

# **INTERNATIONAL ECONOMICS**

**Working Paper  
2004-02**

## **Grundlagen des ökonomischen Ansatzes: Das Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus**

von

**Stephan Franz**

Universität Potsdam  
August-Bebel-Str. 89, D-14482 Potsdam, Germany  
Prof. Dr. W. Fuhrmann (Hrsg.), Institut für Makroökonomik  
Fax: +49-(0)331-977-3223; Email: fuhrmann@rz.uni-potsdam.de  
[www.uni-potsdam.de/u/makrooekonomie/index.htm](http://www.uni-potsdam.de/u/makrooekonomie/index.htm) oder: [www.makrooekonomie.de](http://www.makrooekonomie.de)  
ISSN 1433-920X

## **Zusammenfassung**

In dieser Arbeit wird eine Grundlage des ökonomischen Ansatzes zur Erklärung menschlichen Verhaltens vorgestellt: Der Homo Oeconomicus. Er bezeichnet den Nutzenmaximierer, der rational im Bezug auf seine eigene Zielfunktion handelt. Zwar basieren die ihm zugrunde liegenden Annahmen auf beobachteten menschlichen Eigenschaften. Er bildet sie jedoch keineswegs in vollem oder exakt beobachtbarem Umfang ab. Vielmehr erfüllt der Homo Oeconomicus als Erklärungskonzept aggregierten menschlichen Verhaltens eine methodologische Funktion. Mit ihm sollen gesellschaftliche Makrophänomene, und nicht einzelnes individuelles Verhalten, erklärt werden; er ist somit eine „heuristische Fiktion“ oder ein „Idealtypus“. Die Grenzen dieses Konstruktes liegen insbesondere dort, wo mit Modellen auf seiner Basis makroökonomische Phänomene nicht (oder nicht hinreichend) oder wenn mittels alternativer Konstrukte mehr Phänomene erklärt werden können.

## 1. Einleitung

Die Anwendung des ökonomischen Ansatzes zur Erklärung menschlichen Verhaltens hat in den letzten Jahrzehnten zur Befruchtung einiger Nachbardisziplinen wie Soziologie und Psychologie beigetragen – und der Volkswirtschaft den Ruf einer imperialistischen Wissenschaft eingebracht. Mit der Anwendung dieses Ansatzes jenseits der mikro- und makroökonomischen Zusammenhänge konnten jedoch einige unbestreitbare Erkenntnisfortschritte erzielt werden. Dabei treten gerade bei der „externen“ Anwendung der ökonomischen Methoden bzw. Verhaltensannahmen immer wieder Missverständnisse auf, wie sie in der mitunter sehr leidenschaftlich geführten Diskussion um den Homo Oeconomicus deutlich werden.<sup>1</sup>

Mit ihm hat die zentrale Verhaltensannahme der Ökonomik einen griffigen Namen bekommen: Er bezeichnet den Nutzenmaximierer, der rational im Bezug auf seine eigene Zielfunktion handelt. Es wird jedoch oft übersehen, dass es sich beim Homo Oeconomicus nicht um einen Menschen aus Fleisch und Blut handelt, sondern um ein Erklärungskonzept, eine heuristische Fiktion. Fritz Machlup hat in diesem Sinne für „Schwachverständige“ vorgeschlagen, ihn 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.“ (zit. nach: Starbatty 1999: 3).

Der Ursprung dieser Gedankenretorte ergibt sich zum einen aus dem Paradigma der Volkswirtschaftslehre: einen methodologischen Individualismus. Ihm zufolge sind Aussagen über soziale Sachverhalte letztendlich zurückzuführen auf die Summe individueller Entscheidungen und Handlungen. Kollektive Entscheidungen ergeben sich daher aus der Aggregation individueller Entscheidungen und nicht aus dem eigenständigen Handeln von Kollektiven oder Aggregaten. Den Gegenpol zu diesem Paradigma bildet gewissermaßen die traditionelle Soziologie, die ein eigenes Interesse und Handeln von Kollektiven unterstellt und gerade solche Gruppenprozesse und -dynamiken analysiert (Kirchgässner 1991: 23).

Die Ökonomik hat zunächst nicht die Prozesse und Hintergründe menschlichen Handelns generell zum Gegenstand, sondern ein Resultat dessen: die wirtschaftlichen Größen und Prozesse. Um diese zu analysieren, wird ein stabiles Modell menschlichen Verhaltens zugrunde-

---

<sup>1</sup> Eine Sammlung der schönsten Beschimpfungen findet sich bei Tietzel (1981: 117).

gelegt. Also ergibt sich der Ursprung der Gedankenretorte „Homo Oeconomicus“ zum zweiten aus dem Erkenntnisinteresse der Ökonomik bzw. aus der Verzahnung ihres Paradigmas und Erkenntnisgegenstandes in einem gegebenen institutionellen Rahmen.<sup>2</sup> Dass der Homo Oeconomicus als Verhaltensmodell aggregierten menschlichen Handelns nun auch zur Analyse anderer gesellschaftlicher Prozesse herangezogen wird, stellt eine Ausdehnung dar, die hier aber erst am Ende wieder thematisiert werden soll.

