

Homo Oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens

Prof. Dr. Gebhard Kirchgässner

**Universität St. Gallen,
Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft
und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW-HSG)
CESifo und Leopoldina**

**Vortrag im Rahmen der Mainzer Universitätsgespräche
„Menschenbilder im Widerspruch“
Studium generale an der Universität Mainz
22. November 2006**

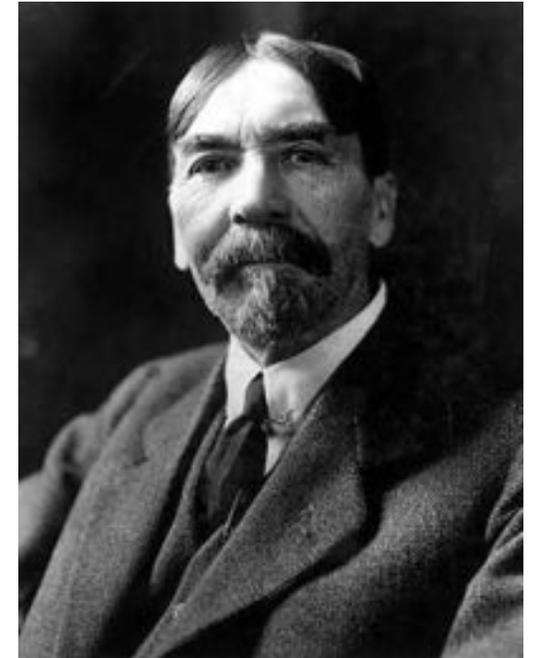


Wer oder was ist der Homo Oeconomicus?

(i) Eine Karikatur?

„Die hedonistische Konzeption des Menschen ist die eines blitzschnellen Berechners von Freuden und Leiden, der sich wie ein homogenes Elementarteilchen, welches ganz aus Streben nach Glückseligkeit besteht, unter dem Einfluss von Anstößen bewegt, die ihn in der Gegend herumschieben, selbst aber unversehrt lassen. Ihm geht nichts voraus und ihm folgt nichts nach. Er ist ein bestimmtes, isoliertes menschliches Datum, welches sich in einem stabilen Gleichgewicht befindet, sieht man einmal ab von den Stößen der auf ihn einwirkenden Kräfte, die ihn in die eine oder andere Richtung schieben. Auf sich selbst beschränkt im Elementarraum, wirbelt er symmetrisch um seine eigene geistige Achse, bis das Parallelogramm der Kräfte auf ihn Einfluss nimmt, woraufhin er der Richtung von dessen Resultanten folgt. Ist die Kraft des Impulses aufgebraucht, kommt er zur Ruhe, ein in sich abgeschlossenes Elementarteilchen von Wünschen wie zuvor.“

Thorstein Veblen (1857 – 1929; 1898)

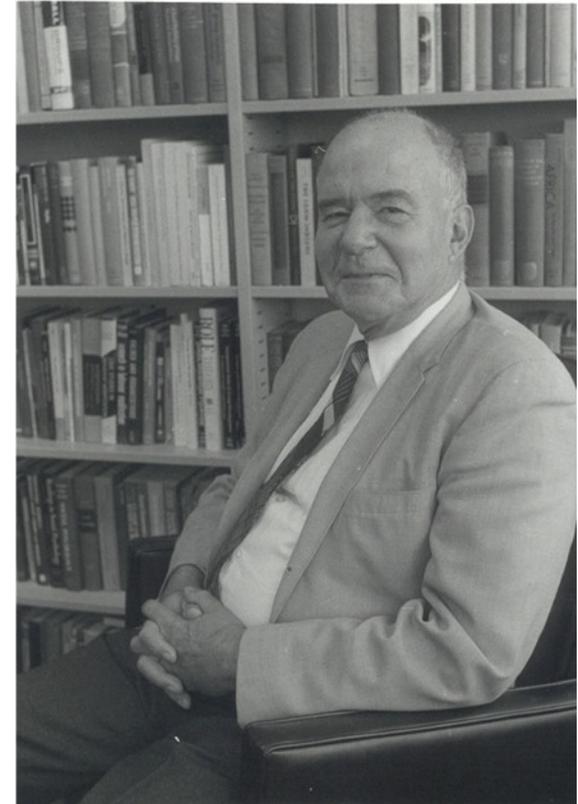


Wer oder was ist der Homo Oeconomicus?

