

Kritik des Homo oeconomicus

Ein Experiment

Der Homo oeconomicus, die Annahme eines streng nutzenmaximierenden Individuums, ist das zentrale Modell der vorherrschenden neoklassischen Wirtschaftstheorie beziehungsweise der Spieltheorie. Schon Adam Smith stellte bei der Begründung des Kapitalismus die These auf, dass durch das Streben eines jeden Individuums nach Profit das Beste für die Gesellschaft erreicht wird. Das Experiment zeigt jedoch, dass er nicht vollkommen richtig lag. Durch Streben nach eigenem Vorteil wird nicht zwangsläufig das beste Ergebnis für die Beteiligten erreicht.

Zeit:

45 Minuten

Gruppengröße:

9 bis 34

Material:

- Für alle Teilnehmenden ein
- Spielblatt (Briefumschlag, Spielgeld und Regeln – siehe Requisiten)
 - Schere
 - Klebeband

Ablauf:

- Die Spielleitung teilt die Spielblätter (siehe Requisiten) aus und klärt Rückfragen zu den Regeln.
- Die Teilnehmenden schneiden die Requisiten aus, falten die Umschläge und kleben sie mit Klebeband zusammen.
- Dann entscheiden sich alle Teilnehmenden (ganz wichtig: jede_r für sich und sehr leise), ob sie ihr Geld in den Umschlag stecken oder nicht. Alle verschließen den Umschlag, kleben ihn aber nicht zu.
- Die Spielleitung sammelt alle Umschläge ein.
- Die Spielleitung teilt die Umschläge wieder aus. Jeder Umschlag wird unter Aufsicht der Spielleitung geöffnet. Falls sich 10 Euro darin befinden, erhält der Besitzer vom Spielleiter noch einmal 10 Euro dazu.
- Die individuellen Ergebnisse (null, zehn, zwanzig oder dreißig Euro) werden festgestellt und an der Tafel festgehalten. Die Gesamtsumme des Geldes wird ebenso festgehalten.

- Variationsmöglichkeiten:

Weitere Runden sind unter veränderten Bedingungen möglich:

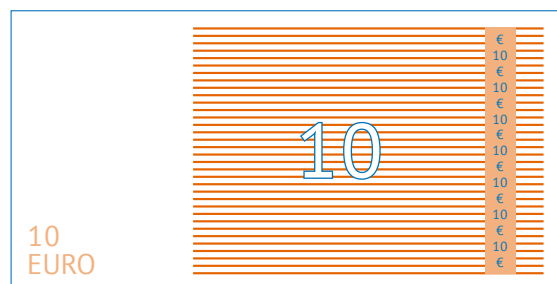
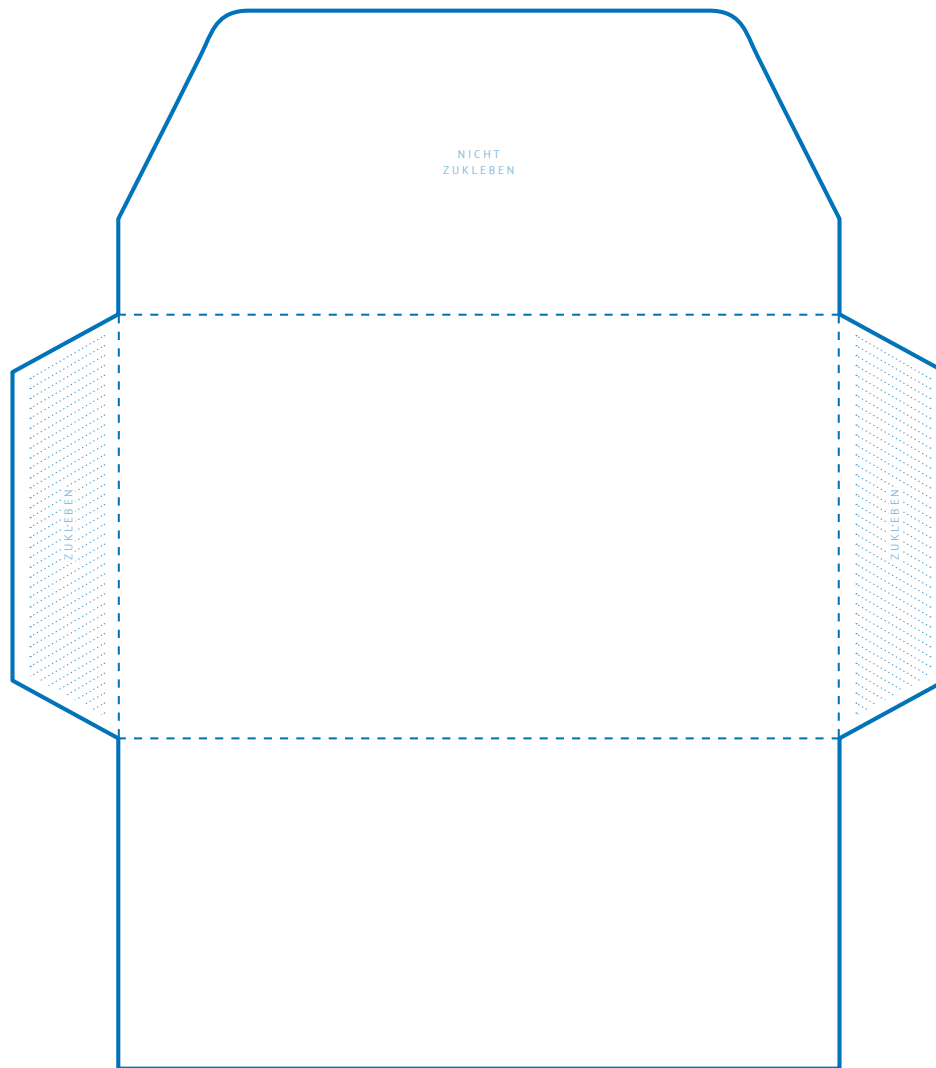
- Kommunikation ist erlaubt
- Tauschpartner_in kann gewählt werden
- Tauschpartner_in ist vorher bekannt

- Auswertung:

Als Diskussionsgrundlage dienen folgende Fragen:

- Inwiefern würde sich Ihre Strategie ändern, wenn das Spiel wiederholt gespielt werden würde?
- Welchen Einfluss hätte es, wenn Sie vorher wüssten, mit wem Sie ein Paar bilden?
- Was ändert sich im Spiel, wenn miteinander geredet wird?
- Inwieweit kann man die Spieltheorie auf die reale Welt übertragen? Sind Menschen reine Nutzenmaximierer oder gibt es weitere Einflüsse (Vertrauen, Intuition, moralische Werte), die im mathematischen Modell nicht berücksichtigt werden?
- In Anbetracht der Tatsache, dass Kapitalismus nicht immer zum Besten für die Gesellschaft ist, dass individuell vernünftige Entscheidungen zu kollektiv unerwünschten Ergebnissen führen können: Inwieweit können in der Realität Entscheidungen koordiniert werden?
- Gibt es Auswirkungen der Spieltheorie in der realen Welt?