Zunächst werde ich das ökonomische Verhaltensmodell bzw. die „Eigenschaften“ des Homo Oeconomicus darstellen (2.), um dann auf seine Funktion als Erklärungskonzept einzugehen (3.). Einem kurzen Abriss seiner Perzeptionsgeschichte (4.) soll eine abschließende Einordnung des Homo Oeconomicus folgen (5.).

## **2. Die Annahmen des ökonomischen Verhaltensmodells oder:**

### **Die „Eigenschaften“ des Homo Oeconomicus**

Der Homo Oeconomicus bezeichnet einen (fiktiven) Akteur, der eigeninteressiert (a) und rational (b) handelt, seinen eigenen Nutzen maximiert (c), auf Restriktionen reagiert (d), feststehende Präferenzen hat (e) und über (vollständige) Information verfügt (f).

#### **2a. Handelt eigeninteressiert**

Wenn nach dem methodologischen Individualismus das zusammengenommene Verhalten der Individuen soziales Handeln ergibt, impliziert dies, dass die Individuen eigeninteressiert handeln. Kirchgässner (1991: S. 16) nennt dies das Eigennutzaxiom des ökonomischen Verhaltensmodells: „Das Individuum handelt (nur) entsprechend seinen eigenen Interessen und Präferenzen“.

#### **2b. Handelt rational**

Ein weiteres zentrales Element der wirtschaftswissenschaftlichen Methode ist die Rationalitätsannahme menschlichen Handelns.

Dabei sollte zunächst festgestellt werden, dass rationales Handeln im Rahmen der (ökonomischen) Verhaltenstheorie eine deskriptive Annahme ist und keine normative Forderung. Die beiden Ebenen vermischen sich oft, auch deshalb, weil eines der Ziele der Wirtschaftswis-

---

<sup>2</sup> Dabei können sowohl der institutionelle Rahmen als auch einzelne Markt- und Vertragssysteme mit Hilfe des Konzeptes des Homo Oeconomicus erklärt werden.

senschaften die Fähigkeit zur Gewinnung rationaler Handlungsanleitungen ist (Tietzel 1981: 120). Hier interessiert die Rationalität zur empirischen makroökonomischen Erklärung menschlichen Handelns – unabhängig davon, ob sie gewünscht ist oder gut.

In der Wirtschaftswissenschaft handelt ein Akteur rational, wenn er nach dem ökonomischen Prinzip handelt: Er erreicht bei gegebenen Ressourcen zielbezogen das Maximum bzw. erreicht ein gegebenes Ziel mit einem Minimum an eingesetzten Ressourcen. Rationales Handeln wird so durch Knappheiten, hier die Knappheit der (verfügbaren) Ressourcen verursacht. So kurz und klar dies sein mag, ein zweiter Blick auf diese zentralen Verhaltensannahmen des Homo Oeconomicus ist unerlässlich, um ihn als Erklärungskonzept der volkswirtschaftlichen Methodik verstehen zu können.

Generell unterscheidet man zwischen zwei Formen der Rationalität: der formalen und der substantiellen Rationalität (Tietzel 1981: 121f). Die *formale Rationalität* bezieht sich auf die Art und Weise, mit der ein Akteur Entscheidungen trifft. Eine Entscheidung und die daraus folgende Handlung sind dann rational, wenn der Akteur sie systematisch aus den ihm zur Verfügung stehenden und bekannten Handlungsalternativen ausgewählt hat.<sup>3</sup> Mit der Überprüfung auf formale Rationalität wird die logische Folgerichtigkeit und die Konsistenz aller Handlungen getestet. Eine solche Überprüfung ist für einen externen Beobachter möglich, wenn ihm die vorliegenden Situationselemente bekannt sind.

Nun scheint relativ leicht festzustellen, dass somit nahezu jedes Handeln rational sein kann. „Der Mönch, der auf alles verzichtet, und der Gangster, der alles an sich reißt, handeln beide innerhalb ihres jeweiligen Wertesystems rein formal gesehen ‚rational‘“ (Herder-Dorneich/Groser 1977: 27). Gerade mit Rekurs auf das zugrunde gelegte Wertesystem kann fast jedes Handeln als rational (und eigennützig) angesehen werden. Denn ein Handeln gegen das verinnerlichte Wertesystem (Über-Ich) verursacht psychische Kosten (schlechtes Gewissen), die höher sein können, als die beobachtbaren ‚realen‘ Kosten einer Handlung oder einer unterlassenen Handlung. Und wenn eine individuelle Handlung selbst mit dieser weiten Fassung der Rationalitätsannahme nicht erklärbar ist, wird mit guter Begründung auf die häufige Zerrissenheit der menschlichen Seele verwiesen: einen kleinen Faust tragen wir alle in uns – und wer handelt schon immer konsequent? Nun hat man die Büchse der Pandora „Komplexität der menschlichen Seele“ geöffnet, könnte fast jedes individuelle Verhalten „erklären“ – aber keines ausschließen (Kirchgässner 1991: 60). Die Aussagekraft von Verhaltensweisen und Modellen wird bei gleichzeitiger Berücksichtigung aller dieser Faktoren zumindest in der Volkswirtschaftstheorie unpräzise und beliebig bis quasi arbiträr.

