

## Homo heterogenus – das neue Menschenbild der Ökonomie

Holger Rogall/Katharina Gapp

### Einleitung

Das Studium der Wirtschaftswissenschaften gestaltet sich für die Erstsemester ziemlich verwirrend: Im ersten Unterrichtsblock lernen sie die traditionelle Ökonomie kennen. Dort bringt man ihnen bei, dass der Mensch – die Studierenden eingeschlossen – stets zweckrational und eigennutzorientiert handelt; er sei ein homo oeconomicus. Im zweiten oder dritten Unterrichtsblock steht Marketing im Lehrplan: Hier lernen sie nun, dass der Mensch über latente Bedürfnisse verfüge, die durch Marketingaktivitäten geweckt werden müssen; er sei also beeinflussbar, gerade auch von nicht rationalen Faktoren.<sup>1</sup>

Der traditionellen (neoklassischen) Ökonomie liegt bis heute das Menschenbild vom homo oeconomicus zugrunde. Dieser verfügt über folgende Eigenschaften: (1) Die Konsumenten haben unbegrenzte Bedürfnisse, (2) die Wirtschaftsakteure (Konsumenten und Produzenten) verhalten sich streng zweckrational (in jeder Entscheidungssituation kurzfristig eigennutzstrebend zum eigenen Besten), (3) die Wirtschaftsakteure tauschen gleichberechtigt mit vollständiger Information, (4) ihre Präferenzordnung ist gegeben und ändert sich im Untersuchungszeitraum nicht.<sup>2</sup>

Für den homo oeconomicus existiert letztlich „nur ein einziges Ziel, (...), nämlich jenes der Nutzenmaximierung“.<sup>3</sup> Viele neoklassische Ökonomen halten diese Triebkraft für so groß, dass sie damit alle menschlichen Entscheidungen auch außerhalb der wirtschaftlichen Sphäre erklären wollen. „In der Tat bin ich zu der Auffassung gekommen, dass der ökonomische Ansatz (der Nutzenmaximierung) so umfassend ist, dass er auf al-

---

1 Vgl. H. Meffert u.a.: *Marketing*, 11. Aufl. Wiesbaden 2012, S. 15f.

2 Vgl. H. Rogall: *Volkswirtschaftslehre für Sozialwissenschaftler*, 2. Aufl. Wiesbaden 2013, S. 74f.

3 G. Kirchgässner: *homo oeconomicus*, New York 2008, S. 15.

les menschliche Verhalten anwendbar ist, (...)<sup>4</sup>. Mit dieser Charakterisierung des Menschen (ironisch könnte man formulieren) *befreit* das Menschenbild den Menschen von allen Abwägungsprozessen zwischen *gut und böse*, zwischen *Gemeinwohl und Eigennutz*. Eine explizite Verpflichtung zur Verantwortung gegenüber seiner Mitwelt oder künftigen Generationen entfällt. Diese philosophische Position könnte man als sehr praktisch für unser Zeitalter bezeichnen, da sie dazu führt, dass, anders als bei früheren Autoren, purer Egoismus nicht mehr als unmoralisch gilt, sondern als gesellschaftlich akzeptiert angesehen werden kann. Adam Smith, der sogenannte Vater der modernen Ökonomie, beurteilte den Naturzustand des Menschen noch ganz anders:

Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bewegen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, davon Zeuge zu sein. Ein Prinzip dieser Art ist das Erbarmen oder Mitleid, das Gefühl, das wir für das Elend anderer empfinden [...].<sup>5</sup>

Leider ist davon nur wenig in den Standardlehrbüchern zu lesen. Doch auch wenn das Menschenbild des homo oeconomicus bisher als Standard gelehrt wurde, wird es – und zwar nicht erst seit dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise – zunehmend in Frage gestellt.

Die nächsten Textabschnitte sollen zunächst den Stand der Forschung zusammenfassen. Anschließend werden Alternativen zum bisherigen Menschenbild vorgestellt.

#### *Stand der Forschung – Der homo oeconomicus existiert nicht*

Aufgrund der Untersuchungen der Verhaltensökonomie und Spieltheorie wissen wir heute, dass die meisten menschlichen Entscheidungen *nicht* rational gefällt werden. Die Untersuchungen der Nobelpreisträger R. Selten (1993), D. Kahneman (1986) und J. Stiglitz (2011) sowie die Arbeiten von A. Ockenfels (1999) und A. Falk (2003) über menschliche Entscheidungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

---

4 G. Becker: *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, Tübingen 1982, S. 7.

5 Vgl. A. Smith: *Theorie der ethischen Gefühle* (1790), Hamburg 2010, S. 5.

- (1) *Multifaktorielle Entscheidungen*: Gesellschaftliche Normen, grundlegende Überzeugungen, Erwartungen und Image von Gütern beeinflussen die menschlichen Entscheidungen oft stärker als rationale Faktoren.<sup>6</sup>
- (2) *Mindestfairness und Reziprozität statt Rationalität*: Menschen verhalten sich i.d.R. nach einer Art *Mindestfairnessprinzip*, selbst wenn sie dadurch einen Nutzenverzicht erleiden (s. Ultimatumspiel). Dabei verhalten sie sich reziprok, d.h. sie belohnen faires Verhalten und bestrafen unfaires Verhalten, selbst wenn dies mit Kosten für sie verbunden ist, *Falk* spricht daher vom *Homo Reciprocans*.<sup>7</sup>
- (3) *Neue Informationen statt Abwägung*: Menschen messen – völlig unrationale – neuen Informationen einen höheren Stellenwert zu als alten Erkenntnissen, damit wird ihre Bedeutung i.d.R. überschätzt (besonders deutlich lässt sich diese irrationale Entscheidungsstruktur bei Spekulanten und Politikern verfolgen).<sup>8</sup>
- (4) *Eigene Erfahrungen*: Menschen wägen Entscheidungen nicht mit Hilfe von rationalen Faktoren ab, sondern entscheiden meist nach Faustregeln. Zum Beispiel halten Menschen i.d.R. das für wahrscheinlich, was den eigenen Erfahrungen entspricht („bisher ist doch alles immer gut gegangen“) oder was der eigenen Position Recht gibt, unabhängig von der Bedeutung der Informationen, hierdurch schätzen sie Situationen oft falsch ein.<sup>9</sup>
- (5) *Unterbewusstsein, Spontaneität und Herdentrieb*: Die Untersuchungen der *Neuroökonomie* zeigen, wie dominierend das Unterbewusstsein bei den menschlichen Entscheidungsprozessen ist. Meistens entscheidet das Unterbewusstsein viel schneller als das Bewusstsein und es werden anschließend Gründe gesucht, warum man sich so und nicht anders entschieden hat. Das Unterbewusstsein wägt aber nicht rationale Argumente ab, sondern entscheidet nach Gefühlen, z.B. nach Wün-

