

# Homo heterogenus – das neue Menschenbild in den Wirtschaftswissenschaften

Prof. Dr. Holger Rogall / M.A. Katharina Gapp, Berlin

**Die Verhaltensforschung zeigt, dass der Mensch heterogen und damit auch zur Kooperation fähig, also ein Homo heterogenus und ein Homo cooperativus ist. Welche Folgen hat das für die Ökonomie?**

## Menschliche Entscheidungen in der Realität

### I. Stand der Forschung: Den Homo oeconomicus gibt es nicht

„Für den Homo oeconomicus der Ökonomie existiert letztlich nur ein einziges Ziel ..., nämlich jenes der Nutzenmaximierung“ (Kirchgässner, S. 15). Diese Charakterisierung des Menschen befreit ihn von allen Abwägungen zwischen Gut und Böse, zwischen Gemeinwohl und Eigennutz. Dank der Verhaltensökonomie und Spieltheorie wissen wir jedoch inzwischen, dass die meisten menschlichen Entscheidungen nicht rational gefällt werden.

Die Untersuchungen der drei Ökonomie-Nobelpreisträger Selten (vgl. Selten), Kahneman (vgl. Kahneman) und Stiglitz (vgl. Stiglitz) sowie die Arbeiten von Ockenfels (vgl. Ockenfels 1999) und Falk (vgl. Falk 2001, S. 7) über menschliche Entscheidungen lassen sich so zusammenfassen:

## Multifaktorielle Gründe

1. Gesellschaftliche Normen, grundlegende Überzeugungen, Erwartungen und das Image von Gütern beeinflussen die menschlichen Entscheidungen oft stärker als rationale Faktoren.

## Mindestfairness und Reziprozität statt Rationalität

2. Menschen verhalten sich in der Regel nach einer Art Mindestfairness-Prinzip, selbst wenn sie dadurch auf einen Nutzen verzichten müssen (zum Ultimatumspiel vgl. Rogall 2013, S. 1129). Dabei verhalten sie sich reziprok, d.h. sie belohnen faires und bestrafen unfaires Verhalten, selbst wenn dies mit Kosten für sie verbunden ist. Falk spricht deshalb vom Homo reciprocans (vgl. Falk 2001, S. 7).

## Neue Informationen statt alter Erkenntnisse

3. Menschen messen – völlig unrationale – neuen Informationen oft einen höheren Stellenwert zu als alten Erkenntnissen. Damit wird die Bedeutung der neuen Informationen in der Regel überschätzt. Besonders deutlich lässt sich diese irrationale Entscheidungsstruktur bei Spekulanten und Politikern erkennen.

## Eigene Erfahrungen

4. Menschen wägen Entscheidungen nicht mithilfe rationaler Faktoren ab, sondern entscheiden meist nach Faustregeln. Dabei halten sie in der Regel das für wahrscheinlich, was den eigenen Erfahrungen entspricht („bislang lief das immer so“) oder was die eigene Position bestätigt, unabhängig von der Bedeutung der Informationen (vgl. Heuser, S. 49).

## Unterbewusstsein, Spontanität und Herdentrieb

5. Wie die Neuroökonomie zeigt, dominiert das Unterbewusstsein bei Entscheidungen. Es entscheidet oft schneller als das Bewusstsein. Anschließend werden Gründe gesucht, warum man sich so und nicht anders entschieden hat. Das Unterbewusstsein wägt aber nicht rationale Argumente ab, sondern folgt Instinkten, Zu- und Abneigungen (vgl. Stiglitz, S. 211), was zu spontanen Entscheidungen führt (vgl. Schäfer/Ott, S. 2012). Herdeneffekte zeigen, dass Menschen sich leicht vom Verhalten anderer beeinflussen lassen, etwa bei einem Börsen-Boom und Börsen-Crash (vgl. Ruckriegel, S. 835).

## Verzerrung von Nutzen und Risiken

6. Menschen gewichten Verluste stärker als Gewinne. Weiterhin ziehen sie einen wahrscheinlichen hohen Verlust in der Zukunft einem sicheren sofortigen Verlust vor (vgl. Schäfer/Ott, S. 104). Ein Verhalten, das schon früher als Diskontierung bezeichnet wurde, aber nicht rational ist. Die Folgen kann man nicht nur bei Rauchern, sondern auch bei der Klimaschutzdebatte beobachten.

Stiglitz bezeichnet die Annahme rein rationalen Handelns als „Unsinn“ (vgl. Stiglitz, S. 314). Ockenfels meint: „In unseren Experimenten stellen wir immer wieder fest, dass Menschen zu Reaktionen neigen, die mit ökonomischer Rationalität nicht zu erklären sind“ (Ockenfels 2005, S. 19).

**Frage 1:** Wie treffen Menschen Entscheidungen?