



Der Homo Oeconomicus

Ein ökonomisches Erklärungskonzept über
individuelles Verhalten in Knappheits-
situationen



Begriffserklärungen

Ökonomik (Methodik)

Der Versuch, menschliches Verhalten durch die Annahme zu erklären, dass sich Individuen rational verhalten; dass sie ihr Handeln dadurch bestimmen, aus einer zur Verfügung stehenden Alternativenauswahl eine vernunftgeleitete Auswahl zu treffen.

Ziel der Ökonomik

Wertfreie Erklärung menschlichen Entscheidens und Handelns (Verhaltens); Aussagen sind unabhängig von Werturteilen und müssen dies sein, da Wertaussagen wissenschaftlich nicht begründet werden können (vgl. Max Weber).

Interesse der Ökonomik

Die Ökonomik interessiert sich zunächst nicht für die allgemeinen Prozesse und Hintergründe menschlichen Verhaltens, sondern für deren Resultate im Kontext wirtschaftlichen Handelns.



Ökonomie (Gegenstandsbereich)

Sozialwissenschaft über Marktbeziehungen bzw. über die Interaktion von Menschen in wirtschaftlichen Kontexten.

Handeln

Tun, gewollt Unterlassen und Dulden.

Interaktion

Wechselwirkung in Form eines Tausches. Angestrebt wird die gegenseitige Vorteilhaftigkeit des Ergebnisses.

Verhaltensmodell

Untersucht wird das typische Verhalten von Individuen; nicht das eines Einzelnen (-> homo oeconomicus als heuristische Fiktion).

Insofern ist die Modellerklärung über das Verhalten des Individuums auch die Erklärung von Aggregaten (viele Individuen).



Zuordnung modelltheoretischer Erörterungen

Erklärungskonzept „homo oeconomicus“

Der homo oeconomicus ist ein aus einer Gedankenretorte entstandenes Modell, das die Entscheidungsfindung und das Handeln von Menschen, die sich in Mangelsituationen befinden und diese überwinden wollen, grundsätzlich zu erklären versucht.



1. Modellbetrachtung: Der homo oeconomicus

... bezeichnet den Nutzenmaximierer, der rational im Bezug auf seine eigene Zielfunktion handelt.

Die diesem Modell zugrunde liegenden Annahmen basieren auf beobachteten menschlichen Eigenschaften, bilden aber keineswegs alle Eigenschaften in vollem Umfang ab.

Deswegen ist der homo oeconomicus (lediglich) ein Erklärungskonzept aggregierten menschlichen Verhaltens; also eine methodologische Funktion der Wirtschaftswissenschaften. Mit dieser „heuristischen Fiktion“ werden gesellschaftliche Makrophänomene erklärt und nicht einzelnes individuelles Verhalten.

Die Grenzen dieses Konstruktes liegen dort, wo es makroökonomische Phänomene nicht (hinreichend) erklärt oder wenn mittels alternativer Modelle mehr Phänomene erklärt werden können.



Grundlagen-Wissen: **Homo Oeconomicus**

A. Eigenschaften des homo oeconomicus

(Fiktiver) Akteur, der

- **eigeninteressiert** und
- **rational** handelt,
- seinen **eigenen Nutzen** maximiert,
- auf **Restriktionen** reagiert,
- feststehende **Präferenzen** hat und
- über **(vollständige) Information** verfügt.



A1. Verfolgt Eigeninteresse

Kirchgässner (1991: S. 16) spricht vom **Eigennutzaxiom** des ökonomischen Verhaltensmodells:

„Das Individuum handelt (nur) entsprechend seinen eigenen Interessen und Präferenzen“.

Der methodologische Individualismus unterstellt daher, dass das zusammengekommene Verhalten der Individuen (aggregiertes Verhalten von Individuen) soziales Handeln ergibt.



A2. Handelt rational

Im Sinne der ökonomischen Verhaltenstheorie stellt die Eigenschaft der Rationalität auf eine deskriptive Feststellung ab, nicht auf eine normative Forderung; unabhängig davon, ob sie gewünscht ist oder nicht.

