

Materialien für Schülerinnen und Schüler

Kapitel 2 – Der Mensch als Homo Oeconomicus

Peter Dreuw und Robert Gillenkirch, Universität Osnabrück
unter Mitarbeit von Denise Florenz, Balkes Takla und Helena Witschel



Der Mensch in Wirtschaftsmodellen

Modelle sind vereinfachende Abbildungen der Wirklichkeit. Wirtschaftswissenschaftler stellen Modelle auf - Modelle unternehmerischen Handelns, Modelle privaten wirtschaftlichen Handelns, Modelle von Märkten, Modelle von Volkswirtschaften usw. - um mit diesen Modellen die Realität zu erklären, aber auch um Empfehlungen für das wirtschaftliche Handeln in den jeweiligen Situationen, die das Modell abbildet, zu geben.

Jedes wirtschaftswissenschaftliche Modell beruht explizit oder implizit auf einem Verhaltensmodell der handelnden Akteure, und das zentrale, klassische Verhaltensmodell der Wirtschaftswissenschaften ist das des Homo Oeconomicus. Das Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus beschreibt einen

- ausschließlich wirtschaftlich denkenden Menschen,
- der zu uneingeschränkt rationalem Verhalten fähig ist (er macht keine Fehler),
- und immer nach der Maximierung seines eigenen wirtschaftlichen Nutzens strebt.

Man könnte den Homo Oeconomicus als egoistische emotionslose perfekt informierte und unfehlbare Maschine betrachten. In den klassischen Wirtschaftstheorien geht man davon aus, dass sich alle Menschen so verhalten, wie es der Homo Oeconomicus tut. Ökonomen sind sich allerdings darüber bewusst, dass die Annahme eines Homo Oeconomicus in manchen Situationen menschliches Handeln nicht zutreffend beschreibt. Warum spielt sie dennoch eine große Rolle? Der zentrale Grund liegt darin, dass durch die Verhaltensannahme des Homo Oeconomicus theoretische Modelle einfach und aussagekräftig gehalten werden können, und nur dann ist es möglich, eindeutige theoretische Aussagen über optimales wirtschaftliches Verhalten zu treffen. Gleichzeitig ist das Modell des Homo Oeconomicus keineswegs immer realitätsfremd, im Gegenteil: Viele wirtschaftliche Zusammenhänge lassen sich durch dieses Verhaltensmodell sehr gut erklären.

In diesem Abschnitt geht es aber um die Abweichungen menschlichen Verhaltens vom Modell des Homo Oeconomicus. Erklärungen, warum Menschen vom Verhalten des Homo Oeconomicus abkehren, liefert die immer bedeutendere Forschungsrichtung der Verhaltensökonomik, innerhalb der sich Ökonomen gezielt mit menschlichem Verhalten in wirtschaftlichem Umfeld auseinandersetzen. In diesem Abschnitt geht es um solche Abweichungen, die daraus entstehen, dass wir Menschen nicht allein an unseren eigenen finanziellen Vorteil denken, sondern Gerechtigkeits- bzw. Fairnessüberlegungen anstellen.

Ultimatumspele und theoretische Vorhersagen über den Spielausgang

Dass Menschen sich nicht immer so Verhalten wie es das Modell des Homo Oeconomicus vorhersagt, kann schon mit einem einfachen Experiment untersucht werden – dem Ultimatumspiel. Das Ultimatum-Spiel in seiner einfachsten Form funktioniert wie folgt:

Zwei sich unbekannte Spieler verhandeln darüber, wie sie einen Geldbetrag untereinander aufteilen. Dabei gibt es einen Entscheider, der einen Geldbetrag erhält, unter der Bedingung diesen Betrag zwischen sich und dem anderen Spieler, Empfänger genannt, aufzuteilen. Akzeptiert der Empfänger das Angebot des Entscheiders, dann erhalten beide Spieler den verhandelten Geldbetrag. Lehnt der Empfänger jedoch ab, dann gehen beide Spieler leer aus und der Geldbetrag verfällt.

Dieses Spiel gibt es auch mit diversen Abwandlungen, zum Beispiel mit einem Anbieter, aber drei Empfängern. In der Abwandlung mit drei Empfängern zählt ein Angebot nur dann als abgelehnt, wenn alle Empfänger dieses Angebot ablehnen. Sobald ein Empfänger das Angebot des Anbieters akzeptiert, gilt der Deal. Nehmen mehrere Empfänger das Angebot an, so wird gelost, wer den Deal mit dem Anbieter eingehen darf und somit den vereinbarten Betrag vom Anbieter erhält.

