



Zeichnung von Ed Arno

*"I'd like to introduce you to Marty Thorndecker.
He's an economist, but he's really very nice."*

Ökonomische Entscheidungen – Grundlagen und Folgen

Die Ökonomie erforscht wirtschaftliche Zusammenhänge und Probleme. Zentrale Fragestellungen sind: Wie verhalten sich Wirtschaftsakteure in Entscheidungssituationen? Welche Ziele verfolgen sie, welche Mittel stehen ihnen zur Verfügung?

Kernprinzip allen Wirtschaftens ist das Knappheitsprinzip. Die Bedingung der Knappheit erfordert ein Verhalten, das die vorhandenen Güter möglichst effizient einsetzt, um die menschlichen Bedürfnisse zu erfüllen. Der Mensch wird in dieser Perspektive zum Homo Oeconomicus, der darauf bedacht ist, nach dem Kosten-Nutzen-Prinzip seinen Nutzen zu maximieren. Zwangsläufig wird man verunsichert: Entspricht diese Annahme, der Mensch handle stets als Homo Oeconomicus, überhaupt der Wirklichkeit?

Und: Welche Konsequenzen ergeben sich aus dem Streben nach dem eigenen Vorteil für den Einzelnen und die Gesellschaft? Wirkt sich dieses Verhalten automatisch vorteilhaft für alle aus? So sah es der Begründer der klassischen Nationalökonomie, Adam Smith. Doch die vom Menschen verursachte Gefährdung der Umwelt und andere Phänomene zeigen: Das Streben nach dem eigenen Vorteil kann unter bestimmten Bedingungen auch negative Folgen für die gesamte Gesellschaft haben.

Was wissen und können Sie schon?

- 1 Offensichtlich haben Ökonomen nicht das beste Image in der Öffentlichkeit. Stellen Sie Überlegungen dazu an, woran das liegen könnte (Zeichnung S. 8).
- 2 Welche zentralen Inhalte Ihres bisherigen Unterrichts im Fach Wirtschaft haben Sie richtig gut verstanden? Beschreiben Sie die betreffenden Begriffe und Zusammenhänge und erläutern Sie diese an Beispielen.
- 3 Notieren Sie die Inhalte, die Sie bislang noch nicht verstanden haben, wenn Sie sich mit dem Thema Wirtschaft beschäftigt haben.
- 4 Welche Inhalte haben Sie besonders interessiert, und worüber möchten Sie noch mehr erfahren?

KOMPETENZEN

Am Ende dieses Kapitels sollten Sie Folgendes wissen und können:

Sie können das Problem der Knappheit und das Denken in Grenzkosten und Grenznutzen als Kernprinzipien allen Wirtschaftens erläutern.

Sie können unter gegebenen Entscheidungsmöglichkeiten die Opportunitätskosten identifizieren, die beste Alternative wählen und die Entscheidung begründen.

Sie können wirtschaftliche Entscheidungen, Handlungen und Dilemmasituationen mit den Kategorien der ökonomischen Verhaltenstheorie (v. a. Präferenzen, Restriktionen, Nutzen, Opportunitätskosten) analysieren.

Sie können die Reichweite der Annahmen und die Erklärungskraft des Homo Oeconomicus-Modells beurteilen.

1.1 Individuelle Entscheidungen in einer Welt der Knappheit

1.1.1 Wie werden Entscheidungen getroffen?

M 1 ● Wie soll man sich entscheiden?

Knappheit als Differenz zwischen Erwünschtem und Vorhandenem betrifft fast alle Lebensbereiche. Die Entscheidungssituation eines Schülers der 12. Klasse an einem Montagmorgen könnte wie folgt aussehen:

1./2. Stunde: Unterricht in Deutsch (hier wird ein Film angesehen und analysiert). Deutsch ist Lieblingsfach, vielleicht auch später Studienfach.

3./4. Stunde: Unterricht in Mathematik. Der Lehrer hält einen sehr anspruchsvollen, die volle Aufmerksamkeit verlangenden Unterricht.

