

Kapeller, Jakob

Working Paper

Zur ökonomischen Verhaltenstheorie: Grundlagen, Kritik, Alternativen - Eine Orientierung für Studierende

ifso working paper, No. 21

Provided in Cooperation with:

University of Duisburg-Essen, Institute for Socioeconomics (ifso)

Suggested Citation: Kapeller, Jakob (2022) : Zur ökonomischen Verhaltenstheorie: Grundlagen, Kritik, Alternativen - Eine Orientierung für Studierende, ifso working paper, No. 21, University of Duisburg-Essen, Institute for Socio-Economics (ifso), Duisburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/260524>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Jakob Kapeller

**Zur ökonomischen
Verhaltenstheorie: Grundlagen,
Kritik, Alternativen - Eine
Orientierung für Studierende**

uni-due.de/soziooekonomie/wp

Zur ökonomischen Verhaltenstheorie: Grundlagen, Kritik, Alternativen – Eine Orientierung für Studierende*

Jakob Kapeller
Universität Duisburg-Essen
Institut für Sozioökonomie
jakob.kapeller@uni-due.de

Abstract

Dieser kurze Text bietet eine kursorische Einführung in die klassische ökonomische Verhaltenstheorie, die auf der Kunstfigur des *homo oeconomicus* beruht. Es wird versucht die konzeptionellen Grundlagen des Modells darzulegen, die wesentlichen Intuitionen des Modells zu vermitteln und zentrale Kritikpunkte und darauf aufbauend alternative bzw. weiterführende Ansätze zu benennen. Der Text ist vor allem für Studierende aus nicht-ökonomischen Fächern gedacht, die eine kritische Hinführung zur ökonomischen Verhaltenstheorie suchen.

JEL-Codes: A20, D01

* Für wertvolle Hinweise und Anregungen bedanke ich mich bei Julian Becker und Claudius Gräbner.

1. Einleitung

Theorien ökonomischen Verhaltens bilden nicht nur ein wichtiges Fundament für die Forschung zu wirtschaftlichen Fragestellungen, sondern fungieren auch als zentrale Heuristiken in didaktischen und politischen Zusammenhängen. So setzen viele Lehrpläne, Schulbücher und universitäre Studien die Beschäftigung mit individuellem wirtschaftlichen Verhalten an den Beginn einer Auseinandersetzung mit dem Phänomenbereich „Wirtschaft“ und führen dabei eine Reihe axiomatischer mikroökonomischer Konzepte (z. B. Knappheit, Optimierung, Opportunitätskosten) ein. Eine solcherart mikroökonomisch geprägte Herangehensweise wird dabei in den letzten Jahren gegenüber einer gesamthaften makroökonomischen Sicht zusehends priorisiert. Faktisch bedeutet dies meist die Einführung in die klassische ökonomische Verhaltenstheorie und ihr Akteursmodell, welches unter der Bezeichnung *homo oeconomicus* Berühmtheit erlangt hat und einen zentralen und umstrittenen Grundbaustein moderner Wirtschaftstheorie bildet.

Obwohl die Kritik an diesem Modell und seinen Annahmen fest etabliert ist, entpuppt der *homo oeconomicus* sich bis heute als ein äußerst widerstandsfähiger Zeitgenosse, der als analytischer Idealtyp zumindest gilt das in schulischer Bildung und universitärer Lehre bis heute nicht ausgestorben ist. Im Gegenteil, kommt nach wie vor kein/e Schüler*in und kein/e Studierende*r darum herum, sich mehr oder weniger ausführlich mit diesem Modell zu befassen. Dies ist insofern erwähnenswert als dass das Modell des *homo oeconomicus* auch als normatives Ideal (miss)verstanden werden kann, dessen eingehendes Studium letztlich auch der Verhalten der Studierenden verändern kann (siehe dazu: Frank et al. 1993; Frey/Meier 2005).

Kritische und alternative Perspektiven zum *homo oeconomicus* sind in schulischen und universitären Kontexten hingegen weniger stark etabliert. Der folgende Beitrag widmet sich solchen kritischen Perspektiven, indem er drei wesentliche Grenzen der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie vorstellt. Damit werden Schwächen des *homo oeconomicus* offenbart, die von Anfang an eine Beschäftigung mit diesem Modell begleiten sollten. Zuvor soll dieser jedoch kurz vorgestellt werden, um eine gemeinsame Ausgangsbasis für alle Leser/innen zu schaffen.

2. Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie

Eine ökonomische Verhaltenstheorie ist eine bestimmte Vorstellung davon, wie Menschen wirtschaftliche Entscheidungen treffen. Da menschliches Handeln allerdings komplex und vielschichtig ist und auf ganz unterschiedlichen Motiven beruhen kann, gehen ökonomische Verhaltenstheorien typischerweise reduktionistisch, d.h. vereinfachend, vor. Das bedeutet, dass diese Theorien gewisse Aspekte und Entscheidungsfaktoren besonders hervorstreichen und andere weitgehend ignorieren, um so zu konkreten Prognosen zu kommen. Eine solche vereinfachte Darstellung menschlichen Verhaltens kann man auch als „Akteursmodell“ bezeichnen. Grundsätzlich gibt es in der wissenschaftlichen Literatur eine ganze Reihe unterschiedlicher Verhaltenstheorien, die jeweils auch verschiedene Akteursmodelle zur Analyse sozialen und ökonomischen Verhaltens vorschlagen.

