

Der Homo Oeconomicus - Menschenbilder in Wirtschaft, Politik und Verwaltung

Prof.Dr.Helmut Klages

Homo Oeconomicus - Definition:

Der „homo oeconomicus“ ist der absolut zweckrational handelnde Akteur (Individuum, Gruppe, Organisation, Staat, Staatengemeinschaft)

Zwei Hauptmerkmale „zweckrationalen“ Handelns (und damit des homo oeconomicus):

- Vollkommene *Information* über die Bedingungen, Möglichkeiten und Folgen des Handelns (Besitz und Nutzung)
- Zielsetzung der *Maximierung eigenen Nutzens* bei *Minimierung des Aufwands* (Minimax-Prinzip / Ökonomisches Prinzip)

Frage: Fördert die gesellschaftliche Entwicklung in Deutschland die Ausbreitung des „homo oeconomicus“?

Tendenzen der gesellschaftlichen Entwicklung, die eine bejahende Antwort nahelegen *scheinen*:

- „Rationalisierung“ (Max Weber) = Zweckrationalität wird legitimes Handlungsprinzip
- Säkularisation (zunehmende Kirchenferne)
- Herauslösung der Menschen aus traditionellen Lebenszusammenhängen und Normgefügen
- zunehmender Zwang zu „Eigenverantwortung“
- „Individualistischer“ Wertewandel von Pflicht- und Akzeptanzwerten zu Selbstentfaltungswerten

Angesichts dieser Tendenzen zu fragen:

- „Homo Oeconomicus“ heute in Deutschland der dominante Verhaltenstypus?
- Individuelles / organisiertes menschliches Verhalten mit Hilfe des Modells des zweckrationalen Verhaltens verstehbar, prognostizierbar und steuerbar?
- „Homo oeconomicus“ somit geeignetes Menschenbild für Wirtschaft, Politik und Verwaltung?

Diese Fragen werden heute vielfach bejaht.

Oft hierbei kritische Ober- und Untertöne zu hören:

„Egogesellschaft“, „Raffkegesellschaft“, „Ellenbogengesellschaft“, „Werteverfall“.

Zunehmend jedoch auch verneinende oder einschränkende Antworten!

Zwar gestehen auch viele Ökonomen dem homo oeconomicus (noch) volle Realistik zu (meist sogar ohne kritische Ober- und Untertöne).

Aber:

Ein beträchtlicher Teil der *ökonomischen Nobelpreise*, die in den zurückliegenden Jahren vergeben wurden, beruht auf Beweisen für die Notwendigkeit, das Menschenbild des homo oeconomicus ernsthaft zu überdenken.

Eine erste Einschränkung: Vollkommene Information wird beim Handeln meist weder erreicht noch angestrebt

Herbert A. Simon (Nobelpreis 1978), in seinem Gefolge weitere Forscher wie Daniel Kahnemann (Nobelpreis 2002), Amos Tversky u. Vernon Smith (Nobelpreis 2002):

Vorherrschen von „bounded rationality“ (= eingeschränkte Handlungsrationalität), insb. im Informationsbereich. Zentrale Behauptung: Auch bei wichtigen Entscheidungen werden verfügbare Informationen meist nicht ausgeschöpft.

Beispiele für „bounded rationality“:

- Phänomen der „nervösen Frösche“ bei der Wechselkursentwicklung
- Phänomen des „Fluchs des Gewinners“ (Überschätzung der erwartbaren Erträge bei der Versteigerung von Rechten - UMTS als Beispiel!)
- Vorherrschaft von „Gier“ und „Angst“ an den Aktienbörsen (Bubble 2000-2003 als Beispiel)
- Ebendort: Prognosen von „Analysten“ als „Kontraindikatoren“

Eine zweite, wahrscheinlich noch wichtigere Einschränkung:



Reinhard Selten (Nobelpreis 1994) Ernst Fehr, Tom Tyler, Bruno S.Frey und andere „Verhaltensökonom“:

Empirisch gesehen ist *Maximierung von Eigennutz bei Minimierung eigenen Aufwands* nicht die Regel. Menschen lassen sich bei ihrem Verhalten mehrheitlich (!) von **anderen Motiven** leiten.