Aus Sicht der Ökonomik handelt ein Akteur dann rational, wenn er nach dem ökonomischen Prinzip handelt.

Rationales Verhalten wird durch Knappheiten (an Ressourcen) verursacht.

Generell wird unterschieden (vgl. Tietzel 1981: 121f) zwischen der **formalen** und der **substantiellen Rationalität** . Der homo oeconomicus erfüllt immer beide Eigenschaften.



Die **formale Rationalität**

bezieht sich auf die Art und Weise, mit der ein Akteur Entscheidungen trifft.

Eine Entscheidung und die daraus folgende Handlung sind dann rational, wenn der Akteur sie systematisch aus den ihm zur Verfügung stehenden und bekannten Handlungsalternativen ausgewählt hat.

„Gerade mit Rekurs auf das zugrunde gelegte Wertesystem kann aber fast jedes Handeln als rational (und eigen-nützig) angesehen werden. Denn ein Handeln gegen das verinnerlichte Wertesystem (Über-Ich) verursacht psychische Kosten (schlechtes Gewissen), die höher sein können, als die beobachtbaren ‚realen‘ Kosten einer Handlung oder einer unterlassenen Handlung“ (Franz 2004:5). Insofern ist das Handeln des Homo Oeconomicus nicht nur formal, sondern auch substantiell rational (vgl. a.a.O.: 6).

Die **substanzielle Rationalität**

richtet die formale Rationalität auf ein inhaltlich bestimmtes Ziel oder Zielebündel: die Nutzenmaximierung (Tietzel 1981: 122).

Die Fähigkeit des Menschen sich bewusst Ziele zu setzen und das eigene Handeln danach auszurichten, ist für die Erklärung menschlichen Verhaltens zentral (Suchanek 1994: 85ff).



A3. Verfolgt Nutzenmaximierung

In der Wirtschaftstheorie wird in der Regel die Gewinnmaximierung (oder der des Konsums) als oberster „Nutzen“ und damit als oberstes bzw. finales Ziel eingesetzt.

Der Akteur verhält sich rational, wenn er seine Nutzenfunktion unter den gegebenen Restriktionen maximiert. Er holt dann über den Einsatz gegebener Ressourcen den maximalen Zielwert heraus oder erreicht ein gegebenes Ziel mit einem Minimum an eingesetzten Ressourcen.

Die Annahme der Nutzenmaximierung sollte jedoch nicht nur egoistisch gedeutet werden. Der Homo Oeconomicus begegnet seinen Mitmenschen „neutral“; es bedeutet ihm zunächst nichts, ob es den Mitmenschen gut geht oder schlecht.. Kirchgässner nennt dies eine „gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit“ (1991: 47).

Das Eigeninteresse wird durch gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit bestimmt (John Rawls 1971)

Kooperieren die Akteure jedoch miteinander, schwächt sich das Desinteresse verständlicherweise ab – aus Eigen-
nutz. Vordergründig uneigennütziges Handeln, Altruismus, folgt demnach der Logik kooperativer Spiele (vgl. Franz 2004: 7) und dem Prinzip des so genannten reziproken Altruismus.



A4. Reagiert auf Umweltbedingungen

Die Umwelt stellt ein Restriktionenbündel dar und ermöglicht bzw. begrenzt gleichzeitig den Handlungsspielraum von Akteuren.

Änderungen des Verhaltens des Homo Oeconomicus werden auf strukturelle, äußere Bedingungen zurückgeführt (vgl. Kirchgässner 1991: 27).

„Innerhalb des Handlungsraumes liegen die einzelnen Handlungsmöglichkeiten, die dem Akteur zur Verfügung stehen und zwischen denen er auswählen muss/ kann. Dieser Fokus auf die Restriktionen verhindert, dass jede beliebige Verhaltensänderung der Akteure auf Veränderungen der Präferenzen zurückgeführt wird, was eine weitere theoretische Beliebigkeit erzeugen würde“ (Franz 2004: 7).