Im ökonomischen Denken ist dabei ein solches Akteursmodell – der so genannte *homo oeconomicus* – besonders dominant. Dieser Ansatz kann daher auch als die klassische ökonomische Verhaltenstheorie bezeichnet werden. Das Akteursmodell des *homo oeconomicus* beschreibt eine Theorie, in der alle Entscheidungen stets auf Basis eines perfekten Kosten-Nutzen Kalküls getroffen werden und die Individuen immer jene Entscheidung

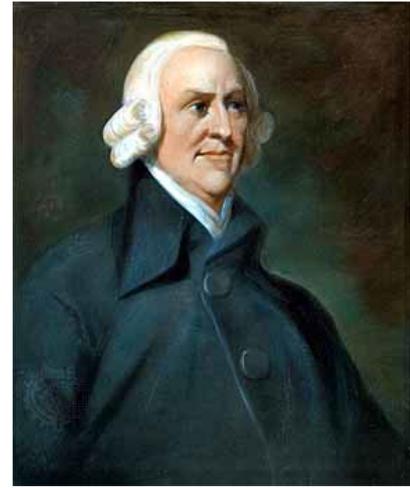
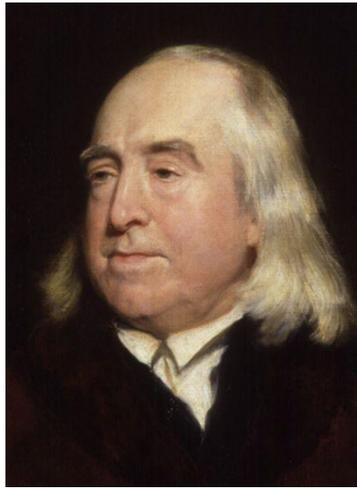


Abbildung 1: Das Akteursmodell des *homo oeconomicus* hat seine Wurzeln in der klassischen Ökonomie Adam Smiths (r.) und dem Utilitarismus, der durch Jeremy Bentham (l.) begründet wurde.

treffen, die ihren individuellen Nutzen maximiert. Insofern steht die Hypothese einer *nutzenmaximierenden Rationalität* im Zentrum der ökonomischen Standardtheorie menschlichen Verhaltens, wobei es stets der *eigene* Nutzen ist, der maximiert wird. In diesem Sinne spiegelt die klassische ökonomische Verhaltenstheorie ein opportunistisches Menschenbild wider, in dem sich jedes Handeln primär einmal am eigenen Wohlergehen orientiert – wobei nicht per se ausgeschlossen ist, dass das eigene Wohlergehen auch vom Wohlbefinden dritter Personen beeinflusst wird.

Während sich ein solches Bild menschlichen Handelns in groben Zügen bereits bei früheren Philosophen wie Nicolo Macchiavelli oder Baruch de Spinoza findet, sind es vor allem die klassische Ökonomie (z. B. Bernard Mandeville, Adam Smith) und die philosophische Theorie des Utilitarismus (z.B. Jeremy Bentham), die ein solches Verhaltensmodell im späten 18. Jahrhundert popularisieren (Manstetten 2004). Dabei verwendet die klassische Ökonomie eine grobe Fassung des heutigen *homo oeconomicus* als grundlegende Schablone zur Analyse der menschlichen Verhaltens in wirtschaftlichen Kontexten, während der Utilitarismus den individuellen oder kollektiven „Nutzen“ als zentrale Zieldimension jeglichen Handelns propagiert. Die utilitaristische Philosophie – kurz zu fassen als „was nützlich ist, ist gut“ – fokussiert also stets auf die konkreten oder unterstellten Wirkungen von Handlungen (und den damit verbundenen Nutzen) und bietet so einen Kontrapunkt zu werte- oder normenorientierten Vorstellungen moralischen Handelns (siehe Rothschild 1992). Die zentrale Innovation der neoklassischen Theorie, die Ende des 19. Jahrhunderts die klassische ökonomische Verhaltenstheorie in seiner heutigen Form entwickelte, war es schließlich die grundlegende Idee eigennutzenorientierten Handelns mit einer mechanisch-instrumentellen Vorstellung von Rationalität zu verbinden, sodass es (theoretisch) möglich wird den optimalen Weg zur Bedürfnisbefriedigung und Nutzenmaximierung zu „errechnen“. Dieser ideengeschichtliche Prozess war dabei durchaus inspiriert vom Erfolg der Naturwissenschaften – und die Idee einer „rationalen Optimierung“ wohl auch deshalb so erfolgreich, weil sie die Anwendung von damals fortgeschrittenen formalen Verfahren wie der Differentialrechnung erlaubte bzw. nahelegte. Mit der Einführung eines stärker mathematisch bestimmten Begriffs der Optimierung rückten die Pioniere der ökonomischen Verhaltenstheorie den Fokus der Wirtschaftstheorie stärker in Richtung Fragen der Veränderung des Nutzen – also nach dem Nutzen der jeweils nächsten Konsumeinheit (*Grenznutzen*) oder dem Leid der jeweils nächsten Arbeitsstunde (*Grenzleid*) – weswegen