---

6 Vgl. K. Ruckriegel: Behavioral Economics – Erkenntnisse und Konsequenzen, in: *WISU: Das Wirtschaftsstudium* (2011), H. 6, S. 834ff.

7 Vgl. A. Falk: Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* (2003/04), S. 141-172.

8 Vgl. Ruckriegel: Behavioral Economics, S. 834ff.

9 Vgl. U. J. Heuser: Ökonomie des Glücks, in: FES (Hrsg.): *Neue Gesellschaft, Frankfurter Hefte* (2010), H. 11, S. 49.

schen und Abneigungen.<sup>10</sup> Viele Entscheidungen werden so spontan und ohne bewusste Überlegung gefällt.<sup>11</sup>

- (6) *Verzerrung von Nutzen und Risiken*: Menschen gewichten Verluste stärker als Gewinne. Weiterhin ziehen sie einen wahrscheinlichen hohen Verlust in der Zukunft einem sicheren, aber sofort wirkenden Verlust vor.<sup>12</sup> Ein Verhalten, das in der Ökonomie schon früher als Diskontierung bezeichnet wurde, aber nicht rational ist. Die Folgen dieses Handelns können wir nicht nur bei Rauchern, sondern auch in der Klimaschutzdebatte verfolgen.

Stiglitz bezeichnet daher die Annahme rein rationalen Handelns von Menschen als „Unsinn“.<sup>13</sup> Der Spieltheoretiker Ockenfels stellt zusammenfassend fest: „In unseren Experimenten stellen wir immer wieder fest, dass Menschen zu Reaktionen neigen, die mit ökonomischer Rationalität nicht zu erklären sind“.<sup>14</sup>

*Verhaltensökonomik/Ökonomie (engl. Behavioral Economics)*: Die V. beschäftigt sich mit menschlichem Verhalten in Wirtschaftsprozessen. Hierbei geht die V. nicht vom streng zweckrationalen homo oeconomicus aus, sondern von einem Menschen, dessen Entscheidungen von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst werden. Menschen entscheiden danach oft aus Gefühlen heraus oder aufgrund von neuen, aber weniger wichtigen Informationen. Eine besondere Aufmerksamkeit hat die Behavioral Finance erhalten, die sich mit den irrationalen Entscheidungen an den Finanzmärkten beschäftigt. Wichtige Arbeiten stammen von D. Kahneman (1986), R. Selten (1993), A. Falk (2003/04), A. Ockenfels (2005). Die Ausnahmen vom rationalen Handeln haben die Verhaltensökonomien der Psychologie entnommen. Hier wurde das Verhalten in experimentellen Situationen, insbesondere an Finanzmärkten (Bsp. Anlageverhalten), getestet. Ein Betätigungsfeld ist die Glücksforschung.

*Glücksforschung (Happiness Economics)*: Die G. erforscht die Bedingungen, unter denen Menschen glücklich/zufrieden sind. Sie ist interdisziplinär angelegt und versucht mit Hilfe empirischer Methoden die

10 Vgl. J. Stiglitz: *Im freien Fall*, München 2011, S. 211.

11 Vgl. H. Schäfer/C. Ott: *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, 5. Aufl. Berlin 2012, S. 104.

12 Vgl. ebd.

13 Stiglitz: *Im freien Fall*, S. 314.

14 Ockenfels in: M. Fischer: Auf höchstem Niveau, in: *Wirtschaftswoche* vom 31.3.2005, S. 19.

Bedingungen zu erforschen. Die Glücksforschung hat einen wesentlichen Beitrag bei der Erkenntnis geleistet, dass der Mensch von Natur aus nicht auf einen Faktor, z.B. Nutzenmaximierung durch maximalen Gütererwerb oder Eigennutzstreben (*homo oeconomicus*), zu reduzieren ist. So nimmt die Zufriedenheit bei armen Menschen oft zunächst zu, wenn ihr Einkommen steigt. Bei den relativ wohlhabenden Industrieländern ist dieser Zusammenhang nicht mehr nachzuweisen, z.B. in den USA, Europa und Japan steigt die Zufriedenheit trotz steigender Einkommen seit Jahrzehnten nicht mehr (Heuser 2010, 68).

*Neuroökonomie:* Aufgrund der unzureichenden Erklärungsmuster des Konsumentenverhaltens durch die Neoklassik (rein ökonomisch-rationale Faktoren) entstand Ende der 1990er Jahre die Neuroökonomie. Sie ist eine interdisziplinäre Verknüpfung der Neurowissenschaften und der Wirtschaftswissenschaften. Hierbei werden ökonomische, biologische sowie psychologische Aspekte betrachtet und miteinander in Beziehung gebracht. Die Neuroökonomie geht davon aus, dass Konsumenten in ihrem Handeln ebenso von Gefühlen, Neigungen, Emotionen und anderen Empfindungen geleitet werden. Begriffe wie Altruismus, gekennzeichnet als eine Verhaltensweise, die einem Individuum mehr Kosten als Nutzen einbringt, Fairness sowie auch eventuelle Gerechtigkeitserwägungen rücken dabei als Betrachtungsgegenstand in den Mittelpunkt dieses neuen Theorieansatzes. Hierdurch wird das Streben nach Eigennutz nur zu einem Einflussfaktor unter vielen (Priddat 2008). Die Nachhaltige Ökonomie hält die Erkenntnisse der Neuro- und Verhaltensökonomie für einen wichtigen Fortschritt und übernimmt wesentliche Erkenntnisse. Das gilt auch für die Arbeiten zur Entwicklung eines neuen Menschenbildes (*homo cooperativus*). Hier lehnt sich die Nachhaltige Ökonomie an den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie an.