Die Wissenschaft muss eine „*psychologische Wende*“ vollziehen, wenn sie das in der Wirklichkeit vorherrschende Verhalten erfassen will!

Belege für das Vorherrschen anderer Motive:

- Ultimatumspiel (E.Fehr): Aufgabe der Teilung von 100 SF mit einem Anderen nach eigenem Ermessen. Vorherrschende Teilung: 50:50!
- Ein weiteres Experiment (E.Fehr): Versuchsteilnehmer konnten Geld in ein Gruppenprojekt investieren u.erhielten für jeden investierten SF 50 Rappen zurück. Wenn die Versuchsteilnehmer davon ausgehen konnten, dass die anderen mitmachen, investierten sie das meiste Geld in die Gruppe, obwohl sie dann selbst weniger Geld hatten!

Frage: Welcher Art sind die „anderen“ Motive, die in solchen Experimenten zur Geltung kommen?

Antwort:

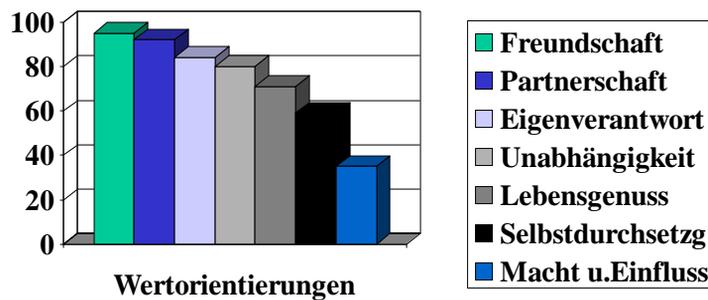
Ausschlaggebende Bedeutung „sozialer“ Motive (Fairness, Kooperation, Gerechtigkeit, Solidarität)

Zusätzliche Beobachtung: Bedeutung von „Reziprozität“: Wenn ein Teil der Versuchsteilnehmer nicht mitmacht, sondern sich als „homo oeconomicus“ verhält, d.h. das Geld behält, zerfällt die Kooperationsbereitschaft - es sei denn, die Abweichler können zur Kooperation veranlasst / gezwungen werden („homo reciprocans“)

Bestätigung dieser Erkenntnisse
durch Ergebnisse der Wertewandels-
forschung:



**Wertorientierungen (Wichtigkeit für die
Lebensgestaltg.) bei Jugendl. im Alter
von 12-25 Jahren (Quelle: 14.Shell-
Jugendstudie "Jugend 2002")**



Interpretation:

Vorherrschende Ausprägung des zunehmenden Individualismus in der Bevölkerung Deutschlands: „*Kooperativer Individualismus*“ (nicht also „egoistischer“, auf Eigennutz des Einzelnen im Sinne des homo oeconomicus aufbauender Individualismus)!

Weitere Bestätigung:

Ergebnisse der Forschungen über ehrenamtliches bürgerschaftliches Engagement

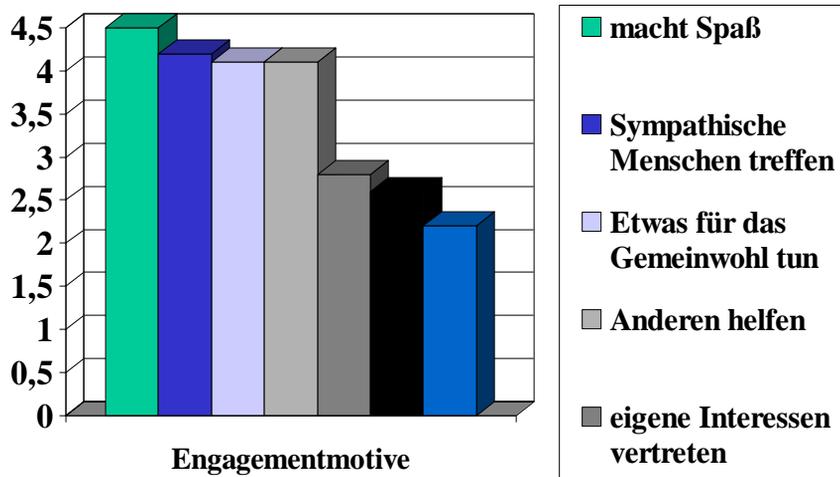


Erste wichtige Information: Die Bereitschaft zum ehrenamtlichen bürgerschaftlichen Engagement hat tendenziell zugenommen (Quelle: Sozioökonom. Panel)

Zweite wichtige Information: Altruistische Motive alter und neuer Art spielen bei der Bereitschaft zum ehrenamtlichen bürgerschaftlichen Engagement eine entscheidende Rolle



Erwartungen Engagierter an die ehrenamtliche Tätigkeit (Quelle: Freiwilligensurvey 1999)



Eine weitere Entdeckung der Verhaltensökonomie (Bruno S.Frey):

Große Bedeutung der „intrinsischen Motivation“.

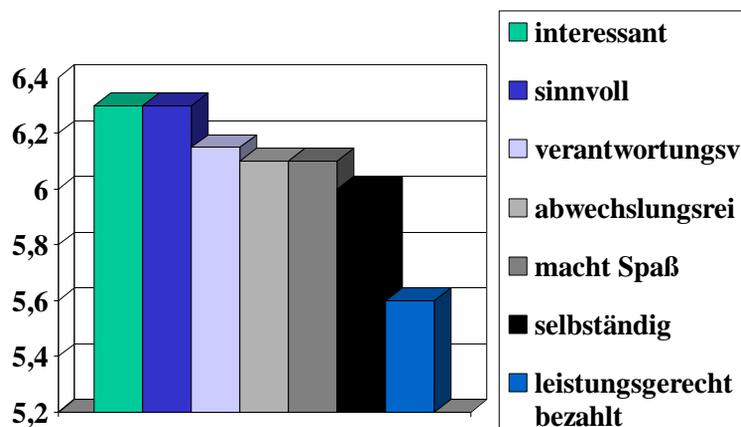
Auch sie sollte es nicht geben, wenn die Menschen nach dem Minimax-Prinzip kalkulierende Eigennutz-Vermehrter wären!

„Intrinsische Motivation“ - Merkmale:

- Tätigkeiten werden nicht primär wegen des von ihnen erwartbaren Ertrags gesucht und aufgenommen (= Motiv des homo oeconomicus)
- Von großem, oft überwiegender Gewichtung vielmehr die Befriedigung, die ihre Ausübung vermittelt
- Dabei spielt eine ausschlaggebende Rolle, eigene Fähigkeiten einbringen und entwickeln zu können (=Befriedigung des Selbstentfaltungsbedürfnisses)



**Wichtigkeit von Tätigkeitsmerkmalen aus
Mitarbeiterperspektive (Ausschnitt aus
Ergebnissen einer Mitarbeiterbefragung in
einer Landesbehörde)**



Zusammenfassung:

Die Bevölkerung Deutschlands lässt sich in wesentlichen Bereichen des Alltagsverhaltens *nicht primär* von Motiven des homo oeconomicus leiten, sondern von anderen Motiven.

Dabei spielen eine besondere Rolle:

- Zukunftsvertrauen/-angst (anstelle vollständiger Information)
- Soziale Motive
- Reziprozität
- intrinsische Motive (Selbstentfaltungsbefürfnis)

Frage: ist der Homo Oeconomicus damit „erledigt“?

