

Kritische Betrachtung des Homo oeconomicus

Vorgehensweise:

- Ich bitte sechs Schüler zur Teilnahme an einem Experiment und gehe mit ihnen aus dem Raum.
- Die übrigen lesen sich S. 52 im LB durch.
- Von den sechs Schülern wähle ich zunächst drei aus.
 - Die drei **Bieter** erhalten jeweils einen Umschlag mit 1000,00 EUR. Sie dürfen nicht miteinander kommunizieren.
 - Nach kurzer Überlegung notieren sie den Betrag, den sie für sich behalten möchten (nur in 1-Euro-Schritten möglich)
 - Sie schreiben ihre Namen auf die Umschläge (und gehen ggf. zurück in den Klassenraum.)
 - Ich verteile die Umschläge an die drei Empfänger. Diese notieren ihre Entscheidungen.
 - (Die ersten beiden Spieler gehen zurück in den Klassenraum.)
- Nach dem Spiel: Ergebnisse sammeln, präsentieren und reflektieren.

Ultimatum-Spiel

Annahme: Ihr kennt euch nicht, seid weder miteinander befreundet noch miteinander befeindet.

Zwei Spieler haben bei einem Glücksspiel 1000,00 € gewonnen. Diesen Betrag müssen sie unter sich aufteilen.

- **Spieler A** muss dem Spieler B unter Angabe eines Ultimatums ein Angebot unterbreiten, wie viel Letzterer erhalten soll (nur in 1-Euro-schritten möglich)
- Die strengen Spielregeln sehen vor, dass beide Personen nicht miteinander kommunizieren dürfen, sodass keine Verhandlungen stattfinden.
- Des Weiteren gilt, dass das Spiel nicht wiederholbar ist.
- **Spieler B** hat nunmehr zwei Möglichkeiten:
 - Er nimmt das Angebot an mit der Konsequenz, dass der Betrag dann entsprechend dem Vorschlag des Spielers A zwischen beiden aufgeteilt wird.
 - Er lehnt das Angebot ab mit der Folge, dass beide Parteien leer ausgehen. Der Geldbetrag ist in diesem Fall unwiderruflich verloren.

Nach dem Spiel:

1. Wertet das Spiel aus.

- a) **Bieter:** Wie seid ihr bei der Verteilung des Gewinns vorgegangen?
Von welchen Überlegungen seid ihr ausgegangen?
- b) **Empfänger:** Was war für eure Entscheidung ausschlaggebend?
- c) **Bieter und Empfänger:** Würdet ihr im Nachhinein genauso handeln oder würdet ihr in einer zweiten Spielrunde eine andere Entscheidung treffen?

Überlegungen des Bieters	Überlegungen des Empfängers
<ul style="list-style-type: none"> • <u>gerechte Verteilung:</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ ein gewisser Betrag ist ihm sicher ○ geringes Risiko • <u>er nimmt für sich einen hohen Betrag</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ ist abhängig von der Entscheidung des B ○ geht ein hohes Risiko ein ○ ist darauf angewiesen, dass B sich rational verhält 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>gerechte Verteilung</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ B wird annehmen, es sei denn, er möchte A eins auswischen • <u>ungerechte Verteilung (A beansprucht viel):</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ verhält er sich rational, dann wird er das Angebot akzeptieren (ein kleiner Betrag ist besser als nichts) ○ sind ihm Werte wie Fairness und Gerechtigkeit wichtig, dann wird er ablehnen

Wie verhalten sich Menschen? Rationales und irrationales Verhalten

2. Wie hättet ihr nach dem Modell des Homo oeconomicus handeln müssen?

(Das Modell des Homo oeconomicus beschreibt einen Menschen, der strikt rational handelt und ausschließlich auf die Befriedigung der eigenen Bedürfnisse und die Steigerung des eigenen Nutzens ausgerichtet ist. Der Homo oeconomicus lässt sich bei seinen Entscheidungen nicht von emotionalen Faktoren beeinflussen.)

