

# Der Homo oeconomicus – eine bedrohte Spezies?

Die Wurzeln der Verhaltensökonomik reichen ins 18. Jahrhundert zurück. Schon Klassiker wie Adam Smith wussten: Rationalität ist eine mehrdimensionale und überaus knifflige Angelegenheit. *Heinz D. Kurz*

**Abstract** In der frühen Ökonomik steht der reale Mensch im Zentrum des Interesses. Dieser ist mit unterschiedlichen Handlungssituationen konfrontiert, die verschiedenartige moralische Gefühle evozieren. Der Homo oeconomicus betritt zwar die Bühne, aber er beherrscht sie nicht wie in der späteren neoklassischen Theorie. Denn schon Adam Smith hatte erkannt, dass rein eigensüchtiges Verhalten aller Akteure nicht nachhaltig ist. Die aufstrebende Verhaltensökonomik kehrt zu einer Sichtweise zurück, die bereits bei den Begründern der Ökonomik vorherrschte. Die Frage ist: Wird die Kritik des neoklassischen Mainstreams marginal bleiben oder einen grösseren Prozess der «schöpferischen Zerstörung» einleiten?

«**A**us so krummem Holze, als woraus der Mensch gemacht ist, kann nichts ganz Gerades gezimmert werden», schrieb Immanuel Kant (1784). Auf die Wirtschaftswissenschaft bezogen, könnte man sagen: Während die klassische Nationalökonomie um das krumme Holz – den realen Menschen – kreist, ist die Neoklassik hartnäckig darum bemüht, daraus etwas ganz Gerades zu zimmern. Die Verhaltensökonomik hat das krumme Holz wiederentdeckt und erforscht mit neuen Methoden weitere Krümmungen.

Ein Blick zurück ergibt Folgendes: Aristoteles zufolge ist der Mensch von Natur aus ein politisches Wesen. In der geschichteten Gesellschaft des griechischen Stadtstaates kommt einem jeden Menschen – vom Herrn bis zum Sklaven – ein wohl definierter Platz zu. Die Einhaltung des Platzes ist eine Voraussetzung für das «gute Leben» der Vollbürger und die Reproduktion des Gemeinwesens. Die «naturgemässe Erwerbskunst» dient diesem Zweck und hat somit ein endliches Ziel, während die «unnatürliche Erwerbskunst» danach trachtet, Reichtum und Geld «bis ins Grenzenlose zu vermehren».<sup>1</sup> Hier begegnet uns ein Ahnherr des Homo oeconomicus, wie ihn John Stuart Mill dereinst nennen sollte. Dieser wird als sozialer Störenfried

ausgemacht, als pathologischer Fall, dessen Tun «nicht auf die Natur gegründet ist» und der Gewinn von anderen zieht. Der in griechischer Philosophie bestens bewanderte Karl Marx (1867) sollte dereinst von «Ausbeutung» sprechen.

## «Ansammlung von Widersprüchen»

Was wissen Mitbegründer der klassischen Politischen Ökonomie wie David Hume und Adam Smith über das krumme Holz zu sagen? Beide stellen ihrer Ökonomik eine empirisch fundierte Anthropologie voran, «Hume im *Treatise of Human Nature*» (1738–1740), Smith in der «*Theory of Moral Sentiments*» (1759). Alle Wissenschaft, schreibt Hume, basiere auf Erfahrung, Beobachtung und Experiment. Als Aufklärer setzt er grundsätzlich auf Vernunft und Reflexion. Diese würden jedoch oftmals von angeborenen Instinkten beherrscht und machten die Vernunft zur Sklavin der Leidenschaften.

Welche Motive bewegen den Menschen, sich anzustrengen? Gemäss Hume sind es insbesondere die folgenden vier: Der Mensch muss konsumieren, um zu überleben; er kommt nicht umhin, seinen Leidenschaften zu frönen; er will handeln und sich Herausforderungen stellen; und er will Gewinn machen. Die relative Bedeutung dieser Antriebe ändert sich mit dem Entwicklungsstand der Gesellschaft. In einem frühen Stadium dominieren die ersten beiden, später der dritte und in der entfalteten modernen Gesellschaft schliesslich der vierte. Der Homo oeconomicus steht demnach nicht am Anfang der Entwicklung – er ist vielmehr ihr Ergebnis. Dabei ist der Mensch selbst auf der vierten Stufe kein nur auf ökonomische Interessen reduzierbares Wesen: Er ist kein einfacher

<sup>1</sup> Aristoteles (1965): 26.