man diese Entwicklungen zum Ende des 19. Jahrhunderts gelegentlich auch als „Marginalismus“ zusammenfassend zu beschreiben sucht. Eine wesentliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte ist schließlich, dass die ökonomische Verhaltenstheorie, die zu Beginn nur für wirtschaftliche Fragen gedacht war, spätestens seit den 1980er Jahren auch immer wieder auf nicht-wirtschaftliche Kontexte – etwa Fragen des Heiratsverhaltens, der Moral oder der Kriminalität – angewendet (Becker 1982). Die heutige Dominanz des *homo oeconomicus* in der Wirtschaftswissenschaft lässt sich weitgehend dadurch erklären, dass die heute vorherrschende ökonomische Theorie – die Neoklassik – sich durchwegs am *homo oeconomicus* orientiert, während alternative ökonomische Ansätze wie die keynesianische, evolutionäre oder institutionelle Ökonomie ebenso wie andere Sozialwissenschaften typischerweise alternative Sichtweisen menschlichen Verhaltens postulieren.

Der Nutzen und die damit zusammenhängenden mathematischen Konzepte der Nutzenfunktion und Nutzenmaximierung stehen also im Kern des *homo oeconomicus*. Die Nutzentheorie fußt dabei auf der Vorstellung, dass sich alle Annehmlichkeiten und Schwierigkeiten des Lebens auf eine gemeinsame Größe – den Nutzen – herunterbrechen lassen. Dazu muss man nur fragen, welchen Nutzen (bzw. welches Leid) die interessierenden Güter oder Lebensumstände stiften. Das klingt auf den ersten Blick sehr plausibel – eine zentrale praktische Schwierigkeit ist allerdings, dass uns keine Mittel Verfügung stehen, den in dieser Theorie behaupteten Nutzen direkt zu beobachten oder gar zu messen, sodass eine direkte Übertragung dieser Theorie auf alltägliche Entscheidung oftmals nur schwer zu bewerkstelligen ist bzw. weiterführender Annahmen bedarf.

Eine genauere Analyse der Konzepte der Nutzenfunktion und der Nutzenmaximierung zeigt überdies, dass es teils sehr starke Annahmen braucht, um die klassische ökonomische Verhaltenstheorie auf praktische Fragen und Probleme anwenden zu können. Zu diesen Annahmen zählen etwa die implizite Fähigkeit zur Formulierung und (näherungsweise) Lösung mathematischer Optimierungsprobleme, das Vorhandensein vollständiger Information und perfekter Voraussicht als Grundlage rationaler Entscheidungen, die Stabilität und Autonomie¹ von Geschmäckern und Vorlieben („Präferenzen“) oder die Annahme eines sinkenden Grenznutzens². Diese, teils restriktiven, Annahmen sind nötig, damit die ökonomische Verhaltenstheorie in sich konsistent bleibt und zugleich theoretische Vorhersagen ableiten kann. Die gewichtige Rolle dieser Annahmen macht dabei auch verständlich, warum die ökonomische Verhaltenstheorie gelegentlich für ihren fehlenden Realismus kritisiert wird.

Aus der Perspektive der ökonomischen Verhaltenstheorie folgt ein typischer Analyserahmen, der auf dem Postulat der *Knappheit* ruht, also der Vorstellung, dass die zur Verfügung stehenden Mittel (z.B. das Budget eines Haushalts) stets beschränkt sind, während die denkbaren Ziele bzw. Einsatzmöglichkeiten dieser Mittel (z.B. die Konsumausgaben eines Haushalts) potentiell unendlich sind. Es gilt demnach stets *knappe Mittel auf konkurrierende Ziele* optimal aufzuteilen – und zwar so, dass der entstehende Nutzen maximal ist. Der Theorie der Nutzenmaximierung folgend verfügt jeder Wirtschaftsakteur nicht nur über die Fähigkeit solcherart optimale Entscheidungen zu treffen, sondern tut dies in der Praxis auch. Dabei stehen praktisch betrachtet zwei verschiedene Optimierungsverfahren zur Verfügung:

¹ Die Autonomie von Präferenzen bedeutet, dass Präferenzen „privat“ in dem Sinne sind, dass sie nicht durch andere beeinflusst werden.

² Ein sinkender Grenznutzen bedeutet, dass der Nutzen eines Gutes mit fortlaufendem Konsum abnimmt.

entweder man versucht aus gegebenen Ressourcen das Maximum herauszuholen (Maximalprinzip), oder man bemüht sich gegebene Ziele mit einem nur minimalen Mitteleinsatz zu erreichen (Minimalprinzip).

Zwei weitere Denkfiguren, die sich aus dem Prinzip der Nutzenmaximierung ergeben, sind zum einen das Prinzip der Opportunitätskosten und das zum anderen das (verwandte) Credo der Anreizorientierung. Das Prinzip der Opportunitätskosten schließt an die obig eingeführte Idee des Grenznutzens an und bezeichnet wörtlich „Kosten entgangener Gelegenheiten“. Dahinter steht die Einsicht, dass jede Entscheidung für etwas immer auch eine Entscheidung gegen etwas Anderes ist (technisch gesprochen: der Grenznutzen einer gewissen Entscheidung muss also dem potentiellen Grenznutzen alternativer Entscheidungsmöglichkeiten gegenübergestellt werden). Eine Entscheidung bedeutet in diesem Sinne auch immer einen Verzicht – der in Opportunitätskosten gefasst werden kann. Wer sein wöchentliches Taschengeld zur Gänze für Äpfel ausgibt, kann keine Birnen mehr kaufen. Wer ein angesehenes Arzt werden möchte, hat es schwer nebenbei eine Karriere zum Pop-Star zu beschreiten. Und wer mittwochs abends in Kino gehen will, kann nicht zeitgleich die Tanzstunde besuchen usw. Das Nachdenken über Opportunitätskosten kann dabei helfen, um die tatsächlichen Charakteristika einer Entscheidungssituation näher zu bestimmen.