Wenn Spieler A sich darauf verlassen könnte, dass Spieler B sich rational verhält, dann hätte er alles bis auf 1,00 Euro für sich behalten können, denn dann könnte er hundertprozentig sicher sein, dass Spieler B auf jeden Fall zustimmen würde.

Dies Beispiel zeigt uns,

dass Menschen eben nicht nur rational handeln, sondern dass das Verhalten abhängig ist von

- der Persönlichkeit des Handelnden: Vorsicht, Risikobereitschaft (wenn der Nutzen nicht vorhersehbar ist), Fairness, Gerechtigkeitsempfinden, Solidarität, Verantwortungsgefühl
- der persönlichen Situation des Handelnden: Einkommen, Vermögen, Unterhaltungspflichten, Bildung
- der Beziehung zu den anderen Wirtschaftsteilnehmern: Familie, Freunde, Bekannte, Anonyme Teilnehmer, Macht- und/oder Abhängigkeitsverhältnis, Bedeutung bzw. Folgen der Handlung

Je anonym der Verhältnis zwischen Partnern, desto größer ist die Rolle der Vernunft

3. Stellt euch vor, ihr würdet euren Tauschpartner vorab kennen. Wie würde sich dies auf eure Verteilungsstrategie auswirken?
4. Arbeitet abschließend aus den beiden vorliegenden Texten das Menschenbild des *Homo oeconomicus* und das des *Homo cooperativus* heraus und diskutiert, welches das wirtschaftliche Handeln des Menschen besser erklärt.
5. HA: S. 53 und 54 lesen

Homo oeconomicus	Homo cooperativus
<ul style="list-style-type: none"> • strebt immer nach dem eigenen Nutzen • will nur seine eigenen Bedürfnisse befriedigen • möchte ein möglichst hohes Einkommen erzielen und gleichzeitig viel Freizeit haben • seine Wünsche sind unbegrenzt • trifft strikt rationale Entscheidungen • wägt Vor- und Nachteile sorgfältig ab • informiert sich umfassend • Empathie und Mitgefühl haben keine Bedeutung • Motive für das Handeln ist der eigene Nutzen und nicht der Anspruch sich sozial zu verhalten • ist die wichtigste Grundannahme für viele Theorien und Erklärung wirtschaftlicher Abläufe 	<ul style="list-style-type: none"> • verhält sich unterschiedlich und nicht nur rational • Motive wie Hilfsbereitschaft, Kooperation, Fairness, Verantwortungsübernahme sind für ihn ebenfalls wichtig • Menschliche Fähigkeiten machen es möglich, dass sich der Mensch kooperativ verhält: Empathie, Liebe und die Erfahrungen, dass man innerhalb einer Gruppe glücklicher sein kann als allein, bestimmen sein Handeln • verschiedene Faktoren bestimmen sein Handeln: rationale Überlegungen, sozial-kulturelle Einflüsse, psychologische Faktoren, idealistische Ziele

Homo oeconomicus

Gewinnstreben der Einzelhändler

Die Einzelhändler möchten – genau wie andere Kaufleute – langfristig einen maximalen Gewinn erzielen: Sie werden ihre wirtschaftlichen Entscheidungen so treffen, dass die Differenz zwischen den erzielten Umsatzerlösen (= Produkt aus den verkauften Mengen und Verkaufspreisen) und den damit verbundenen Kosten (u.a. Kosten für Waren, Personal, Geschäftsausstattung und Lager) möglichst groß ist. Anders ausgedrückt: Die Unternehmer verhalten sich rational, wenn sie versuchen, die von ihnen angebotenen Waren zu einem möglichst günstigen Preis einzukaufen und zu einem hohen Preis zu verkaufen.

Zur Erreichung dieses Ziels muss der Einzelhändler eine Reihe wirtschaftlicher Entscheidungen treffen, u.a.

- welches Sortiment er seinen Kunden anbieten soll
- bei welchen Lieferanten er die Waren beschaffen soll
- welcher Einkaufspreis für ihn noch akzeptabel ist
- zu welchem Preis er seine Waren verkaufen soll
- ...