Hedonist, sondern ein durch multiple, dimensional verschiedenartige Motive gekennzeichnete Akteur – ein «multiples Selbst» (Jon Elster). Hume weiss um die konfligierenden Motive des Menschen und nennt diesen «eine Ansammlung von Widersprüchen», ein rastloses Wesen, das nicht immer nur zu seinem Besten agiert. Die vom im letzten Jahr verstorbenen US-Ökonomen Kenneth Arrow betonte Unmöglichkeit der konsistenten Aggregation von Präferenzen verschiedener Akteure trifft somit bereits auf den einzelnen, in verschiedenen Rollen tätigen Menschen zu: Der «repräsentative Akteur» der konventionellen Makroökonomik ist reine Fiktion und mit ihm die abgeleiteten Resultate.

### Selbstsucht ist nicht nachhaltig

Mit Hume nicht immer einer Meinung, sucht auch Smith die Moral auf verhaltenswissenschaftlicher Grundlage zu erfassen.<sup>2</sup> Das Argument kreist um die angeborene Fähigkeit des Menschen zur Sympathie – zum Mitleid und zur Mitfreude mit anderen. Sie ist nicht gleichbedeutend mit Altruismus und auch nicht immer lobenswert. Die einseitige Sympathie des Menschen mit den Mächtigen und Reichen stabilisiert

Herrschaft und gegebenenfalls Tyrannei und ist für Smith Ausdruck der «Korruption» moralischer Gefühle.

Sympathie überwindet den reinen Selbstbezug und löst moralische Lernprozesse aus. Mit welchen Motiven und Handlungsweisen würde ein unparteiischer Beobachter sympathisieren? Laut Smith hängt dies von der Handlungssituation ab: In einem Fall gilt die Sympathie des Beobachters Handlungsweisen, die von kluger Wahrnehmung des Eigeninteresses geleitet werden, in einem anderen solchen, die auf Wohlwollen beruhen, in einem dritten fordert er bedingungslos Gerechtigkeit und so weiter. Kurz: Der Versuch der Reduktion aller Handlungsprinzipien auf ein Metaprinzip muss scheitern – allzu unterschiedlich sind die fraglichen Situationen und jeweils angemessenen moralischen Gefühle. Beim «Nutzen» kann es sich somit nicht um das alles beherrschende Prinzip handeln. Smith wirft Hume vor, in dieser Hinsicht zu weit gegangen zu sein.

In der «kommerziellen Gesellschaft» werde ein jeder mehr oder weniger zum Händler, schreibt Smith im *Wealth of Nations* (1776). Zwar spielt darin die auf Profiterzielung ausgerichtete Marktlogik eine wachsende Rolle, aber sie ist gleichwohl nicht frei von Moral,

<sup>2</sup> Vgl. Kurz und Sturn (2013): Teil II, Kapitel 3.



Angst vor Verlusten, Selbstüberschätzung und Wettstreit beeinflussen unsere Handlungen. Börsenhändler in New York.

wie Bernard Mandeville in seiner «Bienenfabel» (1705) fälschlich angenommen hatte. Denn: Die rücksichtslose Verfolgung des Eigeninteresses würde das Vertrauen der Akteure ineinander erschüttern, ihre Zusammenarbeit untergraben und den Wohlstand gefährden.

Neben ehrbaren Kaufleuten gibt es gewiss auch Gauner und Spitzbuben: Wie lässt sich der Anteil der Ersteren erhöhen? Hier kommen Smith zufolge Staat und Gesetzgeber ins Spiel: Sie definieren den Ordnungsrahmen und die Institutionen der Marktgesellschaft, haben für Gerechtigkeit zu sorgen, sozial schädliches Verhalten einzudämmen und sozial nützlich zu fördern. Das Verhalten der Akteure ist nicht unabhängig von der Verfasstheit der Gesellschaft und von den eingeübten Normen und Vorstellungen darüber, was sittlich geboten ist und was nicht.

## Das Adam-Smith-Problem

Enthalten «Theory of Moral Sentiments» und «Wealth of Nations» zwei einander widersprechende Menschenbilder – hier der wohlwollende, altruistische, pflichtbewusste und nach Gerechtigkeit strebende Mensch, dort der egoistische, kaltherzige Händler? Nein – das sogenannte Adam-Smith-Problem ist frei erfunden. In beiden Werken werden unterschiedliche Handlungssituationen erörtert, die unterschiedliche Verhaltensweisen erfordern. Ein Kaufmann tut gut daran, sein Geschäftsziel zu verfolgen, um nicht von der Konkurrenz aus dem Markt gedrängt zu werden. Aber er tut auch gut daran, sich um seinen Ruf zu sorgen, um sich die Gunst seiner Kunden und Lieferanten zu erhalten. Die kluge Verfolgung des Eigeninteresses steht im «Wealth of Nations» zwar im Vordergrund, aber es ist nicht das einzige Motiv.