Der Vorwurf, diese Modellannahme folge dem vereinfachten behavioristischen Stimulus-Response-Modell, greift nicht, da die Intentionalität des Handelns vorausgesetzt wird. Der Homo Oeconomicus hat ein Ziel und handelt, um es zu erreichen, in der sich ändernden Umwelt (Kirchgässner 1991: 36 f.).



A5. Hat feststehende Präferenzen

Die Nutzenfunktion und damit die Präferenzen des Homo Oeconomicus werden als stabil angenommen.

Von individuellen (Charakter-) Änderungen wird i.d.R. abstrahiert, auch, weil sie relativ schwer erfassbar sind.

Gesamtwirtschaftlich können sich die Präferenzen durch eine Veränderung der Bevölkerungsstruktur mit jeweils gegebenen Präferenzen einer bzw. in einer Gruppe ändern.

„Interpersonell werden dem ökonomischen Verhaltensmodell zu Folge in einer Gruppe bzw. Gemeinschaft (wie bspw. in einer Geld- und Währungsgemeinschaft) oder einem Sektor die Präferenzen also als „identisch“ angenommen. Von eventuell beobachtbaren Präferenzänderungen wird abstrahiert bzw. sie werden mit Strukturveränderungen oder den Änderungen der Restriktionen erklärt“ (Franz 2004: 8).



A6. Verfügt über vollständige Informationen

Das Modell unterstellt, dass restriktionenbedingte Verhaltensänderungen ohne Transaktions- und Informationskosten stattfinden.

Der homo oeconomicus ist vollständig über seine Handlungsalternativen informiert.

„Die Annahme der vollständigen, (mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichteten) Information ergibt sich zum einen aus der Rationalitätsannahme. Rationalität erfordert vom Akteur Kenntnis und Abschätzbarkeit (bis hin zur Voraussicht) der möglichen Konsequenzen, die sich bei jeder Wahl ergeben werden. Die Auswahl der besten Handlungsalternative im Bezug auf seine Zielfunktion kann nur dann getroffen werden. Zum anderen ist die Annahme der vollständigen Information offensichtlich eine abstrahierende Hilfs-Annahme der volkswirtschaftlichen Methodik, um wirtschaftliche Prozesse zu analysieren“ (Franz 2004: 9).



2. Verhalten aus Sicht des methodologischen Individualismus

- nur Individuen können handeln
- das Handeln orientiert sich an individuellen Präferenzen
- Verhaltensänderungen sind Reaktionen auf Veränderungen der Kontextbedingungen (Restriktionen)
- Individuen handeln in Gruppen anders, als wenn sie allein agieren
- auch das Verhalten von Aggregaten kann durch Individualverhalten erklärt und begründet werden

Annahme: Kollektive Entscheidungen ergeben sich aus der Aggregation individueller Entscheidungen und nicht aus dem eigenständigen Handeln von Kollektiven oder Aggregaten.



3. Die Rolle von Regeln auf die Verhaltensausrichtung

1. Interne Regeln (kontingente Regeln)
 - > keine absolute Gültigkeit bzw. Befolgung
2. Externe Regeln (Institutionen)
 - Rechtsvorschriften -> Sanktionierung
 - moralische Regeln der Gesellschaft -> Reputation
 - > Bestandteil der Handlungsrestriktionen
 - > keine absolute Gültigkeit bzw. Befolgung

Menschen handeln strategisch!