Nutzenstreben der Kunden (Haushalte)

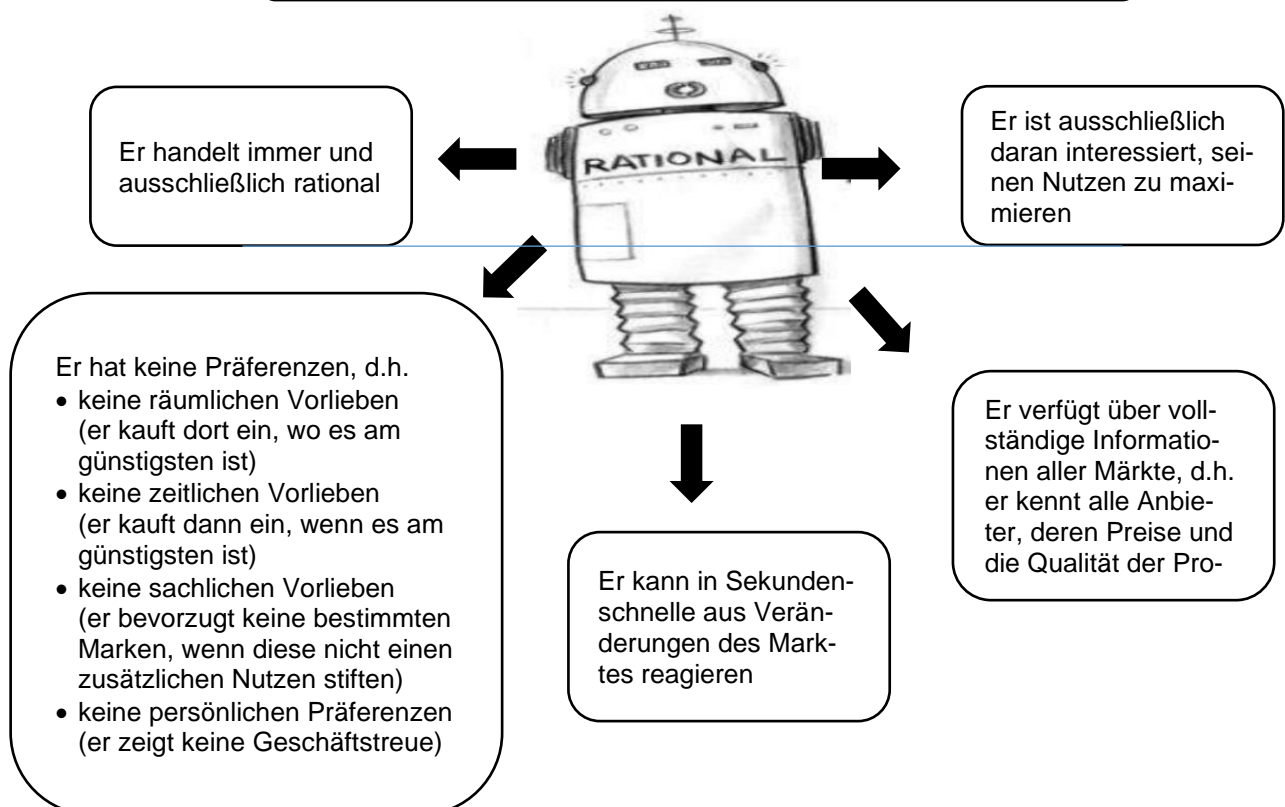
Die Kunden (Haushalte) verfolgen das Ziel, mit ihrem verfügbaren Einkommen einen möglichst hohen Nutzen zu erzielen bzw. möglichst viele Wünsche zu erfüllen. Daraus folgt, dass sie bei ihren Einkaufsentscheidungen auf die Preise achten werden. Anders ausgedrückt: Die Kunden verhalten sich rational, wenn sie versuchen, die benötigten Güter (Waren) zu einem möglichst geringen Preis zu erwerben.

Zur Erreichung dieses Ziels müssen die Kunden u.a.