---

<sup>3</sup> In einem erweiterten Modell schließt die Rationalität auch den Ressourceneinsatz für die Informationsbeschaffung und -verarbeitung ein. Ein maximaler Informationsstand ist bei einer mit Kosten verbundenen Informationsbeschaffung nicht optimal bzw. kein Zeichen eines ökonomisch rationalen Verhaltens.

Insofern ist das Handeln des Homo Oeconomicus nicht nur formal, sondern in Erweiterung dazu auch *substantiell* rational. Denn es genügt den Kriterien der formalen Rationalität und richtet sich auf ein inhaltlich bestimmtes Ziel (-bündel): die Nutzenmaximierung (Tietzel 1981: 122). Diese Fähigkeit und Notwendigkeit des Menschen (als der Erkenntnisgegenstand der Sozialwissenschaften im weiteren Sinne und im Gegensatz zu den Naturwissenschaften), sich bewußt Ziele zu setzen und das eigene Handeln danach auszurichten, fehlt bei den Erkenntnisgegenständen der Naturwissenschaften. Begriffe wie Intentionalität, Entscheidungen, Rationalität usw. spielen im Erklärungsschema z.B. der Physik keine Rolle, sind aber für die Analyse menschlichen Handelns zentral. Somit wird die substantielle, also die zielgerichtete Rationalität zum grundlegenden Erklärungsprinzip menschlichen Handelns (Suchanek 1994: 85ff). Dadurch wird auch klar, dass diese Eigenschaft des Homo Oeconomicus, „handelt rational“, untrennbar mit der nächsten Eigenschaft verbunden ist:

## **2c. Maximiert seinen eigenen Nutzen**

Die Annahme der Nutzenmaximierung steht für das oberste Ziel, auf das sich das rationale menschliche Handeln richtet. Dabei kann analog zur Rationalitätsannahme nahezu jede Handlung als den persönlichen Nutzen maximierend betrachtet werden – abhängig von der Definition des Nutzens, der Zielfunktion. In der Wirtschaftstheorie wird in der Regel die Gewinnmaximierung (oder der Konsum) als oberster „Nutzen“ und damit als oberstes bzw. letztendliches Ziel eingesetzt. In einem biologischen Ansatz wäre dies wahrscheinlich die instinktive Reproduktion des eigenen Erbguts.

Die Definition der Zielfunktion ist also abhängig von dem jeweiligen Untersuchungsgegenstand. Wenn nun auch die Fortpflanzung nach ökonomischen Gesichtspunkten betrachtet wird und wenn Wirtschaftshandlungen auf biologische Verhaltensmuster hin untersucht werden, so geschieht dies vor dem jeweiligen wissenschaftstheoretischen Hintergrund. Da der ökonomische Ansatz seinen Ursprung in der Untersuchung von Wirtschaftshandlungen hat, wird häufig Eigennutz mit Gewinnmaximierung gleich gesetzt. Es wird davon ausgegangen, dass die Akteure die ihnen zur Verfügung stehenden Mittel rational zur Erreichung dieses Ziels einsetzen. Mit anderen Worten: Der Akteur verhält sich rational, wenn er seine Nutzenfunktion unter den gegebenen Restriktionen maximiert. Er holt dann über den Einsatz gegebener Ressourcen den maximalen Zielwert heraus oder erreicht ein gegebenes Ziel mit einem Minimum an eingesetzten Ressourcen. Er handelt damit entsprechend dem ökonomischen Prinzip.

Die Annahme der Nutzenmaximierung sollte jedoch nicht nur egoistisch gedeutet werden. Der Homo Oeconomicus begegnet seinen Mitmenschen „neutral“; es bedeutet ihm zunächst nichts, ob es den Mitmenschen gut geht oder schlecht. Er blickt weder mit Neid, noch mit Schadenfreude auf sie, er erfreut sich aber auch nicht an ihrem Wohlergehen. Kirchgässner nennt dies eine „gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit“ (1991: 47). Kooperieren die Akteure jedoch miteinander, schwächt sich das Desinteresse verständlicherweise ab – aus Eigennutz. Vordergründig uneigennütziges Handeln, Altruismus, folgt demnach der Logik kooperativer Spiele. Zusammenfassend handelt der Homo Oeconomicus also in seiner Umwelt und zusammen mit ihrer, um seine Ziele zu erreichen.

## **2d. Reagiert auf Umweltbedingungen**

Änderungen des Verhaltens des Homo Oeconomicus werden auf strukturelle, äußere Bedingungen zurückgeführt; insofern ist die Ökonomik eine Wissenschaft von der Veränderung der Verhältnisse (Kirchgässner 1991: 27). Die Umwelt ermöglicht einerseits erst den Handlungsspielraum des Akteurs, andererseits begrenzt sie ihn auch. Zu den Umweltbedingungen bzw. Restriktionen zählen bspw. das verfügbare Einkommen, die auf den Märkten (erwartenden und) geltenden Preise, die rechtlichen Rahmenbedingungen des Handelns sowie die (erwarteten) Reaktionen der anderen. Innerhalb des Handlungsraumes liegen die einzelnen Handlungsmöglichkeiten, die dem Akteur zur Verfügung stehen und zwischen denen er auswählen muss/kann. Dieser Fokus auf die Restriktionen verhindert, dass jede beliebige Verhaltensänderung der Akteure auf Veränderungen der Präferenzen zurückgeführt wird, was eine weitere theoretische Beliebigkeit erzeugen würde.

