

Christian Müller, Frank Trosky und Marion Weber (Hg.)

Ökonomik als allgemeine Theorie menschlichen Verhaltens:
Grundlagen und Anwendungen

Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft

Herausgegeben von

Prof. Dr. Thomas Apolte, Münster
Prof. Dr. Martin Leschke, Bayreuth
Prof. Dr. Albrecht F. Michler, Düsseldorf
Prof. Dr. Christian Müller, Münster
Prof. Dr. Stefan Voigt, Hamburg
Prof. Dr. Dirk Wentzel, Pforzheim

Redaktion: Dr. Hannelore Hamel

Band 94: **Ökonomik als allgemeine Theorie menschlichen
Verhaltens: Grundlagen und Anwendungen**



Lucius & Lucius · Stuttgart · 2012

Ökonomik als allgemeine Theorie menschlichen Verhaltens

Grundlagen und Anwendungen

Herausgegeben von

**Christian Müller, Frank Trosky und
Marion Weber**

Mit Beiträgen von

Hans Albert, Thomas Apolte, Jürgen Backhaus, Marcus Conlé,
Thomas Eger, Ullrich Heilemann, Hartmut Kliemt, Bernd Lahno,
Helmut Leipold, Martin Leschke, Nicole van de Loch,
Christian Müller, Hans Nutzinger, Christian Rüttgers, Thilo Sarrazin,
Dominik Schätzle, Marc Scheufen, Gideon Schingen, Markus Taube,
Theresia Theurl, Andrea Trosky, Frank Trosky, Marion Weber,
Dirk Wentzel, Hans Willgerodt



Lucius & Lucius · Stuttgart · 2012

Anschriften der Herausgeber:

Prof. Dr. Christian Müller
Westfäl. Wilhelms-Universität Münster
Centrum für Interdisziplinäre Wirtschaftsforschung (CIW)
Scharnhorststr. 100
48151 Münster
christian.mueller@wiwi.uni-muenster.de

Dr. Marion Weber
Am Schlachtensee 136
14129 Berlin
kurfuerstin23@gmail.com

Dr. Frank Trosky
Planco Consulting GmbH
Am Waldthausenpark 11
45127 Essen

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

(Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft; Bd. 94)
ISBN 978-3-8282-0559-8

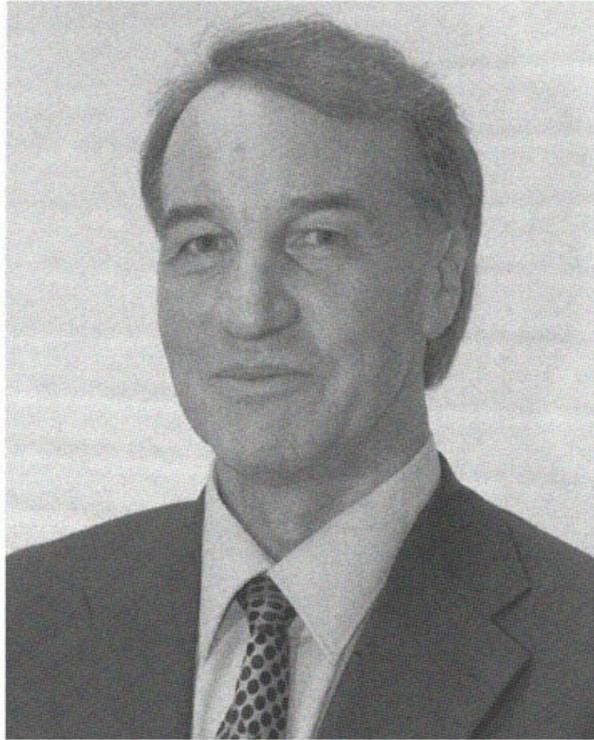
© Lucius & Lucius Verlags-GmbH • Stuttgart • 2012
Gerokstraße 51 • D-70184 Stuttgart

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlaggestaltung: Isabelle Devaux, Stuttgart

Druck und Einband: ROSCH-BUCH Druckerei GmbH, 96110 Scheßlitz
Printed in Germany

ISBN 978-3-8282-0559-8
ISSN 1432-9220



Manfred Tietzel
gewidmet

Vorwort

Den Kern der Ökonomik bildet das Modell des Homo Oeconomicus, das nicht nur in wirtschaftswissenschaftlichen Zusammenhängen, sondern auch in den anderen Sozialwissenschaften zu zahlreichen fruchtbaren Erklärungen realer Probleme beigetragen hat. Von Anbeginn an sah sich der ökonomische Rationalverhaltensansatz jedoch auch ernststen kritischen Einwänden ausgesetzt. Eine besondere Herausforderung für das ökonomische Verhaltensmodell stellten in jüngerer Zeit die empirischen Disziplinen der Behavioral Economics sowie der experimentellen Spieltheorie dar, die eine Vielzahl von „Anomalien“ zu Tage förderten, in denen das tatsächliche Verhalten von Menschen vom theoretisch vorausgesagten wesentlich abweicht. Der vorliegende Band nimmt dies zum Anlass, erneut nach dem Anwendungsbereich und der Reichweite von Rational-Choice-Erklärungen zu fragen.

In einem *ersten* Teil werden methodologische Grundfragen nach den Geltungsbedingungen ökonomischen Denkens und Erklärens beleuchtet. Anwendungen des ökonomischen Ansatzes auf politische Institutionen sind der Gegenstand des *zweiten* Teils. Im Fokus stehen dabei so unterschiedliche Institutionen wie Ratingagenturen und Finanzintermediäre, die Europäische Union oder das Urheberrecht im Zeitalter der modernen Informationsmedien. Im Zentrum des *dritten* Teils steht das Verhältnis von Ökonomik und politischem Prozess. Erörtert werden hierbei u.a. Anwendungen des ökonomischen Ansatzes auf das Zustandekommen revolutionärer Prozesse wie auf das Problem der Staatsverschuldung. Der *vierte* Teil beleuchtet das Verhältnis von Ökonomik und normativen Fragen aus philosophischer Sicht. Hierbei stehen einerseits die utilitaristische Sozialphilosophie im Mittelpunkt, aus welcher sich einst die moderne ökonomische Wohlfahrtstheorie entwickelte, sowie andererseits Ergebnisse der empirischen Glücksforschung, die sich auch als Kritik an der ökonomischen Annahme egoistischer Nutzenmaximierung lesen lassen.

Alle Beteiligten widmen den Band *Manfred Tietzel* zu seinem 65. Geburtstag. Die Herausgeber – allesamt frühere Mitarbeiter und/oder Doktoranden – verdanken ganz wesentlich ihm ihren eigenen Zugang zum Verhaltensmodell der Ökonomik. Noch zu Zeiten, als man damit auch in der eigenen Disziplin auf Unverständnis und müdes Lächeln stieß, beschäftigte sich *Manfred Tietzel* in zahlreichen wegweisenden Publikationen mit unorthodoxen Anwendungen des ökonomischen Ansatzes – von der optimalen Staatsgröße über den Fall der Berliner Mauer, die Bildung von Konventionen oder die Errichtung sozialer Ghettos bis hin zur „Ökonomie der Natur“. Die weitere Entwicklung unserer Wissenschaft hat ihm dabei Recht gegeben.

Dankbar für die fruchtbare Zeit bei und mit ihm an der Universität Duisburg luden die Herausgeber auch Autoren ein, die – im *fünften* Teil dieses Buches – ganz persönlich von ihren Erfahrungen mit *Manfred Tietzel* als Wissenschaftler und Kollegen berichten, der Ökonomik nicht nur als Beruf, sondern immer auch als Berufung verstand.

Die Herausgeber danken der *Marburger Gesellschaft für Ordnungsfragen der Wirtschaft e.V.*, besonders Prof. Dr. *Alfred Schüller* und Prof. Dr. *Dirk Wentzel*, die unser Projekt einer Festgabe für *Manfred Tietzel* durch ihre großzügige Unterstützung erst möglich machten. Wir danken den studentischen Mitarbeiter/innen des Instituts für Ökonomische Bildung der Universität Münster – *Sonja Rinne*, *Lisa Schlesewsky*, *Fabian Schleithoff* und *Mark Uttendorf*

– für die zahllosen Sonderschichten, die sie im Interesse der pünktlichen Fertigstellung unseres Projekts leisteten. Frau Dr. *Hannelore Hamel* danken wir herzlich für die gewohnt gewissenhafte Endredaktion des Buches.

Unser besonderer Dank gilt aber natürlich den Autorinnen und Autoren für ihre Beiträge – und nicht zuletzt für die strikte „Geheimhaltung“ des Projekts bis zur letzten Minute.

Münster, Essen und Berlin, im November 2011

Christian Müller, Frank Trosky und Marion Weber

Inhalt

Teil I: Ökonomisch denken und erklären

<i>Christian Müller</i> Warum Rational Choice?	3
<i>Martin Leschke</i> Zum Modellbild der Ökonomik	21
<i>Ullrich Heilemann</i> Anwendungs-, Geltungs- und Reflexivitätsprobleme von Prognosen – Empirische Befunde und Probleme	39
<i>Hans Albert</i> Macht, Gesetz und Erklärung im ökonomischen Denken	59

Teil II: Ökonomik und Institutionen

<i>Helmut Leipold</i> Zur Interdependenz der ordnungsbedingten Krisenursachen.....	81
<i>Theresia Theurl und Dominik Schätzle</i> Reformvorschläge für Ratingagenturen: Eine Analyse von Anreizen, Interessen und Restriktionen.....	101
<i>Marcus Conlé und Markus Taube</i> Zur institutionellen Fundierung der Finanzintermediation in Chinas Reformära: Der Law, Finance & Growth-Ansatz und Relational Lending Technologies	131
<i>Thomas Eger und Marc Scheufen</i> Das Urheberrecht im Zeitenwandel: Von Gutenberg zum Cyberspace.....	151
<i>Christian Rüttgers und Nicole van de Loch</i> Mit Wettbewerb zu gerechteren Wasserpreisen	181
<i>Dirk Wentzel</i> Bestimmungsgründe für eine optimale Größe der Europäischen Union	195
<i>Hans Willgerodt</i> Mehr Europa?	219

Teil III: Ökonomik und politischer Prozess

<i>Thomas Apolte</i>	
Revolutionen als Kollektivgut	229
<i>Gideon Schingen</i>	
Warum Wähler keine Schulden wollen	243
<i>Jürgen Backhaus</i>	
The Political Economy of Denying Pleasure	257

Teil IV: Ökonomik und Philosophie

<i>Hartmut Kliemt</i>	
Sokrates und das Schwein – Glück und Ökonomik.....	233
<i>Bernd Lahno</i>	
Utilitarismus und Wahrhaftigkeit	273

Teil V: Ökonomik als Beruf und Berufung: Manfred Tietzel als Wissenschaftler und Kollege

<i>Hans Nutzinger</i>	
Ein Rückblick auf 35 Jahre aus naher Ferne – zwischen Duisburg und Kassel	299
<i>Thilo Sarrazin</i>	
Manfred Tietzel zur Vollendung des 65. Lebensjahres	308
<i>Marion Weber</i>	
Die Eleganz des Paradiesvogels.....	313
<i>Frank Trosky und Andrea Trosky</i>	
Der Dummkopfzyklus oder die Qual der Wahl	317
Die Autorinnen und Autoren	327

Teil I:
Ökonomisch denken und erklären

Warum Rational Choice?