(ii) Ein asoziales Wesen oder der ganz normale Mensch?

„Der Ärger mit ihm“, dem homo oeconomicus, „war nicht, dass er ökonomisch verfuhr, dass er seine Mittel zu seinem Vorteil nutzte, sondern dass er asozial und materialistisch war, einzig an Geld und materiellen Gütern interessiert und jederzeit bereit, um ihretwillen sogar seine alte Mutter zu opfern. Es waren seine Werte, die falsch waren: man gestand ihm nur einen sehr begrenzten Werthorizont zu; der neue homo oeconomicus aber ist nicht so begrenzt. Vom Altruismus bis zum Hedonismus mag er alle möglichen Werte haben, solange er seine Mittel nicht völlig verschwendet, um diese Werte zu erreichen, ist sein Verhalten immer noch ökonomisch. ... Der neue homo oeconomicus ist der normale Mensch.“

George C. Homans (1910 – 1989; 1961)



Unterscheidung: Ökonomie und Ökonomik

Ökonomik (Methode):

Versuch, menschliches Verhalten dadurch zu erklären, dass man unterstellt, dass sich die einzelnen Individuen 'rational' verhalten: Individuen *handeln* dadurch, dass sie aus den ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten eine *rationale Auswahl* treffen.

Ökonomie (Gegenstandsbereich):

Sozialwissenschaft der Marktbeziehungen.

Ziel der Ökonomik:

Erklärung menschlichen Verhaltens/Handelns

wertfreie Wissenschaft (Max Weber)

- (i) Gültigkeit von Aussagen unabhängig von Werturteilen
- (ii) Keine Möglichkeit der wissenschaftlichen Begründung von Wertaussagen



Homo Oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens

Übersicht

- 1 Einleitung**
- 2 Verhalten als rationales Handeln**
- 3 Eingeschränkt rationales Verhalten und der Einfluss von Regeln**
- 4 Zur Frage der Präferenzen**
- 5 Abschliessende Bemerkungen: Der ökonomische Imperialismus**



Literatur

- G. Kirchgässner**, *Homo oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Mohr (Siebeck), Tübingen, 2. Auflage 2000, S. 1 – 64.
- G. Kirchgässner**, Ökonomie als imperial(istische) Wissenschaft, Zur Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells in den benachbarten Sozialwissenschaften, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 7 (1988), S. 128 – 145.
- G. Kirchgässner**, Auf der Suche nach dem Gespenst des Ökonomismus: Einige Bemerkungen über Tausch, Märkte, und die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse, *Analyse und Kritik* 19 (1997), S. 127 – 152.
- G. Kirchgässner**, Der methodische Ansatz des Homo Oeconomicus, in: Gesellschaft zur Förderung der Ethischen Forschung (ed.), *Arbeitsblätter* Nr. 37, Heft 1/1997, S. 5 – 28.
- G. Kirchgässner**, Märkte, Normen, und das ökonomische Handlungsmodell: Eine Replik auf Jens Beckert, *Analyse und Kritik* 20 (1998), S. 221 – 244.



2 Verhalten als rationales Handeln

Ausgangspunkt:

- **Individuum** als Einheit der Analyse
 - Situation der **Knappheit**
- ⇒ Notwendigkeit von **Entscheidungen**

Beschreibung der Situation:

- **Präferenzen** und **Restriktionen** (\leftrightarrow Ziele und Mittel)
 - Begrenzte **Information**
- ⇒ Wahl der **vorteilhaftesten** Alternative

Zentral:

- **Eigenständigkeit** der Entscheidung (Motivationsannahme)
- **Rationalität** der Entscheidung



2 Verhalten als rationales Handeln (2)

Eigenständigkeit:

