafür fehlen. Sie verfügen weder über alle notwendigen Informationen noch sind ihre Zielsetzungen (Präferenzen) stabil. Bei ihren Entscheidungen orientieren sie sich vielmehr an erprobten und bewährten Heuristiken, nach denen Verhaltensweisen zustande kommen, die vom Rationalverhalten deutlich abweichen können. Derartige Alltagsheuristiken bestehen darin, dass man sich erstens mit befriedigenden Alternativen anstelle einer optimalen zufrieden gibt (*satisficing*), man sich an hervorstechenden Merkmalen orientiert (Repräsentativität) oder auch verschiedenen Schemata folgt, Ankersituationen bevorzugt, bei Gewinnchancen Verzerrungen in Kauf nimmt oder einfach Verluste vermeidet. Menschen streben *zweitens* nicht immer nur nach Vorteilen, sie zeigen häufig auch ein beachtlich starkes Gefühl der Fairness / Gerechtigkeit.

Daraus lassen sich ethisch begründete Abweichungen vom logisch rationalen Handeln ableiten. Verschiedene Heuristiken lassen sich auch hierfür als Beispiele anführen, so die Neigung der Menschen, anderen möglichst wenig schaden zu wollen (*no harm*). Auch zeigt es sich häufig, dass Menschen einen kurzfristigen, schnell zu erzielenden Nutzen einem langfristigen späteren vorziehen (*fixed pie*), dass sie sich gerne am Herkömmlichen, am Gewohnten orientieren (*status quo*), dass sie Fremden gegenüber Vorbehalte zeigen und dass sie ihre subjektiven Ansprüche legitimer einschätzen als die anderer Leute [...].

Darüber hinaus verfügen Menschen *drittens* nur über ein begrenztes Maß an Selbstkontrolle, so dass sie wegen ihres Hangs zu Hedonismus nur begrenzt längerfristig planen und daher rational entscheiden können. Außerdem unterliegen sie *viertens* einem hohen Konformitätsdruck, weil sie ihr Verhalten am Verhalten anderer Leute messen und mit diesen „mithalten“ wollen. Darin zeigt sich u. a., dass sie *fünftens* auch andere als rationale Ziele verfolgen und gelegentlich intrinsischen Motivationen, z. B. der sozialen Wertschätzung, den Vorzug vor rationalen geben.

Toni Pierenkemper, Geschichte des modernen ökonomischen Denkens. Große Ökonomen und ihre Ideen. Göttingen 2012, S. 214–216.

Aufgabe

- 5** Arbeiten Sie die in M4 dargestellten Forschungsergebnisse der Verhaltensökonomik anhand von Situationen heraus, in denen Sie ökonomische Entscheidungen getroffen haben.

M5

Ist es Zeit für den Abschied vom Homo oeconomicus-Modell?

„Auch wenn man die Realität und Relevanz der von den „behavioral economics“ identifizierten Anomalien [also Abweichungen vom ökonomisch rationalen Verhalten] zugesteht, so stellt sich doch die Frage, ob diese schwer genug wiegen, um die Aufgabe des Standardmodells der Erwartungsnutzenmaximierung [also des Homo oeconomicus] zu rechtfertigen. Denn damit verfügt die Ökonomie schließlich über ein allgemein anwendbares, einfaches und konsistentes Modell, das sich [...] gut bewährt hat. Dieses sollte nicht ohne Not aufgegeben werden – vor allem, da [sich] die verhaltenswissenschaftlich fundierte Ökonomie [...] auf die „Erklärung“ der verschiedenen Anomalien mittels ebenso verschiedener, den jeweiligen Anomalien angepasster, einzelner Verhaltensmodelle beschränkt.“

Fritz Söllner: Die Geschichte des ökonomischen Denkens. 4., korrigierte Auflage. Berlin, Heidelberg 2015, S. 275.

„Die Integration der Bedeutung von Emotionen für [wirtschaftliche] Entscheidungsprozesse in das Modell des Homo oeconomicus scheint [...] nicht schlüssig möglich zu sein und schränkt den Anwendungsbereich des Modells deutlich ein. [...] [Es] bleibt [...] festzuhalten, dass die Ökonomik durch die Ergebnisse der neurologischen Forschung gezwungen ist, Emotionen, einem bislang gänzlich ignorierten Aspekt der ökonomischen Theoriebildung, Bedeutung zuzumessen, was letztlich eine vom rationalen Modell des Homo oeconomicus deutlich differente [= abweichende] Beschreibung von Welt bedeutet.“

Leonard Schattschneider: Homines Oeconomici. Wissen und Erkenntnisse in Ökonomik und Ökonomie. Marburg 2013, S. 61f.



Digitale Methode: Positionslinie

Ihre Meinung ist gefragt: Mithilfe der digitalen Anwendung nehmen Sie Stellung zu der Aussage, die auf der Leinwand erscheint. Stimmen Sie der Aussage zu oder eher nicht? Nutzen Sie Ihr mobiles Endgerät, um sich zu positionieren. Das Klassenergebnis wird anschließend auf der Leinwand angezeigt.

Aufgaben

- 6 Erläutern Sie Ihrer Partnerin / Ihrem Partner eines der oben genannten Forschungsergebnisse (Fritz Söllner oder Leonard Schattschneider) und tauschen Sie sich hierüber aus. I
- 7 Nehmen Sie selbst mithilfe der digitalen Umfrage Stellung zum angesprochenen Verhältnis. Hinweis: Sie können während der folgenden Diskussion Ihre Position begründet verändern.