4. Die Rolle von Präferenzen auf die Verhaltensausrichtung

1. Präferenzen bilden sich im Sozialisationsprozess
2. Präferenzen sind nicht zwingend konstant, ändern sich aber – im Gegensatz zu den Restriktionen - nur langsam
3. Präferenzen sind weniger zu beeinflussen als Restriktionen
4. Gesellschaftspräferenzen können als Metapräferenzen eines Individuums aufgefasst werden



5. Die Rolle des Eigennutzens auf die Verhaltensausrichtung

1. Eigennutzverfolgung ist das Grundprinzip der ökonomischen Handelns (Wettbewerb; vgl. Milton Friedman, 1953)
2. Eigennutzverfolgung schafft gesellschaftliche Vorteile (unsichtbare Hand, vgl. Adam Smith, 1776)
3. Individuen verhalten sich gelegentlich altruistisch (reziproker Altruismus); in der Regel aber opportunistisch
4. Die konkrete Handlungsmotivation ist für das gesellschaftliche Ergebnis aus dem Handeln wenig relevant



6. Zusammenfassung wichtiger Model-Fakten

1. Das ökonomische Verhaltensmodell ist ein allgemeines Modell menschlichen Entscheidens und Handelns, das prinzipiell auf alle Lebensbereiche anwendbar ist
2. Das Rationalitätsprinzip ist notwendiger Bestandteil des Modells
3. Die Verfolgung des Eigeninteresses ist ein Erklärungsmuster für Handlungsrichtungen
4. Die Unterstellung von Motiven sagt lediglich aus, dass Menschen Intentionen verfolgen, wenn sie handeln

Zum Vorwurf des ökonomischen Imperialismus

Das Modell des homo oeconomicus wird auf viele Lebensbereiche angewendet und ist bislang das erfolgreichste Erklärungsmuster.



Grundlagen-Wissen: Homo Oeconomicus

7. Literatur

- Wolfgang Bader (1994), Neues Menschenbild für die Ökonomie. Interdisziplinäre Fundierung neuer Menschenbilder aus ökonomischer Sicht, Ludwigsburg/Berlin.
- Michael Baurmann (1996), Kann Homo oeconomicus tugendhaft sein?, in: Homo oeconomicus, Band XIII (1), S. 1-24.
- Gary S. Becker (1993), Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen (US-amerikanische Originalausgabe 1976).
- Merlin Donald (2000), The Central Role of Culture in Cognitive Evolution: A Reflection on the Myth of the "Isolated Mind", in Larry P. Nucci/Geoffrey B. Saxe/Elliot Turiel (Hg.), Culture, Thought and Development, Mahwah/New Jersey, S. 19-38.
- Stefan Franz (2004), Grundlagen des Ökonomischen Ansatzes: Das Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus, Working Paper, Universität Potsdam: www.uni-potsdam.de/u/makrooekonomie/index.htm
- Bruno S. Frey/Wolfgang Stroebe (1980), Ist das Modell des Homo Oeconomicus "unpsychologisch"?, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Band 136/1, S. 82-97.
- Wilfried Fuhrmann (2002), Geld, Markt und Moral, in: Akademie, Zeitschrift für Führungskräfte in Verwaltung und Wirtschaft, Nr. 2, S. 39-43.
- Philipp Herder-Dorneich/Manfred Groser (1977), Ökonomische Theorie des politischen Wettbewerbs, Göttingen.
- Ronald Inglehart (1998), Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt/New York.
- Gebhard Kirchgässner (1991), Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen.
- Fritz Machlup (1961), Idealtypus, Wirklichkeit und Konstruktion, in: ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XII, S. 21-57.
- Hans Jürgen Schlösser (1992), Das Menschenbild der Ökonomie. Die Problematik von Menschenbildern in den Sozialwissenschaften – Dargestellt am Beispiel des homo oeconomicus in der Konsumtheorie, Köln.
- Hans Joachim Stadermann (1987), Ökonomische Vernunft. Wirtschaftswissenschaftliche Erfahrung und Wirtschaftspolitik in der Geschichte, Tübingen.
- Joachim Starbatty (1999), Das Menschenbild in den Wirtschaftswissenschaften, Tübinger Diskussionsbeiträge 176: <http://www.uni-tuebingen.de/uni/w04/bibliothek/DiskBeitraege/176.pdf> (11.05.2004)
- Andreas Suchanek (1994), Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.
- Manfred Tietzel (1981), Die Rationalitätsannahme in den Wirtschaftswissenschaften, oder: Der homo oeconomicus und seine Verwandten, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 32, S. 115-138.