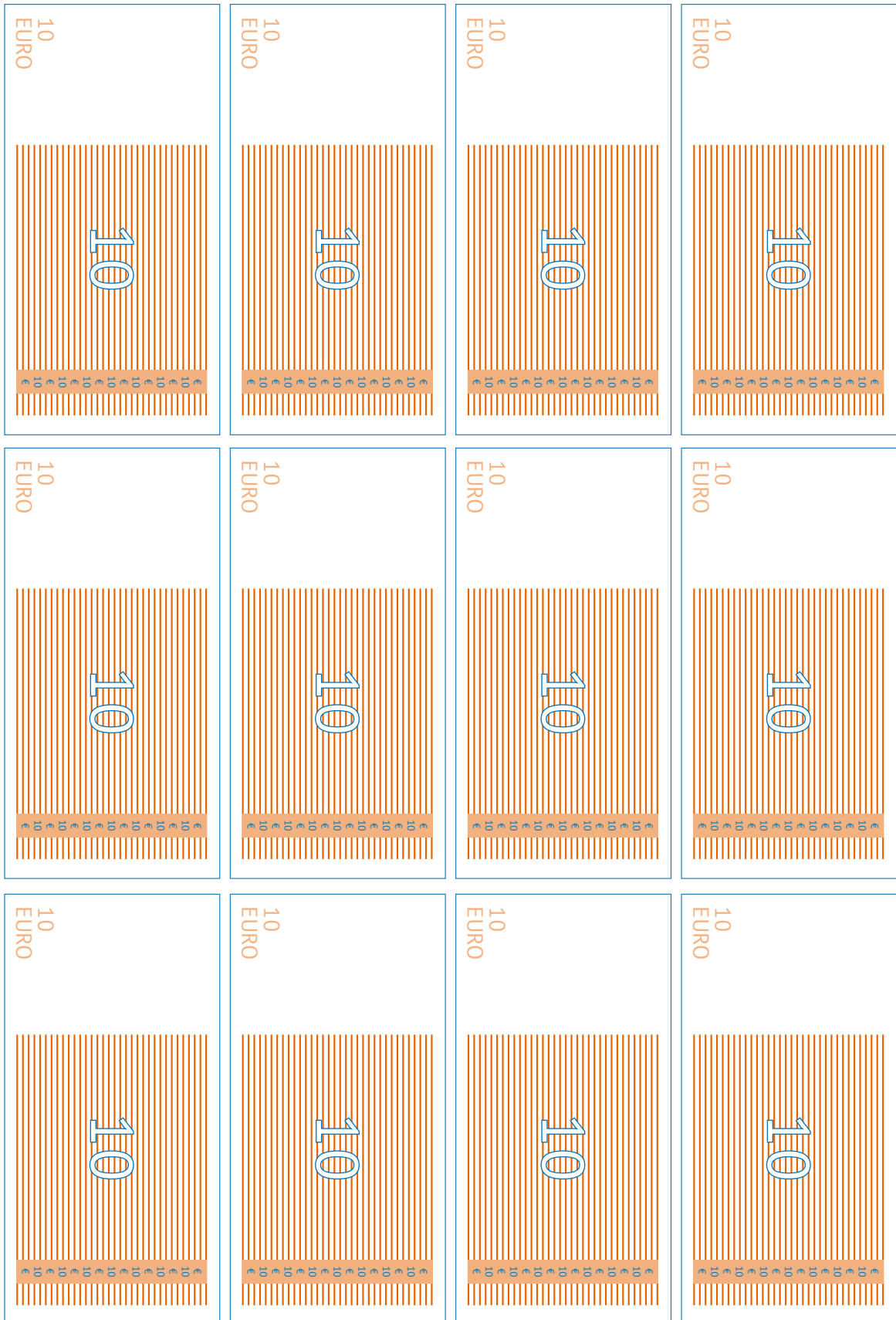
REQUISITEN BRIEFUMSCHLAG



Spielregeln:

- Schneiden Sie die 10 Euro Spielgeld und den Briefumschlag aus! Falten Sie den Briefumschlag und kleben Sie die Seiten zu!
- Entscheiden Sie (heimlich und für sich alleine!), ob Sie Ihre 10 Euro in den Umschlag stecken oder nicht. Falten Sie den Umschlag zu (nicht zukleben)!
- Die Spielleitung sammelt anschließend alle Umschläge ein und teilt sie zufällig wieder aus. Wenn Sie einen Umschlag mit 10 Euro bekommen, dann verdoppelt die Spielleitung den Inhalt auf 20 Euro.

REQUISITEN (SCHEINE FÜR DIE SPIELLEITUNG):



ARBEITSVORSCHLÄGE

1. Lesen Sie die Texte M1 und M2 und fassen Sie die beiden Texte zusammen. Gehen Sie insbesondere auf folgende Fragen ein:
 - Was bedeutet Homo oeconomicus?
 - Was sind Trittbrettfahrer?
 - Was sind wichtige Aussagen von Adam Smith?

