

## Der Homo Oeconomicus – Fakten, Fiktionen, Fehleinschätzungen

### 1 Die Geburt des Homo Oeconomicus

Thomas Hobbes darf mit einigem Recht als der Stammvater des Homo oeconomicus-Modells der modernen Ökonomik gelten. Doch erst Spinoza ist bereit, den Hobbes'schen Grundansatz kompromisslos zu seinem Ende zu führen. Bis heute hat niemand den Kern des Homo oeconomicus-Modells besser in seiner ganzen nachgerade majestätischen Konsequenz und Absurdität auf den Punkt gebracht als Spinoza:

»Es ist ein allgemein gültiges Gesetz der menschlichen Natur, daß niemand etwas, das er für gut hält, vernachlässigt, es sei denn in der Hoffnung auf ein größeres Gut oder aus Furcht vor einem größeren Schaden, ferner, daß niemand sein Übel erträgt, es sei denn, um ein größeres Übel zu vermeiden oder in der Hoffnung auf ein größeres Gut. Das bedeutet: jeder wählt unter zwei Gütern dasjenige, das er für das größere hält, und unter zwei Übeln, was ihm als das kleinere erscheint. Ich sage ausdrücklich, was ihm dem Wählenden, größer oder kleiner erscheint, nicht daß es sich notwendig so verhielte, wie er urteilt. Dieses Gesetz ist der menschlichen Natur so stark eingeprägt, daß man es unter die ewigen Wahrheiten rechnen muß, die niemand verkennen kann.

Aus diesem Gesetz folgt mit Notwendigkeit, daß niemand ohne Absicht der Täuschung versprechen wird, sich des Rechtes, das er auf alles hat, zu begeben und daß niemand ohne Ausnahme das Versprechen halten wird, es sei denn aus Furcht vor einem größeren Übel oder in der Hoffnung auf ein größeres Gut. Um das verständlicher zu machen, nehme ich an, ein Räuber zwingt mich zu dem Versprechen, ihm mein Hab und Gut zu übergeben, sobald er es wolle. Da nun, wie schon gezeigt, mein natürliches Recht bloß von meiner Macht bestimmt wird, so darf ich sicherlich, wenn ich es kann, mich von dem Räuber befreien, indem ich ihm verspreche, was er will, und zwar darf ich es nach dem Recht der Natur, darf ihm also, was er will, mit der Absicht der Täuschung versprechen. Oder angenommen, ich hätte jemandem ganz ehrlich versprochen, zwanzig Tage lang keine Speise und überhaupt keine Nahrungsmittel zu genießen, danach aber hätte ich eingesehen, daß mein Versprechen töricht war und daß ich es nur mit dem größten Schaden halten könnte; da ich nun aber nach dem natürlichen Recht von zwei Übeln das kleinere wählen muß, so kann ich mit höchstem Recht einem solchen Gelöbnis untreu werden und mein Wort als nicht gegeben ansehen. Dies sage ich, ist nach dem natürlichen Recht erlaubt, einerlei ob ich mit wirklichen und bestimmten Gründen einsehe oder ob ich mir nur einbilde einzusehen, daß mein Versprechen von Übel war. Ob ich dabei recht oder falsch sehe, jedenfalls fürchte ich ein sehr großes Übel und werde es somit nach dem Gesetz der Natur auf jede Weise zu vermeiden suchen. Daraus schließe ich, daß jeder Vertrag nur kraft seiner Nützlichkeit gültig ist; fällt diese weg, so wird auch der Vertrag hinfällig und verliert seine Gültigkeit. Darum ist es töricht, von einem anderen

ewige Treue zu fordern, wenn man nicht gleichzeitig dafür sorgt, daß ihm aus dem Bruch des abzuschließenden Vertrages mehr Schaden als Nutzen erwächst. Das gilt ganz besonders bei der Gründung eines Staates.«<sup>1</sup>

## 2 Reifer Homo oeconomicus

Zufolge des strengen Homo oeconomicus-Modells, so wie Spinoza es ganz zutreffend darstellt, entscheidet jeder Akteur in jedem Augenblick allein im Lichte der zukünftigen Kausalfolgen des Einzelaktes. Der rationale Akteur unterscheidet zwischen dem, was durch seinen einzelnen Akt bewirkt wird, und dem, was unabhängig von diesem Akt sich vollzieht. Nur dasjenige Individuum kann als im ökonomischen Sinne rational begriffen werden, welches derartige Unterscheidungen zu machen versteht und entsprechend handelt.