- Sortiment und Preise verschiedener Einzelhandelsgeschäfte vergleichen
- eine Priorisierung bzw. Dringlichkeit ihrer Bedürfnisse vornehmen, da sie sich in der Regel nicht alles auf einmal leisten können und gewisse Wünsche aufschieben müssen
- ...

Der *homo oeconomicus* ist ein **Modell des Menschen**, das zur Erklärung wirtschaftlicher Entscheidungen häufig herangezogen wird. Es geht davon aus, dass der Mensch sich in jeder Entscheidungssituation rational verhält. Dieser Mensch existiert nur in der Theorie, denn niemand verhält sich stets rational. Dennoch ist die Annahme des *homo oeconomicus* hilfreich, um menschliches Verhalten in wirtschaftlichen Entscheidungssituationen zu erklären.

Der homo oeconomicus handelt stets rational



Ultimatum-Spiel¹

Spieltheorie: Wie verhalten sich Menschen wirklich?

Mit der wissenschaftlichen Untersuchung rationalen Verhaltens beschäftigt sich unter anderem die **Spieltheorie**, die ein besonderes Gewicht auf das Studium menschlicher Interaktionen legt. Die spieltheoretische Modellbildung geht von einem allgemeinen Entscheidungsproblem für mehrere Individuen aus und betont die Aspekte von Konflikt und Kooperation, die sich aus der konkurrierenden Zielsetzung der einzelnen Individuen ergeben.

Wie derartige Untersuchungen den „Homo oeconomicus“ widerlegen, soll am Beispiel des „**Ultimatum-Spiels**“ verdeutlicht werden.

Bei diesem Spiel handelt es sich um die Simulation einer ökonomischen Entscheidung. Die Grundidee des Spiels besteht darin, dass ein feststehender Betrag (z. B. 1 000,00 EUR) unter zwei Personen (A und B) aufgeteilt werden soll. Dabei muss Spieler A dem Spieler B unter Angabe eines Ultimatums ein Angebot unterbreiten, wie viel Letzterer erhalten soll. Die strengen Spielregeln sehen vor, dass beide Personen nicht miteinander kommunizieren dürfen, sodass keine Verhandlungen im eigentlichen Sinne stattfinden. Des Weiteren gilt, dass das Spiel nicht wiederholbar ist. Spieler B hat nach Unterbreitung des Angebots nunmehr zwei Optionen (Möglichkeiten):

- Er nimmt dieses Angebot an mit der Konsequenz, dass der Betrag dann entsprechend dem Vorschlag des Spielers A zwischen beiden Personen aufgeteilt wird.
- Lehnt B das Angebot ab, so gehen beide Parteien leer aus; der Geldbetrag ist unwiderruflich verloren.



Der Wirtschaftstheorie folgend müsste eigentlich gelten, dass Spieler A im Sinne der Nutzenmaximierung dem Spieler B einen möglichst geringen Betrag anbietet, um sein Einkommen zu maximieren. Spieler B hingegen müsste dem ökonomischen Prinzip folgend jeden Betragsvorschlag akzeptieren. So bedeutet beispielsweise ein Angebot von 1,00 EUR, dass Spieler B bei Annahme des Angebots diesen Euro erhält, wohingegen er im Falle einer Ablehnung nichts erhalten würde.

Tatsächlich aber zeigen die Ergebnisse dieses spieltheoretischen Versuchs, dass im Gegensatz zur bloßen Maximierung des Nutzens (hier Einkommens) die meisten Menschen hohen Wert auf Fairness legen. So haben nur wenige Spieler in der Rolle der Person A eine stark „ungleiche“ Verteilung vorgeschlagen. Gleichzeitig war zu beobachten, dass die Bereitschaft der Spieler B, einen Verteilungsvorschlag zu akzeptieren, abnahm, je schlechter der Verteilungsschlüssel für ihn ausfiel.

Wie die **Spieltheorie** belegt, richten Menschen ihr gesamtes Handeln nicht ausschließlich an dem ökonomischen Prinzip aus, vielmehr scheinen andere Werte – wie beispielsweise **Solidarität**, **Fairness** und **Gerechtigkeit** – ihnen gleichfalls von Bedeutung zu sein.