Das Credo der Anreizorientierung besagt schließlich, dass Menschen – aufgrund ihres innewohnenden Drangs zur Nutzenmaximierung – auf materielle Anreize oder Sanktionen reagieren und ihr Verhalten so auch gesteuert werden kann. Auch für dieses Argument finden wir leicht Alltagsbeispiele: Kaufhäuser versuchen uns mit Sonderpreisen und Rabattaktionen zu ködern, Bars bieten Happy Hours an, um mehr KundInnen zu früherer Stunde anzuziehen und die Polizei verhängt Strafmandate, um VerkehrsteilnehmerInnen dazu anzuregen, die Verkehrsregeln auch zu befolgen. Oftmals haben solche Anreize die gewünschte Wirkung – dann wird die Schlussverkaufsware schneller abgesetzt, die Bars sind früher gut besucht und die Verkehrsregeln werden mit höherer Wahrscheinlichkeit eingehalten. Manchmal wirken finanzielle Anreize aber auch ganz anders als ursprünglich gedacht. So wurde etwa in einem inzwischen weithin bekannten Fall eines israelischen Kindergartens von jenen Eltern, die ihre Kinder zu spät abholten, ein Bußgeld erhoben, um weitere Verspätungen zu vermeiden. Doch anstatt nun früher zu erscheinen, kamen die Eltern in Folge der Einführung dieses Bußgelds noch später in den Kindergarten um ihre Kinder abzuholen (Gneezy/Rustichini 2000). Anscheinend haben die Eltern dieses Bußgeld doch weniger als Strafe und Sanktion, sondern eher als eine zusätzliche Gebühr interpretiert, die sie für die zeitlich ausgedehntere Betreuung ihres Nachwuchses zu entrichten hätten. Dieses Beispiel zeigt, dass die einfache und klare Mechanik der Nutzentheorie schnell in die Irre führen kann, wenn der entsprechende soziokulturelle Kontext unberücksichtigt bleibt.

Diese fehlende Berücksichtigung sozialer Kontexte führt in Kombination mit den heroischen Modellannahmen im Gesamtbild zu einer gemischten empirischen Performance des Modells des homo oeconomicus im Rahmen experimenteller Studien. Diese zeigen etwa, dass (a) Menschen viel eher geneigt sind zu kooperieren, als das Standardmodell nahelegt (Thaler 1988), dass (b) die meisten Menschen den mathematischen Anforderungen an sauberes rationales Entscheiden nicht genügen (Kahnemann/Tversky 1979) oder dass (c) die soziale und kommunikative Rahmung von Entscheidungsproblemen eine zentrale Rolle spielt. So zeigt sich etwa, dass die Neigung zur Kooperation massiv ansteigt, wenn ein experimentelles Spiel anstelle von „Wall-Street Game“ schlicht mit „Community Game“ betitelt wird, ansonsten aber völlig unverändert bleibt. Auch hier macht die kommunikative Rahmung bzw. das soziale

Framing also einen wesentlichen Unterschied für das Situationsverständnis und damit das menschliche Verhalten (Liberman et al. 2004).

Zentrale Merkmale des homo oeconomicus-Modells

<i>Nutzenorientierung</i>	Individueller Nutzen ist die einzige Kategorie, an der der <i>homo oeconomicus</i> sich orientiert. Alle positiven und negativen Erfahrungen des Lebens lassen sich in dieser Größe zusammenfassen.
<i>Vollständige, stabile und autonome Präferenzen</i>	Der <i>homo oeconomicus</i> ist sich perfekt über seine Wünsche und Bedürfnisse im Klaren und kann diese stets in eine wohlgeordnete Rangordnung bringen („Transitivität“). Die Präferenzen sind hinreichend stabil und vom Einfluss anderer Menschen unabhängig.
<i>Knappheit</i>	Die zur Verfügung stehenden Mittel reichen niemals aus, um alle Wünsche vollständig zu befriedigen.
<i>Abnehmender Grenznutzen</i>	Der Nutzen eines Gutes nimmt mit fortlaufendem Konsum ab.
<i>Perfekte Informationen</i>	Der <i>homo oeconomicus</i> verfügt über alle notwendigen Informationen, um nutzenmaximierend zu handeln.
<i>Nutzenmaximierung</i>	Der <i>homo oeconomicus</i> handelt in diesen Entscheidungssituationen stets so, dass er seinen individuellen Nutzen maximiert, in dem er die ihm zur Verfügung stehenden Mittel optimal zur Erreichung seiner ihm bekannten Ziele einsetzt (instrumentelle Rationalität).
<i>Fähigkeit zur Lösung von Optimierungsproblemen</i>	Der <i>homo oeconomicus</i> verfügt über die notwendigen kognitiven Ressourcen, um nutzenmaximierende Entscheidungen in der oben beschriebenen Weise zu treffen.
<i>Opportunitätskosten</i>	Bei der Durchführung nutzenmaximierender Entscheidungen berücksichtigt der <i>homo oeconomicus</i> korrekt die Kosten, die aus entgangenen Alternativen entstehen.
<i>Anreizorientierung</i>	Der <i>homo oeconomicus</i> reagiert auf vorhersagbare Weise auf Anreize. Nach diesem Muster kann auch versucht werden sei das Verhalten von Menschen zu steuern („nudging“).