Die Implikationen dieser Annahme sind offenkundig: Es zählen allein die faktischen erwarteten Konsequenzen und nicht irgendwelche kontrafaktischen Erwägungen. Ob es gute Folgen für den Akteur *hätte*, wenn er sich selbst an eine allgemeine Regel binden und immer in einer bestimmten Weise handeln *würde*, ist irrelevant. Ob es gute oder schlechte Folgen *hätte*, wenn *alle* Akteure in einer bestimmten Weise handeln würden oder nicht handeln würden, ist für die Rationalität einer Handlung unbedeutend. Der Ausruf »Wenn jeder so handeln würde!« spielt im Motivationshaushalt eines zweckrational an den Kausalfolgen des eigenen Einzelhandelns orientierten Akteurs und damit des rational handelnden Homo oeconomicus keine Rolle.

Die Grundkonzeption des opportunistisch rationalen Verhaltens, welches den Homo oeconomicus kennzeichnet, hat zur Folge, dass die rationale Verfolgung des Eigeninteresses gerade nicht zwangsläufig zur Verwirklichung dessen beiträgt, was im Interesse des Akteurs liegt. Knapper formuliert kann man sagen, dass die Rationalität des Homo oeconomicus und seine individuelle Nutzenwahrung in Widerspruch zueinander geraten können. Diese zunächst erstaunlich klingende These war ursprünglich auch für Ökonomen schwer verdaulich. Sie lässt sich jedoch an Beispielen auf einfache Weise belegen; wobei für die gegenwärtigen Belange zwei solche Beispiele genügen: das des klassischen, schon Hobbes der Sache nach bekannten »Gefangenen-Dilemmas« und das des »unfähigen Geiselnahmers«.

Beginnen wir mit dem unfähigen Geiselnahmer: Stellen Sie sich vor, Sie seien gekidnappt worden. Ihr Kidnapper versucht, einen hohen Geldbetrag zu erpressen. Der Mann ist leider unfähig und lässt unprofessionell seine Maske fallen. Sie erkennen in ihm einen Nachbarn. Der Kidnapper weiß, dass Sie ihn erkannt haben. Sie wissen, dass er dies weiß. Sie beide wissen, dass der Kidnapper Sie lieber freilassen würde als eine noch höhere Strafe zu riskieren, falls er Sie umbringt, vorausgesetzt, er

1 B.d. Spinoza, Theologisch politischer Traktat (1670), Hamburg 1994, 235f.

könnte darauf vertrauen, dass Sie ihn nach Freilassung nicht verraten würden. Aber wie kann er einem rationalen Homo oeconomicus vertrauen?

Sie haben jeden Grund, dem Kidnapper heiligste Versprechungen zu geben, dass Sie ihn nach Freilassung nicht verraten würden. In heutigen Zeiten sind derartige heilige Versprechen allerdings nicht glaubwürdig zu machen. Denn ein religiöser Schwur mit Handauflegen auf ein heiliges Buch wird kaum noch jemanden davon überzeugen, dass der Schwur eingehalten werden wird (und tat er es je?). Aufgrund Ihrer Rationalität ist Ihnen eine Selbstbindung an Ihr Versprechen nicht glaubwürdig möglich. Der Kidnapper wird Sie rationalerweise in der Erwartung umbringen, dass Sie als Homo oeconomicus nach der Freilassung rationalerweise zur Polizei gehen werden, weil Sie mit Bezug auf die Zukunft dann nichts mehr zu befürchten hätten. Nur wenn Sie beispielsweise ein eigenes Verbrechen begangen hätten und dem Kidnapper Beweismittel an die Hand geben könnten, mit denen er Sie bei eigenem Verrat mit einem Gegenverrat bedrohen könnte, dann ließe sich Ihr Problem vielleicht lösen. Solange Ihnen solche außerrationalen Mittel jedoch nicht zur Verfügung stehen, bleiben sie Opfer ihrer eigenen Rationalität.