- eigene Präferenzen, grundsätzliche Offenheit der Zielfunktion
- Eigeninteresse
gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit (**John Rawls (1971)**)

Rationalität:

- schwaches Rationalitätsprinzip (ähnlich: Kausalitätsprinzip)
- Voraussetzung für ‘Verstehen’



2 Verhalten als rationales Handeln (3)

Grundmodell einer ‚verstehenden Sozialwissenschaft‘ im Sinn von Max Weber:

„‚Handeln‘ aber (mit Einschluss des gewollten Unterlassens und Duldens) heißt uns stets ein verständliches, und das heißt ein durch irgendeinen, sei es auch mehr oder minder unbemerkt, ‚gehabten‘ oder ‚gemeinten‘ (subjektiven) Sinn spezifiziertes Sichverhalten zu ‚Objekten‘. ... Das für die verstehende Soziologie spezifisch wichtige Handeln nun ist im speziellen ein Verhalten, welches 1. dem subjektiv gemeinten Sinn des Handelnden auf das Verhalten anderer bezogen; 2. durch diese seine sinnhafte Bezogenheit in seinem Verlauf mitbestimmt und also 3. aus diesem (subjektiv) gemeinten Sinn heraus verständlich erklärbar ist.“

Max Weber (1864 – 1920; 1913)



2 Verhalten als rationales Handeln (4)

Interaktionen:

- gegenseitige **Vorteilhaftigkeit** (Produktivität)
- Interpretation als **Tausch**

„Jede Wechselwirkung aber ist als ein Tausch zu betrachten: jede Unterhaltung, jede Liebe (auch wo sie mit andersartigen Gefühlen erwidert wird), jedes Spiel, jedes Sichanblicken.“

Georg Simmel (1858 – 1918; 1900)



2 Verhalten als rationales Handeln (5)

Betrachtung von **Aggregaten**:

- **typisches** Verhalten der Individuen (nicht jeder einzelne)
- Mikrotheorie als Basis der Makrotheorie
- **nicht-intendierte** soziale Folgen individueller Handlungen

„Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“

Adam Smith (1723 – 1790; 1776)



2 Verhalten als rationales Handeln (6)

Methodologischer Individualismus :

- Nur **Individuen** können handeln!
- keine organische Staatstheorie

aber: Individuen handeln in Gruppen anders.
(keine **vereinzelt** Individuen)

- Auch das Verhalten **einzelner** Individuen kann erklärt werden.
(aber eher Psychologie oder Soziologie)

Beschränkungen leicht feststellbar

- **Erklärung:** Änderung im Verhalten als Reaktion auf Veränderungen der Restriktionen
- Präferenzen relativ stabil

aber: Auch **Unterschiede** im Verhalten sind erklärbar.



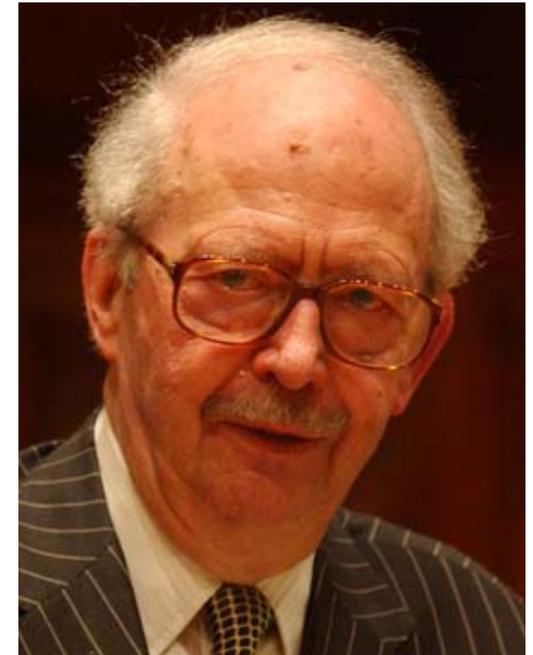
3 Eingeschränkt rationales Verhalten und der Einfluss von Regeln

