Ein großer Mythos: Der Homo Oeconomicus

Der Homo Oeconomicus ist die zentrale Annahme der klassischen Ökonomie: Er ist rational, maximiert seinen Eigennutz, ist frei von Emotionen und macht keine Fehler in der Informationsaufnahme und – Verarbeitung. Mit anderen Worten er ist ungefähr so realistisch wie der legendäre Mr. Spock aus der Fernsehserie „Raumschiff Enterprise“. So unrealistisch die Idee eines Homo Oeconomicus ist, so hilfreich ist diese Fiktion – erst dieses (vereinfachte) Menschenbild hat der modernen Nationalökonomie die enormen Fortschritte bei der Ausarbeitung ökonomischer Theorien und Modelle ermöglicht. Für die Modellbildung und die mathematische Formalisierung der ökonomischen Theorie, die zweifelsohne große Erkenntnisfortschritte gebracht hat, war die Annahme eines rationalen Menschen unabdingbar – ein Mensch mit irrationalen respektive unberechenbaren Charaktereigenschaften lässt sich nicht formalisieren; Modelle mit unberechenbaren Akteuren liefern keine verwertbaren Ergebnisse, da in diesem Fall alles möglich ist. Modelle sind gerade deswegen so nützlich, weil sie vereinfachen und die Realität auf wenige Annahmen reduzieren – ein Modell, das die Realität exakt nachbildet wäre so nützlich und möglich wie eine Landkarte im Maßstab 1:1. Eine der zentralen Vereinfachungen ökonomischer Modelle ist dabei die Annahme des Homo Oeconomicus: Unterstellt man, dass Menschen beständig irrational sind, wird die wirtschaftstheoretische und – politische Modellbildung unmöglich; man müsste dann auch jeden Versuch planvoller Wirtschaftspolitik einstellen. Doch die Theorie hat für die Rationalitätsannahme einen hohen Preis gezahlt: Der Mensch der klassischen Ökonomie ist ein perfekter, kalter Rechenautomat ohne Emotionen. Es sind drei zentrale Annahmen, auf denen sich dieses Menschenbild der Ökonomie gründet:

- **Unbegrenzte Rationalität:** Menschen sind rationale Nutzenmaximierer, die immer nach dem Optimum streben. Sie unterliegen keinen kognitiven Beschränkungen, ihre Urteilskraft ist nicht durch Fehler in der Wahrnehmung oder in der Informationsverarbeitung getrübt. Im Menschenbild der Ökonomen gibt es damit – im Gegensatz zu den Ideen der Behavioral Economics, von denen dieses Buch handelt – keine systematischen Fehlentscheidungen, die aus Mangel an Rationalität entstehen.
- **Unbegrenzte Willenskraft:** Der Homo Oeconomicus hat keine Emotionen und Selbstkontrollprobleme – er verfolgt die Optimierung seines Nutzens ohne Einschränkung. Wer sich einmal dazu entschlossen hat, das Rauchen aufzugeben, weil der Nutzen des Nichtrauchens den Nutzen des Rauchens überwiegt, wird Nichtraucher – im Gegensatz zur Realität, wo unsere guten Vorsätze oft an unserer Willensschwäche scheitern.
- **Unbegrenzttes Eigennutzstreben:** Menschen sind Eigennutzmaximierer; sie streben danach, ihren eigenen Nutzen zu maximieren – das Wohlergehen anderer Menschen oder auch Vorlieben für Fairness oder Bestrafung unfairer Mitmenschen spielen für die Entscheidungen des Homo Oeconomicus keine Rolle.

Man muss kein außergewöhnlicher Skeptiker sein, um die Probleme zu sehen: Diese Annahmen machen den Menschen in einer mathematischen Modellwelt beherrschbarer, entfremden ihn aber zugleich der Realität, denn Menschen sind nicht nur kalte, eigennutzmaximierende Rechenmaschinen. Die menschliche Realität sieht anders aus:

- **Begrenzte Rationalität:** Menschen machen Fehler bei der Informationsaufnahme und – Verarbeitung. Aufgrund ihrer begrenzten Fähigkeiten, Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten, greifen sie zu sogenannten Heuristiken, also einfachen Problemlösungsmechanismen. Bei der Anwendung dieser Heuristiken, so eine Idee der Behavioral Economics, kann es zu Verhaltensweisen kommen, die von der ökonomischen Rationalität abweichen und unter Umständen zu systematischen Fehlern führen können. In der Literatur spricht man

hier von Verhaltensanomalien oder Biases. Allerdings lässt sich über die Wertung dieser Verhaltensweisen als Anomalien oder Verzerrungen streiten, möglicherweise sind viele dieser Heuristiken angesichts der Grenzen des menschlichen Geistes recht effizient – und damit sehr ökonomisch.

- Begrenzte Willenskraft: Menschen vertagen unbequeme Entscheidungen, sie verschieben Diäten, vernachlässigen ihre Altersvorsorge und drücken sich vor unangenehmen Entscheidungen. Auch wenn sie um die langfristigen Folgen ihres Tuns wissen, entscheiden sie kurzfristig anders – man weiß, dass Rauchen langfristig der Gesundheit schadet, schafft es aber nicht, damit aufzuhören. Aber es gibt auch Belege dafür, dass Menschen unangenehme Dinge lieber gleich erledigen wollen statt sie aufzuschieben: Wer einen Strafzettel bezahlen muss, sollte dies mit Blick auf den Zinsgewinn so spät wie möglich tun. Und doch zahlen viele Menschen den Strafzettel sofort, um ihn loszuwerden. Dieses Verhalten scheint den Regeln des ökonomischen Umgangs mit Zeit zu widersprechen, ...
- Begrenzter Eigennutz: Menschen sind nicht ausschließlich egoistisch, sie sorgen sich um andere Menschen, sind auf Fairness bedacht und bereit, für die Bestrafung unfairer Mitmenschen zu bezahlen.

Der Befund eines (scheinbar?) nicht immer rationalen Menschen passt nicht zu den Annahmen der ökonomischen Theorie, die vom Homo Oeconomicus ausgeht. Dieser Befund ist Anlass genug, die Annahmen der traditionellen ökonomischen Theorie infrage zu stellen – wenn die Annahmen der Ökonomen durch die Realität infrage gestellt werden, muss man dann die Theorie revidieren? Und wie geht die traditionelle ökonomische Theorie mit dieser Kritik um?

.....

Unter dem Strich spricht viel dafür, die traditionellen Modelle der Ökonomie um die Erkenntnisse der Psychologie zu bereichern. Wohlgedenkt geht es hier nicht darum, die alten Modelle zu ersetzen oder zu verwerfen, es geht darum, sie zu ergänzen, auszubauen, sie realitätsnäher und damit leistungsfähiger zu machen.

Auszug aus dem sehr lesenswerten Buch. Beck, H.: Behavioral Economics, S. 1-9, DOI 10.1007/978-3-658-03367-5_1, © Springer Fachmedien Wiesbaden 2014