*Ultimatums spiel:* Experiment der Spieltheorie, bei dem eine Spielergruppe (A) eine Geldsumme zwischen sich und einer anderen Spielergruppe (B) aufteilen soll. Stimmt die Gruppe B der Aufteilung zu, werden die Beträge ausgezahlt; lehnt sie ab, erhalten beide Gruppen kein Geld. Nach der neoklassischen Theorie müsste die Gruppe A sehr wenig von dem Geld abgeben, damit die Gruppe B zustimmt (denn wenig steigert den Nutzen höher als nichts). Tatsächlich wird aber in allen Kulturkreisen ein Verteilungsverhältnis von 33:66 bis 50:50 festgestellt. Die Gruppe B verzichtet oft auf eine Geldsumme, wenn sie sich ungerecht behandelt fühlt, d.h. Gerechtigkeit ist ihr wichtiger als ihr Eigennutz.

*Spieltheorie:* mathematisch-empirische Theorie zur Untersuchung menschlicher Verhaltensweisen und Entscheidungen, wobei das strate-

gische Verhalten der einzelnen Individuen im Mittelpunkt der Untersuchungen steht. Bekannte Vertreter der Spieltheorie sind Neumann-Morgenstern und John Forbes Nash. Die Spieltheorie findet heute Anwendung in den Rechts-, Politik-, Sozial- und Naturwissenschaften. Das wohl bekannteste Beispiel ist das Gefangenendilemma: Zwei Personen (Spieler A und B) werden aufgrund einer Waffe festgenommen und eines Raubes beschuldigt. Sie werden getrennt voneinander von der Polizei vernommen. Beide können nicht miteinander kommunizieren (nicht-kooperativ), sie müssen gleichzeitig ihre Entscheidung treffen und können diese nicht mehr anpassen (statisches Spiel). Beide Spieler können nun die Straftat gestehen oder schweigen.

1) Schweigen beide, so kann ihnen nur der Waffenbesitz bewiesen werden (zwei Jahre Gefängnis).

2) Gestehen beide, erhalten beide fünf Jahre Gefängnis.

3) Gesteht nur A, kann er von der Kronzeugenregelung Gebrauch machen und wird bereits nach einem Jahr entlassen (B 10 Jahre Gefängnis).

4) Gleiches gilt natürlich auch für B.

Ergebnis: Auch wenn für beide Schweigen die beste Lösung wäre, besteht für beide der Anreiz zu gestehen, da sich weder A noch B sicher sein können, dass der andere nicht seinen eigenen Nutzen maximiert, also gesteht. Zu gestehen ist also die meist gewählte Strategie, da sie eine schlechte, aber rational/optimale Lösung ist, unabhängig davon, was der andere macht (Nash-Gleichgewicht genannt). Individuelle Rationalität führt hier also zu einer kollektiv falschen/schlechten Entscheidung.

Dieses einfache Beispiel kann sehr gut auf reale Situationen übertragen werden, besonders für politische und wirtschaftswissenschaftliche Entscheidungen (z.B. in der Oligopoltheorie und dem Kartellrecht). Im Umweltschutz kann damit erklärt werden, warum Menschen in den Urlaub fliegen, obwohl sie die Folgen der Klimaerwärmung kennen. Sie glauben (z.T. zu Recht) nicht, dass andere Menschen auch auf Flüge verzichten. Ein alleiniger Nutzenverzicht ist aber irrational und bewirkt nichts. So beschäftigt sich die Spieltheorie nicht nur mit den Analysen von strategischen Entscheidungen, sondern auch mit Lösungen, wie z.B. das Gefangenendilemma aufgelöst werden kann (weiterführende Literatur: Dixit, Nalebuff 1997).

### *Überblick zu den neuen Menschenbildern*

Das Modell des streng eigennutzorientierten homo oeconomicus spiegelt also *nicht* die Realität menschlicher Verhaltensweisen wider. Dennoch

versuchen heute viele Ökonomen das Modell zu *retten*, indem sie z.B. erklären, dass eine Person auch dann zweckrational handeln würde, wenn sie den Nutzen anderer Menschen in ihre Nutzenkalkulation mit einbeziehen und dafür den Nutzen, ethisch zu handeln, realisieren kann (ethische und idealistische Handlungen als Nutzenrealisierung).<sup>15</sup> Andere Ökonomen wollen das Modell insofern weiterentwickeln, dass der homo oeconomicus seinen Nutzen nicht mehr nur kurzfristig, sondern langfristig maximiert und daher kurzfristige Gewinneinbußen in Kauf nimmt.<sup>16</sup> Weiterhin wird idealistisches Handeln als eine Form der Nutzenmaximierung interpretiert.