Smith zeigt ein grosses Mass an Menschenkenntnis und erörtert zahlreiche der in der Verhaltensökonomik von Vernon Smith, Daniel Kahneman und Amos Tversky, Richard Thaler, Ernst Fehr und anderen diskutierten Phänomene. So sind die Akteure bei Adam Smith typischerweise von Herkunft und Milieu geprägt, myopisch, unterliegen kognitiven Verzerrungen verschiedener Art, neigen zur Überschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten und sind übertrieben selbstsicher. Oder sie hängen am Besitz und leiden unter

Verlustaversion, ahmen die Reichen und Mächtigen nach, die sich vom Rest der Bevölkerung abzugrenzen versuchen, wollen gelobt werden und wetteifern um Reputation, pochen auf Fairness und Einhaltung der Regeln und vieles mehr.

Smith zufolge sind gewaltige gesellschaftliche Umbrüche zum Beispiel auf selbstsüchtiges, aber auf lange Sicht gesehen unkluges Verhalten einer ganzen Klasse von Akteuren, der Feudalaristokratie, zurückzuführen. Den Verlockungen neu verfügbarer Status- und Luxusgüter erliegend, tauscht sie, ohne es zu beabsichtigen, «nach und nach ihre ganze Macht und Stellung für die Befriedigung der kindischsten, gewöhnlichsten und niedrigsten aller Eitelkeiten ein».<sup>3</sup> Nicht intendierte Konsequenzen menschlichen Handelns – ein zentrales Thema der schottischen Aufklärung – sind wichtig und in mancher Hinsicht wichtiger als intendierte. Den voll informierten, alle Handlungsoptionen kennenden und rational bewertenden Homo oeconomicus gibt es bei Smith nicht. Vielmehr hat er einige Funde der Verhaltens- und der experimentellen Ökonomik antizipiert.<sup>4</sup>

## Ständig in Häutung begriffen

Der Homo oeconomicus betritt die Welt der Ökonomik nicht als voll ausgebildetes, sondern als ein ständig in der Entwicklung befindliches Wesen. Der Physiokrat François Quesnay stellt ihn uns als jemanden vor, der zugleich seinen Genuss maximieren und seinen Mitteleinsatz minimieren will – eine unlösbare Aufgabe. Der Begründer des Utilitarismus, Jeremy Bentham (1789), glaubt über ihn zu wissen:

«Die Natur hat die Menschheit unter die Herrschaft zweier souveräner Kräfte gestellt, Schmerz und Freude. Sie lenken uns in allem, was wir tun, sagen und denken.» Die beiden Kräfte seien miteinander vergleichbar: «Eine Stecknadel ist so gut wie Poesie.»

Eine frühe und klare Fassung des Konzepts des Grenznutzens – des zentralen Konzepts des nutzenmaximierenden Homo oeconomicus – findet sich beim Deutschen Karl Heinrich Rau (1833), für welchen allerdings lexikalische Präferenzen eine grosse Rolle spielen, die sich gegen die Bildung einer Nutzenfunktion sperren. Hermann Heinrich Gossen (1854) hält sich zugute, den Schöpfungsplan enträtselt zu ha-

3 Smith, A. (1976b): III. iv.10.

4 Ashraf, Camerer und Loewenstein (2005).

ben. Dieser verpflichtet den Menschen zu Hedonismus pur – Vorbedingung für die Schaffung eines «vollendeten Paradieses» auf Erden. Da die Genusszufuhr Zeit beansprucht, geht es um die optimale Allokation der Zeit auf alternative Aktivitäten – ein Umstand, der in der Literatur weithin übersehen worden ist. Berücksichtigt man diesen Umstand, so lassen sich mehrere Aussagen der konventionellen Mikroökonomik nicht mehr halten.<sup>5</sup> Wenn Akteure zwei Beschränkungen unterliegen (Einkommen und Zeit) statt nur einer (Einkommen), dann müssen Einkommens- und Substitutionseffekte neu gefasst und Ausgabefunktionen neu definiert werden, mit zum Teil überraschenden Ergebnissen hinsichtlich der Konsumgüternachfrage und des Arbeitsangebots sowie ihrer wohlfahrtstheoretischen Implikationen. Gemäss Gossen ist überdies die Frage «Was soll ich wollen, welche 'Präferenzen' sollen mich leiten?» der Frage «Welche Güter soll ich erwerben?» vorgelagert. Sie lasse uns ein ganzes Leben lang nicht los.