Christian Müller

Inhalt

1. Einleitung.....	4
2. Der ökonomische Erklärungsansatz	5
3. Die Falschheit des Rational-Choice-Ansatzes: Das Beispiel des Ultimatumspiels.....	7
4. Versuche alternativer Erklärungen	8
5. Der Homo Oeconomicus oder seine Verwandten? Ein methodologisches Dilemma	10
6. Der Homo Oeconomicus ist tot? – Es lebt (und lebe) der Homo Oeconomicus!	14
Literatur	15

1. Einleitung

Zumindest in seiner Reinform ist der Homo Oeconomicus kein sehr angenehmer Zeitgenosse. Ohne jede Rücksicht auf seine soziale Umgebung nimmt er alle jene sich ihm bietenden Aktivitäten wahr, deren individueller Grenznutzen aus seiner Sicht ihre individuellen Grenzkosten übersteigt. Man tritt ihm daher sicher nicht zu nahe, wenn man ihm ein „a-soziales Wesen“ (Tietzel 1985, S. 40) bescheinigt. Denn der ökonomische Rationalentscheider ist ein Egoist reinsten Wassers. Andere Individuen sind ihm schlechterdings egal. Dass er, wenn er etwa im Gefangenendilemma defektiert, seine Umwelt in den Abgrund zieht, stört ihn nicht. Denn Altruismus ist ihm fremd, achtet er doch nur auf seine eigenen Payoffs, nicht aber auch auf die seiner Gegenspieler. Das Beste, was wir über ihn sagen können, ist, dass er in den meisten Fällen zumindest auch nicht böswillig – malevolent – ist. Das ist er, soweit zu sehen, nur, wenn er, wie zuerst in den Arbeiten von *Williamson*, als „Opportunist“ auftaucht, der nicht nur seinen eigenen Nutzen zu mehren sucht, sondern hierbei auch noch „Arglist“ (*Williamson* 1975, S. 9) anwendet.

Kein Wunder also, dass der ökonomische Rationalentscheider wenig Freunde hat (eine Reihe von Beschimpfungen findet sich bei Tietzel 1981, S. 117). Schon *Karl Marx* (1971, S. 560) monierte nur wenige Jahrzehnte, nachdem der Homo Oeconomicus 1776 in Adam Smith' „Wohlstand der Nationen“ (*Smith* 2005) das Licht der Welt erblickt hatte, dass die „einzigen Räder, die die Nationalökonomie in Bewegung setzt, ... die Habsucht und der Krieg der Habsüchtigen, die Konkurrenz“, seien.

Die Kritik am ökonomischen Rationalentscheider ist mit den Jahrhunderten keineswegs milder geworden. Besonders laut ist sie in den anderen Sozialwissenschaften sowie in der wirtschaftspädagogischen und wirtschaftsdidaktischen Literatur, wo nicht selten eine „reflexartige Ablehnung wirtschaftswissenschaftlicher Problemmodellierungen“ (*Neuweg* 1997, S. 103) dominiert. Mit hörbarer Beruhigung stellt etwa *Zabeck* (1991, S. 535) fest, dass zumindest die Berufs- und Wirtschaftspädagogik „der Faszination des homo oeconomicus zu keiner Zeit verfallen“ und das „Selbstverständnis der Wirtschaftserziehung ... von ihm nicht entscheidend beeinflusst“ worden sei.

„Die mathematische Fiktion der neoklassischen Wirtschaftstheorie, die sich im Rückgriff auf eine Abstraktion in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie manifestiert, reduziert die Lebenswirklichkeit auf ökonomi(sti)sche Denkmuster“, behauptet *Engartner* (2009, S. 64), die Kritik von *Plumpe* (2003) an der „Trivialanthropologie des egoistischen Tauschmenschen“ wieder aufgreifend. Das Ergebnis, so *Ahmia* (2008), „mag durch die Eleganz mathematisch-formaler Geschlossenheit glänzen. Es leidet aber darunter, dass es fundamentale Faktoren der wirtschaftlichen Realität systematisch ausblendet. Das ursprüngliche Ziel, reales ökonomisches Handeln von Menschen abzubilden, bleibt da fast zwangsläufig auf der Strecke“.

Es ist sicher nicht zu weit gegriffen zu vermuten, dass die jahrzehntealten Forderungen nach einem eigenen Schulfach für Wirtschaft¹, das auch der empirisch ermittelte

¹ Vgl. *Krol* (2001); *Kruber* (2001); *Kaminiski et al.* (2007); *Schlösser* (2008).

katastrophale Zustand des Schülerwissens über ökonomische Sachverhalte nahelegt², allein deshalb bislang einen so geringen politischen Widerhall gefunden hat, weil einschlägige Autoren (z.B. *Hedtke* 2008) eine Beeinflussung des Denkens von Kindern durch das Rational-Choice-Modell für schädlich halten.

Der vorliegende Beitrag geht der Frage nach, warum – trotz der scharfen Kritik an seinen Annahmen – das Homo-Oeconomicus-Modell nach wie vor so dominant ist. Abschnitt 2 stellt die logische Struktur einer ökonomischen Rationalwählerklärung dar und rekonstruiert das Homo-Oeconomicus-Modell als enge Konzeption der Rationalität, dessen wesentliches Merkmal die Verwendung einer Maximierungshypothese als Gesetzesaussage im Explanans darstellt. Am Beispiel des berühmten Ultimatumspiels wird in Abschnitt 3 sodann gezeigt, dass die Maximierungshypothese offensichtlich falsch – widerlegt – ist. Alternative Theorien menschlichen Verhaltens, welche nicht erst seit dem Aufkommen der neuen Forschungsrichtung der Behavioral Economics³ diskutiert und empirisch-experimentell getestet werden, scheinen besser in der Lage zu sein, das reale Verhalten der Menschen abzubilden (Abschnitt 4).

Warum aber hat sich nicht längst eine dieser „Verwandten“ des Homo Oeconomicus – von *Simons* Theorie des Satisfizierers über Modelle multipler Präferenzen bis hin zur Idee eines nach Fairnessgesichtspunkten agierenden „Homo Reciprocans“ – durchgesetzt? Die überzeugendste Erklärung hierfür, so werde ich in Abschnitt 5 argumentieren, dürfte ein methodologisches Dilemma beschreiben, das *Manfred Tietzel* bereits vor fast drei Jahrzehnten analysierte: Alle bisher bekannten Alternativen zum traditionellen ökonomischen Modell der Rationalentscheidung erkaufen ihren Zuwachs an „Realitätsnähe“ durch eine entsprechende Subjektivierung der Analyse und einer damit einhergehenden Verringerung ihres empirischen Gehaltes bis hin zur Tautologisierung der aus ihnen abgeleiteten Aussagen. Mit dem Modell des Homo Oeconomicus steht damit – genau genommen – nicht weniger auf dem Spiel als der Status der Wirtschaftswissenschaft als empirisch-theoretische – nicht-analytische – Wissenschaft. Der Beitrag schließt mit einem kurzen Fazit in Abschnitt 6.

2. Der ökonomische Erklärungsansatz

Mit Rücksicht auf die vielen „Schwachverständigen“, die das Modell des Homo Oeconomicus in seiner Geschichte immer wieder angreifen, hat bereits *Fritz Machlup* vorgeschlagen, den ökonomischen Rationalentscheider besser „homunculus oeconomicus“ zu nennen, „damit sie eher begreifen, dass er keinen aus einem Mutterleib geborenen Menschen darstellen sollte, sondern eine aus einer Gedankenretorte erzeugte abstrakte Marionette, mit bloß ein paar menschlichen Zügen ausgestattet, die für bestimmte Erklärungszwecke ausgewählt wurde“ (zitiert nach *Starbatty* 1999, S. 3).

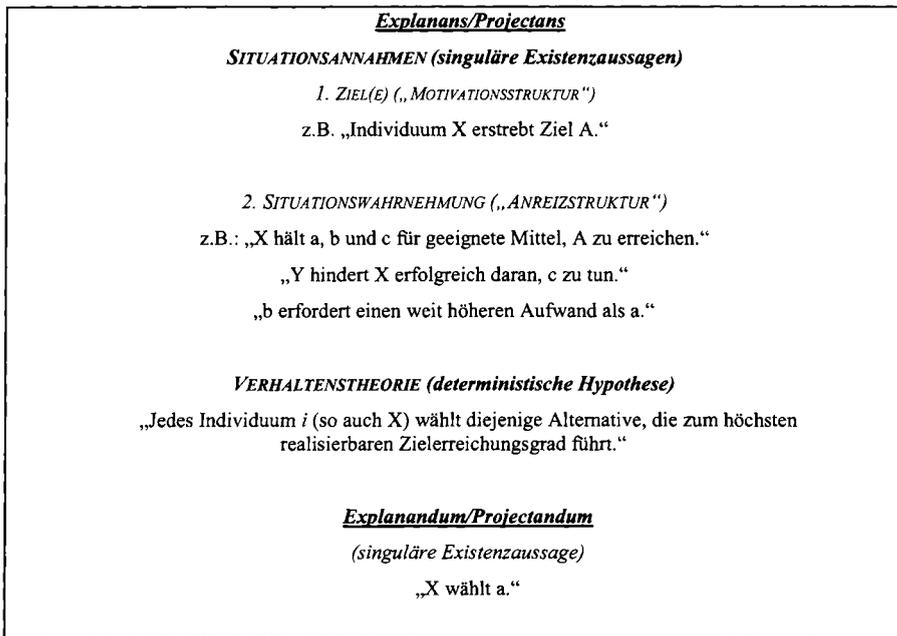
² Vgl. *Sczesny* und *Lüdecke* (1998); *Müller, Fürstenau* und *Witt* (2007); *Würth* und *Klein* (2001); *Erner, Gödde-Menke* und *Oberste* (2011; 2011a).