Wenn aber die gesamte Bandbreite möglicher menschlicher Verhaltensweisen als *eigennützig* interpretiert wird, erhebt sich die Frage, welche Aussagekraft der Begriff zweckrationales Handeln dann noch hat. In diesem Fall lässt sich nicht mehr voraussagen, wie ein Mensch im Zuge von wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen handeln wird (der eigentliche Zweck dieses Menschenbildes für die neoklassische Theorie). Diese Position vertreten auch *Donges* und *Freytag*, die es ablehnen, gemeinwohlorientiertes Handeln als Nutzensteigerung zu interpretieren. In diesem Fall erklärt die Theorie jegliches Verhalten gleich, somit wird die Theorie beliebig.<sup>17</sup> Auch ist es unbestreitbar, dass sich Menschen seit *Jahrtausenden für Gemeinschaften eingesetzt* und geopfert haben. Den Einsatz von Menschen (Widerstandskämpfern, Revolutionären, Bürgerrechtlern, die dafür ihre Gesundheit und ihr Leben riskierten) für Gerechtigkeit, Freiheit und Demokratie als eine besondere Form der Präferenzordnung und langfristige Eigennutzrealisierung anzusehen, halten wir schlicht für inakzeptabel, ja zynisch. Wir folgen *Falk*, der formulierte:

Wir müssen uns von dem Modell des Homo Oeconomicus verabschieden und begrenzte Rationalität, Fairness und Reziprozität (...) als Bestandteil des Menschen ansehen.<sup>18</sup>

Verschiedene Autoren schließen sich mittlerweile dieser Ansicht an und schlagen neue Menschenbilder vor, z.B.: (1) homo sociologicus (Dahrendorf 1968); (2) homo socioeconomicus (Weise 1989); (3) homo oecolo-

---

15 Vgl. G. Becker: Die Entscheidungsanomalien des homo oeconomicus, in: F. U. Beckenbach: *Jahrbuch Ökologische Ökonomik*, Marburg 2003, S. 72.

16 Vgl. H. Buscher u.a.: *Wirtschaft heute*, Bonn 2009 (= Sonderausgabe der Bundeszentrale für politische Bildung), S. 16.

17 Vgl. J. Donges/A. Freytag: *Allgemeine Wirtschaftspolitik*, Stuttgart 2009, S. 253.

18 Falk in: M. Fischer: *Auf höchstem Niveau*, S. 19.

gicus (Meinberg 1995); (4) homo politicus (Faber u.a. 1997); (5) homo sustinens (Siebenhüner 2001 und 2005, S. 26), (6) homo psychologicus (Becker 2003, S. 73), (7) Econs und Humans (Thaler/Sunstein).

Diese Menschenbilder konzentrieren sich i.d.R. darauf, einen gewissen Teilaspekt des menschlichen Verhaltensspektrums zu erklären. Ihr Ziel ist es nicht, eine allgemeingültige Theorie menschlichen Handelns zu begründen.

So konzentriert sich das Menschenbild des *homo sociologicus* auf die Bedeutung der sozialen Gemeinschaft für die menschliche Existenz. Dieses Menschenbild geht davon aus, dass der Mensch ein soziales Lebewesen ist und stets eine gesellschaftliche Einbettung benötigt, um sein Leben erfolgreich meistern zu können.<sup>19</sup> Seine Entscheidungen werden also von seinem sozialen Umfeld beeinflusst. Diese Erkenntnis zählt in der Käuferverhaltensforschung des Marketing z.B. zu den elementaren Grundbausteinen der Käuferverhaltensmodelle.<sup>20</sup>

Das Menschenbild des *homo politicus* beschäftigt sich mit einer Generalisierung von Individuen in ihren politischen Rollen.<sup>21</sup> Dieses Modell ist der Neuen Politischen Ökonomie zuzuordnen. Es fokussiert auf die Entscheidungsfindung in politischen Zusammenhängen. Andere Aspekte menschlichen Handelns werden eher nicht betrachtet.

Das Menschenbild vom *Homo sustinens* hingegen ist normativ orientiert. Das bedeutet: Aus dem Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung wird abgeleitet, was einen nachhaltig lebenden Menschen kennzeichnet. Ausgehend von dieser normativen Fragestellung, wie der nachhaltig lebende Mensch sein *soll*, wird dann geprüft, inwieweit der homo sapiens von seiner Natur her dazu in der Lage ist. Da dieses Menschenbild eine normative Ausrichtung hat, ist es eher als Leitbild zu verstehen. Es bietet keine Erklärungsansätze für tatsächliche Verhaltensmuster (und will diese auch gar nicht liefern).<sup>22</sup>

Diese Menschenbilder leiden aber aus unserer Sicht darunter, dass sie keine allgemeingültige Theorie menschlichen Handelns begründen, son-

---

19 Vgl. B. Kneidinger: *Geopolitische Identitätskonstruktionen in der Netzwerkgesellschaft*, Wiesbaden 2013, S. 26.

20 Vgl. Meffert: *Marketing*, S. 136.

21 G. Brennan: homo economicus and homo politicus: an introduction, in: *Public Choice* (December 2008), S. 429-438, hier S. 434.

22 Vgl. B. Siebenhüner: Homo sustinens als Menschenbild für eine nachhaltige Ökonomie (S. Onlinejournal, Hrsg.), Bielefeld (11, 2000), S. 5-10.



dern sich meistens nur auf bestimmte Ausschnitte und auf einzelne Ziele (z.B. Nachhaltige Entwicklung) beziehen.<sup>23</sup>

Die Verhaltensökonominnen Thaler und Sunstein verwenden die Menschenbilder des *Econ* und des *Human*. *Econs* verhalten sich wie der *homo oeconomicus*. *Humans* dahingegen verhalten sich keineswegs immer rational und müssen von außen dazu veranlasst werden, richtig zu handeln. Thaler und Sunstein machen deutlich, dass *Econs* zwar einen idealtypischen Handlungsverlauf zeigen, dieses Menschenbild aber unrealistisch ist:

Schaut man sich ökonomische Lehrbücher an, dann liest man dort, dass dieser *Homo oeconomicus* denkt wie Albert Einstein, Informationen speichert wie IBMs Supercomputer Bif Blue und eine Willenskraft hat wie Mahatma Gandhi. Die Leute, die wir kennen sind freilich nicht so.<sup>24</sup>

Wir stimmen Thaler und Sunstein zu und sind weiterhin der Meinung, dass die Wirtschaftswissenschaften ein Menschenbild benötigen, das Erklärungsansätze für das Verhalten echter Menschen bietet.

Wir empfehlen, künftig auf das falsche Menschenbild des *homo oeconomicus* zu verzichten und stattdessen den Begriff *homo cooperativus* bzw. *homo heterogenus* zu verwenden.<sup>25</sup> Wir halten diesen Begriff für besonders geeignet, weil er besonders charakteristisch für die menschlichen Potenziale zur Kooperation (die Eigennutz keinesfalls ausschließen) und zum Idealismus ist.