Tabelle 1: Die wichtigsten Annahmen zum Modell des homo oeconomicus (vgl Mankiw 2012)

Obgleich im Zuge dieser kursorischen Beschreibung der ökonomischen Verhaltenstheorie bereits zahlreiche wesentliche Annahmen genannt wurden und ungeachtet des Umstands, dass für manche der zentralen Denkfiguren der ökonomischen Verhaltenstheorie plausible Alltagsbeispiele vorliegen, kann die ökonomische Verhaltenstheorie für viele ökonomische Entscheidungsprobleme keine klaren Prognosen vorlegen. Dies liegt vor allem daran, dass die ökonomische Verhaltenstheorie typischerweise keine Annahmen über die Natur der Präferenzen – also über unsere Bedürfnisse, Wünsche und Vorlieben – macht. Diese inneren Wünsche und Bedürfnisse gelten als „privat“ und können – im Sinne der Theorie – immer erst durch die Beobachtung tatsächlicher Entscheidungen, in denen diese Präferenzen nach und nach „enthüllt“ werden, benannt und expliziert werden. Und erst wenn die Präferenzen der EntscheidungsträgerInnen klar expliziert sind, kann die klassische ökonomische Verhaltenstheorie konkrete Aussagen („Prognosen“) über die zu erwartenden Entscheidungen machen. In der Praxis beschränkt uns dieser Modellrahmen sehr oft darauf die Stabilität der

Präferenzen zu untersuchen – also ob und zu welchem Grad heutige und vergangene Entscheidungen miteinander konsistent sind.

In Summe ist die klassische ökonomische Verhaltenstheorie als eine abstrakte Theorie über menschliches Entscheidungsverhalten zu verstehen, nach der Menschen nicht nur über die Kapazität verfügen, stets optimale Entscheidungen im Sinne des eigenen Interesses zu treffen, sondern sich auch in praktischen Belangen entsprechend verhalten.

3. Drei Grenzen der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie

Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie des *homo oeconomicus* ruht auf einer idealtypischen Vorstellung menschlichen Verhaltens als ausgereiftem Optimierungsprozess mit dem Ziel der Maximierung des eigenen Nutzens, der all unseren Entscheidungen zu Grunde liegt, bzw. nimmt an, dass menschliches Verhalten sinnvollerweise als solcher Optimierungsprozess modelliert werden kann („als-ob“-Annahme). Diese abstrakte und idealisierte Vorstellung menschlichen Verhalten stößt in empirischer Forschung wie auch im Rahmen praktischer Anwendung wiederholt an enge Grenzen. Drei wesentliche Grenzen der Anwendbarkeit und Brauchbarkeit des ökonomischen Standardmodells sollen an dieser Stelle kurz umschrieben werden. Diese liegen (a) in kognitiven Beschränkungen und/oder beschränkter Information, die eine direkte Anwendung eines nutzenmaximierenden Rationalkalküls verunmöglichen, (b) in der Frage, ob unsere Bedürfnisse tatsächlich ‚autonom‘ bestimmt werden oder doch von sozialen Faktoren und Zusammenhängen abhängt und (c) in der Frage, ob Maximierung tatsächlich ein erstrebenswertes und praktikables Entscheidungsziel darstellt.

2.1 Kognitive und informationale Beschränkungen

Bereits vor über einem halben Jahrhundert argumentierte der amerikanische Ökonom und Psychologie Herbert A. Simon, dass die klassische ökonomische Verhaltenstheorie eine Reihe von Anpassungen und Modifikationen erfordert, da sie ein allzu heroisches Bild der Leistungsfähigkeit menschlicher Kognition und

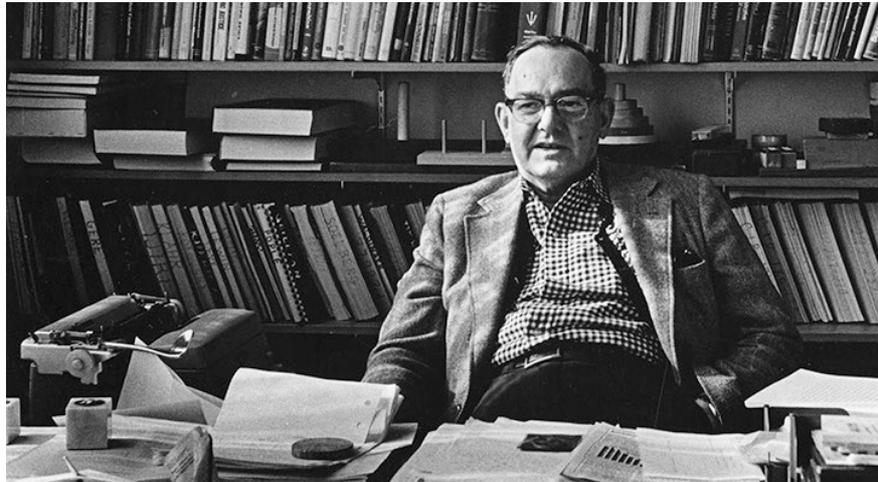


Abbildung 2: Der Sozialwissenschaftler Herbert A. Simon (1916-2001) betonte die Grenzen der Rationalität bei wirtschaftlichem Verhalten.