³ Für Übersichten siehe z.B. *Camerer, Loewenstein* und *Rabin* (2004); *Diamond* und *Vartiainen* (2007); *Pelzmann* (2010).

Rationales Handeln, wie es in der Ökonomik, aber auch in Teilen der Politikwissenschaft (z.B. *Dehling* und *Schubert* 2011, S. 30 ff.) und Soziologie (*Opp* 2002) unterstellt wird, ist zielintendiertes – nicht-zufälliges – Verhalten. Ohne eine Rationalitätsannahme wäre eine beliebige individuelle Handlung nicht adäquat erklärbar (*Watkins* 1978, S. 36). Allgemein besteht eine wissenschaftliche (deduktiv-nomologische) Erklärung (*Hempel* und *Oppenheim* 1948; *Hempel* 1977) in der logischen Folgerung einer singulären, die Existenz eines Ereignisses e behauptenden Aussage E – dem Explanandum – aus einer Menge von Prämissen, dem Explanans. Dieses Explanans besteht aus mindestens einer deterministischen Gesetzesaussage G mit strikter Universalität und Konditionalität und zusätzlichen Antezedensbedingungen A in Form von singulären Existenzaussagen, die bestimmte, e betreffende Ereignisse beschreiben. Einen singulären Sachverhalt e zu erklären, heißt mithin zu folgern: G_1, \dots, G_n zusammen mit A_1, \dots, A_m implizieren $E(e)$. Diese Ableitungsbeziehung ist eine kausale Erklärung in dem Sinne, dass die Antezedensbedingungen A die Ursache der vom Explanandum-Satz beschriebenen Wirkung angeben (*Popper* 1987, S. 97; *Hempel* und *Oppenheim* 1948, S. 139).

Eine wissenschaftliche Prognose hat die gleiche logische Struktur wie eine deduktiv-nomologische Erklärung (*Hempel* und *Oppenheim* 1948, S. 138 f.; *Hempel* 1977, S. 43 ff.). Gesetze und Anwendungsbedingungen werden hier als Projectans, der daraus gefolgerte singuläre Existenzsatz als Projectandum bezeichnet. Erklärung und Prognose unterscheiden sich nur bezüglich der sog. „pragmatischen Gegebenheitsrelation“: Bei einer Erklärung ist zunächst allein der Explanandum-Satz E gegeben, und gesucht wird eine Begründung – in Form von Gesetzen und erfüllten Antezedensbedingungen – für das von E behauptete Ereignis e . Bei der Prognose hingegen sind bestimmte singuläre Ereignisse gegeben, die als Anwendungsfälle bekannter Gesetzhypothesen interpretiert werden; hieraus wird dann das Auftreten des Ereignisses e als logische Folge des Vorliegens des Projectans vorausgesagt (*Chmielewicz* 1994, S. 155).

Rekonstruiert man die spezifisch ökonomische Art der Erklärung bzw. Prognose (siehe Abbildung 1), so finden sich im Explanans als Gesetz die ökonomische Rationalverhaltenstheorie. Im Homo-Oeconomius-Modell, das auch als eine enge Konzeption von Rationalität verstanden wird (*Opp* 2002, S. 425), wird dabei angenommen, dass der betrachtete Akteur rein egoistische Ziele maximiert (Annahme der Eigennutzmaximierung). Als Antezedensbedingungen enthält das erklärende Argument in den Wirtschaftswissenschaften darüber hinaus im Allgemeinen eine Beschreibung der Entscheidungssituation (die Situationsannahmen), bestehend aus den Zielen des Entscheidungsträgers und seinen technologischen Informationen über die Entscheidungsalternativen sowie aus singulären Informationen über Machtverhältnisse, Kosten oder andere entscheidungsrelevante Einflüsse. Das hieraus abgeleitete Explanandum enthält eine Information über die durch den Entscheidungsträger gewählte Handlungsalternative (*Tietzel* 1981, S. 132 f.; 1985, S. 21-25).

Abbildung 1: Die logische Struktur einer Rationalwählerklärung

Quelle: in Anlehnung an Tietzel (1981), S. 132 f.

3. Die Falschheit des Rational-Choice-Ansatzes: Das Beispiel des Ultimatumspiels

Es ist weithin akzeptiert, dass die ökonomische Rationalverhaltenstheorie, auch in ihrer engen Variante, „eine Vielzahl zutreffender und neuer Erklärungen bietet“ (Opp 2002, S. 426). Dazu gehören, um nur einige Beispiele zu nennen, sicher zentrale Aussagen der ökonomischen Theorie der Güternachfrage, der Arbeitsmarktökonomik oder der Dilemmaspiele. Das Problem der Anwendung dieser engen Form der ökonomischen Rationalverhaltenshypothese besteht jedoch darin, dass sie auch zu falschen Implikationen führen kann. Schon ein einziges Gegenbeispiel genügt, um sie zu widerlegen. Dass die Hypothese der Eigennutzmaximierung auch tatsächlich kontrafaktisch, empirisch falsch, ist, wird auch von Ökonomen keinesfalls bestritten (Tietzel 1985, S. 83-97; Kirchgässner 2008, v.a. S. 201-238). Besondere Relevanz haben in diesem Zusammenhang die Ergebnisse der experimentellen Spieltheorie, die gezeigt haben, dass sich Menschen in Experimentalsituationen keineswegs immer eigennützig verhalten, sondern auch Fairnesserwägungen eine zentrale Rolle spielen können.

Im Ultimatumspiel (Güth et al. 1982), dem wohl wichtigsten Fairnessexperiment, unterbreitet ein Vorschlagender einer anderen Person, dem Responder, ein Angebot, eine bestimmte Summe Geldes, die von dem Versuchsleiter bereit gestellt wurde, aufzuteilen. Nur dann, wenn der Antwortende die vorgeschlagene Verteilungsregel akzeptiert,

erhalten beide Spieler den Betrag wie vorgeschlagen; lehnt er hingegen ab, gehen beide Parteien leer aus. Verhandlungen zwischen den Beteiligten sind nicht möglich.

Das Homo-Oeconomicus-Modell lässt nun erwarten, dass der Vorschlagende rationalerweise ein Angebot wählt, das der kleinstmöglichen Einheit entspricht, die er dem Antwortenden zugestehen kann. Der Rezipient wird dieses Angebot auch tatsächlich annehmen, da ihn – als rationalen, unersättlichen Nutzenmaximierer – jeder noch so kleine Ressourcenzuwachs gegenüber dem Status quo besser stellt. Tatsächlich machen reale Individuen aber Angebote zumeist nach der 50:50-Regel (*Ockenfels* 1999, S. 141-143). Die Ablehnungswahrscheinlichkeit wird dabei umso kleiner, je kleiner der zu verteilende „Kuchen“ (*Slonim* und *Roth* 1998, S. 590 f.) und/oder je größer die absolute Höhe des Angebots (*Bolton* und *Zwick* 1995) ist. Im Unterschied zu den Vorhersagen der ökonomischen Standardtheorie ist die Mehrzahl der Spielteilnehmer offenkundig bereit, Vorteilseinbußen in Kauf zu nehmen, um bestimmte Fairnessgebote einzuhalten. Statt allein ihren eigenen Nutzen zu maximieren, lassen Menschen, wie es scheint, sich Fairness etwas kosten.

In einer anderen Variante des Ultimatumspiels erweist sich auch die Standardprognose als falsch, nach welcher Individuen sunk costs nicht in ihr Kalkül mit einbeziehen. Werden versunkene Kosten eingeführt, so steigt die Mindesthöhe für die Annahme eines Angebots. Hat, mit anderen Worten, der Responder zuvor in das Spiel investiert, so steigen die Ansprüche an ein faires Angebot (*Jolls*, *Sunstein* und *Thaler* 1998).

4. Versuche alternativer Erklärungen

Wie lässt es sich erklären, dass reale Menschen oft anders handeln, als es die Vorhersagen des ökonomischen Rationalentscheidungsmodells erwarten lassen? Aus der (faktischen) Falschheit einer Konklusion lässt sich nach dem *modus tollens* der klassischen Logik schließen, dass mindestens eine der in dem erklärenden Argument verwendeten Prämissen falsch sein muss. Die meisten Versuche, die „Realitätsnähe“ (zu den möglichen Varianten dieses Begriffs *Tietzel* 1981a) des ökonomischen Erklärungsmodells zu steigern, setzen daher bei den Modellannahmen an – und unter ihnen besonders bei der verwendeten Verhaltenshypothese.

Eine erste Erklärung für das Verhalten von Menschen in Ultimatumspielen könnte sein, dass sie ihre Zielfunktion nicht maximieren. So wäre es möglich, dass der Proposer sich mit einem hinreichend großen – wenngleich nicht maximalen – Zielerreichungsgrad zufrieden gibt. In diesem Sinne gab *Simon* (1957) die Maximierungsannahme auf und entwickelte das alternative Modell eines Entscheidungsträgers, welcher sich mit einem bestimmten Anspruchsniveau des Nutzens zufrieden gibt (siehe dazu auch den Beitrag von *Leschke* in diesem Band).