Unter der Annahme, dass sich die Spieler entsprechend dem Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus verhalten, kann für beide Ultimatumspielvarianten eine eindeutige theoretische Vorhersage über den Ausgang des Spiels getroffen werden: In beiden Varianten bietet der Anbieter dem/den Empfänger(n) den kleinstmöglichen Betrag über 0 an, und der/die Empfänger nimmt/nehmen dieses Angebot an. Der Grund hierfür ist in der rein finanziellen Nutzenmaximierung der Spieler zu finden: Der Anbieter maximiert seinen Nutzen, indem er möglichst wenig vom Geldbetrag abgibt, gleichzeitig maximieren die Empfänger ihren Nutzen, wenn sie jeden Betrag des Anbieters annehmen, denn auch ein kleiner Betrag ist mehr als nichts.

Eine weitere einfache Abwandlung des Ultimatumspiels ist das Diktatorspiel. Das Diktatorspiel ist ein Ultimatumspiel mit der einzigen Änderung, dass das Angebot des Anbieters vom Empfänger angenommen werden muss. Der Anbieter ist in diesem Fall ein Diktator, der dem Empfänger die Aufteilung des Geldbetrags vorschreibt. Ist der Anbieter (also der Diktator) ein Homo Oeconomicus, so maximiert er seinen Nutzen, indem er den gesamten aufzuteilenden Betrag für sich behält. Der Empfänger muss dieses Angebot akzeptieren. Der Diktator wird dementsprechend 100% des Aufteilungsbetrages für sich behalten.

Empirische Evidenz zu Ultimatumspielen

Entgegen der obigen theoretischen Vorhersagen stellt man in Laborexperimenten zu Ultimatumspielen mit einem Anbieter und einem Empfänger immer wieder fest, dass viele Empfänger ein Angebot ablehnen, das Ihnen weniger als ein Drittel des aufzuteilenden Betrages geben würde. Anbieter sind sich dessen bewusst: Ihr durchschnittliches Angebot liegt nur geringfügig unter der Hälfte (bei etwa 45%) des aufzuteilenden Betrages. Empfänger nehmen diesen Betrag meistens an. Das Verhalten der Empfänger lässt sich erklären, indem man unterstellt, die Empfänger hätten ein Interesse an Verteilungsgerechtigkeit: Offenbar sind Menschen bereit, auf Geld zu verzichten, wenn das Akzeptieren des Geldes eine unfaire Aufteilung mit sich bringen würde. Dass Anbieter Aufteilungen anbieten, die weniger unfair sind als die Vorhersage auf Basis der Verhaltensannahmen des Homo Oeconomicus, bedeutet übrigens nicht automatisch, dass sie aus sich heraus ebenfalls an einer fairen Aufteilung interessiert sind: Ihr Verhalten lässt sich genauso gut damit erklären, dass sie das Verhalten der Empfänger antizipieren und nicht riskieren wollen, mit leeren Händen dazustehen. Die Verhandlungspositionen von Anbieter und Empfänger unterscheiden sich offenbar stark: Während der Anbieter eine faire Aufteilung anbieten kann, weil er von sich aus an Verteilungsgerechtigkeit interessiert ist oder aber strategisch handelt, hat der Empfänger gar keine Möglichkeit, eine aus seiner Sicht faire Aufteilung anzubieten, denn er kann nur reagieren.

In Ultimatumspielen mit mehreren Empfängern bei nur einem Anbieter sinkt der von den Anbietern angebotene Betrag deutlich. In Experimenten mit zwei Empfängern bieten die Anbieter nur noch etwa 22% des verfügbaren Geldbetrags, bei fünf Empfängern sogar nur noch 10%. Die Empfänger nehmen diese Angebote an und bestrafen die Anbieter für solche unfairen Angebote somit nicht. Das liegt an der Konkurrenz unter den Empfängern: Ein Empfänger, der das Angebot des Anbieters ablehnt, kann sich aufgrund seiner Unkenntnis über das Verhalten der anderen Empfänger nicht sicher sein, durch seinen Verzicht auf den Aufteilungsbetrag den Anbieter für seine Aufteilung zu bestrafen. Der Anbieter wird ja nur bestraft, wenn *alle* Empfänger ablehnen. Je mehr Empfänger gleichzeitig um die Aufteilung des Anbieters konkurrieren, desto wahrscheinlicher ist es aus Sicht eines einzelnen Empfängers, dass ein anderer Empfänger das Angebot annimmt. Je mehr Empfänger also miteinander konkurrieren, desto geringer wird erwartungsgemäß der Betrag, den die Empfänger akzeptieren werden. Ein Vergleich des Verhaltens der Anbieter in dieser Spielvariante mit ihrem Verhalten in der Grundform des Spiels erlaubt Rückschlüsse auf ihre Fairness-Präferenzen: Dass die Anbieter den Empfängern geringere Aufteilungen anbieten, ist damit vereinbar, dass sie das Verhalten der Empfänger antizipieren, aber nicht an einer fairen Aufteilung interessiert sind (oder aber dass die Anbieter die ungleiche Aufteilung sogar für fair halten). Das Verhalten der Anbieter nähert sich also wie das Verhalten der Empfänger dem Modell des Homo Oeconomicus. Das Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus ist also