Das so genannte Gefangenen-Dilemma illustriert auf etwas andere Weise einen ähnlichen Punkt. Dieser Punkt lässt sich auf verschiedene Weise durch Geschichten illustrieren. Die klassische Anekdote verläuft wie folgt:

Zwei Gefangene, denen der Staatsanwalt eine unbedeutende Straftat wie etwa unerlaubten Waffenbesitz nachweisen kann, sitzen ein.<sup>2</sup> Der Staatsanwalt könnte sie beide für ein Jahr in staatlicher Pension belassen. Er weiß jedoch, kann es nur nicht beweisen, dass die beiden Gefangenen ein schweres Verbrechen gemeinsam begangen haben. Er braucht mindestens ein Geständnis, um den Beweis führen zu können. Er bietet daher nach der Kronzeugenregelung den Gefangenen an, durch ein Geständnis Strafmilderung zu erlangen, falls beide gestehen, und Straffreiheit für denjenigen, der allein gesteht. Er legt den beiden jeweils getrennt die Frage vor, ob sie nicht lieber gestehen wollen, da sie, falls sie allein geständig sind, überhaupt nicht ins Gefängnis müssen, während sie als allein nicht-geständiger Täter zehn Jahre absitzen müssten. Wenn beide gestehen, dann erhalten sie wenigstens eine einjährige Strafmilderung für das Geständnis. Der Staatsanwalt bemerkt noch, dass sich jeder der beiden klar machen möge, dass es in jedem Falle, egal, was der andere tut, besser sei, zu gestehen: Gesteht der andere, dann muss man nur neun anstelle von zehn Jahren in den Knast. Gesteht der andere nicht, so kann man als alleiniger Kronzeuge sogar frei ausgehen.

Da beide Gefangene rational sind, können sie sich der Logik dieses Argumentes schwerlich entziehen. Sie werden beide gestehen und neun Jahre in staatlicher Verwahrung verbringen, obschon sie beide mit einer einjährigen Strafe davonkommen könnten, wenn sie nicht rational wären. Die nachfolgende Tabelle fasst das Argument zusammen (der erste Eintrag bezieht sich auf den ersten Akteur, A, der zweite auf Akteur B):

2 Vgl. für ein reales Beispiel *D. Muzzio, Watergate Games – Strategies, Choices, Outcomes*, New York 1982.

|                   | B: Nicht gestehen | B: Gestehen |
|-------------------|-------------------|-------------|
| A: Nicht gestehen | -1, -1            | -10, 0      |
| A: Gestehen       | 0, -10            | -9, -9      |

*Sofern das Handeln des jeweils anderen unabhängig vom eigenen Handeln bestimmt wird, ist es – gleichgültig, was der je andere tut – besser zu gestehen.* Daher landen beide erst in der Rationalitätsfalle und dann im Knast. Sie werden zum Opfer ihrer eigenen Rationalität.

Nebenbei bemerkt gilt das Argument auch dann, wenn beide unschuldig wären. Das zeigt, wie fragwürdig eine Kronzeugenregelung ohne unabhängige – vom Geständnis unabhängige – Beweisnotwendigkeit ist. Sie ist, obschon möglicherweise zulässig, unter rationalen Menschen als Mittel der Wahrheitsfindung so wenig zuverlässig wie die Folter.

Da die Welt voll von gefangenendilemmaartigen Strukturen bzw. rein rational unlösbaren Selbstbindungsproblemen ist, hätte es der Homo oeconomicus sehr schwer, sich in der Welt zurechtzufinden bzw. in der Welt Ordnung zu schaffen. Das ist sehr früh von Kritikern des Homo oeconomicus-Modells erkannt worden. Vor allem die britischen Moralisten wussten es, und Talcott Parsons hat es später wieder aufgebracht.<sup>3</sup>

### 3 Parsons' Hobbessches Ordnungsproblem

Parsons meint, dass bei ausschließlich extrinsisch – durch äußere Anreize wie Einkommen motiviertem – opportunistischem Verhalten die Existenz normativer Ordnung nicht zu erklären sei. Es muss zumindest ein Element der »intrinsisch« motivierten Normbefolgung geben, will man die Existenz sozialer Ordnung erklären. Das heißt, Individuen müssen Normen befolgen, einfach weil es die Normen sind und sie diese akzeptiert haben.