Die Persönlichkeit des Homo oeconomicus liegt demnach nicht ein für alle Mal fest, sondern ist in ständiger Häutung begriffen. Es gibt ihn bereits relativ früh, aber als nicht sonderlich geschätzte gesellschaftliche Randexistenz. Er/Sie begegnet uns schliesslich als rationaler, nutzen- oder gewinnmaximierender Akteur, dessen Präferenzen gewisse Axiome erfüllen (Vollständigkeit, Reflexivität, Transitivität). Aber dabei bleibt es nicht – allzu schwer wiegt der Vorwurf, ein «rationaler Dummkopf» (Amartya Sen) zu sein, der ein gedeihliches, auf wechselseitigem Vertrauen basierendes Spiel der Gesellschaft hintertreibt. Im Verlauf der Zeit wird er daher von seinen Anhängern mit immer neuen Eigenschaften versehen. Auf diese Weise soll er neuen Prüfungen genügen – realen und innerwissenschaftlichen.

## Neoklassik – quo vadis?

Zahlreiche VerhaltensökonomInnen begreifen ihre Arbeiten als Korrektur und nicht als Herausforderung des neoklassischen Mainstream. Ob diese Auffassung dem in Gang gesetzten Prozess «schöpferischer Zerstörung» (Joseph Schumpeter) standhalten wird, bleibt abzuwarten: Wichtige Pfeiler der konventionellen Ökonomik sind infrage gestellt, so die Erwartungsnutzentheorie, die Effizienzmarkthypothese in der Finanztheorie, die generelle Abstraktion von Framing-Effekten, wonach die Formulierung einer Sache oder Frage Einfluss auf das Verhalten der Beteiligten nimmt.

Ansteckung, Herdenverhalten, Endowment-Effekte<sup>6</sup> und dergleichen unterminieren überlieferte Denkgewohnheiten und Effizienzpostulate. Die Wiederentdeckung des reichhaltigen Menschenbildes der ökonomischen Klassik legt die Vermutung nahe, dass in ihr auch noch andere Schätze schlummern, die der Vergessenheit zu entreissen sich lohnt. Jedenfalls handelt es sich beim Markt für ökonomische Ideen offenbar nicht um einen perfekt funktionierenden Selektionsmechanismus, der alles beibehält, was gut ist, und alles ausmustert, was nichts taugt. Blasenbildung, so ist zu befürchten, ist kein auf Finanzmärkte beschränktes Phänomen.<sup>7</sup>

5 Steedman (2001).  
6 Treten auf, wenn der Besitz einer Sache deren Wert für den Besitzer steigert.  
7 Vgl. Kurz (2016).



**Heinz D. Kurz**  
Emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre,  
Universität Graz

### Literatur

- Aristoteles (1965). Politik. München: Rowohlt.
- Ashraf, N., Camerer, C. F. und Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. In: Journal of Economic Perspectives, Bd. 19, S. 131–145.
- Bentham, J. (1789). Introduction to the Principles of Morals and Legislation. Reprint, New York 1948: Hafner Publishing.
- Gossen, H. H. (1854). Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig: Friedrich Vieweg und Sohn.
- Hume, D. (1738–40). A Treatise of Human Nature, drei Bde. London: John Noon.
- Kant, I. (1784). Idee zu einer allgemeinen Geschichte in weltbürgerlicher Absicht. In: Berlinische Monatsschrift, November, S. 385–411.
- Kurz, H. D. (2016). Economic Thought: A Brief History. New York: Columbia University Press.
- Kurz, H. D., und Sturn, R. (2013). Adam Smith für jedermann. Pionier der modernen Ökonomie. Frankfurt: Frankfurter Allgemeine Buch.
- Smith, A. (1763a). The Theory of Moral Sentiments, Erstveröffentlichung 1759, hrsg. von D. D. Raphael und A. L. Macfie. In: The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, A. (1763b). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, zwei Bde., hrsg. von R. H. Campbell und A. S. Skinner. In: The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith. Oxford: Oxford University Press.
- Steedman, I. (2001). Consumption Takes Time. Implications for Economic Theory. The Graz Schumpeter Lectures. London: Routledge.