Kritik am Homo oeconomicus:

„Die Sozialwissenschaft hat uns bisher zwei neue, höchst problematische Menschen beschert, denen wir in der Wirklichkeit unserer Alltagserfahrung kaum je begegnen dürften. Der eine ist der viel umstrittene homo oeconomicus der neueren Wirtschaftswissenschaft, der Verbraucher, der vor jedem Einkauf Nutzen und Kosten sorgsam abwägt und Hunderte von Preisen vergleicht, bevor er seine Entscheidung trifft; der Unternehmer, der alle Märkte und Börsen in seinem Kopf vereinigt und sämtliche Entschlüsse an diesem Wissen orientiert; der vollständig informierte, durch und durch ‚rationale‘ Mensch. Für unser naives Erleben ist dies eine seltsame Kreatur“. (1958)

„Aus der ökonomischen Theorie ist die lange Diskussion darüber, ob das Modell des ständig Nutzen und Nachteil abwägenden homo oeconomicus ein realistisches Abbild des wirtschaftenden Menschen sei, heute eindeutig dahingehend entschieden worden, dass solcher Realismus ganz unnötig sei, solange die mit diesem Modell arbeitenden Theorien kräftige Erklärungen und brauchbare Prognosen liefern.“ (1963)

Ralf Dahrendorf (geb. 1929)



3 Eingeschränkt rationales Verhalten und der Einfluss von Regeln (2)

Unterscheidungen:

- formale vs. materiale Rationalität
- schwache vs. starke Rationalitätsannahme
- substantielle vs. verfahrensmässige Rationalität
 - ⇒ Konzept der **Eingeschränkte Rationalität** (Satisficing)
(Herbert A. Simon, Reinhard Selten)
 - Unkenntnis über die Konsequenzen
 - ⇒ rationale Suchverfahren

Relevanz der **Umgebung**

- Konsum vs. Investition
- Auktions- vs. Nicht-Auktionsmärkte
- politische vs. wirtschaftliche Entscheidungen



3 Eingeschränkt rationales Verhalten und der Einfluss von Regeln (3)

Die Rolle von **Regeln** (Homo sociologicus)

(i) **Interne** Regeln (kontingente Regeln)

aber: keine **absolute** Befolgung der Regeln

(ii) **Externe** Regeln

- **Rechtsvorschriften (Bestrafung)**
- **gesellschaftliche Regeln/moralische Normen (Verlust der Reputation)**

aber: keine **absolute** Befolgung der Regeln

Externe Regeln sind Teil der Beschränkungen.

Vorwurf des **Behaviorismus**

aber: **Menschen handeln strategisch (Spieltheorie)**



4 Zur Frage der Präferenzen

3 Problemkreise/Fragen:

- (i) **Sind die Präferenzen tatsächlich konstant?**
- (ii) **Kann und soll man tatsächlich die faktischen Präferenzen akzeptieren?**
- (iii) **Inwieweit gilt das Eigennutzaxioms bzw., welche Rolle kann oder soll der Altruismus im Rahmen dieses Modells spielen?**



4 Zur Frage der Präferenzen (2)

(i) Die Konstanz der Präferenzen

- **Präferenzen verändern sich langsamer als Restriktionen.**
- **Präferenzen sind weniger zu beeinflussen als Restriktionen.**
- **Gefahr der Immunisierung**
- **Präferenzen bilden sich beim Handeln (und sind damit nicht konstant).**
- **Verändertes Handeln basiert nicht notwendigerweise auf veränderten Präferenzen (Beispiel ‚Umweltbewusstsein‘).**
- **Konstanz ist mit Unterschieden vereinbar; sie ergeben sich im Sozialisierungsprozess.**



4 Zur Frage der Präferenzen (3)

(ii) Soll man die faktischen Präferenzen akzeptieren?