Der Homo oeconomicus kann nicht als universell opportunistisches Verhaltensmodell die alleinige Erklärung der sozialen Realität bieten. Der sogenannte ökonomische Imperialismus, der auf den Spuren Spinozas die gesamte soziale Realität auf der Basis der Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus-Modells erklären wollte, scheitert deswegen unweigerlich (woran auch das Folktheorem der mathematischen Spieltheorie, da es eine bloße Denkmöglichkeit benennt, real nichts ändert). Es ist absurd anzunehmen, dass jeder Richter und jeder Beamte in jedem Augenblick kalkuliert, ob es für ihn besser oder schlechter ist, Normen einzuhalten, um dann stets das für sich persönlich Bessere zu wählen. Angesichts dieser Absurdität ist erklärungsbedürftig, warum so viele exzellente Sozialtheoretiker so lange und so intensiv am Homo oeconomicus-

3 Vgl. T. Parsons, *Utilitarianism. Sociological Thought*, New York / London 1968.

Modell festgehalten haben und auch heute noch festhalten. Zwei Motive, die hier besondere Beachtung verdienen, will ich kurz ansprechen und dann mit einem abschließenden Blick auf ökonomische Experimente zum Homo oeconomicus-Modell enden.

#### 4. Homo oeconomicus-Verhalten als Ergebnis selektiver Anpassungsprozesse

So, wie die wunderbare Anpassung der Tiere und Pflanzen an ihre Umgebung heute nicht mehr als Ausfluss göttlicher Planung erklärt wird, so muss der moderne Ökonom für die Erklärung marktlicher Anpassungsprozesse und Optimierungen nicht auf bewusste, *opportunistische* Wahlhandlungen von Seiten der beteiligten Akteure zurückgreifen. Versuch und Irrtum, Selektion der erfolgreicherer Geschäftsmodelle und normale Wachstums- und Verdrängungsprozesse von ökonomisch agierenden Unternehmen oder Individuen reichen zur Erklärung vollkommen aus.

Den Kerngedanken dieser im weiteren Sinne evolutionistischen Argumentation hat Armen Alchian<sup>4</sup> in einem grundlegenden Artikel festgehalten. In diesem Aufsatz schlägt er vor, sich eine Welt vorzustellen, in der Firmen nach völlig zufällig konzipierten Verhaltensprogrammen vorgehen. Diese Firmen agieren auf Konkurrenzmärkten und müssen Kunden gewinnen, die ihre Leistungen nachfragen und honorieren. Jene Firmen, die aufgrund ihres zufällig gewählten Verhaltensprogramms den Nachfragegegebenheiten am besten nachkommen, werden florieren. Firmen, die die Nachfrager nicht zufrieden stellen können, werden untergehen. Das gilt jedenfalls dann, wenn es eine geordnete Gewinn- und Verlustrechnung auf den Märkten gibt und auf Dauer nur diejenigen Firmen zu überleben vermögen, die Gewinne machen.

Stellt man sich das vorgeschlagene Modell als Bild eines dynamischen Prozesses vor, dann ändert sich die Zusammensetzung der Population der Firmen von Runde zu Runde. Wie in modernen Simulationen evolutionärer Anpassungsprozesse setzen sich diejenigen durch, die »per Zufall« geeigneter sind. Diese optimieren, obschon niemand optimal geplant hat. Es entsteht eine Welt, die den Eindruck macht, als hätten alle Beteiligten zu allen Zeiten vollkommen opportunistisch rational im Sinne eines Homo oeconomicus-Modells gehandelt. De facto hat dies bewusst niemand getan, doch halten auf Dauer nur die durch, die sich so verhalten, als ob sie vom Typ des Homo oeconomicus seien.