5./6. Stunde: Klausur in Biologie. Versagen in der Klausur führt zu einem Punkteabzug im Abiturzeugnis.

Problem des Schülers: Er hat zu wenig für die Biologie-Klausur gelernt.

Wie soll er sich entscheiden?

Autorentext

M 2 ● Knappheit – Kernprinzip allen Wirtschaftens

Knappheit im umgangssprachlichen Sinn bedeutet, dass etwas nicht in ausreichender Menge zur Verfügung steht, um einen Bedarf zu decken. Ökonomisch formuliert herrscht Knappheit, wenn mit den vorhandenen Ressourcen nicht alle existenten Bedürfnisse befriedigt werden können. Bei Ressourcen handelt es sich um materielle und immaterielle Güter zu Produktions- und Konsumzwecken, aber auch um persönliche Fähigkeiten, Wissen und Zeit.

Nun ist Knappheit in individueller Perspektive immer mit dem Verzicht auf bestimmte Entscheidungsalternativen verbunden: Angenommen, man hat an einem Wochenende die Möglichkeit, ein Musikkonzert oder ein Theaterstück zu besuchen; die Ressourcen (Zeit, vielleicht auch das Geld) reichen aber nicht aus, beide Handlungsalternativen zu realisieren. Die Knappheitsbedingungen werden spürbar. Weitere Beispiele verdeutlichen, dass Knappheit allgegenwärtig ist: Der Autokauf von Herrn Frisch führt zugleich zu seinem finanziell bedingten (temporären) Urlaubsverzicht, die Software-Anschaffung der

Firma CLIO bedeutet einen Verzicht auf Weiterentwicklung eines eigenen EDV-Systems, Frau Heines Heirat mit dem Bibliothekar zieht einen Verzicht auf die Heiratsanträge des vielsprechenden Nachwuchssängers sowie des Amateurboxers nach sich. Man kann davon sprechen, dass menschliches Leben unter der „Bedingung universaler Knappheit“ [...] steht. [...]

Nun verursacht ein Individuum in sozialen Handlungszusammenhängen nicht nur Kosten bei sich selbst, sondern auch bei anderen Individuen: Jeder Nutzer eines knappen Guts (seien es Nahrungsmittel, Eintrittskarten oder heiratswillige Männer) entzieht dieses Gut einem anderen potenziellen Nutzer. Jener verursacht damit Knappheitsfolgen in Form ungestillter Bedürfnisse bei diesem. Diese Knappheitsfolgen, oder anders formuliert: Diese Knappheitspreise, also die nicht gestillten Bedürfnisse, die man bei der Nutzung eines Guts unbekanntem Dritten aufbürdet, sind schwierig zu erfassen, da sie subjektiv und zudem äußerst wandelbar sind. Es bedarf also eines Informationssystems, welches

Bedürfnisse

Die Stufenleiter der Bedürfnisse wurde von dem amerikanischen Forscher Abraham Maslow (1908-1970) entwickelt. Er unterscheidet physiologische Grundbedürfnisse (Essen, Trinken), Sicherheitsbedürfnisse (Schutz vor Gefahren), Soziale Bedürfnisse (Anerkennung und Geborgenheit), Individualbedürfnisse (Geltung, Ansehen) und das Bedürfnis der Selbstverwirklichung (Individualität und Entfaltung). Die ersten drei Bedürfnisse nennt Maslow auch „Defizitbedürfnisse“, da sie ein Gefühl des Mangels hervorrufen und negative Folgen wie z. B. Krankheit zu erwarten sind, wenn diese Bedürfnisse nicht ausreichend befriedigt werden. Wenn ein Bedürfnis erfüllt ist, tritt das nächst höhere an seine Stelle.