Ihre Aufgabe:

„Im realen Leben stößt das Prinzip der Nutzenmaximierung an seine Grenzen.“

Erläutern Sie diese Aussage auf Grundlage des Textes mit eigenen Worten.

¹ Quelle: Boller/Schuster: Volkswirtschaft kompetenzorientiert & praxisnah, Merkur Verlag, S. 52

Wie verhalten sich Menschen? Rationales und irrationales Verhalten

Auswertung des Ultimatum-Spiels

Beschäftigt man sich mit der Wirtschaft, begegnet man oft Modellen. Modelle, wie etwa eine Straßenkarte, bilden die Wirklichkeit vereinfacht und nur in bestimmten Ausschnitten ab. Auf einer Straßenkarte könnt ihr die Entfernung zwischen Gebäuden sehen, aber nicht deren Höhe. Um das wirtschaftliche Verhalten des Menschen zu klären, nutzt man häufig das Modell des Homo oeconomicus. Demnach handelt der Mensch immer vernünftig (rational), gewinnmaximierend und eigennützig. Ob diese Annahme tatsächlich zutrifft, könnt ihr mithilfe des Ultimatum-Spiels testen.

1. Überlegungen des Bieters und des Empfängers

Überlegungen des Bieters	Überlegungen des Empfängers
bei gerechter Verteilung: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	bei gerechter Verteilung: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
bei ungerechter Verteilung (der Bieter nimmt für sich einen hohen Betrag): <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	bei ungerechter Verteilung (dem Empfänger wird ein sehr geringer Betrag angeboten): <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

2. Wie hätten beide Spieler nach dem Modell des *homo oeconomicus* handeln müssen?

3. Schlussfolgerung(en)

Das Modell des Homo oeconomicus

1 Das Menschenbild des „Homo oeconomicus“ ent-
2 stammt der sogenannten klassischen liberalen Wirt-
3 schaftstheorie (klassischer Wirtschaftsliberalismus)
4 des 19. Jahrhunderts. Der klassische Wirtschaftsli-
5 beralismus ist eine der ersten eigenständigen Theo-
6 rien der modernen Wirtschaftslehre. Seine Vertreter
7 setzten sich für eine Befreiung der Ökonomie von
8 unterschiedlichen Beschränkungen ein und betonten
9 dafür Wettbewerb, Freihandel, Vertragsfreiheit und
10 Privateigentum. Es ist wichtig zu verstehen, dass der
11 „Homo oeconomicus“ nicht als tatsächliches Abbild
12 wirklich existierender Menschen entworfen wurde.
13 Dieses Menschenbild existiert also nicht in Reinform.
14 Vielmehr ist der „Homo oeconomicus“ ein Modell, das
15 in überspitzter Form Ausschnitte der sozialen Wirklich-
16 keit erklärbar machen soll.

Der „Homo oeconomicus“ beschreibt einen Menschen,
dessen gesamtes Handeln auf die Steigerung des eigen-
nen Nutzens ausgerichtet ist. Nutzen beschreibt dabei
20 die Möglichkeit, eigene Bedürfnisse zu befriedigen. Posi-
21 tiv auf den individuellen Nutzen wirkt sich etwa die
22 Erhöhung des Einkommens und der persönlichen Frei-
23 zeit aus, während zum Beispiel mehr Arbeitsstunden
24 bei gleichbleibendem Einkommen negativ zu Buche
25 schlagen. Das Menschenbild des „Homo oeconomicus“
nimmt an, dass unsere Verlangen in der Regel niemals
befriedigt sind. Daher ist es immer wünschenswert,
den eigenen Nutzen weiter zu steigern.

Der „Homo oeconomicus“ trifft seine Entscheidungen
30 strikt rational. Das bedeutet, dass Vor- und Nachteile,
31 Nutzen und Kosten, sorgfältig gegeneinander abge-
32 wogen werden. Dafür versucht der „Homo oeconomicus“,
33 sich möglichst umfassend zu informieren. Für den
34 „Homo oeconomicus“ haben Empathie und Mit-
35 gefühl keinen Wert an sich, sondern stehen letztlich
im Dienst der Nutzenmaximierung, da der Einsatz für
andere Menschen zum Beispiel das eigene soziale An-
sehen erhöhen kann.