Denkbar ist darüber hinaus, dass die beteiligten Entscheidungsträger Nutzenfunktionen maximieren, in welche auch die Interessen anderer Menschen mit eingehen. Die Idee solchermaßen für das Wohlergehen Anderer, aber auch für weitere nicht-materielle Güter wie Prestige oder Macht „geöffneter“ Nutzenfunktionen präsentierten etwa *Becker* (1957) und *Alchian* (1969; auch *Alchian* und *Allen* 1974, S. 21). *Meckling* (1976; auch *Jensen* und *Meckling* 1994) propagierte ganz ähnlich den Modelltypus eines „re-

sourceful evaluative maximizing man“ („REMM“), der inzwischen in ökonomische Standardlehrbücher Eingang gefunden hat und von *Lindenberg* (1985) zum RREEMM ausgebaut und als neuer „Homo sociologicus“ popularisiert wurde (siehe auch *Esser* 1999, S. 237 ff.).

Im Ultimatumspiel-Experiment könnte man das Verhalten der Teilnehmer entsprechend als das von Menschen mit „offenen“ Nutzenfunktionen erklären. Wenn der Proposer in seiner Entscheidung auch den Nutzenzuwachs des Rezipienten berücksichtigt (und dies ebenfalls von seinem Mitspieler erwartet), kann es in dem Experiment zu einer gleichen Aufteilung der Beträge kommen.

Darüber hinaus gibt es die Idee, dass ein einzelnes Individuum auch mehrere Präferenzsysteme haben kann, die miteinander im Widerstreit liegen. In diesem Sinne lässt sich bereits das Werk von *Adam Smith* verstehen, das – betrachtet man die „Theorie der ethischen Gefühle“ (*Smith* 2004) und den „Wohlstand der Nationen“ (*Smith* 2005) als eine Einheit – zusammengenommen als eine Theorie intraindividuell konfligierender Motive von „Sympathie“ und „Eigenliebe“ gelesen werden kann (*Meyer* 2000, S. 141 ff.). *Thaler* und *Shefrin* (1981) modellieren ganz ähnlich explizit ein höherrangiges Präferenzsystem (des „Planners“), das seinerseits die niederrangigen Präferenzen (des „Dopers“) zu korrigieren sucht (für eine graphische Interpretation *Tietzel* und *Müller* 1998) – eine Idee, auf welcher schließlich auch die Theorie des libertären Paternalismus wesentlich aufbaut (*Thaler* und *Sunstein* 2009).

Zum Teil findet diese Vorstellung multipler Präferenzsysteme auch in der Form ihren Ausdruck, dass sich innerhalb einer einzigen Person intrapersonelle Gefangenendilemmata ereignen können (*Elster* 1985, S. 254 f.; *Kavka* 1991, 1993; *Moreh* 1993). Individuen mit solchen multiplen und gestuften Präferenzsystemen können nicht nur daran interessiert sein, beispielsweise individuelle Laster oder Süchte durch eine selbstauferlegte Selbstbindung an „persönliche Verfassungen“ (*Koboldt* 1995, S. 15) zu überwinden; auch könnte der Proposer in einem Ultimatumspiel sich durch sein höherrangiges Präferenzsystem dahingehend moralisch korrigieren lassen, dass er dem Rezipienten einen gleich großen Anteil an dem aufzuteilenden Betrag zubilligen möchte.

Schließlich könnte es sein, dass sich die Probanden im Ultimatumspiel-Experiment als „Homo Reciprocans“ (*Falk* 2003) verhalten, wie es die neuere experimentelle Wirtschaftsforschung nahe legt. Reziprozität meint dabei ein Verhalten, bei dem freundliches und kooperatives Agieren belohnt wird, unfreundliches und unkooperatives Verhalten hingegen bestraft, und zwar selbst dann, wenn die Belohnung oder das Bestraftwerden – wie im Fall des Ultimatumspiels – für die Handelnden mit materiellen Kosten verbunden ist.⁴

⁴ Zu ähnlichen Konsequenzen führt auch die Theorie des ERC. Vgl. *Bolton* und *Ockenfels* (2000) und *Ockenfels* (1999).

5. Der Homo Oeconomicus oder seine Verwandten? Ein methodologisches Dilemma

Die Situation erscheint paradox: Das traditionelle Modell des Homo Oeconomicus ist – was nicht nur die Ultimatumspiel-Experimente, sondern zahllose weitere empirische Forschungsergebnisse bestätigen – zumindest in seiner Universalität falsch. Zudem gibt es – zum Teil schon seit Jahrzehnten – alternative Erklärungsmodelle, die offensichtlich wesentlich realitätsnäher sind als die klassische enge Rational-Choice-Theorie: Jeder dieser Modellansätze bildet eine Facette ab, die reale Menschen offensichtlich aufweisen, die im traditionellen Verhaltensmodell der Wirtschaftswissenschaften aber nicht repräsentiert sind. Fehlerhafte Implikationen, wie sie aus dem engen Rationalverhaltensansatz folgen, ließen sich auf diese Weise vermeiden.

Und dennoch hat sich bislang keines dieser alternativen Verhaltensparadigmen durchsetzen können. Ungeachtet der zahllosen Plädoyers für eine „Abkehr vom Menschenbild des homo oeconomicus und eine Hinwendung zu einer möglichst pluralistisch angelegten Deutung ökonomischen Verhaltens“ (*Engartner* 2009, S. 65), dominiert immer noch der alte – empirisch falsche – Ansatz die wirtschaftswissenschaftlichen Theoriejournals. Und auch in nahezu allen Konzepten ökonomischer Bildung wird die Verwendung des Homo Oeconomicus propagiert⁵, und die existierenden Alternativen kommen allenfalls am Rande vor. „Der Homo oeconomicus und seine Verwandten“ (*Tietzel* 1981) – das ist, wie es scheint, nach wie vor eine sehr ungleiche Familienbeziehung.

Im Folgenden werde ich argumentieren, dass der Grund für diese ubiquitäre Dominanz des ökonomischen Standardmodells in einem methodologischen Dilemma liegen dürfte, dessen Struktur bereits vor fast drei Jahrzehnten *Manfred Tietzel* (1985) in aller wünschenswerten Klarheit analysiert hat. Viel Aufregung hätte man sich in der „mit einer gewissen Verbissenheit“ (*Schlösser* 1992, S. 34) und „mitunter sehr leidenschaftlich geführten Diskussion“ (*Franz* 2004, S. 3) wohl ersparen können, wenn diese Ausführungen gebührend zur Kenntnis genommen worden wären. Wenn sich nämlich aus der Klasse der alternativen Verhaltensmodelle bis heute kein neues Verhaltensparadigma entwickelt hat, so liegt das nicht etwa an einer „apriorische[n] Dogmatisierung“ des „ökonomistisch verengten Homo-Oeconomicus-Modell[s]“ (*Hippe* 2010, S. 70), sondern, wie *Tietzel* zeigte, an einem einfachen methodologischen Umstand: Die höhere Realitätsnähe eines ökonomischen Erklärungsmodells wird im Regelfall mit seiner *Tautologisierung* erkauft.

Denn was immer gegen die ökonomische Rational-Choice-Annahme sprechen mag: Ihr großer Vorzug liegt in ihrer hohen Falsifizierbarkeit (zu diesem Begriff *Popper* 2005; im wirtschaftswissenschaftlichen Kontext *Chmielewicz* 1994). Eine Aussage ist empirisch gehaltvoll – falsifizierbar –, wenn und soweit sie logisch mögliche Konsequenzen bei Erfüllung ihrer Anwendungsbedingungen „verbietet“. Eine kontradiktorische Aussage „verbietet“ alles, was in dieser Welt möglich ist („In Paris leben mehr Millionäre als in ganz Frankreich zusammen“); sie hat daher 100prozentigen empiri-

⁵ So z.B. *Karpe* und *Krol* (1997); *Kaminski* (1997); *Kruber* (2005).

schen Gehalt. Eine Tautologie hingegen „verbietet“ gar nichts („Wenn der Hahn kräht auf dem Mist, ändert sich das Wetter, oder es bleibt, wie es ist.“); ihr empirischer Gehalt ist somit null. Beide Aussagen sind analytisch, d.h. ganz unabhängig von empirischer Überprüfung *immer (a priori ad experientiam)* falsch bzw. wahr. Sollen wissenschaftliche Aussagen daher irgendetwas über die Realität behaupten – und damit synthetisch sein –, so muss ihr empirischer Gehalt im Spektrum *zwischen* diesen beiden Extremen liegen. Nach *Popper* sollen Wissenschaftler daher versuchen, möglichst leicht falsifizierbare Aussagen über die Realität zu formulieren, ihren empirischen Gehalt jedoch nicht so hoch treiben, dass sie an der Realität tatsächlich scheitern, also faktisch falsch wären.

Die Maximierungshypothese hat einen empirischen Gehalt, der so hoch ist, wie er bei nicht-kontradiktorischen Aussagen nur sein kann; aus der Menge aller verfügbaren Alternativen „verbietet“ sie im Regelfall, dass der betrachtete Akteur alle wählt bis auf jene, die seinen Zielerreichungsgrad maximiert.⁶ Der Falsifizierungsgrad ist maximal. Umgekehrt bedeutet dies, dass auch das „Risiko des Scheiterns“ (*Popper*) einer solchen empirischen Aussage maximal ist (*Tietzel* 1985, S. 86 f.). Es wundert nicht, dass die Rationalverhaltenstheorie in dieser Version auch tatsächlich gescheitert ist:

„es genügt dazu die Beobachtung, die jeder schon einmal an sich gemacht hat, dass nicht eine Entscheidung – bestehe diese nun in einer Heirat oder im Kauf einer Waschmaschine –, die man tatsächlich getroffen hat, die beste mögliche Wahl war, sondern eine andere“ (*Tietzel* 1985, S. 87).

Der große Nachteil der Rationalwahlökonomik besteht also darin, dass ihre Aussagen zwar hochgradig gehaltvoll, aber eben allenfalls im Durchschnitt wahr sind; sie können auch manchmal falsch sein.

Aber welche Alternativen hätten wir zu diesem Homo-Oeconomicus-Modell? Ein Modell der Anspruchsniveaunpassung, wie es *Simon* vorgeschlagen hat und von *Williamson* bis heute in seiner Variante der Transaktionskostenökonomik verwendet wird, oder das (bislang noch gar nicht systematisch ausgearbeitete) Modell eines Homo Reciprocans wären insoweit sicher „realistischer“, als es auch das Verhalten von Menschen einschließt, die nicht ihren Nutzen um jeden Preis maximieren oder auch reziprok agieren. Denn solche Theorien über menschliches Handeln „verbieten“ entsprechend weniger; es werden weniger Verhaltensweisen als mit der Hypothese unvereinbar ausgeschlossen.