Von dieser „Eigenschaft“ ausgehend, wird der Konzeption des Homo Oeconomicus oft vorgeworfen, dass sie menschliches Verhalten nach einem einfachen Stimulus-Antwort-Modell behavioristisch erkläre; allerdings wird dabei all zu oft die oben genannte Intentionalität menschlichen Handelns vergessen. Der Homo Oeconomicus hat ein Ziel und handelt, um es zu erreichen, in der sich ändernden Umwelt (Kirchgässner 1991: 36f).

## **2e. Hat feststehende Präferenzen**

Die Nutzenfunktion und damit die Präferenzen des Homo Oeconomicus werden als stabil angenommen. Von individuellen (Charakter-) Änderungen wird i.d.R. abstrahiert, auch, weil sie relativ schwer erfassbar sind. Gesamtwirtschaftlich können sich die Präferenzen durch eine Veränderung der Bevölkerungsstruktur mit jeweils gegebenen Präferenzen einer bzw. in einer Gruppe ändern.

Die Restriktionen oder Umweltbedingungen, denen das Handeln der einzelnen Individuen unterliegt, sind dagegen relativ leicht feststellbar. Sollen die Veränderungen der Verhältnisse festgestellt werden, so müssen aber aus methodischen Gründen die Elemente, die den äußeren Bedingungen unterworfen sind, identisch gehalten werden, um die unterschiedlichen Handlungsfolgen aus den unterschiedlichen Situationsbedingungen ableiten zu können (Suchanek 1994: 93).

Als Beispiel kann die Diskussion um das verstärkte Umweltbewusstsein in den vergangenen Jahrzehnten dienen.

Gab es einen Wertewandel, eine (durchschnittliche) Änderung der Präferenzen, indem neue, sogenannte postmaterialistische Generationen nachgewachsen sind? Zugrunde liegt dieser soziologischen Annahme eine Bedürfnishierarchie à la Maslow, nach der zunächst für die grundlegenden materiellen Güter gesorgt sein muss, damit sich eine Person sogenannten höheren Bedürfnissen zuwendet. Da die sozio-ökonomische Situation während der Sozialisationsphase einer Person für deren Wertprioritäten als entscheidend angesehen wird, wird das wachsende Umweltbewusstsein in den westlichen Industrieländern in den 1970er und 1980er Jahren aus einem solchen intergenerativen, gesellschaftlichen Wertewandel erklärt (Inglehart 1998).

Im Gegensatz zu diesem soziologischen Ansatz würde ein ökonomischer Ansatz zur Erklärung des beobachtbaren Phänomens „wachsendes Umweltbewusstsein“ die Änderung der Restriktionen in den Vordergrund rücken. Durch die zunehmende Verschmutzung der natürlichen Ressourcen hat die Knappheit der Umweltgüter (saubere Luft, sauberes Wasser, Ruhe) zugenommen. Diese Knappheiten haben zu veränderten Preisen geführt und so vielen Wirtschaftssubjekten die Notwendigkeit eines rationalen Umgangs mit diesen Umweltgütern „zwingend“ deutlich gemacht. Dieses über höhere Preise (einschließliche höherer Gesundheitskosten usw.) gewachsene Umweltbewusstsein hat sich danach auch im politischen Prozess widerspiegelt (Umweltschutzaufgaben etc.).

Interpersonell werden dem ökonomischen Verhaltensmodell zu Folge in einer Gruppe bzw. Gemeinschaft (wie bspw. in einer Geld- und Währungsgemeinschaft) oder einem Sektor die Präferenzen also als „identisch“ angenommen. Von eventuell beobachtbaren Präferenzänderungen wird abstrahiert bzw. sie werden mit Strukturveränderungen oder den Änderungen der Restriktionen erklärt.



## **2f. Verfügt über vollständige Information**

Wenn der Akteur mit seinem Verhalten auf die Restriktionen reagiert, dann geschieht dies den Annahmen des Homo Oeconomicus zufolge ohne besondere Transaktions- und Informationskosten oder „Lernkosten“. Er ist vollständig über seine Handlungsalternativen informiert, und er kann die Auswirkungen und Folgen der einzelnen Handlungsalternativen abschätzen. Die Annahme der vollständigen, (mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichteten) Information ergibt sich zum einen aus der Rationalitätsannahme. Rationalität erfordert vom Akteur Kenntnis und Abschätzbarkeit (bis hin zur Voraussicht) der möglichen Konsequenzen, die sich bei jeder Wahl ergeben werden. Die Auswahl der besten Handlungsalternative im Bezug auf seine Zielfunktion kann nur dann getroffen werden. Zum anderen ist die Annahme der vollständigen Information offensichtlich eine abstrahierende Hilfs-Annahme der volkswirtschaftlichen Methodik, um wirtschaftliche Prozesse zu analysieren. (Sie wurde in Richtung der Stochastik mit objektiven Wahrscheinlichkeiten bei Zufallsvariablen und der Maximierung des erwarteten Nutzens erweitert.)