Informationsverarbeitung präsentiert, das unter realen Entscheidungsbedingungen nicht aufrecht zu erhalten ist (Simon 1955). Simon führte hier insbesondere kognitive Beschränkungen – also die praktische Unmöglichkeit, Nutzenmaxima ex ante zu bestimmen und zu errechnen – als auch informationale Beschränkungen als wesentliche Einwände an. Bei ersteren stellt sich einerseits die Frage, ob es immer möglich ist alle relevanten Aspekte (z.B. alle Eigenschaften eines Konsumguts, alle Facetten einer Urlaubsreise) in einer einzigen analytischen Dimension des Nutzens zu erfassen und zu verrechnen.

Wenn wir uns also fragen, ob wir Urlaub in Italien oder Frankreich machen wollen, sind wir nach dem Prinzip der Nutzenmaximierung dazu verdammt, alle Aspekt dieser beiden Reiseziele – vom erwarteten Wetter, der Qualität des Badewassers bis hin zur unterschiedlichen Weinkultur – in einem Nutzenkalkül zu erfassen und miteinander zu verrechnen. Nach Simon ist eine solche Vorstellung nicht bloß unrealistisch – sie würde uns auch konzeptionell überfordern, weil sie von uns verlangt, stringente und präzise Vergleiche sehr unterschiedlicher Dinge vorzunehmen; auch dann, wenn diese Dinge gar nicht direkt miteinander vergleichbar sind. Darüber hinaus sind Optimierungsverfahren realistisch betrachtet durchaus anstrengende, zeitaufwändige und schwer lösbare Prozesse, insbesondere dann, wenn die Zahl der zu vergleichenden Objekte groß ist (Scheibehenne et al. 2010).

Simon argumentiert daher, dass die Verwendung einfache Heuristiken und rationaler Daumenregeln viel wahrscheinlicher und auch praktisch erfolgsversprechender ist: nicht nur gehen einfachere Heuristiken oft mit einer hohen Entscheidungsqualität einhergehen, sie sind auch kognitiv viel einfacher zu bewältigen. Als zentrales Beispiel für eine solche „rationale Heuristik“ nennt Simon das Prinzip des „satisficing“. Dieses besagt, dass wir Entscheidungen, mit denen wir im Großen und Ganzen zufrieden waren und in deren Kontext keine nennenswerten Probleme aufgetreten sind, typischerweise beibehalten ohne großartig darüber nachzudenken, ob die erstmalige Entscheidung auch tatsächlich rational war, bzw. weiter verbessert werden kann. Diese Herangehensweise ist dabei kognitiv sparsamer – sie stellt wesentlich geringere Forderungen an die kognitiven Kompetenzen der AkteurInnen –

und erlaubt die Rationalisierung einer Reihe von empirischen Beobachtungen, wie etwa die Herausbildung von Konsumroutinen.

Spiegelbildlich zur Frage des Konsums, lässt sich auch für die Sparentscheidung ein ähnliches Argument konstruieren. Aus Sicht der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie ist die Entscheidung, welcher Anteil des verfügbaren Einkommens gespart werden soll, eine hochkomplexe Angelegenheit: schließlich gilt es zahllose Variablen – angefangen bei der eigenen Lebenserwartung, über alle zukünftig erwarteten zukünftige Einnahmen und Kosten bis hin zu Fragen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung oder Entscheidungen über mögliche Hinterlassenschaften – korrekt zu antizipieren und zu verrechnen um eine „optimale“ Sparentscheidung bestimmen zu können. Nicht zuletzt aufgrund dieser Komplikationen argumentierte John Maynard Keynes, dass Sparen vor allem dem individuellen Sicherheitsbedürfnis dient und dass Sparentscheidungen daher aufgrund einfacher Daumenregeln oder Heuristiken getroffen werden, etwa indem in „normalen Zeiten“ einfach ein konstanter, fixer Anteil der monatlichen Einkommen zurückgelegt wird.

Ähnlich problematisch wie kognitive Grenzen, sieht Simon auch die Rolle informationaler Beschränkungen: sobald wir von der Annahme vollständiger Information abrücken, stellt sich schließlich ein qualitativ völlig neues Problem: die Frage, wie lange und umfassend die AkteurlInnen optimalerweise nach Informationen suchen sollten, bevor sie eine definitive Entscheidung treffen. Der praktische Umgang einer ‚perfekten‘ Rationalität mit solch ‚imperfekten‘ Informationen ist nämlich keineswegs klar, sondern hängt wiederum von den möglichen Kosten und Nutzen ab, die mit zusätzlicher Informationsbeschaffung verbunden ist.