2. Was hat Adam Smith mit dem Homo oeconomicus zu tun?
3. Vergleichen Sie die Ergebnisse Ihres Experimentes mit dem Modell des Homo oeconomicus.
4. Erläutern Sie den Titel von M2. Was könnte »Machonomics« bedeuten?

M1 Verhaltensökonomik

1 Seit es Menschen gibt, sind sie darauf ausgerichtet und darauf eingerichtet, zusammenzuarbeiten. Ohne Kooperationsfähigkeit kein Homo sapiens [...]. In den Wirtschaftswissenschaften dominierte dagegen im 20. Jahrhundert ein ganz anderes Menschenmodell: der *Homo oeconomicus*. [...] Das Verhalten eines *Homo oeconomicus* folgt nur einer Regel: er entscheidet sich so, dass er in jeder Situation seinen persönlichen materiellen Gewinn maximiert, ganz unabhängig davon, wie es den anderen Akteuren ergeht. »Das war erst mal eine vereinfachte Modellierungsannahme« erklärt [die Wirtschaftswissenschaftlerin] Bettina Rosenbach, »für die doch komplexeren Modelle und die zu diesem Zeitpunkt auch noch geringen Rechnerkapazitäten.«

Viele dieser Modelle stammen aus der Spieltheorie, einem mathematischen Ansatz, der sich mit strategischen Spielen befasst. In dem es darum geht, rechnerisch optimale Lösungen für ein Spiel zu finden, in dem die Spielregeln die Mitspielenden in Dilemmata zwingen. Beim reinen Rechnen haben es die Ökonomen aber nicht belassen: Sie haben Teile ihres Faches zu einer experimentellen Wissenschaft gemacht. Sie ließen sich von der Spieltheorie zu Experimenten anregen, wollen in experimentellen Spielen menschliches Entscheidungsverhalten erforschen und die Ergebnisse dann auf ganz unterschiedliche Bereiche im Wirtschaftsleben übertragen: auf die Arbeitswelt, die Finanzmärkte, das Konsumverhalten. [...] Und genau solche Experimente haben den Wirtschaftswissenschaftlern ziemlich schnell klargemacht, dass sie komplexer denken müssen – und dass der *Homo oeconomicus* eine andere Rolle spielt als vermutet. [...]

Ein typisches Spiel im Verhaltenslabor sieht so aus [erklärt der Wirtschaftswissenschaftler Ernst Fehr]: »Ich habe eine Gruppe, sagen wir von fünf Personen. Jeder bekommt 10 Euro, jeder kann die 10 Euro auch behalten oder in ein Gruppengut investieren, das ist das »öffentliche Gut«. Für jeden Euro, den man ins öffentliche Gut investiert, verdoppelt der Experimentator die Auszahlung. Das heißt, wenn wir alle unsere 10 Euro ins Grup-

pengut legen, dann sind dort 50 Euro drin, mal 2 ist 100 Euro, und dann werden die gleichmäßig aufgeteilt auf alle, also geteilt durch 5. Dann bekommt jeder 20 Euro. Also jeder hat 10 Euro investiert, jeder bekommt 20 Euro zurück. Das ist für alle gut.« Nur – wenn ich als Einzige nicht kooperiere, dann habe ich noch mehr davon: ich behalte meine 10 Euro. Wenn die vier anderen ihren Einsatz in den gemeinsamen Topf legen, liegen dort 40 Euro, die werden verdoppelt, und die 80 Euro werden dann auf alle 5 Spieler aufgeteilt; ich bekomme also noch einmal 16 Euro und habe jetzt insgesamt 26 Euro. »Ich bin dann Trittbrettfahrer gewesen und habe mich auf Kosten der anderen bereichert. Die Steuerflucht, die in Deutschland ja so eine große Rolle spielt, ist so ein ähnliches Problem,« sagt Ernst Fehr, »wenn ich meine Steuern nicht bezahle, mit denen man die Schulen finanziert und die Straßen und was weiß ich, dann bereichere ich mich auf Kosten der anderen.«