Gleichzeitig geht im Vergleich zur Maximierungsannahme mit der höheren Realitätsnähe jedoch auch ein höherer Grad an „Subjektivität und Vieldeutigkeit“ einher, wie *Tietzel* (1985, S. 92) am Beispiel des *Simonschen* Satisfizierers analysierte. Dessen Anspruchsniveau ist nämlich nicht zuletzt „von dessen Fähigkeiten, Neigungen und Erfahrungen abhängig und wird daher von Person zu Person unterschiedlich sein“ (*Tietzel* 1985, S. 92).

⁶ Nur dann „verbietet“ diese Aussage weniger, wenn mehr als eine Alternative dem Akteur höchsten Nutzen stiftet.

Ein solches Element der Subjektivität und Vieldeutigkeit dürfte jedoch auch mit allen anderen Modellalternativen zum Homo Oeconomicus verbunden sein:

So werden sicherlich die Argumente, die in die „offenen“ Nutzenfunktionen à la *Alchian* und *Becker* eingehen, persönlich und je nach Lebenssituation sehr verschieden sein. Die einen mögen nach Macht, Ruhm oder Prestige streben, die anderen jedoch nach Ruhe und Privatheit; je nach individueller Zielsetzung dürften sich ihre Konsummuster stark unterscheiden. Auch die Interessen anderer Individuen, die in die Zielfunktion eines Akteurs eingehen, dürften nicht zuletzt von den ganz privaten Umständen der betrachteten Person abhängen, ob sie persönlich gebunden ist, ob sie Kinder hat oder in welchem beruflichen Kontext sie sich bewegt. Und selbst das Vorzeichen, mit welchem die Interessen Dritter in ihre Nutzenfunktion eingehen, dürfte sich je nach Naturell des Akteurs unterscheiden: Neigt er zum Altruismus, so wird das Wohl Anderer auch seinen eigenen Nutzen vermehren; ist er indes malevolent, so können die Nutzenwerte Anderer mit seinen eigenen Payoffs auch negativ korreliert sein.

Alternativ könnten wir annehmen, dass sich in jedem Menschen in wichtigen Situationen immer wieder auch das Gewissen des „Planners“ in einem Modell multipler Präferenzen bemerkbar macht, um die vielleicht leichtfertigen und leichtsinnigen Handlungen des „Doers“ zu korrigieren. Und wir wollen hoffen, dass sich Menschen immer wieder einmal nach Maßgabe einer moralischen Universalisierungsnorm entscheiden und damit wie „*Homines Reciprocantes*“ verhalten. Solange wir aber keine Theorie haben, die uns allgemein angibt, in welchen Situationen bei Menschen das höher- und in welchen das niederrangige Präferenzsystem handlungsleitend sein wird, sind interindividuell gültige Vorhersagen darüber, welche Alternative (oder auch nur welche Klasse von Alternativen) am Ende gewählt wird, nicht möglich. Vor dem gleichen Problem stand bereits die *Smithsche* Theorie des Widerstreits von Sympathie und Eigenliebe in einem Menschen, dass nämlich „die Verhaltenshypothesen von *Smith* nicht vorherzusagen gestatten, mit welcher Handlung man zu rechnen hat“ (*Meyer* 2000, S. 153). Ein solcher Ansatz gewinnt – im Vergleich zum Homo-Oeconomicus-Modell – also an Realitätsnähe, verliert aber an empirischem Gehalt und nicht zuletzt seine „Predictive Power“. Im Extremfall verbietet ein solcher Ansatz überhaupt nichts mehr; er wird tautologisch.

Das Konzept enger Rationalität hat dieses Problem hingegen nicht. Im Gegenteil:

„Die Maximierungsannahme und die Annahmen über gleiche Situationswahrnehmung standardisieren oder ‚objektivieren‘ ... entsprechende Modelle: für jeden einzelnen Handelnden gibt es eine einzige und für alle identische Lösung; ‚l'individu peut disparaître!‘, wie *Pareto*s berühmte Formulierung diesen Sachverhalt treffend beschreibt. Man muß bei solchen Prämissen auch nicht das Verhalten verschiedener Personen, ihren subjektiven Unterschieden entsprechend, erklären; die Analyse eines Standard-Individuums, eben des bekannten ‚anrühigen Burschen‘, genügt“ (*Tietzel* 1985, S. 92).

Und hierin besteht das methodologische Dilemma, vor dem die Ökonomen stehen: Beim Übergang von der Annahme enger Rationalität zu einem weiteren Rationalitätsbegriff

„tauscht man ... zugunsten größerer Realitätsnähe nicht nur niedrigeren Informationsgehalt ein, sondern man handelt sich im gleichen Zug auch geringere ‚Handhabbarkeit‘ der Analyse und den Verlust der Eindeutigkeit der Lösung ein“ (*Tietzel* 1985, S. 92).

In diesem Dilemma dürfte der eigentliche Grund für den „Alleinvertretungsanspruch“ (Engartner 2009, S. 67) liegen, den der Homo Oeconomicus in Fachwissenschaft und Fachdidaktik nach wie vor hat: Die Implikationen des Rationalverhaltensmodells sind zwar hochgradig falsifizierbar; sie können aber im Einzelfall unrealistisch und falsch sein, so dass der Ansatz insofern eine nur „eingeschränkte Prognosefähigkeit“ (Engartner 2009, S. 58) aufweist, als er nur durchschnittliches Verhalten abzubilden vermag (so auch Hedtke 2010, S. 357).

Auf der anderen Seite sind die Alternativen zum Homo Oeconomicus in gewisser Hinsicht realistischer. Sie sind sogar *immer* – nämlich logisch (apriorisch) – wahr, sagen aber letztlich nichts mehr über die Lebenswirklichkeit aus. Die Prognosefähigkeit dieser Ansätze ist nicht nur eingeschränkt; es lassen sich vielmehr überhaupt keine falsifizierbaren Vorhersagen aus ihnen herleiten. Die Implikationen dieser Ansätze sind keine synthetischen, sondern analytische Aussagen etwa nach dem Schema: „Von zwei Alternativen A oder B wählt das Individuum A oder B“ – je nachdem, ob – z.B. im Falle mehrerer Präferenzsysteme – das eine oder das andere Interesse handlungsleitend war.

Wenn Ökonomen die Wahl haben zwischen diesen beiden methodologischen Übeln, so wählen sie zumeist eines davon: Lieber wollen sie die Realität im Durchschnitt gut erklären, als gar nichts mehr über die Wirklichkeit auszusagen. Es geht hier – in letzter Konsequenz – um nichts weniger als den Status der Wirtschaftswissenschaften als einer *empirischen Disziplin*.

Entscheidet man sich vor diesem Hintergrund für die Maximierungshypothese, so werden wir damit leben müssen, dass unsere Erklärungen, in der Diktion von Hayeks (1967), niemals mehr sein können als „Erklärungen im Prinzip“ – im Unterschied zu „Erklärungen im Detail“. Statt adäquater Erklärungen werden sich mit dem Homo-Oeconomicus-Modell immer nur „idealisierte Erklärungen“ realer Phänomene erzielen lassen, solche Erklärungen also, welche aufgrund fehlender oder nicht feststellbarer Wahrheit der Gesetzesaussage(n) im Explanans die empirische Adäquatheitsbedingung von Erklärungen (Hempel und Oppenheim 1948) nicht erfüllen, weil die Faktoren, von denen ein zu erklärender Sachverhalt abhängt, zu komplex oder nicht bekannt sind (Tietzel 1985, S. 111 ff.; 1986). Idealisierte Erklärungen sind immer nur *hinreichende* Bedingungen, um die Aussage *E* zu behaupten. Da aber die Adäquatheitsbedingung der faktischen Wahrheit der Explanans-Aussagen verletzt ist, ist das erklärende Argument nicht *notwendig* zur Ableitung des Explanandum-Satzes; denn dieser kann möglicherweise auch aus einer Vielzahl ganz anderer, ebenso denkbarer Explanantia deduziert werden.

Idealisierte Erklärungsargumente in den Wirtschaftswissenschaften zu akzeptieren, bedeutet nicht, einem Instrumentalismus à la Friedman (1953; vgl. auch Meyer 2002, S. 63 ff.) das Wort zu reden, nach welchem für Prognosezwecke auch falsche Gesetze verwendet werden sollen, solange das Argument in einer hinreichend großen Zahl von Anwendungsfällen zu Prognoseerfolgen führe. Insofern wahre Konklusionen auch dann

aus einem Argument gefolgert werden können, wenn alle seine Prämissen falsch sind⁷, wäre nach der „Friedman-Strategie“ (Tietzel 1981a, S. 251) die Falschheit von Gesetzaussagen im Explanans noch nicht einmal zu beanstanden. Das Problem mit dieser Position besteht jedoch darin, dass eine Falsifikation nur dann möglich ist, wenn nicht nur die Wahrheit der Konklusionen, sondern auch jene der Prämissen behauptet wird; denn nur dann sind Falsifikationen überhaupt möglich, die ihrerseits eine Voraussetzung für wissenschaftlichen Fortschritt sind (Popper 1969, S. 113). Im Zusammenhang mit der Erklärung des Auftretens bestimmter singulärer empirischer Ereignisse ist daher die bewusste Verwendung eines faktisch falschen Explanans nur insofern akzeptabel, als ein solches Vorgehen erstens in der überwiegenden Anzahl von Anwendungsfällen zu Erklärungserfolgen führt und es zweitens als ein *vorläufiges* heuristisches Verfahren betrachtet wird (Tietzel 1986, S. 320).

Sich im Sinne der Standardökonomik für die Verwendung der Maximierungshypothese zu entscheiden bedeutet mithin nicht, die Überlegungen zu alternativen Theorien des Rationalverhaltens – etwa in der Verhaltensökonomik oder der experimentellen Spieltheorie – zu ignorieren oder gar zu verwerfen. Diese Bemühungen sind ohne Zweifel in sich wertvoll und haben bedeutende und interessante Ergebnisse zur Einschätzung der Reichweite des ökonomischen Ansatzes geliefert, wenn sie auch, soweit zu sehen, noch nicht den Status hinreichend formalisierter und formulierter falsifizierbarer Theorien erreicht haben, der eine Aufgabe des Konzepts enger Rationalität rechtfertigen könnte.