## **3. Funktion des Erklärungskonzeptes als „heuristische Fiktion“**

In der ersten Annäherung an den Homo Oeconomicus und seine Eigenschaften und Charakteristika wurde deutlich, dass es unmöglich sein dürfte, einen derartigen Menschen zu treffen. Und sollte es derartige Personen geben, würden wir ihnen wahrscheinlich aus dem Weg gehen. Er ist ein Erklärungskonzept, das gewisse Funktionen erfüllt, aber nicht (oder nur eingeschränkt) zur Analyse individuellen Verhaltens herangezogen werden kann. Vielmehr abstrahiert es aus der Totalität (a), um zu durchschnittlichen, stabilen Aussagen über menschliches ökonomisches Verhalten zu Analyse Zwecken zu kommen (b). Die Erklärungskraft des Verhaltensmodells Homo Oeconomicus folgt zum großen Teil aus den restriktiven Annahmen (c). Diese Methodik ist auch vor dem Hintergrund der neuzeitlichen Wissenschaftsentwicklung zu sehen (d).

### **3a. Abstraktion von der Gesamtheit**

Die neuzeitlichen westlichen Wissenschaften haben einige Erfolge erzielt mit der Methodik, von für die jeweilige Problemstellung irrelevanten oder wenig bedeutsamen Einflüssen, Erscheinungen und Strukturen abzusehen, und die zentralen bzw. hauptdeterminierenden in den Vordergrund zu rücken. So werden bei der Konzeption des Homo Oeconomicus be-

stimmte Eigenschaften des wirtschaftenden Menschen betont und andere vernachlässigt. Letztendlich ist dieses ein rationales (Such-)Verfahren, mit dem mit den kognitiven Grenzen des Menschen, der sich und die seinigen erforscht, zielorientiert umgegangen werden kann. Denn die Einbeziehung aller Faktoren in die (wirtschaftswissenschaftliche) Analyse, und daraus abgeleitet, in die Prognosen und die Beratung, würde zu unüberschaubar komplexen Theorien führen (Suchanek 1994: 47ff). Es ist sinnvoll, die Büchse der Pandora „Komplexität der menschlichen Seele“ geschlossen zu lassen und sich abstrahierend auf das zur Diskussion stehende Problem zu konzentrieren. Eine solche gerichtete Aufmerksamkeit entspricht im übrigen der Handlungslogik des menschlichen Gehirns. Anders als unsere tierischen Verwandten können wir unsere Aufmerksamkeit steuern, unter Ausblendung anderer, vielleicht signifikanterer Ereignisse in der Umwelt: wir können die Mücke am Ohr des Elefanten beobachten (Donald 2000: 19f).

(Volkswirtschaftliche) Theorien sind also auch eine Form partialen Verstehens; durch Abstraktion von der Gesamtheit kann aus ihr und über sie eine partielle Anschaulichkeit gewonnen werden. Also kann man dem Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus nicht den Vorwurf machen, dass es von der Realität absieht, sondern genau das ist seine Aufgabe (Stardemann 1987: 16).

### **3b. Aggregation menschlichen Verhaltens zur volkswirtschaftlichen Analyse**

Dies impliziert aber auch, dass die Verhaltensannahme des ökonomischen Ansatzes auf tatsächlichen Einsichten in die menschliche Natur beruht. Dabei werden aber nicht alle (möglichen) menschlichen Charakterzüge einbezogen, sondern es wird sich auf die für die Problemstellung relevanten konzentriert. Mit dem Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus soll beschrieben werden, wie sich Menschen tendenziell verhalten, wenn sie (nur) ökonomische Ziele verfolgen. Im Einzelfall, vielleicht in allen einzelnen Fällen, können einige oder alle, Annahmen des Erklärungskonzeptes widerlegt werden. Im Durchschnitt jedoch, und dies ist die entscheidende Vorgehensweise, kann das zusammengenommene Verhalten der Individuen sehr gut mit der ökonomischen Verhaltensannahme erklärt werden. Es sagt einiges aus über das durchschnittliche, aggregierte Verhalten der Individuen einer quasi homogenen Großgruppe (z.B. Konsumenten, Unternehmer). Die Funktionslogik wirtschaftlicher Prozesse ist also das Explanandum, das zu Erklärende, die Annahmen des Homo Oeconomicus sind Teil der erklärenden Aussagen (Explanans), um zu „Erklärungen im Prinzip“ zu kommen (Tietzel 1981: 131). Um dann Aussagen über das Explanandum treffen zu können, müssen also die zentralen Eigenschaften des Menschenaggregats konstant gehalten werden. Und diesem

Zwecke dient der Homo Oeconomicus. Er ist Mittel, nicht Gegenstand der ökonomischen Analyse (Bader 1994: 18).