keineswegs völlig unrealistisch: Seine Vorhersagekraft hängt offenbar von der konkreten Spielsituation, hier von der Konkurrenz unter den Empfängern, ab.

Diktatorspiel-Experimente zeigen, dass Diktatoren im Schnitt zwischen 10 und 25% des Geldbetrages an den Empfänger zahlen. Damit behalten sie zwar immer noch den größten Teil des verfügbaren Betrages für sich, zeigen aber kein rein eigennütziges Verhalten, wie es das Modell des Homo Oeconomicus implizieren würde. Daraus lässt sich einerseits schließen, dass Anbieter auch aus einem Sinn für Verteilungsgerechtigkeit handeln (sie behalten nicht alles für sich). Andererseits unterscheidet sich das Verhalten von Anbietern im Diktatorspiel stark von ihrem Verhalten im Ultimatumspiel, wo sie den Empfängern wesentlich mehr anbieten. Der Vergleich der Spiele erlaubt also wiederum Rückschlüsse auf die Anbieter, deren Verhalten auch durch strategische Überlegungen geprägt ist und nicht allein durch den Wunsch, den Betrag fair aufzuteilen. Würden Anbieter besonders nach einem Sinn für Verteilungsgerechtigkeit handeln, müsste die Aufteilung des Diktators wesentlich höher sein.

Weitere menschliche Verhaltensmuster in Spielvarianten

Neid: Eine berühmte Variante des Diktatorspiels wurde an der Harvard-Universität gespielt. Studenten mussten hier wählen, ob sie lieber ein Jahreseinkommen von 100.000\$ bekommen möchten, aber ihre Kollegen erhalten ein Jahreseinkommen von 200.000\$ oder ob sie lieber ein Jahreseinkommen von 50.000\$ erhalten möchten, aber ihre Kollegen erhalten 25.000\$. Eine Vielzahl der Studenten entschied sich für die zweite Option. Diese Studenten würden also auf 50.000\$ im Jahr verzichten, nur um mehr zu verdienen als ihre Kollegen. Dies ist ein starkes Indiz für Neid/Missgunst (auch wenn es sich hierbei nur um eine hypothetische und keine echte Entscheidung handelt).

Macht: Bereits das Ultimatumspiel mit drei Empfängern und das Diktatorspiel implizieren einen Effekt von Machtpositionen auf den Aufteilungsbetrag an die Empfänger. Während im einfachen Ultimatumspiel mit einem Empfänger der Anbieter seine Machtposition nur geringfügig ausnutzen kann, da der Empfänger sein Angebot auch ablehnen kann, kann der Anbieter im Diktatorspiel seine Macht voll und ganz ausnutzen. Im Ultimatumspiel mit mehreren Empfängern nimmt die Machtposition mit jedem weiteren Empfänger im Spiel zu. Dass die Anbieter diese Macht ausnutzen schlägt sich in geringeren Aufteilungen nieder. Ein entscheidender Faktor für den Effekt von Macht auf die Angebote des Anbieters und die Akzeptanz der Angebote von den Empfängern ist Legitimität. Ultimatumspiele mit einem Anbieter und Empfänger, in denen die Machtposition des Anbieters legitimiert wurde (z.B. dadurch, dass ausschließlich die Besten in einem Wissensquiz den Betrag aufteilen durften) haben gezeigt, dass die Beträge, die die Anbieter abzugeben bereit sind, wesentlich geringer ausfallen als ohne Legitimität. Während die Empfänger solche niedrigen Angebote ohne die Machtlegitimität meistens ablehnen, nehmen sie diese Angebote im Spiel mit legitimierter Macht wesentlich häufiger an.