6. Der Homo Oeconomicus ist tot? – Es lebt (und lebe) der Homo Oeconomicus!

„Der homo oeconomicus ist tot“, behauptete Norbert Häring (2001) schon vor zehn Jahren in der „Financial Times“. Doch trotz solch vorschneller Todesanzeigen erfreut sich der Totgesagte offensichtlich weiterhin größter Vitalität – in den wirtschaftstheoretischen Fachzeitschriften genauso wie in den vermittlungswissenschaftlichen Disziplinen der Wirtschaftsdidaktik und -pädagogik. Denn es gibt gute Gründe, den ungeliebten Rationalentscheider der Wirtschaftswissenschaften noch nicht so schnell zu beerdigen. Den wohl wichtigsten Grund, so habe ich argumentiert, hat Manfred Tietzel bereits vor fast drei Jahrzehnten überzeugend herausgearbeitet: das methodologische Dilemma, dass mit Verabschiedung des Homo Oeconomicus die theoretische Analyse nicht nur Realitätsnähe gewinnen würde, sondern zugleich ein hohes Maß an Individualisierung und Vieldeutigkeit Einzug hielte, das die Herleitung falsifizierbarer Modellimplikationen weithin unmöglich machen dürfte. Solange keine Theorie vorliegt, wann die widerstreitenden Motive von Eigennutz- und höherer Orientierung in uns Menschen jeweils handlungsleitend sein werden, werden alle Verwandten des Homo Oeconomicus allenfalls Ex-post-Rationalisierungen empirisch beobachteten Verhaltens zulassen; ex ante indes dürften die Modellvorhersagen zumeist tautologisch sein. Zumindest das ist eine

⁷ Zum Beispiel folgt aus den falschen Sätzen „Duisburg liegt in Australien.“ und „Australien liegt in Nordrhein-Westfalen.“ die wahre Konklusion, dass Duisburg in Nordrhein-Westfalen liegt.

Krankheit, an welcher der – wie wir sahen – keineswegs fehlerlose ökonomische Nutzenmaximierer nicht leidet: Denn gemessen am empirischen Gehalt der Aussagen, die sich aus seiner Axiomatik herleiten lassen, ist der Homo Oeconomicus nicht nur nicht tot; er dürfte wohl auch noch ein langes Leben vor sich haben. Der Autor dieser Zeilen möchte es ihm jedenfalls von Herzen gönnen.⁸

Das (Über-)Leben des Homo Oeconomicus macht indes die Vielzahl empirischer Untersuchungen über seine Grenzen und Fehler keineswegs unnütz. Im Gegenteil: Die im Feld und im Experiment erzielten Ergebnisse sind höchst wertvoll; sie sollten und können uns helfen zu verstehen, wann und in welchen Fällen wir lieber nicht auf seine Hilfe vertrauen. Denn auch dadurch, dass der Homo Oeconomicus in Einzelfällen versagt, lernen wir Wesentliches über die *Conditio Humana* und die Welt, in der wir leben. Und vielleicht gelingt es uns auf dieser Basis doch irgendwann einmal, eine falsifizierbare Verhaltenstheorie zu formulieren, die den Homo Oeconomicus in seinen wohlverdienten Ruhestand schickt.

In *einer* Hinsicht jedoch müsste uns die Falschheit und teilweise eingeschränkte Realitätsnähe des ökonomischen Ansatzes selbst dann nicht stören, wenn wir eine bessere Theorie schon kennen: wenn es uns in ordnungsökonomischen Analysen darum geht, zur Wahl stehende Regel- und Institutionensysteme auf ihre Anfälligkeit für Ausbeutung und Missbrauch zu überprüfen (*Brennan* und *Buchanan* 1993, S. 62 ff.). In einem solchen „Homo-Oeconomicus-Test“ (*Homann* und *Suchanek* 2005, S. 372) kann sich die methodologische Not des ökonomischen Rationalverhaltensansatzes nämlich schnell in eine Tugend wandeln, mag es bei der Konstruktion von Verhaltensregeln doch besser sein, mit egoistischer Nutzenmaximierung zu rechnen als mit reziprokem oder sonstwie normgeleitetem Verhalten. Die gedankenexperimentellen Legitimationsversuche der Theorien des hypothetischen Gesellschaftsvertrags à la *Buchanan* (1977) oder *Rawls* (1979), die danach fragen, auf welche Regeln ihres Zusammenlebens sich fiktive Individuen in einer gedachten Situation des Urzustandes einigen würden, setzen die Falschheit der Prämissen des Rationalverhaltensansatzes sogar geradezu voraus (*Müller* 2002).

An solchen Analysen wird man weniger bemängeln, dass die Theorie engen Rationalverhaltens nicht realistisch genug sei, sondern vielmehr (wie *Schüßler* 1988), dass das „a-soziale“ Verhalten, das wir dem Homo Oeconomicus zuschreiben, noch keineswegs finster genug ist, beschreibt doch rein egoistische Eigennutzmaximierung noch keineswegs den „worst case“, vor dem wir uns mit der Konstruktion von (Wirtschafts-)Verfassungen und anderer Regelwerke zu schützen hätten.

Literatur

Ahmiya, Tarik (2008), Das Schweigen der Ökonomen, in: die tageszeitung vom 19. Dezember 2008, S. 11.

Alchian, Armen A. (1969), Exchange and production: Competition, coordination, and control, 2. Auflage, Belmont.

⁸ Zu den fachdidaktischen Implikationen dieser Position siehe *Loerwald* und *Müller* (2012).

- Alchian, Armen A. und William R. Allen* (1974), *University Economics*, 3. Auflage, London – Belmont.
- Becker, Gary S.* (1957), *The Economics of Discrimination*, Chicago.
- Bolton, Gary E. und Axel Ockenfels* (2000), ERC – A Theory of Equity, Reciprocity and Competition, in: *American Economic Review*, Vol. 90, S. 166-193.
- Bolton, Gary E. und Rami Zwick* (1995), Anonymity versus Punishment in Ultimatum Bargaining, in: *Games and Economic Behavior*, Vol. 1, S. 95-121.
- Brennan, Geoffrey und James M. Buchanan* (1993), *Die Begründung von Regeln*, Tübingen.
- Buchanan, James M.* (1977), *Freedom in Constitutional Contract*, College Station – London.
- Camerer, Colin, George Loewenstein und Matthew Rabin* (Hg.) (2004), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton – Oxford.
- Chmielewicz, Klaus* (1994), *Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft*, 3. Auflage, Stuttgart.
- Dehling, Jochen und Klaus Schubert* (2011), *Ökonomische Theorien der Politik*, Wiesbaden.
- Diamond, Peter und Hannu Vartiainen* (2007), *Behavioral Economics and Its Applications*, Princeton – Oxford.
- Elster, Jon* (1985), Weakness of Will and the Free Rider Problem, in: *Economics and Philosophy*, Vol. 1, S. 231-265.
- Engartner, Tim* (2009), Abkehr von der "Trivialanthropologie des egoistischen Tauschmenschen" – oder: was bedeutet der Wandel des Menschenbildes für die Ökonomische Bildung? in: *Günther Seeber* (Hg.), *Befähigung zur Partizipation*, Schwalbach, S. 57-70.
- Erner, Carsten, Michael Goedde-Menke und Michael Oberste* (2011), Curriculumäquivalente Lernstandserhebung Ökonomischer Bildung – Objektiver Stand und subjektive Selbsteinschätzung in der Jahrgangsstufe 10. Arbeitspapier Universität Münster.
- Erner, Carsten, Michael Goedde-Menke und Michael Oberste* (2011a), Let the kids decide! The importance of decision making for economic literacy, Arbeitspapier Universität Münster.
- Esser, Hartmut* (1999), *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*, 3. Auflage, Frankfurt – New York.
- Falk, Armin* (2003), Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild? in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, Bd. 4, S. 141-172.
- Franz, Stephan* (2004), Grundlagen des ökonomischen Ansatzes: Das Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus, Working Paper 2004-02 International Economics, Universität Potsdam; online unter: <http://www.uni-potsdam.de/u/makrooekonomie/docs/studoc/stud7.pdf> (Abruf am 25. Oktober 2011).
- Friedman, Milton* (1953), *Essays in positive economics*, Chicago.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger und Bernd Schwarze* (1982), An experimental analysis of ultimatum bargaining, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3, S. 367-388.
- Häring, Norbert* (2001), Der homo oeconomicus ist tot, in: *Financial Times*, 14. März 2001; online unter: http://ockenfels.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/stawiockenfels/pdf/Presse/Der_Homo_oeconomicus_ist_tot.pdf (Abruf am 21. Oktober 2011).
- Hayek, Friedrich A. von* (1967), Degrees of Explanation, in: *Friedrich A. von Hayek*, *Studies in Philosophy Politics, and Economics*, London, S. 3-21.
- Hedtke, Reinhold* (2008), Wirtschaft in die Schule?! Ökonomische Bildung als politisches Projekt, in: *Gesellschaft – Wirtschaft – Politik (GWP)*, Heft 4/2008, S. 455-461.