Der Mehrzahl der volkswirtschaftlichen Modelle liegt das ökonomische Verhaltensmodell zu Grunde. Es wird versucht, die Reaktion rational handelnder Individuen auf Maßnahmen z.B. der Regierung bzw. der Zentralbank vorauszusagen. Dabei wird auch unterstellt, dass sich die Erwartungsbildung der Wirtschaftssubjekte rational vollzieht. Ein Beispiel für die aggregierende Funktion des Erklärungskonzeptes ist die Reaktion auf eine Erhöhung des Benzinspreises. In diesem Falle reagiert der Durchschnitt aller Verbraucher mit einer Einsparung, so dass die Erhöhung der Preise insgesamt eine Reduktion der nachgefragten Menge bewirkt. Das bedeutet aber nicht, dass jeder einzelne Autofahrer mit einer Einsparung von Benzin reagieren wird (Kirchgässner 1991: 21).

### **3c. Restriktive Annahmen**

Dass der Homo Oeconomicus eine heuristische Fiktion ist, ein methodologisches Werkzeug, wird auch an einigen Festlegungen deutlich, mit denen aussageschwache Theorien vermieden werden sollen. Wie im Abschnitt über die Eigenschaften des Homo Oeconomicus erwähnt, wird die Annahme der formalen Rationalität um die der substantiellen Rationalität erweitert. Als Ziel der substantiellen Rationalität wird die Nutzenmaximierung eingesetzt, womit eine weitere große Zahl möglicher Verhaltensweisen ausgeschlossen wird (Tietzel 1981: 123). Wird nun eine Nutzen- bzw. Zielfunktion eingesetzt, z.B. die Gewinnmaximierung, werden die Annahmen immer restriktiver.

Und auch der Fokus auf die Restriktionen, um Verhaltensänderungen aus Veränderungen des Umfelds zu erklären, nicht aus Änderungen der Präferenzen, ist Ausdruck des Bemühens um Aussagefähigkeit. Mit diesen Annahmen kann vielleicht nicht jedes Verhalten erklärt werden, für die Theoriebildung können aber einige Verhaltensweisen ausgeschlossen werden bzw. es können Prognosen erst ermöglicht werden.

### **3d. Exkurs: Hilfsannahmen und Idealtypen**

Mit dem Homo Oeconomicus als „Denkzeug“ wurde durch „pragmatische Reduktion“ also ein ideelles Schema, ein Idealtypus geschaffen, das in der Wirklichkeit nicht vorkommt. Diese Methodik geht auf eine lange geistesgeschichtliche Tradition zurück (Machlup 1961: 23ff). Im Bezug auf die Nationalökonomie hebt John Stuart Mill drei (teilweise widersprüchliche) Motive des idealtypischen wirtschaftenden Menschen hervor:

- Er ist lieber reicher als ärmer.

- Er arbeitet lieber weniger als mehr.
- Er konsumiert lieber früher als später.

Und Mill bemerkt dazu: „Not that any political economist was ever so absurd as to suppose that mankind are really thus constituted, but this is the mode in which science must necessarily proceed“ (zit. nach: Machlup 1961: 25).

Der erkenntnistheoretische Erfolg der Methodik der „heuristischen Fiktion“ lässt sich auch anhand der Entwicklung der Physik unterstreichen: Aristoteles sagte, dass schwere Körper schnell fallen, leichte Körper langsam und ganz leichte sogar aufsteigen. Dies entspricht der alltäglichen Wahrnehmung: Der Stein fällt schnell, das Blatt langsam und die Flamme steigt auf. Galilei behauptete 2000 Jahre später, dass alle Körper mit gleicher Beschleunigung fallen und dass sie deshalb nach gleicher Zeit die gleiche Geschwindigkeit erreicht haben müssten. Unserer Wahrnehmung folgend ist dieser Satz einfach falsch. Galilei behauptete aber, dass sich im Vakuum tatsächlich alle Körper so verhalten würden. Durch die Hypothese, dass es einen luftleeren Raum geben könnte, wurde erst eine mathematische Analyse des Auftriebs und der Reibung ermöglicht. Diese beiden Kräfte sind dafür verantwortlich, dass Körper von verschiedenem Gewicht und von verschiedener Größe und Gestalt unterschiedlich schnell fallen. Nur wenn man weiß, wie schnell ein Körper ohne diese Kräfte fallen müsste, kann man diese Kräfte selbst durch ihren den Fall verlangsamenden Effekt messen. Galilei hat also die Dinge nicht mehr nach ihren spezifischen Eigenschaften (ihrem Wesen; z.B. das Gewicht) unterschieden, sondern nach ihrer Funktion. Er bezog in seine Analyse die Bedingungen, denen die Dinge unterliegen, mit ein. Diese Trennung des Untersuchungsgegenstandes in einfache Elemente ermöglichte den Fortschritt der Naturwissenschaften (Suchanek 1994: 25f).

Die (unrealistische) Hilfsannahme, die heuristische Fiktion, war also die Annahme eines Vakuums; dadurch konnten Auftrieb und Reibung isoliert und damit analysiert werden. Äquivalent zur Annahme des Vakuums wird beim Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus von einer perfekten Umwelt ohne Transaktions- und Informationskosten ausgegangen. Durch dieses Vorgehen lassen sich wirtschaftliche Prozesse isoliert analysieren. Und in einem zweiten Schritt werden die Auswirkungen einer Änderung der Verhältnisse auf das Handeln rationaler Akteure analysiert. Nun ist ein Übertragen der naturwissenschaftlichen Methodik auf die Geistes- und Sozialwissenschaften nicht immer ohne weiteres möglich. Die Untersuchungsgegenstände sind bekanntlich sehr verschieden; die Intentionalität menschlichen Handelns als zentraler Unterschied wurde schon genannt. Dennoch entspringt der Homo Oeconomicus einer gewissen neuzeitlich-konstruktivistischen Wissenschaftstradition.