- Liberale Grundhaltung vs. emanzipatorische Bemühungen
- Kein Entzug der Präferenzen vor der wissenschaftlichen Diskussion (Konsistenz, Auswirkungen)
- aber: Präferenzen sind nicht gottgegeben (Prozess der Sozialisierung)
- Unterscheidung zwischen der **konstitutionellen** und der **nachkonstitutionellen** Ebene (**James M. Buchanan**)
- Sind bestimmte Präferenzen (Werthaltungen) wichtig für das Überleben der Menschheit? (**Friedrich A. von Hayek**)



4 Zur Frage der Präferenzen (4)

(iii) Inwieweit gilt das Eigennutzaxioms bzw. welche Rolle kann oder soll der Altruismus im Rahmen dieses Modells spielen?

- „das erste Prinzip der Ökonomie“ (Francis Y. Edgeworth)
- Egoismus vs. Eigeninteresse – **neutrale** Eigenschaft
„Wer glaubt, dass die Welt mit Bösewichtern bevölkert ist, denkt wie ein Menschenfeind; sich einzubilden, dass alle Tiere auf zwei Beinen und ohne Flügel ehrliche Leute sind, heißt, sich wie ein Dummkopf zu täuschen.“
Friedrich II. von Preussen (1712 –1786; 1752)



4 Zur Frage der Präferenzen (5)

(iii) Inwieweit gilt das Eigennutzaxioms bzw. welche Rolle kann oder soll der Altruismus im Rahmen dieses Modells spielen?

- Individuen müssen ihr eigenes Interesse verfolgen (Wettbewerb), ‚als ob-Annahme‘ (Milton Friedman (1953)).
- Die konkrete Motivation ist für das gesellschaftliche Ergebnis oft wenig relevant. (Spielregeln, Veränderung im Aggregat) (Thomas C. Schelling)
- Individuen verhalten sich gelegentlich altruistisch, aber auch opportunistisch (Bruch von Verträgen) (Oliver Williamson)



4 Zur Frage der Präferenzen (6)

- Altruismus ist nicht immer gesellschaftlich vorteilhaft.

„Auch für das Land selbst ist es keineswegs immer das schlechteste, dass der einzelne ein solches Ziel nicht bewusst anstrebt, ja, gerade dadurch, dass er das eigene Interesse verfolgt, fördert er häufig das der Gesellschaft nachhaltiger, als wenn er wirklich beabsichtigt, es zu tun. Alle, die jemals vorgaben, ihre Geschäfte dienten dem Wohl der Allgemeinheit, haben meines Wissens niemals etwas Gutes getan. Und tatsächlich ist es lediglich eine Heuchelei, die unter Kaufleuten nicht weit verbreitet ist, und es genügen schon wenige Worte, um sie davon abzubringen.“

Adam Smith (1723 – 1790; 1776)

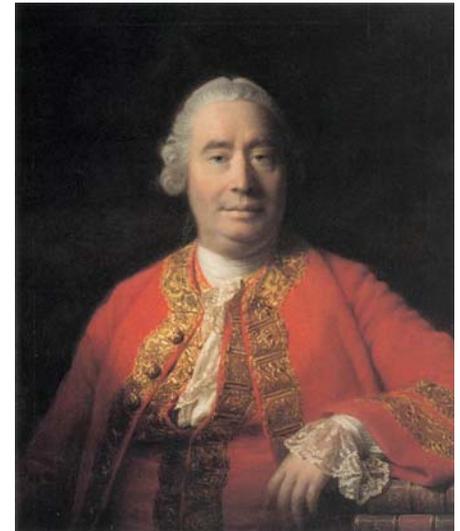


4 Zur Frage der Präferenzen (7)

- Es ist z.B. in der Theorie der Verfassung sinnvoll, auch kontrafaktisch vom **Eigeninteresse der Betroffenen (Regierung und Regierte)** auszugehen:

„Politische Autoren haben die Maxime formuliert, man solle beim Entwurf eines Regierungssystems und der Festlegung der verschiedenen Institutionen zur Überprüfung und Kontrolle in der Verfassung davon ausgehen, dass jeder Mensch ein Schurke sei, der bei all seinen Handlungen kein anderes Ziel außer seinen privaten Interessen verfolge. Gemäß diesem Interesse müsse er regiert und dadurch trotz seiner un-stillbaren Habsucht und seines Ehrgeizes bewegt werden, zum öffentlichen Wohl beizutragen. Andernfalls, so wird behauptet, würden wir uns vergeblich der Vorteile jeder Verfassung rühmen und letzten Endes feststellen, dass die Sicherheit unserer Freiheiten und Besitztümer ausschließlich vom guten Willen unserer Herrscher abhängen; mit anderen Worten, wir hätten keinerlei Sicherheit dafür. Es ist daher ein berechtigter Grundsatz in der Politik, dass jeder Mensch als Schurke betrachtet werden sollte, obwohl es gleichzeitig etwas seltsam anmutet, dass ein Grundsatz wahr sein sollte, der ansonsten den Tatsachen nicht entspricht.“

David Hume(1741)



4 Zur Frage der Präferenzen (8)

- Problem:**
- (i) **Gesellschaftliche Relevanz moralischen (altruistischen) Verhaltens**
Einhaltung von Verträgen (Vertrauen), Wahlbeteiligung
 - (ii) **Experimentelle Evidenz für altruistisches Verhalten**
- ⇒ **Altruismus ist nicht irrelevant, aber:**
- **Spezielle Hypothesen sind erforderlich**
 - **Frage der **Kosten** des Altruismus (Kleinkosten-Situationen)**
 - **Gefahr der Immunisierung**



5 Abschliessende Bemerkungen

Zusammenfassung

- (i) Das ökonomische Verhaltensmodell ist ein allgemeines Modell menschlichen Handelns/Verhaltens, welches prinzipiell aus alle Lebensbereiche anwendbar ist.**
- (ii) Das schwache Rationalitätsprinzip ist keine empirische Annahme, sondern notwendiger Bestandteil einer jeden verstehenden Sozialwissenschaft.**
- (iii) Im allgemeinen Modell ist die Motivationsannahme prinzipiell offen, es wird nur unterstellt, dass die Menschen bei ihrem Handeln Intentionen haben.**
- (iv) Bei Anwendungen in den Wirtschaftswissenschaften wird üblicherweise unterstellt, dass die Individuen (nur) ihre eigenen Interessen verfolgen.**
- (v) Gelegentlich werden auch spezielle (stärkere) Annahmen bezüglich der Rationalität getroffen.**
- (vi) Ob (iv) und (v) sinnvoll sind, hängt vom jeweiligen Kontext ab.**



5 Abschliessende Bemerkungen: Der ökonomische Imperialismus (2)

- **Die Ökonomie ist imperialistisch: Es gibt z.B. eine Umweltökonomik, eine ökonomische Theorie der Politik, eine ökonomische Analyse des Rechts, eine Economics of Education, ...**
- **Imperialismus ist gefürchtet, in den Sozialwissenschaften aber üblich: Es gibt (z.B.) Soziologien für alle Lebensbereiche, warum dann auch nicht Ökonomien?**
- **Die Ökonomie ist in ihrem Imperialismus derzeit erfolgreicher als die anderen Sozialwissenschaften (vielleicht mit Ausnahme der Rechtswissenschaft).
Beispiel: Politische Wissenschaft**
- **Die Ökonomie hat dennoch heute auch enge Kooperationen mit anderen Sozialwissenschaften und lernt von ihnen, insbesondere von der Psychologie.
Hinweis: Nobelpreise für **Herbert A. Simon** (1978) und **Daniel Kahnemann** (2002).**



5 Abschliessende Bemerkungen: Der ökonomische Imperialismus (3)

Wird der ökonomische Imperialismus langfristig erfolgreich sein?

„Eine neue wissenschaftliche Idee pflegt sich nicht in der Weise durchzusetzen, dass ihre Gegner allmählich überzeugt und bekehrt werden – dass aus einem Saulus ein Paulus wird, ist eine große Seltenheit –, sondern vielmehr dadurch, dass die Gegner allmählich aussterben und dass die heranwachsende Generation von vornherein mit der Idee vertraut gemacht wird.

Max Planck (1858 – 1947;1933)





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