#### *Menschenbild des homo heterogenus und seine Eigenschaften*

Das Menschenbild vom *homo heterogenus* geht davon aus, dass sich in der Evolution ein Menschentyp herausgebildet hat, der *heterogene Eigenschaften* in sich trägt: Er hat das Potenzial für eigennütziges und idealistisches Handeln, *gute und böse* Verhaltensweisen sowie Kurz- und Lang-

---

23 Vgl. L. Holstein: *Nachhaltigkeit und neoklassische Ökonomik – Der homo oeconomicus und die Begründung intergenerationaler Gerechtigkeit*, Marburg 2003, S. 138; Buscher: *Wirtschaft heute*, S. 16.

24 R. H. Thaler/C. R. Sunstein: *Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt*, 3. Aufl. Berlin 2013, S. 16.

25 Vgl. H. Rogall: *Neue Umweltökonomie – Ökologische Ökonomie*, Opladen 2002, S. 115.

fristorientierung. Sein Potenzial zum kooperativen und uneigennütigen Handeln hat unterschiedliche *Quellen*:

- (1) **Empathie**: Menschen können sich in andere Wesen hineinversetzen, Schmerz, Trauer, Angst können sie mitempfinden, obgleich sie hiervon gar nicht direkt betroffen sind. Diese Fähigkeit, die auch in der Gehirnforschung nachgewiesen wurde, ermöglicht dem Menschen, effizienter zu lernen, aber auch Mitleid zu empfinden und etwas für andere (idealistisch) tun zu wollen. Schon *Adam Smith* hatte – heute in den Standardlehrbüchern nicht mehr erwähnt – die Position vertreten, dass der Mensch prinzipiell Anlagen hat, mit anderen Menschen Mitleid und Mitgefühl zu empfinden, und dass diese Anlagen sich zu einer Liebe zur Menschheit umbilden können. Von Natur aus ist jeder Mensch nach *Smith* mit einem elementaren Gerechtigkeitsempfinden jenseits privater Nutzenkalküle ausgestattet. Dieser Position folgen wir, denn auch wir nehmen an, dass Menschen das Potenzial besitzen, Anforderungen an moralisches Handeln anzuerkennen.
- (2) **Überlegenheit kooperativen Handelns**: Nach *Klaus Meyer-Abich* kann der Mensch nur in Gruppen überleben. Als Einzelegoist wäre er ausgestorben.<sup>26</sup> *Neumann, Schaper* stimmen dem zu, wenn sie betonen, dass kooperatives Verhalten auf lange Sicht auch in Massengesellschaften der reinen Ellbogenmentalität überlegen ist.<sup>27</sup> Aus der Erkenntnis, dass sie auf Bestätigung und Hilfe anderer Menschen angewiesen sind, können viele Menschen Entscheidungen auch unter langfristigen Zielen treffen. Daher werden viele – wenn es ihnen selbst gut geht – versuchen, einen Beitrag zu leisten, dass es (in Maßen) auch ihren Mitmenschen gut geht. Sie hoffen dabei, dass es hierdurch zu größeren materiellen und immateriellen Gegenleistungen und Synergieeffekten kommt. Etwas provokant könnte formuliert werden: In dem *evolutionären Prozess der Menschwerdung ist der homo oeconomicus ausgestorben*, während der *homo cooperativus* sich fortpflanzen konnte. Als anschauliches Beispiel für die Überlegenheit kooperativen Handelns und Empathie kann eine Horde von rein eigennützig den-

---

26 Vgl. K. Meyer-Abich: Vortrag vor dem Renner Institut, gesehen in: Grundzüge einer Umweltethik – warum wir sie brauchen, in: *Umwelt und Ethik*, Stuttgart 1985.

27 Vgl. L. Neumann u.a.: *Die Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland* (5. Aufl., Lizenzausgabe für die Bundeszentrale für politische Bildung), Bonn 2008, S. 163.

kenden Menschen angesehen werden, bei der sich die stärksten und schnellsten Mitglieder der steinzeitlichen Horde bei Angriffen (Kriegen, wilde Tiere) erfolgreich retteten, während die langsameren getötet wurden (z.B. Frauen mit ihren Kleinkindern). Der potenziell kooperativ denkende Mensch war in dieser gleichen Situation unter bestimmten Bedingungen (z.B. Chance auf Erfolg) bereit, gemeinsam die Gefahr abzuwehren (im Unterricht verwenden wir das Bild vom Säbelzahn tiger, der allerdings in der Steinzeit längst ausgestorben war). Offensichtlich waren also potenziell kooperativ handelnde Menschengruppen überlebensfähiger als kurzfristig eigennutzhandelnde. Diese Fähigkeit zum kooperativen Handeln beruht auf der Erfahrung der Menschen, dass sie am glücklichsten und sichersten in Gruppen leben (hieraus kann sich auch gruppenegoistisches Verhalten entwickeln, das eigennützig ist). Zahllose *Beispiele* in der menschlichen Geschichte beweisen die Überlegenheit des kooperativen Handelns. Um die Effizienzgewinne kooperativen Verhaltens zu sichern, haben ökonomisch erfolgreiche Gesellschaften immer wieder gesellschaftliche Institutionen entwickelt (Normen, Werte), die dafür sorgen, dass sich Wirtschaftsakteure nicht rein zweckrational verhalten, sondern kooperativ und vertrauensvoll. Hierzu gehören informelle Institutionen wie der common sense oder formelle Institutionen wie Gesetze. Die informellen Institutionen fordern von den Teilnehmern eine Art Selbstbindung in die wechselseitige Einhaltung von Absprachen und Normen (*Treu und Glaube*). Zum Beispiel versuchen kooperativ handelnde Wirtschaftsakteure nicht, den Verhandlungspartner zu einseitig positiven Leistungen zu veranlassen oder selber im Nachhinein Leistungen zu verweigern (obgleich das oft zweckrational wäre). Diese Gesellschaften unterstützen kooperatives Verhalten durch soziale und/oder staatliche Kontrolle und Sanktionen. In der Mehrzahl der Fälle ist dies aber nicht nötig. In ökonomisch weniger erfolgreichen Gesellschaften funktioniert diese kooperative Selbstbindung nicht, so dass erhebliche Transaktionskosten für Kontrolle (Rechtsanwälte), Herstellung einer Mindestsicherheit (Polizei) und Sanktionen (Gerichte, Gefängnisse) aufgewendet werden müssen.