Dieses Argument ist ingeniös, doch ist es zugleich auch verblüffend, dass es jemals als eine »Verteidigung des Homo oeconomicus-Modells« begriffen werden konnte. Die Erklärung für das beobachtete Verhalten ergibt sich nämlich aus den Struktureigenschaften eines selektiven Prozesses, in dem Zufall und Notwendigkeit zusammenwirken. Diese evo-

4 Vgl. A.A. Alchian, Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, Journal of Political Economy 58 (1950) 211–221.

lutionäre Erklärung zeichnet sich gerade dadurch aus, dass sie ohne jegliche Annahme opportunistisch rationalen Verhaltens auf Seiten der agierenden Individuen auskommt. Die Welt, die von Als-ob-Maximierern bevölkert ist, die sämtlich so wirken, als seien sie *Homines oeconomici*, ist am Ende eine Welt, die ohne *Homo oeconomicus* zu verstehen ist. Warum also jenseits der geschilderten Markt- und Konkurrenzbedingungen, die erwarten lassen, dass sich Individuen verhalten, als ob sie vom Typ des *Homo oeconomicus* seien, den *Homo oeconomicus* annehmen?

## 5 Der Homo oeconomicus als nützliche Fiktion

Ohne Zweifel ist eine Institution, die von vornherein ein von den institutionell vorgesehenen Motivationen und Regeln abweichendes Verhalten in Rechnung stellt, robuster als eine Institution, die vollkommen darauf angewiesen ist, dass die Menschen sich intrinsisch motiviert nach ihren Regeln verhalten. Will man eine Institution maximal robust gegenüber opportunistischen Verhaltensweisen machen, dann sollte man offenkundig opportunistisches Verhalten insgesamt in Rechnung stellen. Wer so argumentiert, der akzeptiert in der Regel, dass die Menschen *de facto* nicht dem Modell eines *Homo oeconomicus* entsprechen. Er benutzt das *Homo oeconomicus*-Modell dennoch als kontrafaktisches Modell, um Institutionen zu konstruieren. Mit einem Test, der auf dem *Homo oeconomicus*-Modell beruht, kann man die Opportunismusresistenz von Institutionen gut einschätzen.

Zum einen muss man aber in Rechnung stellen, dass möglicherweise durch extrinsische Anreize, die Robustheit gegenüber abweichenden opportunistischen Motivationen erzeugen sollen, gerade intrinsische Motivationen zum Regelgehorsam verdrängt werden können. Solche Verdrängungseffekte sind seit langem aus der empirischen Organisationsforschung bekannt.<sup>5</sup> Wenn man beispielsweise intrinsisch motivierte Mitarbeiter zusätzlich durch extrinsische Motivation, insbesondere durch monetäre Belohnungen und Bestrafungen, zu kontrollieren sucht, dann läuft man Gefahr, die intrinsisch motivierte, freiwillige Einsatzbereitschaft für die Ziele der Organisation zu unterminieren. Dadurch, dass man das *Homo oeconomicus*-Verhalten fiktiv voraussetzt und entsprechende Sicherheitsmechanismen und Anreize einführt, induziert man möglicherweise erst eine entsprechende Motivationslage bei den Individuen. Man findet den *Homo oeconomicus* nicht vor, sondern schafft ihn. Zum zweiten muss man sich klarmachen, dass in vielen Kontexten die Annahme eines universell opportunistischen Verhaltens eine sehr opti-

5 Vgl. B.S. Frey, *Not Just For the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham 1997.

mistische Annahme ist. Die »merkwürdige Selbstlosigkeit der Massen«<sup>6</sup> (Arendt 1951) bildet eine ganz wesentliche Quelle politischer Risiken. Nicht Egoismus und Opportunismus sind die größten Gefahrenquellen für die Stabilität politischer Institutionen, sondern Opferbereitschaft und Altruismus für eine schlechte anstatt für eine gute Sache.