2.2 Soziale Formierung von Präferenzstrukturen

Die Vorstellung individuelle Präferenzen – also unsere Wünsche, Bedürfnisse und Sehnsüchte – wären etwas „rein privates“, das von dem Verhalten und Einfluss anderer Menschen völlig unabhängig ist, ist für den grundsätzlichen Aufbau der Wirtschaftstheorie überaus praktisch. Sie erlaubt es, Individuen als kleine und unabhängige Bausteine zu verstehen, aus denen sich das Wirtschaftsgeschehen im Weiteren zusammensetzt – eine Logik, die sich gut in die grundlegende Überzeugung vieler ÖkonomInnen einfügt, dass gesamtwirtschaftliche Phänomene stets mit Rückgriff auf einzelwirtschaftliches Verhalten zu erklären sind („methodologischer Individualismus“). Leider erscheint der Vorstellung sich autonom formierender Wünsche und Bedürfnisse in Anbetracht zahlreicher empirischer Indizien durchaus problematisch: zahlreiche empirische Ergebnisse deuten darauf hin, dass soziale Einflüsse und ökonomische Entscheidungen letztlich eng verwoben sind. Die hohe Bedeutung von Marken und Marketing, die zentrale Rolle von Prominenten und Influencern in Werbekontexten, die klare Sichtbarkeit kulturspezifischer Präferenzen beim Vergleich von Konsummustern („warum essen Sie in China Hunde?“) oder die Existenz von Modetrends sowie von Status- bzw. Luxusgütern legen nahe, dass soziale Faktoren sehr wohl eine zentrale Rolle für die ökonomische Entscheidungsfindung spielen (Bowles 1998). Für die Nutzentheorie würde dies bedeuten, dass sich der Nutzen, etwa eines Konsumguts, gar nicht mehr aus rein individueller Sicht bestimmen lässt, da dieser letztlich immer von Referenzniveaus abhängt, die wiederum von den Konsummustern und Präferenzen anderer Personen beeinflusst sind. Die Nutzentheorie müsste hier also neu beginnen und versuchen eine Theorie der Entstehung und Formierung von Präferenzen in ihre bestehende Logik zu integrieren.

Die generelle Einsicht, dass Konsumbedürfnisse, Geschmäcker und individuelle Vorlieben sozialisationsbedingt sind, dass diese damit zum Teil sozial erlernt werden (siehe Witt 2001), bildet eine weitere Herausforderung für die Theorie rationaler Wahlhandlungen: schließlich sind derartige Lernprozesse stets pfadabhängig und können Sie zu suboptimalen Entscheidungen und Wahlhandlungen führen, die bei theoriekonformer Optimierung niemals auftreten könnten.

Die soziale Formierung und Herausbildung von Präferenzstrukturen fällt damit aus dem Rahmen der Standardtheorie, die zwar den perfekt-rationalen Umgang mit gegebenen Präferenzen anleiten kann, aber keine Aussagen darüber zu treffen vermag, wie unsere Wünsche und Bedürfnisse überhaupt in die Welt kommen und wie sich diese Bedürfnisse über die Zeit verändern.

2.3 Vielfalt der Handlungsmotive

Eine dritte Grenze der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie ergibt sich aus ihrem Postulat zweckrationalem und erfolgsorientiertem Handeln im Sinne eigener Interessen. In einer breiteren Analyse menschlichen Handelns wird eine solche Vorgangsweise typischerweise als *ein bestimmter* Handlungstypus gefasst, der mit anderen Handlungstypen ko-existiert. Diese alternativen Handlungstypen fußen auf alternativen Bestimmungsfaktoren, wie etwa Emotion, Tradition, wechselseitige Abhängigkeit, Rücksichtnahme oder bestimmten Werthaltungen. So unterscheidet etwa die klassische Handlungstypologie Max Webers affektiv-emotionale, traditionale, zweckrationale und wertrationale Handlungen. Eine einfache Konsumententscheidung kann in diesem Rahmen also durchaus mit Verweis auf eine zweckrationale Optimierung beantwortet werden – oder aber mit Verweis auf gewisse Affekte („sympathische Marke“), auf Gewohnheit („das kaufe ich schon immer“) oder auf bestimmte Werthaltungen („nachhaltige Produktion“).



Abbildung 3: Max Weber ist einer der Väter der Soziologie. In seiner Theorie ist Handeln im Sinne des *homo oeconomicus* nur eine von mehreren Möglichkeiten.

Eine letzte Grenze der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie liegt also darin, dass sie von Anfang an nur einen kleinen Teil der den Menschen innewohnenden Handlungslogiken zu erfassen und zu erklären versucht. Diese selbstgesetzte Grenzziehung wird von manchen VertreterInnen der ökonomischen Wissenschaft als notwendige Beschränkung erachtet, um nicht-wirtschaftliche Entscheidungen und Kontexte, aus dem Gegenstandsbereich der ökonomischen Wissenschaft auszunehmen. Für andere VertreterInnen wiederum ist diese Grenzziehung Anzeichen dafür, dass alternative Verhaltensmodi und -motivationen keiner näheren Betrachtung wert sind, da die klassische ökonomische Verhaltenstheorie bereits eine allumfassende Theorie menschlichen Handelns darstellt (z.B. Lazear 2000), die die unten genannten Handlungstypen allesamt inkorporieren kann, wenn nur der Präferenzbegriff

flexibel genug interpretiert wird. Es ist dabei eine anhaltende Kontroverse innerhalb der Sozialwissenschaften, ob eine solche Interpretation die Erklärungskraft des Modells demonstriert oder eine Immunisierung gegenüber Kritik fördert, da die Präferenzen stets ad-hoc an die beobachteten Daten angepasst werden können.