Wir gehen im Weiteren davon aus, dass sich in der Evolution ein Menschentyp herausgebildet hat, der heterogen veranlagt ist; er hat das *Potenzial* (nicht mehr, aber auch nicht weniger), seinen Eigennutz zu zügeln und sich kooperativ und idealistisch zu verhalten, aber auch eigennützig und

grausam. Das heißt, der Mensch trägt einen Mix von Verhaltensweisen in sich, der sich in der Evolution als überlegen herauskristallisiert hat. Im Kern des neuen Menschenbildes vom *homo heterogenus* stehen aus unserer Sicht die folgenden *Charakteristika*:

- (1) **Heterogene Eigenschaften:** Der homo heterogenus ist von seinem Wesen her ein Geschöpf, bei dem der Eigennutz (und ethisch verwerfliche Eigenschaften) eine wichtige Rolle spielt. Der Mensch ist aber auch fähig zu Hilfsbereitschaft, Mitleid, Liebe, Kooperation, Fairness und reziprokem Verhalten, Verantwortungsübernahme usw.<sup>28</sup> Jonas hat dieses doppelte Wesen des Menschen wie folgt formuliert, von Scherhorn später ergänzt:

Man muss „(...) sich damit abfinden, dass es eine eindeutige ‚Natur‘ des Menschen nicht gibt; dass er zum Beispiel von Natur (an sich) weder gut noch schlecht ist; er hat die Fähigkeit zum Gut- oder Schlechtsein, ja, zum einen mit dem anderen (...). Wenn es einen universellen Wesenszug gibt, ist er vielleicht das Streben nach Glück und Gerechtigkeit“.<sup>29</sup>

Der ganze Mensch hat seine Schwächen und Stärken, ist keine Idealfigur, aber auch nicht einseitig auf Erwerb fixiert, sondern hat Sinn für Geselligkeit, Spiel und Muße; der ganze Mensch ist nicht einseitig auf seinen eigenen Vorteil und die Durchsetzung seiner Vorstellungen aus, sondern hat ein Gefühl für die Bedürfnisse und Probleme anderer Menschen; der ganze Mensch hält sich nicht für autark, sondern ist auf andere bezogen und genießt die Zusammenarbeit und die Kommunikation mit anderen (...).<sup>30</sup>

- (2) **Vielfältige Faktoren bestimmen das Verhalten:** Die Menschen treffen ihre Entscheidungen (z.B. ihr Konsumentenverhalten) aufgrund verschiedener, oft auch widersprüchlicher, Einflussfaktoren. Hierzu gehören:<sup>31</sup>

- (a) **Ökonomisch/rationale Faktoren** (Einkommen, Preise der Produkte): Die ökonomisch-rationale Einflussfaktoren werden in der Mikroökonomie ausreichend behandelt, daher wollen wir uns hier nicht mit ihnen beschäftigen.

---

28 Vgl. R. Wilkinson/K. Pickett: *Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind*, Berlin 2009, S. 226.

29 H. Jonas: *Das Prinzip Verantwortung*, Frankfurt a.M. 1979, S. 146.

30 G. Scherhorn: Arbeit-Teilung und Verteilung, in: H. Nutzinger: *Geteilte Arbeit und ganzer Mensch*, Frankfurt am Main 2000, S. 227.

31 Vgl. Rogall: *Volkswirtschaftslehre für Sozialwissenschaftler*, S. 173ff.

(b) *Umwelt- und sozial-kulturelle Einflüsse*: Menschen sind soziale Lebewesen. Daher fällen sie die Entscheidung, mit welchen Gütern sie ihre Bedürfnisse befriedigen wollen, oft nicht alleine, sondern im Kontext mit ihrer menschlichen Umgebung. Ihre Lebensstile werden von zahlreichen Bestimmungsfaktoren gelenkt. Erstaunlicherweise beschäftigen sich Ökonomen mit diesen Bestimmungsfaktoren relativ selten, obgleich sie doch eine bedeutende Rolle für die Nachfrage spielen. Zu den sozial-kulturellen Einflussfaktoren zählen u.a.: Schichtzugehörigkeit, soziale und kulturelle Umwelt, Alter, Werbung und Image der Produkte oder auch Verbraucherinformationen.

(c) *Psychologische Faktoren*: Mindestens ebenso wichtig wie die bereits beschriebenen Faktoren ist der Einfluss diverser „innerer“ Faktoren, die wir als psychologische Faktoren zusammengefasst haben. Hierzu zählen u.a. vererbte und natürliche Anlagen (Triebe, Hormone, emotionale Dispositionen, Erwartungen, Hoffnungen, Ängste, Wünsche auf Image- und Ansehenssteigerung, Bequemlichkeit, Markentreue).

(d) *Idealistische Ziele*: Für viele Menschen (nicht alle) spielen bei Nachfrageentscheidungen auch idealistische Erwägungen (altruistische Motive) eine Rolle. Eine derartige Konsumentenentscheidung kann sich aus ganz unterschiedlichen Quellen speisen: Empathie mit Menschen und Tieren, Umwelt- und Naturschutz oder Interessen künftiger Generationen.