Der „Homo oeconomicus“ dient der modernen Volkswirtschaftslehre bis heute als die wichtigste Grundan-
40 nahme bei der Erstellung von Theorien und zur Erklärung grundsätzlicher wirtschaftlicher Abläufe. Weil diese
41 Modelle und Theorien Einfluss auf reale wirtschaftliche Prozesse haben, findet sich das Menschenbild „Homo
42 oeconomicus“ auch zunehmend in der Realität wieder.
43
44
45

! FairBinding e.V. und Konzeptwerk Neue Ökonomie e.V. (Hrsg.):
Kooperation oder Konkurrenz. In: www.endlich-wachstum.de (www.endlich-wachstum.de/wp-content/uploads/2016/02/Grundlagen_Konkurrenz_oder_Kooperation_B_Arbeitsmaterial.pdf – Zugriff vom 24.1.2017) !

Das Modell des Homo cooperativus

1 Einige Strömungen in der Wirtschaftswissenschaft,
2 u. a. die Nachhaltige Ökonomie, fordern, auf das Men-
3 schenbild des „Homo oeconomicus“ zu verzichten. (...) Weil das Verhalten des „Homo oeconomicus“ durch
4 zahlreiche Untersuchungen der Verhaltensökonomie
5 und der Hirnforschung in Frage gestellt wird, soll ein
6 Menschenbild verwendet werden, das stärker der Real-
7 tät entspricht. Der Wirtschaftswissenschaftler Holger
8 Rogall schlägt als Alternative daher den sogenannten
9 „Homo cooperativus“ vor, der dem vielfältigen Verhal-
10 ten des Menschen mehr Rechnung trägt. Der „Homo
11 cooperativus“ ist von seinem Wesen her ein Geschöpf,
12 das auch aus Eigennutz handelt – aber nicht immer.
13 Der Mensch ist auch fähig zu Hilfsbereitschaft, Koope-
14 ration, Fairness, Verantwortungsübernahme etc.

Die menschlichen Fähigkeiten zu kooperativem und
idealistischem Handeln haben unterschiedliche Quellen.

■ Empathie: Menschen können sich in andere Wesen
hineinversetzen und Gefühle wie Schmerz, Trauer
oder Freude mitfühlen, obwohl sie nicht selbst da-
von betroffen sind. Daraus kann der Wunsch er-
wachsen, etwas für andere tun zu wollen.

■ Liebe: Für das Bedürfnis, für ein anderes Wesen et-
was zu tun, ohne sofort den Eigennutz erhöhen zu
wollen, ist die Liebe ein wichtiges Beispiel.

■ Überlegenheit von kooperativem Handeln: Der
Mensch kann nur in Gruppen überleben. (...) Die
Fähigkeit zu kooperativem Handeln beruht auf der
Erfahrung der Menschen, dass sie am glücklichsten
und sichersten in Gruppen leben.

Aufgrund von Studien aus der Verhaltensökonomik
wird außerdem davon ausgegangen, dass die Men-
schen ihre Entscheidungen nicht rein zweckrational
(wirtschaftlich) im Sinne einer Kosten-Nutzen-Abwä-
35 gung treffen. Vielfältige, oft auch widersprüchliche
Faktoren bestimmen das Verhalten. Dazu gehören:

■ rationale Überlegungen und ökonomische Faktoren
(Einkommen, Preise);

■ sozial-kulturelle Einflüsse (Lebensstile, Werte und ge-
sellschaftliche Normen);

■ psychologische Faktoren und vererbte Anlagen (Hor-
mone, Erwartungen, Wünsche, Ängste);

■ idealistische Ziele (z.B. Umweltbewusstsein, ethi-
sche Ziele).