Wenn wir alle nach dem Modell *Homo oeconomicus* funktionieren würden, dürfte es im Public-Good-Spiel nur Trittbrettfahrer geben. [Dazu sagt der Wirtschaftswissenschaftler] Michael Kosfeld: »Wenn man dieses Spiel auswertet, dann stellt man Folgendes fest: Es gibt sehr viele Individuen, die tragen nie etwas bei, egal, was die anderen beibringen. Das wären die klassischen Egoisten, Free-Rider, Trittbrettfahrer, die die Ökonomen für das Mainstream-Modell hergenommen haben, die wir aber in allen Experimenten auch immer wieder sehen. Die sind da. Das muss man auch sagen, es ist eben nicht so, dass die Ökonomen völlig irrelevante Annahmen gemacht haben, aber sie beschreiben eben nicht die gesamte Realität.« Denn die Trittbrettfahrer seien in der Minderheit, sagt Michael Kosfeld, je nach experimentellem Design machten sie 10 bis knapp 30 Prozent aus. Die meisten Mitspieler sind bereit, zum »öffentlichen Gut« beizutragen – wenn die anderen es auch tun. Und wenn die anderen viel beisteuern, sind sie selber auch bereit, viel beizusteuern. Das ist eines der zentralen Ergebnisse der Verhaltensökonomie.

■ Quelle: Judith Kösters, Heike Ließmann, Karl-Heinz Wellmann: *Welt der Wirtschaft. Neue Fragen, einfach erklärt*, Campus Verlag, 2016.

M2 Machonomics

1 Adam Smith, der Begründer der klassischen Nationalökonomie, brachte 1776 jene Worte zu Papier, die unsere moderne Sichtweise auf die ökonomische Welt prägen sollten: »Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.« Smith geht davon aus, dass ein Metzger schlachtet, um seine Kunden zufriedenzustellen und Geld zu verdienen. Nicht, weil er nett sein möchte. Der Bäcker und der Brauer verrichten ihre Arbeit nicht aus Nächstenliebe, sondern um ihre Kassen zum Klingeln zu bringen. Wenn Brot und Bier gut munden, werden sie auch in Zukunft gekauft werden. Und genau das sei, so Smith, der einzige Grund, warum der Bäcker und der Brauer ihre Waren produzieren. Was sie antreibt, sei ihr Eigeninteresse. [...] Das Eigeninteresse des Einzelnen hält die Gesamtheit zusammen, ohne dass jemand daran denken müsste. Wie durch Zauberhand. Und genau diese Theorie wurde zu einer der größten Erzählungen unserer Zeit. [...] Aber lief es wirklich so ab? Wer bereitete Smiths Steak

25 Den Großteil seines Lebens verbrachte der Vater der Nationalökonomie bei seiner Mutter. Sie besorgte den Haushalt, und ein Cousin kümmerte sich um die Smithschen Finanzen. Als Smith Zollkommissar in Edinburgh wurde, begleitete ihn seine Mutter. Ihr Leben lang opferte sie sich für ihren Sohn auf. Damit war sie derjenige Teil der Frage, wie wir an unser Abendbrot kommen, über den Smith sich ausschwig. Damit der Metzger, der Bäcker und der Brauer ihrer Arbeit überhaupt nachgehen konnten, mussten ihre Frauen, Mütter und Schwestern tagein, tagaus jede ihrer Stunden dafür opfern, die Kinder zu hüten, die Hausarbeit zu verrichten, Kleider zu waschen, Tränen zu trocknen und sich mit den Nachbarn herumzuzanken. Ganz gleich, aus welchem Blickwinkel heraus man den Markt betrachtet, er gründet sich auf eine andere Ökonomie. Eine Ökonomie, über die kaum ein Wort verloren wird. ■ Quelle: Katrine Marcal: *Machonomics. Die Ökonomie und die Frauen*. Aus dem Schwedischen übersetzt von Stefan Pluschkat. C.H.Beck Verlag, 2016.