## 4. Perzeption des Homo Oeconomicus

Der Homo Oeconomicus ist recht prominent und vieldiskutiert. In diesem Abschnitt sowohl ein kleiner Überblick über die Kritik an ihm (a) und vorgeschlagene Erweiterungen (b) gegeben werden.

### 4a. Entwicklung zwischen ständiger Kritik und Exportschlager der VWL

Wie schon gesagt, hat sich der Anwendungsbereich der Annahmen des ökonomischen Verhaltensmodells deutlich ausgeweitet. Mit der entwickelten Methode, die zunächst in erster Linie auf makro- und mikroökonomische Zusammenhänge angewendet wurde, werden seit einigen Jahrzehnten auch andere gesellschaftliche Zusammenhänge analysiert. Neben Gary S. Becker, der mit dem von ihm so bezeichneten „ökonomischen Ansatz“ menschliches Verhalten in verschiedenen Bereichen untersuchte, sind insbesondere Anthony Downs Arbeiten zu Wählern und Wahlverhalten bedeutend. Coase, Olson und Buchanan sind andere Autoren, welche die Annahmen des ökonomischen Ansatzes auf zunächst nicht als ökonomisch verstandene Problembereiche anwendeten. Angespornt durch die Erfolge ihrer Arbeiten sehen einige dieser Autoren den Homo Oeconomicus als das bei weitem beste Abbild menschlichen Verhaltens an (Frey/Stroebe 1980: 83).

Parallel zu dieser Ausweitung der Anwendung des ökonomischen Ansatzes nehmen die Belege, dass er empirisch „falsch“ sei, zu. Die Kritik am Homo Oeconomicus zentriert sich seit Jahrzehnten auf die Annahme des rationalen, eigeninteressierten Akteurs, der unter vollständiger Information handelt. Wiederholt wurden die Annahmen, die ihm zugrunde liegen, widerlegt und die theoretische Integration soziologischer oder psychologischer Verhaltensannahmen in die volkswirtschaftliche Verhaltensannahmen gefordert. Die Präferenzen seien keineswegs so konsistent und konstant wie angenommen, die Informationsverarbeitung sei oft verzerrt und fehlerhaft, vor allem beim Umgang mit Wahrscheinlichkeiten und in komplexen Situationen. Die Annahme der Rationalität in Form der Nutzenmaximierung als Handlungsmaxime entspreche offensichtlich nicht dem tatsächlichen Entscheidungsverhalten, einem komplexen Anpassungsprozess, der mit kühl kalkulierender Optimierung nicht viel gemein habe (Suchanek 1994: 7).

Ob der Widerspruch der Perzeption des ökonomischen Verhaltensmodells zwischen starker Ablehnung und „Exportschlager“ jemals aufgehoben wird oder aufgehoben werden sollte, sei dahingestellt. Vielleicht ist es wirklich so, wie Schlösser (1992: 7) in der Einleitung zu seinem Buch über das ökonomische Verhaltensmodell schreibt: „Wenn jemand sich mit einer intellektuellen Position nicht auseinandersetzen will oder kann und dies nicht eingestehen möch-

te, so verhält er sich strategisch: Er bezeichnet die Position vielleicht als inhuman, unsozial, als unrealistisch oder am besten als zu ‚theoretisch‘.“

Doch nicht nur die „Schwachverständigen“ außerhalb des ökonomischen Lagers missdeuten den Homo Oeconomicus. Man hat den Eindruck, dass seine Funktion als heuristische Funktion auch von manchen seiner Apologeten vergessen wird. Dies zum Beispiel, wenn nachgewiesen werden soll, dass der Homo Oeconomicus tugendhaft sein kann (Baurmann 1996). Die Frage, ob er gut ist, oder böse, ist irrelevant und sollte offen bleiben. Bei solchen Überlegungen wird die Vermischung von deskriptiver und normativer Ebene offensichtlich. Und so sollte auch generell gefragt werden, inwieweit das (deskriptive) Menschenbild, auf dem eine Theorie aufbaut, diese (normativ) prägt (Tietzel 1981: 22). Dieser Zusammenhang wird in der Volkswirtschaft sehr wenig diskutiert. Als wichtigstes Qualitätsmerkmal des Homo Oeconomicus wird seine Erklärungskraft angesehen: und die ist nur beschränkt bestritten.