Ungeachtet der beiden zuletzt genannten wichtigen Einschränkungen ist es ein sinnvolles Vorgehen, wenn man im Gedankenexperiment Institutionen unter Annahmen eines Homo oeconomicus-Verhaltens durchtestet. Das Menschenbild, das wir zugrunde legen, sollte gerade dann nicht zu wohlwollend sein, wenn wir den Menschen wohl wollen. Wir sollten aufpassen, dass nicht eine Dauereinladung zum Trittbrettfahren auf Kosten derjenigen, die ihren Beitrag freiwillig leisten, von uns institutionell ausgesprochen wird. Das Gute tun wollen die meisten von uns, in der Rechtlosigkeit der anderen der Dumme sein will kaum jemand. Wenn wir die Sicherheit verlieren, fair behandelt zu werden, dann verliert unsere eigene Fairness für uns ihren Sinn. Die Tugend von Institutionen ist es, dass sie gerade nicht allzu sehr auf Tugend angewiesen sind. Wenn wir den Homo oeconomicus als Menschenbild zur Beurteilung von Institutionen zugrunde legen, wird uns dies dazu führen, insofern tugendsparsame gesellschaftliche und politische Regeln zu befürworten. Dieser meinungsbildende Gebrauch des Homo oeconomicus-Modells als vorsichtige Fiktion darf uns aber nicht dazu verführen, das Modell für reale Münze zu nehmen.

## 6 Das experimentelle Ende des Homo oeconomicus

Wir wissen in der experimentellen Ökonomik heute vieles, was die übrige empirische Sozialforschung nie und nimmer herausgefunden hätte, wenn die Ökonomen nicht angefangen hätten, den Homo oeconomicus realen Tests zu unterwerfen. Insofern hat der Homo oeconomicus wesentlich zum Erkenntnisfortschritt beigetragen, jedoch nicht durch seine Bestätigung, sondern eher durch seine Widerlegung.

Der wohl gradlinigste Test des Homo oeconomicus-Modells wurde von Werner Güth vorgeschlagen.<sup>7</sup> Dieses sogenannte Ultimatum-Spiel-Experiment hat zu einer geradezu unübersehbaren Fülle von Nachfolgeexperimenten und Untersuchungen geführt. Nicht nur Ökonomen haben diese durchgeführt, sondern entsprechende Experimente sind beispielsweise von Anthropologen in ganz unterschiedlichen Kulturen gemacht worden. Bei dem Experiment handelt es sich in der einfachsten Form um das folgende:

Einem Spieler A werden beispielsweise 10 Euro gegeben. Der Spieler A kann die 10 einzelnen Euro-Stücke, die vor ihm liegen, auf sich und einen Spieler B aufteilen.

6 Vgl. H. Arendt, *The Origins of Totalitarianism*, New York 1951.

7 Vgl. W.R. Güth, R. Schmittberger u.a., *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*, *Journal of Economic Behavior and Organization* 3 (1982) 367–388.

Gibt er B einen Euro, so behält er 9 für sich. Gibt er B 2 Euro, so behält er 8 für sich usw. Jede Aufteilung ist grundsätzlich zulässig. Der Witz an der Sache ist, dass der Spieler A kein Diktator, sondern nur ein Ultimatum-Spieler ist: Den selbst zugeteilten Anteil an der Aufteilung erhält der Spieler A nur dann, wenn der Spieler B der Aufteilung zustimmt. Wenn B ablehnt, so erhalten beide nichts.

Das Spiel wird in der Regel so konzipiert, dass die beiden Spieler sich während des Spiels nicht sehen, nach dem Spiel nicht begegnen und sich zuvor nicht kennen gelernt haben. Weder ein Schatten der Vergangenheit noch der für den Homo oeconomicus wichtige Schatten der Zukunft können daher eine Rolle spielen.

Da etwas immer noch besser als gar nichts, sollte ein Homo oeconomicus jedes positive Angebot annehmen. Wir sollten also bei Homo oeconomicus-Verhalten ein minimales Angebot des Ultimatum-Bieters erwarten und die darauf folgende Annahme durch den Ultimatum-Nehmer. Spieler in der Rolle des Spielers A erwarten aber in der Regel nicht, dass ein Gebot von nur einem Euro angenommen wird. Die meisten bieten eine hälftige Aufteilung von 5 Euro für jeden an. Diejenigen von den Spielern in der Rolle des Spielers A, die beispielsweise nur 2 Euro bieten, erleben in der Regel eine unangenehme Überraschung. Denn die Individuen in der Rolle des Spielers B lehnen von ihnen als unfair aufgefasste Angebote in Abweichung vom Homo oeconomicus-Modell ab. Sie lassen es sich etwas kosten, den unfairen Anbieter zu bestrafen.