Die **sozial-ökonomischen Faktoren** erklären, warum Menschen die natürlichen Ressourcen (ihre Lebensgrundlagen) systematisch übernutzen und damit zerstören: Das wirtschaftliche Verhalten von Menschen wird stark von ihnen beeinflusst. Zu den wichtigsten Faktoren gehören: Externe Effekte, Öffentliche-Güter-Problematik, Gefangenendilemma, Diskontierung.<sup>32</sup>

- (3) *Menschen entscheiden reziprok*: Menschen sind von Natur aus kooperationsbereit, schlagen aber auch zurück, wenn das Vertrauen missbraucht wird.<sup>33</sup>
- (4) *Entwicklung von Kooperations- und Verantwortungskompetenz*: Der homo heterogenus ist unter bestimmten Bedingungen (z.B. Zunahme von Gefahren, Bewusstseins- und Gruppenprozessen) in der

---

32 Vgl. H. Rogall: *Nachhaltige Ökonomie*, 2. überarb. und stark erweiterte Aufl. Marburg 2012, s. Kap. 2.

33 Vgl. Falk: *Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans*, S. 4.

Lage, seine Kooperations- und Verantwortungskompetenz weiterzuentwickeln und sogar uneigennützig für die Gemeinschaft (idealistisch) zu handeln. Weil die Fähigkeit zur gezielten Kooperation ihn gegenüber allen anderen Lebewesen überlegen macht und Menschen durch Zusammenschlüsse das erreichen, was sie alleine nie vermocht hätten, halten wir die Kooperationsfähigkeit für das wichtigste seiner Charakteristika und sprechen daher auch vom *homo cooperativus* als Synonym.

- (5) **Manipulierbarkeit, Grausamkeit und irrationale Risikobereitschaft:** Da der Mensch ein soziales Lebewesen ist, das die Bestätigung und Aufmerksamkeit von anderen Menschen braucht, kann er auch manipuliert und von den sozial-ökonomischen Faktoren beeinflusst werden (da er z.B. anderen gefallen möchte, lässt er sich von Werbung und Modetrends beeinflussen). Das heißt im Extremfall auch, dass ihn kulturelle Entwicklungen („öffentliche Meinung“) und Ideologien zu unmenschlichen Handlungen verleiten können, denken wir nur an die Gulags in der Sowjetunion oder die Vernichtungslager der Nazis. Darüber hinaus gehen viele Menschen irrationale Risiken ein, die über ihre Möglichkeiten gehen (Glücksspiel, Investition in Finanzanlagen mittels Krediten, die bei Fehlspekulation nicht bedient werden können). Auch sind sie verführbar von der Aussicht auf sofortigen Genuss.<sup>34</sup>

Die Anerkennung des neuen Menschenbildes vom *homo heterogenus* hat weitreichende Konsequenzen. Wenn der Mensch heterogen veranlagt ist, existieren in der Ökonomie keine *Naturgesetze* mehr, sondern nur Zusammenhänge, die oft oder meistens, aber nie immer erfolgen.

#### *Konsequenzen des neuen Menschenbildes für die Ökonomie*

Wenn der Mensch also in seinen Entscheidungen von verschiedenen Faktoren beeinflusst wird, können seine Entscheidungen nicht durch die gängigen Modelle der Volkswirtschaftslehre erklärt werden. Eine Tatsache, die in der letzten globalen Finanz- und Wirtschaftskrise wieder eindringlich bestätigt wurde. Traditionelle Ökonomen erschauern vor diesem Gedanken. Nicht nur, dass sie vieles, was sie gelernt haben, vergessen kön-

---

34 Heuser: *Ökonomie des Glücks*, S. 57.

nen (schlimm genug für die Mehrzahl), sondern die Lehre der wirtschaftlichen Handlungen von Menschen (Ökonomie) versinkt aus ihrer Sicht im Chaos. Dabei übersehen sie, dass Modelle der berechenbaren Abläufe des 19. Jahrhunderts in fast allen Sozialwissenschaften und manchen Naturwissenschaften längst überholt sind. Auch ein Physiker muss sich seit der Entwicklung der Quantenphysik damit abfinden, dass die kleinsten Teilchen des Universums nicht eindeutig Energie oder Materie sind, sondern in ihren Zuständen wechseln können. Eine Tatsache, die bei Menschen natürlich ungleich öfter vorkommt, was für jeden Psychologen, Politikwissenschaftler, Soziologen und Betriebswirt selbstverständlich ist. Insofern könnte eine Erweiterung des Volkswirtschaftlichen Modells zugleich einen **Brückenschlag zur Betriebswirtschaftslehre** darstellen.

Daraus folgt aber noch eine andere Konsequenz: Nach der neoklassischen Theorie kann der Konsument souverän entscheiden, welche Produkte er erwerben will (*Kunde ist König*). Wie unsere Erläuterungen gezeigt haben, ist diese Vorstellung realitätsfern. Vielmehr ist jeder Konsument laufend einer Vielzahl von Einflüssen ausgesetzt. Darüber hinaus zeigt das neue Menschenbild, dass Marktprozesse bei sehr vielen Gütern nicht zu einer optimalen Allokation und Verteilung führen können (z.B. natürliche Ressourcen, meritorische Güter). Demokratien benötigen vielmehr **sozial-ökologische Leitplanken**, wenn sie ihrem gesellschaftlichen Zielsystem näher kommen wollen.