#### **4b. Beispiele für Erweiterungen: Nutzensatisfizierer und REMM**

Aus der Kritik an den restriktiven Annahmen des „klassischen“ Homo Oeconomicus wurden einige der Grundannahmen verändert und damit „extreme“ Ausprägungen geschaffen. Eine bedeutende Rolle spielt dabei das Konzept der eingeschränkten Rationalität. Nach einem Modell von Herbert A. Simon verhält sich das Individuum als „Satisficer“, das Nutzensatisfizierung, nicht Nutzenmaximierung, zum Ziel hat. Der Akteur sucht unter den ihm zugänglichen Alternativen so lange, bis er auf eine „hinreichend“ akzeptable stößt. Findet er jedoch nach längerem Suchen keine solche Alternative, senkt er sein Anspruchsniveau und sucht dann nach einer im Hinblick auf dieses tiefere Niveau akzeptablen Alternative (Kirchgässner 1991: 31). Eine weitere Version des klassischen Konzepts ist der „Resourceful, Evaluative, Maximizing Man“ (REMM). Er maximiert seine Zielfunktion innerhalb der gegebenen Restriktionen unter Hinzuziehung sämtlicher verfügbar Informationen; allerdings in dem Bewusstsein unvollkommenen Wissens.

Es gibt also Gegenentwürfe zum klassischen Konzept des bei vollkommener Information permanent optimierenden Akteurs; es wird von eingeschränkt rationalem Verhalten ausgegangen. Satisficer und REMM sind insofern Varianten des Homo Oeconomicus, die nicht unerwähnt bleiben sollten.

### **5. Ausblick**

Die Erfolge des ökonomischen Ansatzes sind unbestritten und bestimmt noch nicht ausgereizt. Dies gilt insbesondere für die nicht unmittelbar ökonomischen Zusammenhänge wie

bspw. in der ökonomischen Verhaltenstheorie. Spätestens bei einer solchen Ausdehnung der volkswirtschaftlichen Methodik auf andere Erkenntnisgegenstände steht der ökonomische Ansatz in Konkurrenz (oder komplementär) zu anderen Ansätzen. Dabei sollte jedoch nicht vergessen werden, dass auch andere Ansätze ihre Berechtigung und theoretischen Hintergrund haben. Sie entspringen anderen Wissenschaften, mit anderen Paradigmen und Untersuchungsgegenständen. Insofern ist ein ökonomischer Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens nur *ein* Ansatz zur Erklärung eben dieses.

Und stehen methodologischer Individualismus der Volkswirtschaft und methodologischer Kollektivismus der Soziologie zur Zeit wie These und Antithese zueinander, so ist auch denkbar, dass beide Ansätze in einer (fernen?) Zukunft synthetisiert werden. Denkbar ist auch, dass der ökonomische Ansatz einen Siegeszug vollendet und seine theoretische Integration in andere Sozialwissenschaften fortsetzt – dies würde wettbewerblich zu Lasten anderer Ansätze gehen. Solche theoretischen Weiterentwicklungen sind jedoch nur bei Berücksichtigung der methodologischen Funktion der jeweiligen Annahmen möglich. Diese wurden für den Homo Oeconomicus dargestellt.

## Literatur

- Wolfgang **Bader** (1994), Neues Menschenbild für die Ökonomie. Interdisziplinäre Fundierung neuer Menschenbilder aus ökonomischer Sicht, Ludwigsburg/Berlin.
- Michael **Baurmann** (1996), Kann Homo oeconomicus tugendhaft sein?, in: Homo oeconomicus, Band XIII (1), S. 1-24.
- Gary S. **Becker** (1993<sup>2</sup>), Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen (US-amerikanische Originalausgabe 1976).
- Merlin **Donald** (2000), The Central Role of Culture in Cognitive Evolution: A Reflection on the Myth of the "Isolated Mind", in Larry P. Nucci/Geoffrey B. Saxe/Elliot Turiel (Hg.), Culture, Thought and Development, Mahwah/New Jersey, S. 19-38.
- Bruno S. Frey/Wolfgang Stroebe (1980), Ist das Modell des Homo Oeconomicus "unpsychologisch"?, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Band 136/1, S. 82-97.
- Wilfried **Fuhrmann** (2002), Geld, Markt und Moral, in: Akademie, Zeitschrift für Führungskräfte in Verwaltung und Wirtschaft, Nr. 2, S. 39-43.
- Philipp **Herder-Dorneich**/Manfred **Groser** (1977), Ökonomische Theorie des politischen Wettbewerbs, Göttingen.
- Ronald **Inglehart** (1998), Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt/New York.

- Gebhard **Kirchgässner** (1991), Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen.
  - Fritz **Machlup** (1961), Idealtypus, Wirklichkeit und Konstruktion, in: ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XII, S. 21-57.
  - Hans Jürgen **Schlösser** (1992), Das Menschenbild der Ökonomie. Die Problematik von Menschenbildern in den Sozialwissenschaften – Dargestellt am Beispiel des homo oeconomicus in der Konsumtheorie, Köln.
  - Hans Joachim **Stadermann** (1987), Ökonomische Vernunft. Wirtschaftswissenschaftliche Erfahrung und Wirtschaftspolitik in der Geschichte, Tübingen.
  - Joachim **Starbatty** (1999), Das Menschenbild in den Wirtschaftswissenschaften, Tübinger Diskussionsbeiträge 176:  
<http://www.uni-tuebingen.de/uni/w04/bibliothek/DiskBeitraege/176.pdf> (11.05.2004)
  - Andreas **Suchanek** (1994), Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.
  - Manfred **Tietzel** (1981), Die Rationalitätsannahme in den Wirtschaftswissenschaften, oder: Der homo oeconomicus und seine Verwandten, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 32, S. 115-138.
-