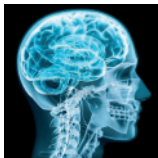


DER MENSCH – WIRKLICH EIN GANZ RATIONALES UND EIGENNÜTZIGES WESEN?

Homo oeconomicus – das seit mehr als einem Jahrhundert proklamierte Menschenbild der Wirtschaftswissenschaften, jedem Absolventen wirtschaftsnaher Ausbildungen bekannt.
Von Dipl. Psychologin Luise Hahn, Senior, Consultant bei Strametz & Partner



ÜBERRASCHEND IRRATIONAL

Das Bild des Menschen als rationales Wesen, das fehlerfrei auf Grundlage rationaler Überlegungsprozesse seine Entscheidungen trifft, dabei eigennützig agiert und ausschließlich seinen persönlichen Nutzen maximieren möchte. Doch entspricht das wirklich dem Denken und Verhalten von Menschen in der Wirtschaft und im Alltag? Die Wirtschaftspsychologie geht dieser Frage seit einigen Jahrzehnten vertieft nach und kommt dabei zu einem eindeutigen Ergebnis: der Mensch ist in einem ungeahnten Ausmaß irrational, vernachlässigt systematisch Informationsquellen, lässt sich durch die Darstellung von Fakten in erstaunlichem Maße ablenken, ist darüber hinaus stark beeinflusst von Emotionen und gesellschaftlichen Normen wie Gerechtigkeit oder Moralvorstellungen. Die Annahmen des homo oeconomicus

sind nicht haltbar und werden durch eine immer größer werdende Anzahl an empirischen und kulturübergreifenden Studien eindeutig widerlegt.

Ein Beispiel, das die Irrationalität im menschlichen Denken veranschaulicht: Wenn Personen zuerst gebeten werden, die letzten vier Ziffern ihrer Sozialversicherungsnummer auswendig zu lernen und danach die Anzahl der Ärzte in New York zu schätzen, waren diese beiden Zahlen erstaunlich ähnlich. Ein beliebiger Wert zu Anfang beeinflusst also unsere späteren Urteile und Einschätzungen, auch wenn es keinerlei inhaltliche Verbindung zwischen den Werten gibt. Ist das rational? Der Psychologie Daniel Kahneman erhielt für diese Art von Entdeckungen 2002 den Wirtschaftsnobelpreis, weil kaum jemand zuvor den Einfluss von Irrationalität auf Entscheidungen so sichtbar gemacht hat.

GEFAHR REALISMUS

Die Beispiele dieser Art sind zahlreich. Und auch gar nicht verwunderlich: es scheint nämlich durchaus so zu sein, dass wir Irrationalität und Fehleinschätzungen in unserem Leben brauchen. Ein Beispiel: leicht depressive Menschen haben eine viel realistischere Weltsicht als gesunde Personen. Sie schätzen das Risiko, an