- Hedtke, Reinhold* (2010), Von der Betriebswirtschaftslehre lernen? Handlungsorientierung und Pluralismus in der ökonomischen Bildung, in: Gesellschaft – Wirtschaft – Politik (GWP), Heft 3/2010, S. 355-366.
- Hempel, Carl G. und Paul Oppenheim* (1948), Studies in the logic of explanation, Sonderdruck, Chicago.
- Hempel, Carl G.* (1977), Aspekte wissenschaftlicher Erklärung, Berlin.
- Hippe, Torsten* (2010), Wie ist sozialwissenschaftliche Bildung möglich? Gesellschaftliche Schlüsselprobleme als integrativer Gegenstand der ökonomischen und politischen Bildung, Wiesbaden.
- Homann, Karl und Andreas Suchanek* (2005), Ökonomik – Eine Einführung, 2. Auflage, Tübingen.
- Jensen, Michael C. und William H. Meckling* (1994), The Nature of Man, in: Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 7, S. 4-19.
- Jolls, Christine, Cass Sunstein und Richard Thaler* (1998), A Behavioral Approach to Law and Economics, in: Stanford Law Review, Vol. 5, S. 1471-1550.
- Kaminski, Hans* (1997), Neue Institutionenökonomik und ökonomische Bildung, in: Klaus-Peter Kruber (Hg.), Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung, Bergisch-Gladbach, S. 129-159.
- Kaminski, Hans* (2008), Der Mittelstand im Fokus der International Financial Reporting Standards: Internationalisierung - Rechnungslegung - Handlungsempfehlungen, Hamburg.
- Kaminski, Hans, Volker Brettschneider, Katrin Eggert, Manfred Hübner und Michael Koch* (2007), Mehr Wirtschaft in die Schule, Wiesbaden.
- Karpe, Jan und Gerd-Jan Krol* (1997), Ökonomische Verhaltenstheorie, Theorie der Institutionen und ökonomische Bildung, in: Klaus-Peter Kruber (Hg.), Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung, Bergisch Gladbach, S. 75-102.
- Kavka, Gregory S.* (1991), Is Individual Choice less Problematic than Collective Choice? In: Economics and Philosophy, Vol. 7, S. 143-165.
- Kavka, Gregory S.* (1993), Internal Prisoner's Dilemma Vindicated, in: Economics and Philosophy, Vol. 9, S. 171-174.
- Koboldt, Christian* (1995), Ökonomik der Versuchung: Drogenverbot und Sozialvertragstheorie, Tübingen.
- Kirchgässner, Gebhard* (2008), Homo Oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 3. Auflage, Tübingen.
- Krol, Gerd-Jan* (2001), „Ökonomische Bildung“ ohne „Ökonomik“? Zur Bildungsrelevanz des ökonomischen Denkansatzes, in: Sowi – onlinejournal. Zeitschrift für Sozialwissenschaften und ihre Didaktik 2, Ausgabe 1/2001.
- Kruber, Klaus-Peter* (2001), Ökonomische Bildung – Fach oder Prinzip? in: sowi – onlinejournal, Nr. 1/2001, <http://sowi-online/journal/1-2001.de> (Abruf am 21. Oktober 2011).
- Kruber, Klaus-Peter* (2005), Ökonomische und politische Bildung – der multiperspektivische Zugriff auf Wirtschaft und Politik, in: Dietmar Kahsnitz (Hg.), Integration von politischer und ökonomischer Bildung, Wiesbaden, S. 75-110.
- Lindenberg, Siegwart* (1985), An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular, in: Sociological Theory, Vol. 3, S. 99-114.

- Loerwald, Dirk und Christian Müller (2012)*, Hat der Homo Oeconomicus ausgedient? Fachdidaktische Implikationen aktueller Forschungen zur ökonomischen Verhaltenstheorie. Er scheint in: *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, Bd. 107.
- Marx, Karl (1971)*, Frühe Schriften, Band 1, herausgegeben von *Hans-Joachim Lieber* und *Peter Furth*, Darmstadt.
- Meckling, William H. (1976)*, Values and the choice of the model of the individual in the social sciences, Bern.
- Meyer, Wilhelm (2000)*, Der Wohlstand der Nationen und die Moral der Wirtschaftssubjekte, in: *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 51, S. 127-167.
- Meyer, Wilhelm (2002)*, Grundlagen des ökonomischen Denkens, Tübingen.
- Moreh, Jacob (1993)*, Are there internal Prisoner's Dilemmas? in: *Economics and Philosophy*, Vol. 9, S. 165-169.
- Müller, Christian (2002)*, The Methodology of Contractarianism in Economics, in: *Public Choice*, Vol. 113, S. 465-483.
- Müller, Kirstin, Bärbel Fürstenau und Ralf Witt (2007)*, Ökonomische Kompetenz sächsischer Mittelschüler und Gymnasiasten, in: *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, Bd. 103, S. 227-247.
- Neuweg, Georg H. (1997)*, Wirtschaftspädagogik und „ökonomische Verhaltenstheorie“, in: *Klaus-Peter Kruber* (Hg.), *Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung*, Bergisch Gladbach, S. 103-128.
- Ockenfels, Axel (1999)*, Fairneß, Reziprozität und Eigennutz: Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz. Tübingen.
- Opp, Karl-Dieter (2002)*, Rational Choice Theory/Theorie der rationalen Wahl, in: *Günter Endruweit und Gisela Trommsdorff* (Hg.), *Wörterbuch der Soziologie*, 2. Auflage, Stuttgart, S. 424-427.
- Pelzmann, Linda (2010)*, Wirtschaftspsychologie. Behavioral Economics, Behavioral Finance: Arbeitswelt, 5. Auflage, Wien – New York.
- Plumpe, Werner (2003)*, Trivialanthropologie des egoistischen Tauschmenschen, in: *Frankfurter Rundschau vom 11. März 2003*, S. 11.
- Popper, Karl R. (1969)*, *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, London – Henley.
- Popper, Karl R. (1987)*, *Das Elend des Historizismus*, 6. Auflage, Tübingen.
- Popper, Karl R. (2005)*, *Logik der Forschung*, 10. Auflage, Tübingen.
- Rawls, John (1979)*, *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt.
- Schlösser, Hans-Jürgen (1992)*, Das Menschenbild in der Ökonomie: Die Problematik von Menschenbildern in den Sozialwissenschaften – Dargestellt am Beispiel des homo oeconomicus in der Konsumtheorie, Köln.
- Schlösser, Hans-Jürgen (2008)*, Das Konzept des Ankerfaches für Wirtschaft und Möglichkeiten seiner Realisierung, in: *Hans Kaminski und Gerd-Jan Krol* (Hg.), *Ökonomische Bildung: legitimiert, etabliert, zukunftsfähig. Stand und Perspektiven*, Bad Heilbrunn, S. 167-176.
- Schüßler, Rudolf (1988)*, Der homo oeconomicus als skeptische Fiktion, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Bd. 40, S. 447-463.
- Szesny, Christoph und Sigrid Lüdecke (1998)*, Ökonomische Bildung Jugendlicher auf dem Prüfstand: Diagnose und Defizite, in: *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, Bd. 94, S. 403-420.

- Simon, Herbert A.* (1957), *Models of man social and rational: Mathematical Essays on rational human behavior in a social setting*, New York.
- Slonim, Robert* und *Alvin Roth* (1998), *Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic*, in: *Econometrica*, Vol. 3, S. 569-596.
- Smith, Adam* (2004), *Theorie der ethischen Gefühle*, übersetzt von *Walter Eckstein*, Hamburg.
- Smith, Adam* (2005), *Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, herausgegeben und übersetzt von *Horst Claus Recktenwald*, 11. Ausgabe, München.
- Starbatty, Joachim* (1999), *Das Menschenbild in den Wirtschaftswissenschaften*, Tübinger Diskussionsbeiträge 176.
- Thaler, Richard H.* und *Hersh M. Shefrin* (1981), *An Economic Theory of Self-Control*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 89, S. 392-406.
- Thaler, Richard H.* und *Cass R. Sunstein* (2009), *Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt*, 2. Auflage, Berlin.
- Tietzel, Manfred* (1981), *Die Rationalitätsannahme in den Wirtschaftswissenschaften oder Der homo oeconomicus und seine Verwandten*, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Bd. 32, S. 115-139.
- Tietzel, Manfred* (1981a), „Annahmen“ in der Wirtschaftstheorie, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Bd. 101, S. 237-265.
- Tietzel, Manfred* (1985), *Wirtschaftstheorie und Unwissen: Überlegungen zur Wirtschaftstheorie jenseits von Risiko und Unsicherheit*, Tübingen.
- Tietzel, Manfred* (1986), *Idealisierte Erklärungen*, in: *Zeitschrift für allgemeine Wissenschaftstheorie*, Bd. 17, S. 315-321.
- Tietzel, Manfred* und *Christian Müller* (1998), *Noch mehr zur Meritorik*, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Bd. 118, S. 87-127.
- Watkins, John W. N.* (1978), *Unvollkommene Rationalität*, in: *John W. N. Watkins, Freiheit und Entscheidung*, Tübingen, S. 29-87.
- Williamson, Oliver E.* (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, NY.
- Würth, Reinhold* und *Hans J. Klein* (2001), *Wirtschaftswissen Jugendlicher in Baden-Württemberg. Eine empirische Untersuchung*, Künzelsau.
- Zabeck, Jürgen* (1991), *Ethische Dimensionen der „Wirtschaftserziehung“*, in: *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, Bd. 87, S. 533-562.

*Christian Müller, Frank Trosky und Marion Weber (Hg.)
Ökonomik als allgemeine Theorie menschlichen Verhaltens
Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft · Band 94 · Stuttgart · 2012*

Homo Oeconomicus: Zum Modellbild der Ökonomik

Martin Leschke

Inhalt

1. Einleitung.....	22
2. Das Homo-Oeconomicus-Modell.....	23
3. Das Homo-Oeconomicus-Modell in der Kritik.....	26
4. Alternativen zum Homo Oeconomicus	29
4.1. Das Satisficing-Modell von <i>Herbert Simon</i>	29
4.2. Das Modell der „Shared Mental Models“ von <i>Arthur Denzau</i> und <i>Dougllass North</i>	31
5. Der Homo Oeconomicus im Lichte der Kritik und Alternativen	32
6. Zusammenfassung	35
Literatur	35

1. Einleitung

Die Ökonomik (Volkswirtschaftslehre, früher auch Nationalökonomie) ist aus der Staatswirtschaft in der frühen Neuzeit entstanden. Ihr Identitätsprinzip richtet sich auf die Zweckmäßigkeit (Rationalprinzip) des Handelns von Akteuren, und dies nicht nur im rein wirtschaftlichen Umfeld. Methodisch verwendet sie daher das Konzept der Opportunitätskosten (Kosten-Nutzen-Vergleiche) als Leitidee.

Gegenstand der Volkswirtschaftslehre ist die „knappheitsgeleitete“ Analyse von Wirkungen und Ergebnissen, die durch das Handeln der Akteure entstehen. Auch wenn sich schon Anklänge wirtschaftlicher Überlegungen bereits bei *Aristoteles* („Geld heckt keine Jungen“) und insbesondere bei *Thomas von Aquin* finden lassen, gilt als Nestor der Volkswirtschaftslehre doch der schottische Moralphilosoph *Adam Smith* (1723–1790) mit seinem Werk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ aus dem Jahr 1776: In seiner Welt der Zünfte fordert *Smith* Gewerbefreiheit, weil diese zu Wettbewerb und damit zu größerem Wohlstand der gesamten Volkswirtschaft führe.