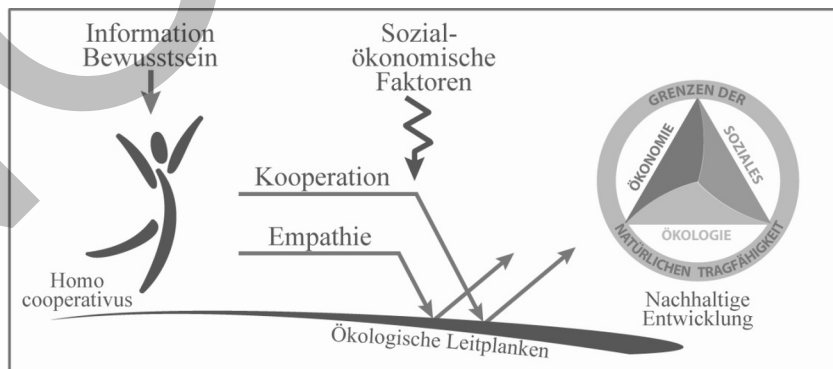


Abbildung 1: Warum der homo cooperativus Leitplanken benötigt

### Fazit

Das Menschenbild vom homo oeconomicus kann nur für abstrakte Modelle, nicht aber für die Erklärung menschlicher Verhaltensweisen verwendet werden (der eigentlichen Aufgabe der Wirtschaftswissenschaften). Wissenschaftlich belegt ist, dass Menschen heterogen veranlagt sind und auch ein Potential für kooperative Verhaltensformen in sich tragen, die sich in der Geschichte oft erfolgreicher herausgestellt haben. Wir empfehlen daher das Menschenbild vom homo oeconomicus insbesondere in der Ausbildung und Forschung nicht mehr zu verwenden, sondern auf Grundlage des Menschenbildes vom homo cooperativus/heterogenus die wirtschaftswissenschaftlichen Modelle zu erweitern. Hierbei kann die VWL auf zahlreiche Erkenntnisse verwandter Disziplinen wie der BWL (insbes. des Marketings) oder der Psychologie zurückgreifen.

### Literaturverzeichnis

- Becker, J.: Die Entscheidungsanomalien des homo oeconomicus, in: F. U. Beckenbach et al. (Hrsg.): *Psychologie und Umweltökonomik. Jahrbuch Ökologische Ökonomik*, Bd. 3, Marburg 2003, S. 41-83.
- Brennan, G.: homo economicus and homo politicus: an introduction, in: *Public Choice* (December 2008), S. 429-438.
- Buscher, H. u.a.: *Wirtschaft heute*, Bonn 2009 (= Sonderausgabe der Bundeszentrale für politische Bildung).
- Dahrendorf, R.: *Homo Sociologicus*, London 1986.
- Dixit, K./Nalebuff, B.: *Spieltheorie für Einsteiger*, Tübingen 1997.
- Donges, J./Freytag, A.: *Allgemeine Wirtschaftspolitik*, Stuttgart 2009.
- Faber, M./Manstetten, R./Petersen, T.: Homo politicus und homo oeconomicus – Political Economy, Constitutional Interest and Ecological Interest, *Kylos*, 50 (1997), S. 457.
- Falk, A.: Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik (2003/04)*, S. 141-172.
- Fischer, M.: Auf höchstem Niveau, in: *Wirtschaftswoche* v. 31.3.2005, S. 15-19.
- Heuser, U. J.: Ökonomie des Glücks, in: FES (Hrsg.): *Neue Gesellschaft, Frankfurter Hefte* (2010), H. 11.
- Holstein, L.: *Nachhaltigkeit und neoklassische Ökonomik – Der homo oeconomicus und die Begründung intergenerationeller Gerechtigkeit*, Marburg 2003.
- Jonas, H.: *Das Prinzip Verantwortung*, Frankfurt a.M. 1979.



- Kahneman, D.: Fairness as a Constraint to Profit Seeking: entitlements in the Market, in: *American Economic Review*, 76 (1986).
- Kirchgässner, G.: *homo oeconomicus*, New York 2008.
- Kneidinger, B.: *Geopolitische Identitätskonstruktionen in der Netzwerkgesellschaft*, Wiesbaden 2013.
- Meffert, H. u.a.: *Marketing*, 11. Aufl. Wiesbaden 2012.
- Meinberg, E.: *Homo Oecologicus im Zeichen der ökologischen Krise*, Darmstadt 1995.
- Meyer-Abich, K.: Vortrag vor dem Renner Institut, gesehen in: Grundzüge einer Umweltethik – warum wir sie brauchen, in: *Umwelt und Ethik*, Stuttgart 1985.
- Neumann, L. u.a.: *Die Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland* (5. Aufl., Lizenzausgabe für die Bundeszentrale für politische Bildung), Bonn 2008.
- Oeckenfels, A.: Auf höchstem Niveau, in: *Wirtschaftswoche*, 31.3.2005, S. 19.
- Priddat, B. P./Kabalek, A.: Wozu Neuroökonomie?, in: *Wirtschaftsdienst*, 88 (2008), H. 2, S. 138-144.
- Rogall, H.: *Neue Umweltökonomie – Ökologische Ökonomie*, Opladen 2002.
- : *Nachhaltige Ökonomie*, 2. überarb. und stark erweiterte Aufl. Marburg 2012.
- : *Volkswirtschaftslehre für Sozialwissenschaftler*, 2. Aufl. Wiesbaden 2013.
- Ruckriegel, K.: Behavioral Economics – Erkenntnisse und Konsequenzen, in: *WISU: Das Wirtschaftsstudium* (2011), H. 6.
- Schäfer, H./Ott, C.: *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, 5. Aufl. Berlin 2012.
- Scherhorn, G.: Arbeit-Teilung und Verteilung, in: H. Nutzinger: *Geteilte Arbeit und ganzer Mensch*, Frankfurt am Main 2000.
- Selten, R.: In Search for a Better Understanding of Economic Behaviour, in: A. Hertje (Hrsg.): *Makers of modern Economics*, New York 1993, S. 115-139.
- Siebenhüner, B.: Homo sustinens als Menschenbild für eine nachhaltige Ökonomie, in: *Sowi-Onlinejournal*, 1 (2000), S. 13.
- : *Homo sustinens – auf dem Weg zu einem Menschenbild der Nachhaltigkeit*, Marburg 2001.
- : Homo sustinens – von Theorie und Praxis, in: G. Altner u.a. (Hrsg): *Jahrbuch Ökologie 2005*, München 2005.
- Smith, A. *Theorie der ethischen Gefühle* (1790), Hamburg 2010.
- Stiglitz, J.: *Im freien Fall*, München 2011; *Original: Freefall, America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, New York 2010.
- Thaler, R. H./Sunstein, C. R.: *Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt*, 3. Aufl. Berlin 2013.
- Wilkinson, R./Pickett, K.: *Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind*, Berlin 2009.

NOMOS