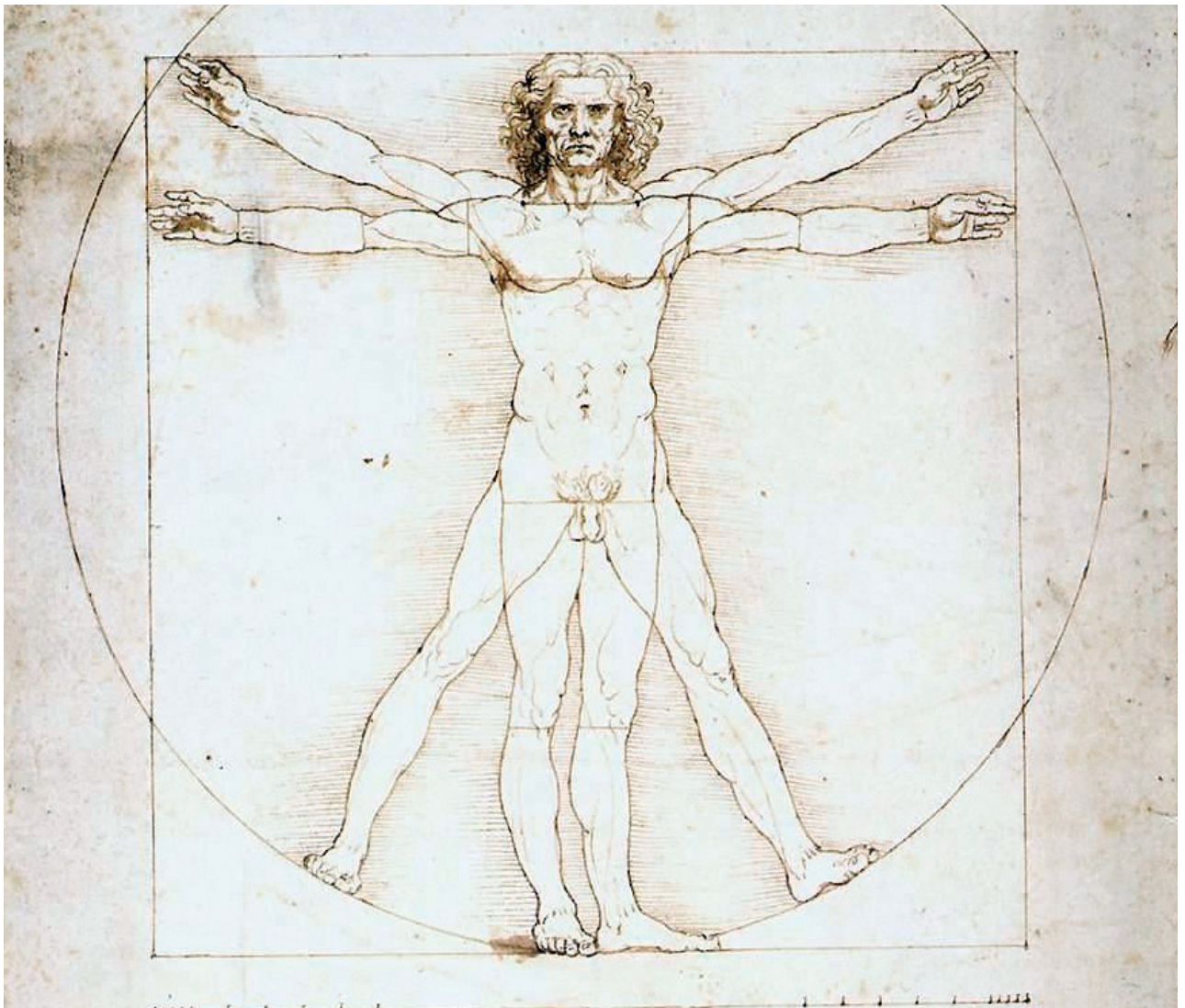
Krankheiten wie Krebs zu erleiden oder einen Autounfall zu haben viel realistischer ein als gesunde Personen, die das Risiko massiv unterschätzen. Irrationalität scheint also sogar eine wichtige Funktion zu erfüllen: wenn wir alle Gefahren, denen wir ausgeliefert sind, realistisch wahrnehmen würden, würden wir das wahrscheinlich gar nicht aushalten.

Haben diese Erkenntnisse aber auch Auswirkungen auf die Wirtschaft? Diese Frage kann relativ klar beantwortet werden, wenn man einen weiteren Punkt betrachtet, der beim homo oeconomicus nicht vorgesehen ist: der Einfluss von Emotionen auf unsere Entscheidungen. Laut Modell sollten wir lediglich rationale Gesichtspunkte mit einbeziehen – eine Annahme, die jedoch nicht nur in der Forschung hinterfragt wird: wer würde schon behaupten, dass alle unserer Kaufentscheidungen ausschließlich rational getroffen werden? Oder dass bei der Entscheidung, einen Kredit aufzunehmen, nicht auch schon die Vorfriede auf unser neues Haus, Auto... eine Rolle spielt, bei der auch Werbemaßnahmen eine große Rolle spielen? Und dass uns dabei aber vielleicht auch schon etwas die Sorge bremst, wie es wohl ist, mit so vielen Schulden leben zu müssen? Ähnlich verhält es sich mit dem Thema Inflation: wird die Kaufkraft wirklich lediglich

durch die reale Preissteigerung beeinflusst? Verschiedene Forscher meinen nein: wichtig sei doch vielmehr, wie Inflation subjektiv wahrgenommen wird, also ob ich das Ge-

schaften jedoch keine Rolle. Erstaunlich, denn was wenig bekannt ist: sogar Adam Smith als einer der klassisch genannten Begründer des homo oeconomicus hat in seinem

hang gebracht wird, der durch sein eigennütziges Verhalten zum Wohlstand der Gesamtheit beiträgt – ob das wirklich in seinem Sinne ist, sei dahin gestellt.



fühl habe, dass Dinge teurer werden oder eben nicht – was laut vieler Ergebnisse oft deutlich von der realen Inflation abweicht. All diese Überlegungen spielen in den klassischen Modellen der Wirtschaftswissen-

frühen Werk „The Theory of Moral Sentiments“ die Rolle von Emotionen stark berücksichtigt - mittlerweile wird er jedoch fast ausschließlich mit seiner Theorie des rational handelnden Menschen in Zusammen-