! FairBinding e.V. und Konzeptwerk Neue Ökonomie e.V. (Hrsg.):
Kooperation oder Konkurrenz. In: www.endlich-wachstum.de (www.endlich-wachstum.de/wp-content/uploads/2016/02/Grundlagen_Konkurrenz_oder_Kooperation_B_Arbeitsmaterial.pdf – Zugriff vom 24.1.2017) !

Wie verhalten sich Menschen? Rationales und irrationales Verhalten

Ultimatum-Spiel: Rolle des Bieters

Situation:

Du hast bei einem Glücksspiel mitgemacht und 1000,00 Euro gewonnen. Allerdings gibt es noch einen zweiten Gewinner, der/eine zweite Gewinnerin, die natürlich auch am Gewinn teilhaben möchte. Du bist derjenige, der entscheidet, wie viel die andere Person erhalten soll – lediglich mit der Einschränkung, dass du mindestens einen Euro abgeben musst.

Wichtig:

- Du kennst den anderen Gewinner/die andere Gewinnerin nicht, d.h. ihr seid euch weder sympathisch noch unsympathisch.
- Ihr dürft auf keinen Fall kommunizieren, es findet keine Verhandlung statt.
- **Ihr beide dürft euren Betrag nur behalten, wenn die andere Person deinem Angebot zustimmt.**
- **Wenn diese Person ablehnt, dann geht ihr beide leer aus.**

Vorgehensweise:

In dem Briefumschlag befinden sich zwei Blätter und ein weiterer Umschlag.

- Notiere den Betrag, den du für dich behalten möchtest, auf der Kopie und lege ihn in einen Umschlag.
- Notiere anschließend den Betrag, den du dem zweiten Gewinner/der zweiten Gewinnerin überlässt, und lege diesen Zettel in den zweiten Umschlag.
- Deine Lehrkraft übergibt diesen Umschlag dem zweiten Gewinner/der zweiten Gewinnerin, der/die sich den Betrag kurz ansehen darf und dann entscheidet, wie er/sie mit deinem Angebot umgeht.
- Anschließend geht ihr in den Klassenraum, teilt dem Rest der Klasse eure Entscheidungen mit und begründet diese.

Wie verhalten sich Menschen? Rationales und irrationales Verhalten

Ultimatum-Spiel: Rolle des Empfängers

Situation:

Du hast bei einem Glücksspiel mitgemacht und 1000,00 Euro gewonnen. Allerdings gehört dir der Gewinn nicht allein, sondern es gibt noch einen zweiten Gewinner/eine zweite Gewinnerin. Diese Person darf entscheiden, wie viel Euro sie dir von dem Gewinn abgibt.

Du entscheidest, ob du das Angebot annimmst.

Wichtig:

- Ihr beide kennt euch nicht, d.h. ihr seid euch weder sympathisch noch unsympathisch.
- Ihr dürft auf keinen Fall kommunizieren, es findet keine Verhandlung statt.
- **Falls du es akzeptierst, bekommst ihr beide den entsprechenden Betrag.**
- **Falls du das Angebot ablehnst, geht ihr beide leer aus.**

Vorgehensweise:

In dem Briefumschlag, den du gleich erhältst, findest du einen Zettel mit dem Betrag, den der andere Gewinner/die andere Gewinnerin dir abzugeben bereit ist.

- Überlege kurz, ob du mit dem Angebot einverstanden bist und notiere deine Entscheidung mit einer kurzen Begründung.
- Stecke den Zettel in den Umschlag.
- Anschließend geht ihr in den Klassenraum, teilt dem Rest der Klasse eure Entscheidungen mit und begründet diese.

Bieter:

Von den 1000,00 Euro behalte ich

für mich.

kurze Begründung:

Bieter:

Ich biete dir

_____ Euro.

Empfänger:

Ich nehme das Angebot über

_____ Euro

an. [...]

nicht an. [...]

Begründung:

**Wie verhalten sich Menschen?
Rationales und irrationales Verhalten**

	So viel Geld wurde mir geboten	Ich habe das Angebot angenommen	Ich habe das Angebot abgelehnt
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			