Typen sozialen Handelns nach Max Weber

Zweckrationalität	Wertrationalität	Traditional	Affektiv-emotional
<p>Erfolgsorientiertes soziales Handeln, dass der Verwirklichung unmittelbarer eigener Interessen auf rationalem Wege dient.</p> <p><i>„Ich tue das, weil es mir nützt.“</i></p>	<p>Nicht auf den unmittelbaren eigenen Erfolg bezogenes soziales Handeln, dass auf die Verwirklichung eines Wertes (auf rationalem Wege) ausgerichtet ist.</p> <p><i>„Ich tue dass, weil es das richtige ist.“</i></p>	<p>Durch Gewohnheiten motiviertes soziales Handeln.</p> <p><i>„Ich tue das, weil ich das schon immer so getan habe.“</i></p>	<p>Durch Gefühle motiviertes soziales Handeln.</p> <p><i>„Ich tue das, weil es sich richtig anfühlt.“</i></p>

Tabelle 2: Die Handlungstypologie Max Webers (Weber 1922)

4. Fazit

Das Modell des *homo oeconomicus* nimmt heute eine dominante Stellung in der modernen Wirtschaftswissenschaft ein und bildet einen wesentlichen Grundbaustein neoklassischer Theorieansätze. Es bezeichnet ein spezifisches Akteursmodell im Sinne eines analytischen Idealtypus, der einen eigennutzenorientierten, perfekt rationalen, autonomen und vollständig informierten Akteur repräsentiert. Obgleich sich dieses Modell durch große theoretische Eleganz und leichte Formalisierbarkeit auszeichnet sowie traditionelle Vorstellungen über menschliches Verhalten (Eigennutzenorientierung und Vernunftbegabung) integriert, liegen seine wesentlichen Schwächen im empirischen Bereich. Hier erfordert die Anwendung des Modells des *homo oeconomicus* typischerweise die Verwendung von realitätsfernen und damit empirisch zweifelhaften Annahmen. In der Konsequenz ist das Modell des *homo oeconomicus* oftmals ungeeignet menschliches Verhalten korrekt vorherzusagen oder zielgerichtet zu beeinflussen.

Literatur

Becker, Gary S. (1982): *Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen: Mohr

Bowles, Samuel (1998): "Endogenous Preferences: the Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions." *Journal of Economic Literature* 36: 75–111.

Frank, Robert H, Thomas Gilovich, and Dennis T Regan (1993): "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives* 7 (2): 159–71.

Frey, Bruno S, und Stephan Meier (2005): "Selfish and Indoctrinated Economists?." *European Journal of Law and Economics* 19 (2): 165–71.

Gneezy, Uri und Rustichini, Aldo (2000): "A Fine is a Price." *The Journal of Legal Studies*, 29(1): 1-17.

Kahnemann, Daniel und Amos Tversky (1979): "Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk.." *Econometrica* 47 (2): 263–92.

Lazear, E P. (2000): "Economic Imperialism." *The Quarterly Journal of Economics* 115 (1): 99–146.

Lieberman, Varda, Steven M Samuels, and Lee Ross (2016): "The Name of the Game: Predictive Power of Reputations Versus Situational Labels in Determining Prisoner's Dilemma Game Moves." *Personality and Social Psychology Bulletin* 30 (9): 1175–85.

Mankiw, Gregory (2012): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. Stuttgart: Schäffer-Pöschel.

Manstetten Reiner (2004): *Das Menschenbild der Ökonomie*, Freiburg/München: Alber.

Rothschild Kurt (1992): *Ethik und Wirtschaftstheorie*, Tübingen: Mohr.

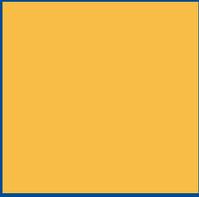
Scheibehenne, Benjamin, Rainer Greifeneder, and Peter M Todd (2010): "Can There Ever Be Too Many Options? a Meta-Analytic Review of Choice Overload." *Journal of Consumer Research* 37 (3): 409–25.

Simon, Herbert A. 1955. "A Behavioral Model of Rational Choice." *The Quarterly Journal of Economics* 69 (1): 99-118.

Thaler, Richard H. 2011. "Anomalies: the Ultimatum Game." *Journal of Economic Perspectives* 2 (4): 195–206.

Weber, Max (1922): *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr.

Witt, Ulrich (2001): "Learning to Consume – a Theory of Wants and the Growth of Demand." *Journal of Evolutionary Economics* 11 (1): 23–36.



ifso working paper

ifso working papers are preliminary scholarly papers emerging from research at and around the Institute for Socio-Economics at the University of Duisburg-Essen.

All ifso working papers at uni-due.de/soziooekonomie/wp

ISSN 2699-7207

UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Open-Minded



Institute for Socio-Economics
University of Duisburg-Essen

Lotharstr. 65
47057 Duisburg
Germany

uni-due.de/soziooekonomie
wp.ifso@uni-due.de



This work is licensed under a
Creative Commons Attribution
4.0 International License