DER EINFACHHEIT HALBER

_Warum ist das Modell des homo oeconomicus trotz all dieser Erkenntnisse immer noch so weit verbreitet? Als Verteidigung der Wirtschafts-



wissenschaften bleibt immer wieder das Argument, dass der homo oeconomicus ja lediglich als eine hypothetische Annahme gelten soll, die es der Ökonomie möglich macht, komplexe Modelle zu entwerfen – irgendeine Annahme braucht es ja, und das Modell des rationalen und nutzenmaximierenden Wesen hat einen entscheidenden Vorteil: es ist einfach und ohne viele Zusatzannahmen anwendbar.

„Doch obwohl dieses Argument in Teilen gelten mag, wird hier ohne Zweifel massiv unterschätzt, was für einen prägenden Einfluss es haben kann, wenn man Annahmen

über den Menschen aufstellt & diese einer großen Masse an Personen immer wieder als richtig darstellt. So haben Studien an Studierenden der Wirtschaftswissenschaften gezeigt, dass Ökonomiestudenten im Vergleich zu Studierenden nicht-ökonomischer Studienrichtungen, denen stark das Modell eines ausschließlich eigennützig motivierten Menschen vermittelt wurde, sich nach Abschluss ihres Studiums tatsächlich eigennütziger verhielten: sie behielten z.B. einen wertvollen Fund für sich oder korrigierten eine fehlerhafte Rechnung zu ihren Gunsten nicht. Modelle über den Menschen sind also viel mehr als eine hypothetische Annahme für ökonomische Modelle: sie beeinflussen das Bild, das wir über uns selbst haben und nehmen so einen starken Einfluss auf unser alltägliches Verhalten.

UNEIGENNÜTZIGKEIT ALS FAKTOR

„Diese ständige Proklamierung des Eigeninteresses als einziges Motiv des Menschen ist nicht ganz ungefährlich. Die Vereinigten Staaten zum Beispiel ersparen sich nach Kalkulationen der Wissenschaftler Jane Piliavin und Hong-Wen Charng wöchentlich etwa 30 Milliarden Dollar, weil in wichtigen gesellschaftlichen Bereichen wie Religion, Erziehung und Gesundheit unbezahlt Arbeit geleistet wird. Die Gesellschaft ist also auf alltägliches, uneigennütziges, der Gemeinschaft dienendes Verhalten angewiesen. Aber trotzdem: uneigennütziges Verhalten wird immer weniger anerkannt, die Gefahr lauert, als „Gutmensch“ abgeschrieben zu werden. Wie sehr wir genau das unbewusst befürchten,

zeigt ein raffiniertes Experiment: Personen wurden gebeten, einen Geldbetrag für Opfer einer Naturkatastrophe zu spenden.

„Einige Personen bekamen dafür eine (materiell so gut wie wertlose) Kerze geschenkt. Es zeigt sich folgendes: die Personen, die die wertlose Kerze geschenkt bekamen, spendeten in Folge dreimal so viel Geld wie Personen, denen die Kerze nicht angeboten wurde. Mit der scheinbaren „Gegenleistung“ konnten sie ihr eigennütziges und moralisches Handeln entschuldigen und scheinbar ein materielles Eigeninteresse befriedigen. Es scheint also durchaus so zu sein, dass wir ein Motiv haben, uns uneigennützig zu verhalten, dies aber durch die geltenden Normen und unser Menschenbild („alle Menschen wollen nur ihren eigenen Nutzen maximieren“) nicht ausleben.

„Ist der Mensch also nur ein rationales und eigennütziges Wesen? Sicher nicht. Und vielleicht können diese Gedanken ja auch in der alltäglichen Führungsarbeit stärker berücksichtigt werden: wichtige Entscheidungen brauchen Emotionen, denn das „Bauchgefühl“ ist eine der wichtigsten Informationsquellen; Werte sind ein zentraler Bestandteil unseres Wesens und damit auch unserer alltäglichen Arbeit und beeinflussen stark, wie zufrieden oder unzufrieden Mitarbeiter mit ihrer Arbeit sind; die Verletzung von Normen kann rapide zu einem Gefühl der Ungerechtigkeit führen, und die Arbeitsleistung gegen Null tendieren lassen. Und schließlich: Ohne Emotionen und Irrationalität wäre die Welt wäre für uns nicht nur weniger erträglich, sondern auch mit Sicherheit viel langweiliger.“