Antwort: Das ist nicht der Fall! - Die *Fähigkeit zu rationalem Verhalten* ist eine existenzgewährleistende „Sekundärtugend“ moderner Menschen.

Unter anderem zunehmend wichtig:

- Fähigkeit zur Selbstdisziplin
- Fähigkeit zur rationalen Situationsdiagnose
 - Fähigkeit zur intelligenten Informationsverarbeitung
 - Fähigkeit zur Erkennung und Ergreifung von Chancen und zur Erkennung und Vermeidung von Gefahren

Der entscheidende Punkt jedoch:

Das Modell des Homo Oeconomicus bedarf der *nicht-ökonomischen Erweiterung und Korrektur*.

Insoweit: *Revision* des Menschenbilds!

Es handelt sich dabei um einen entscheidenden *Erfolgsfaktor* der Brauchbarkeit des Menschenbilds für praktische Zwecke von Wirtschaft, Politik und Verwaltung (Analyse / Prognose / Steuerung).

Ziel dabei nicht wissenschaftliche Perfektion, sondern Gewinnung eines *realistischen* Menschenbildes!

Praktische Bedeutung Beispiele):

Erfolg von *Korruptionsbekämpfung* abhängig von der Aufstellung und Durchsetzung moralischer Standards, von codes of conduct. (Bezug: Reziprozitätsmotiv: These: Ausnahmen zerstören die Regel!)

Dies gilt in einem besonderen Maße auch für das *Verhalten der Eliten*. These: Korruptionsskandale wirken demoralisierend/entzivilisierend. „Rationale Egoisten“ in Führungspositionen demotivieren und fördern „Anomie“. In Wirtsch.u.Verw. Weitgehend unbekannt. Grund: Menschenbild d.Homo Oecon.

Praktische Bedeutung Beispiele):

Arbeitsmotivation bei der Mehrzahl der Menschen zumindest latent vorhanden. (vgl. Reinhard Sprenger). Man muss sie allerdings „aktualisieren“ können“.

Dies geschieht am besten durch „*intrinsische*“ *Anreize* (Angebot interessanter, herausfordernder verantwortungsvoller Arbeit, Gewährung von Handlungsspielraum bei klarer Zielvereinbarung, „aktivierender“ Führungsstil).

In Wirtschaft .u. Verwaltung weitgehend unbekannt. Grund: Menschenbild des Homo Oeconomicus!

Praktische Bedeutung (Beispiele):

Monetäre Leistungsanreize wirken oft demotivierend, d.h. leistungsmindernd

- weil sie an der „intrinsischen“ Leistungsmotivation vorbeizielen u. deren Nichtvorhandensein unterstellen
- weil sie Gerechtigkeits-/Reziprozitätsprobleme aufwerfen, die schwer lösbar sind.

In der Praxis von Wirtschaft und Verwaltung weitgehend unbekannt. Grund: Menschenbild des Homo Oeconomicus!

Praktische Bedeutung (Beispiele):

Wunsch nach Arbeitsaufnahme bei der Mehrzahl der Arbeitslosen vorhanden. Grund: Arbeit verleiht sozialen Status, vermittelt - neben dem Einkommen - Selbstbestätigung, sozialen Kontakt, Teilhabe am gesellschaftlichen Geschehen, Betätigung und Entwicklung eigener Fähigkeiten, etc.

Erfolgsentscheidend bei der Arbeitsvermittlung: primär Verfügung über Angebotsmöglichkeiten (nicht über repressives Potenzial - vgl. Hartz-gesetze)

Praktische Bedeutung (Beispiele):

Wunsch nach Familie / nach eigenen Kindern in der Bevölkerung weitestgehend vorhanden.

Aktualisierung bisher nicht gelungen.

Grund: Ausrichtung der Familienpolitik primär am Menschenbild des Homo Oeconomicus (Kindergeld!), das heißt:

Vernachlässigung der im Spiele befindlichen Gesamtkonstellation von Selbstfaltungsmotiven.

Danke!