Die Ergebnisse dieser Experimente sind ungeachtet sehr hoher Geldbeträge, die bis in den Bereich mehrerer Monatslöhne reichten, ungeachtet kultureller Unterschiede und ungeachtet der Einbettung des Experimentes in verschiedenste Kontexte stabil. Die Annahmen eines Homo oeconomicus-Modells werden durchgängig verletzt. Weder erwarten normale Bürger, dass ihre Mitbürger sich wie *Homines oeconomici* verhalten, noch verhalten sich die betreffenden Individuen tatsächlich in dieser Weise. Sie verhalten sich wie der Homo sapiens.

## 7 Homo sapiens

Homo Sapiens ist offenkundig vom Homo oeconomicus ziemlich verschieden. Rationalität gehört zum Homo sapiens allerdings hinzu. Wenn der Homo sapiens sich klug verhalten möchte, dann muss er den möglichen Opportunismus der Menschen oder seine eigene zweite Natur als Homo oeconomicus in Rechnung stellen.<sup>8</sup> Er sollte angesichts der vielfältigen sozial und politisch von menschlichem Verhalten verursachten Übel dieser Welt nicht moralisieren und lamentieren, sondern analysieren, was der Grund für die Fehlentwicklungen sein könnte. So wie der Detektiv durch die Frage, wem etwas nützte, dem Täter auf die Spur kommt, so kommen wir häufig den Verursachern sozialer Probleme am besten auf die Schliche, wenn wir opportunistisches Verhalten systematisch in Rechnung stellen.

8 Vgl. H. Ofek, *Second Nature*. Cambridge 2001.

Der Homo oeconomicus kann uns bei dieser detektivischen Arbeit helfen. Er zeigt uns, warum zu viel Geld für Brillen und Zahnregulierungen ausgegeben wird, warum mehr Abfall in unserer Umwelt herumliegt, als für uns gut ist, warum absurde Summen für Verteidigung verausgabt werden usw. Er ist es, der uns erkennen lässt, wie soziale Fallen und Dilemma-Situationen entstehen können und was man dagegen unternehmen könnte.

Der Homo oeconomicus zeigt uns, dass wir in die meisten sozialen Probleme geraten, nicht weil wir dumm, sondern weil wir rational sind. Der Homo oeconomicus macht uns zugleich gefasst auf die Stimme unserer Biologie, die dem Dreiklang nah, näher, nächster und nicht dem Gebot christlicher Nächstenliebe folgt. Wie das arabische Sprichwort bereits sagt: Ich gegen meinen Bruder, mein Bruder und ich gegen unsere Cousins, mein Bruder, ich und unsere Cousins gegen die anderen aus unserem Dorf, mein Bruder, ich, unsere Cousins, die anderen aus unserem Dorf gegen ... etc. Wenn wir in der Planung unserer Institutionen vom Homo oeconomicus ausgehen, dann stellen wir die arabische Weisheit und unsere Biologie automatisch in Rechnung. In dieser Weise auch den Mangel an Nächstenliebe zu berücksichtigen, ist wahre Nächstenliebe, wenn auch vielleicht nicht ganz auf der Linie mancher christlicher, zumal protestantischer Verlautbarungen.<sup>9</sup>

*Dr. Hartmut Kliemt* ist Professor für Praktische Philosophie an der Universität Duisburg-Essen.

9 Vgl. zum Ganzen als umfassendes Grundlagenwerk *M. Baurmann*, *Der Markt der Tugend*, Tübingen 1996; als kurzen Überblickartikel mit didaktischem Hintergrund: *H. Kliemt*, *Das Ricardosche Vergesellschaftungsgesetz und das Spezialisierungsdilemma*, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 22 (1993) 335–341.