Die Ökonomik beschäftigt sich, wie andere Sozialwissenschaften auch, mit der Analyse des Handelns unterschiedlicher Akteure. Worin aber unterscheidet sie sich von anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen wie etwa der Soziologie, der Psychologie oder der Politikwissenschaft? Intuitiv könnte die Antwort lauten: Durch ihren Gegenstandsbereich: Ökonomik beschäftigt sich mit menschlichem Handeln auf Märkten bzw. in der Wirtschaft! Demnach wäre Ökonomik als „Wirtschaftswissenschaft“ zu bezeichnen.

Betrachtet man jedoch die Gebiete ökonomischen Forschens (und Lehrens) ein wenig genauer, so entdeckt man, dass neben Analysen des Verhaltens von Marktteilnehmern, Politikern, Bürokraten und Interessenvertretern Theorien des Heiratens, der Religion, der Kriminalität, des Rechts oder auch der Fertilität u.v.a.m. existieren. All diese Gebiete liegen mehr oder weniger weit außerhalb dessen, was gängiger Weise als „Marktsystem“ oder „Wirtschaftssystem“ bezeichnet wird. Und doch sind sie Forschungsfelder der ökonomischen Wissenschaft. Eine Gleichsetzung von Ökonomik mit Wirtschaftswissenschaft scheint also vordergründig zu sein. Was aber macht dann Ökonomik aus? Die Antwort lautet: Ökonomik bestimmt sich nicht durch ihren Gegenstandsbereich, sondern durch ihre Methode. Dies wiederum leitet zu der Frage über: Was ist eigentlich *die* ökonomische Methode? Und: Wie „fruchtbar“ ist diese Methode? Welche Alternativen gibt es?

In diesem Beitrag wird im folgenden Abschnitt 2 die Methode der Ökonomik (der *Mainstreamökonomik*) vorgestellt: das Modell des *Homo Oeconomicus*. Sodann werden im Abschnitt 3 Anomalien, d.h. menschliche Entscheidungen, die nicht dem ökonomischen Standardmodell entsprechen, erläutert. Anschließend werden im Abschnitt 4 zwei alternative Modelle des Entscheidens behandelt: der Ansatz der begrenzten Rationalität von *Herbert Simon* auf der einen sowie der Ansatz der „*Shared Mental Models*“ von *Arthur T. Denzau* und *Dougllass C. North* auf der anderen Seite. Nachfolgend werden

im Abschnitt 5 die Folgen der Kritik für das Homo-Oeconomicus-Modell diskutiert. Abschnitt 6 fasst die Ergebnisse des Beitrags kurz zusammen.

2. Das Homo-Oeconomicus-Modell

Die Methode der Standardökonomien ist geprägt von der Modellfigur des „Homo Oeconomicus“: dem wirtschaftenden, stets zielführend und rational agierenden Akteur. Diese Modellfigur, die auf *John Kells Ingram*, *Vilfredo Pareto* und auch auf *John Stuart Mill* zurückgeht¹, kann durch folgende fünf Prinzipien charakterisiert werden:²

- (1) das Individualprinzip,
- (2) das Prinzip der Problemorientierung,
- (3) das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen,
- (4) das Rationalitätsprinzip,
- (5) das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung.

Beim Individualprinzip kommt zum Ausdruck, dass das Individuum sein Handeln an seinen eigenen Präferenzen orientiert. Die Präferenzen der betrachteten Individuen stellen zudem den Referenzpunkt der Beurteilung denkbarer Szenarien dar. Zudem ist im Individualprinzip auch der „methodologische Individualismus“ enthalten. Damit wird ausgedrückt, dass alle Eigenschaften, die einem sozialen System (Gruppen, Gesellschaften, Unternehmen, Haushalte oder andere Organisationen) zugesprochen werden, letztlich von den Eigenschaften und Anreizsystemen der Individuen abhängig sind, die das betrachtete soziale System konstituieren.

Akteure sehen sich bei der Verfolgung ihrer Ziele unterschiedlichen Restriktionen ausgesetzt. So kann Zeit der Engpassfaktor bei einem beruflichen Problem sein, ein bestimmtes Budget hingegen kann die Auswahl des Kaufs von Gütern, Dienstleistungen oder auch Ressourcen maßgeblich beeinflussen. Ziele und Restriktionen gibt es vielfältige in der realen Welt. In ökonomischen Modellen werden jedoch stets immer nur einige wenige Ziele und Restriktionen berücksichtigt. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage: Wie wird die Auswahl angeleitet? Eine Antwort erhält man, wenn man sich den Zweck ökonomischer Theorien und Modelle anschaut. Ökonomik hat keinesfalls das Ziel, menschliches Handeln in all seinen Facetten zu erfassen, sondern speziell unter einem bestimmten Aspekt, nämlich dem der Knappheit. Das Knappheitsproblem, welches im Blickpunkt der Analyse steht, bestimmt somit die Auswahl der betrachteten Ziele und Restriktionen. Auf diese Weise können ökonomische Modelle auf die wichtigsten Kostenkategorien eines gesellschaftlichen Problems aufmerksam machen. Hierzu ist es erst einmal nötig zu analysieren, wie sich Entscheidungen, Handlungen und

¹ Der englische Ausdruck „economic man“ findet sich erstmals 1888 in „A History of Political Economy“ von *John Kells Ingram* (irischer Dichter, Philologe, Nationalökonom und Historiker). Den lateinischen Term „homo oeconomicus“ benutzte wohl zum ersten Mal *Vilfredo Pareto* in seinem Werk „Manuale d'economia politica“ (1906). Nach *Hayek* (1960) führte *John Stuart Mill* (1844) den Homo Oeconomicus in die Nationalökonomie ein (jedoch ohne den Ausdruck zu benutzen).

² Vgl. *Erlei, Leschke und Sauerland* (2007, S. 1 ff.).

Resultate ändern, wenn sich bestimmte Knappheitsbedingungen, auch Restriktionen genannt, ändern.

Eine wissenschaftliche Analyse dieser beschriebenen Art findet mittels Modellbildung (oft sind es mathematische Modelle) statt. Um in diesen Modellen das Knappheitsproblem deutlich herauszustellen und den Fokus auf die Restriktionen (die Kosten verursachenden Bedingungen, die sich ändern) zu lenken, werden (oftmals) bestimmte Annahmen getroffen. Dies sind (a) die Unersättlichkeit der Bedürfnisse, (b) die konsistente Ordnung der Präferenzen und (c) die Konstanz der Präferenzen (zumindest insofern, als beliebige Ad-hoc-Veränderungen der Präferenzen ausgeschlossen werden). Auf diese Weise rücken Restriktionen und Opportunitätskosten in den Fokus der Analyse.

Wie erläutert beschäftigt sich die Ökonomik mit Entscheidungen, Handlungen und Ergebnissen unter einem ganz bestimmten Blickwinkel, nämlich dem der Knappheit. Knapp können je nach Problemstellung nun ganz unterschiedliche „Dinge“ sein: z.B. das verfügbare Einkommen, die verfügbare Zeit, vorhandene Güter und Ressourcen oder auch öffentliche Güter (z.B. die Infrastruktur). Knappheiten konfrontieren die (betrachteten) Akteure mit dem Problem, dass ihre Ziele nicht beliebig erfüllt werden können. Mit knappen Mitteln *muss* man wirtschaftlich umgehen. Verändern sich Preise, Kosten oder allgemein Knappheitsbedingungen, so werden Akteure, die Nutzeneinbußen vermeiden wollen, Anpassungen in ihren Entscheidungen vornehmen.

Um das dominante menschliche Verhalten in Knappheitssituationen adäquat analysieren zu können, unterstellt die Ökonomik *rational* handelnde Akteure – Akteure, die unter den gegebenen Umständen (Knappheiten) die für sie nutzenmaximale (optimale) Mittelverwendung realisieren: *Homines Oeconomici*. Hierbei wird *nicht* unterstellt, dass sich *jeder einzelne Mensch* stets wie ein *Homo Oeconomicus* verhält: *Lediglich* das *dominante Verhalten aller Akteure* wird als *rational* charakterisiert. Der *Homo Oeconomicus* ist mithin auch kein Menschenbild, sondern lediglich eine Heuristik zur Analyse des Verhaltens bei (sich ändernden) Knappheitsrestriktionen.

Aus *Homo-Oeconomicus*-Modellen können (unter speziellen Annahmen) Aussagen getroffen werden wie „Wenn der Preis von Gut x steigt, sinkt unter sonst gleichen Umständen – also *ceteris paribus* – die nachgefragte Menge nach diesem Gut“ oder „Wenn das Zinsniveau steigt, sinken *ceteris paribus* die Kreditnachfrage und die Geldhaltung“. Diese abgeleiteten Aussagen sind nicht so zu interpretieren, dass jeder Konsument des Gutes x bei einer Preissteigerung dieses Gutes weniger von diesem Gut nachfragt oder dass jeder Akteur bei einer Zinsanhebung die Kreditnachfrage und die Geldhaltung drosselt. Es wird lediglich unterstellt, dass die meisten Konsumenten/Kreditnachfrager/Geldhalter so handeln. Die Ökonomik trifft daher i.d.R. keine Aussagen über das Verhalten einzelner Akteure in spezifischen (singulären) Situationen – hierfür sind andere Wissenschaften besser geeignet, so z.B. die Psychologie. In ökonomischen Theorien und Modellen werden vielmehr die Handlungen und Resultate einer großen Zahl von Akteuren analysiert. Das gilt auch für ökonomische Modelle, in denen nur ein Akteur (z.B. ein Monopolist) oder einige wenige Akteure (z.B. Oligopolisten) betrachtet werden. Dies mag paradox erscheinen, doch tatsächlich ist es so, dass erst einmal das „typische“ monopolistische oder oligopolistische Verhalten oder auch das Verhalten eines Kartells untersucht wird. Die aus solchen Modellen abgeleiteten