die Nutzer über die von ihnen verursachten Knappheitsfolgen informiert. Und es bedarf eines Koordinationssystems, welches die aus den Knappheitsfolgen resultierenden Interessenkonflikte koordiniert. Viele Interessenkonflikte speisen sich aus konfligierenden Ressourcenansprüchen. [...] Nutzer von Ressourcen entziehen anderen Individuen Nutzungsmöglichkeiten. Aus diesem Sachverhalt heraus entwickeln sich ubiquitäre Konfliktsituationen. Wie lassen sich solche Konfliktsituationen entschärfen bzw. koordinieren? [...] Eine gewisse antagonistische Beziehung zwischen individuellen Interessen bleibt unaufhebbar. Insofern kann es nur darum gehen, entgegenstehende Einzelinteressen durch kollektive Regelungen für Knappheitskonflikte zu ko-

ordinieren. Diese Regelungen sind äußerst mannigfaltig: Sie umfassen archaisch anmutende Verfahren zur interpersonellen Aufteilung knapper Ressourcen wie das Prinzip der Stärke oder das Windhundverfahren („Wer zuerst kommt, mahlt zuerst.“). Weitere denkbare Koordinationsregeln sind das Losverfahren, die Bürokratie, politische Eliten und – preislich geregelte Märkte. Letztere gelten als besonders effiziente Koordinationsverfahren, da sie über tatsächlich herrschende Knappheit recht verlässliche Auskunft geben. Dies gilt aber nur unter der Voraussetzung, dass sich Markt- und Knappheitspreise entsprechen.

Gerd-Jan Krol/Jan Karpe/Andreas Zoerner, Die Stellung der Privaten Haushalte im Wirtschaftsgeschehen, Braunschweig 2005, S. 40 – 43

M 3 ● Wie das Kosten-Nutzen-Prinzip unsere Entscheidungen beeinflusst

Weil die Menschen Zielkonflikten ausgesetzt sind, erfordern Entscheidungen einen Vergleich von Kosten und Nutzen alternativer Aktionen. In vielen Fällen sind die Kosten einer Aktivität jedoch nicht so offensichtlich, wie es zunächst erscheinen mag. [...] Die Opportunitätskosten einer Gütereinheit bestehen in dem, was man aufgibt, um die Einheit zu erlangen. Bei jedweder Entscheidung sollten sich die Entscheidungsträger der Opportunitätskosten bewusst sein, die jede mögliche Aktion begleiten. [...] Ökonomen gehen in der Regel davon aus, dass sich die Menschen rational verhalten. Rationale Menschen setzen unter den gegebenen Möglichkeiten systematisch und zielstrebig alle ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten ein, um ihre Ziele zu erreichen. In der Volkswirtschaftslehre werden Sie Unternehmungen kennen lernen, die vor der Entscheidung stehen, wie viele Arbeitskräfte sie einstellen sollen und wie viel sie produzieren sollen, um ihren Gewinn zu maximieren. Sie werden Konsumenten begegnen, die versuchen, mit ihrem Einkommen unter Berücksichtigung der gegebenen Preise das Bündel an

Gütern und Dienstleistungen zu kaufen, das ihnen den höchstmöglichen Nutzen verschafft. Rationale Menschen sind sich bewusst, dass die Entscheidungen im Leben nicht nur schwarz oder weiß sind, sondern gewöhnlich irgendwo dazwischen. Zum Abendbrot besteht die Entscheidung nicht darin, zu Fasten oder sich den Bauch vollzuschlagen, sondern darin, noch ein Stück Pizza mehr zu essen oder nicht. [...] Viele Entscheidungen im Leben richten sich darauf, bestehende Pläne in kleinen Schritten abzuwandeln. Nationalökonomennennen dies marginale Veränderungen. Rationale Menschen treffen ihre Entscheidungen in der Regel dadurch, dass sie den marginalen Nutzen (Grenznutzen) und die marginalen Kosten (Grenzkosten) miteinander vergleichen. [...] Ein rationaler Entscheidungsträger entscheidet sich dann und nur dann für eine bestimmte Aktion, wenn der Grenznutzen der Aktion die Grenzkosten übersteigt.

N. Gregory Mankiw/Mark P. Taylor, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 5. Aufl., Stuttgart 2012, S. 6 f. (übers. v. Adolf Wagner und Marco Herrmann)

ubiquitär

überall verbreitet

Opportunitätskosten

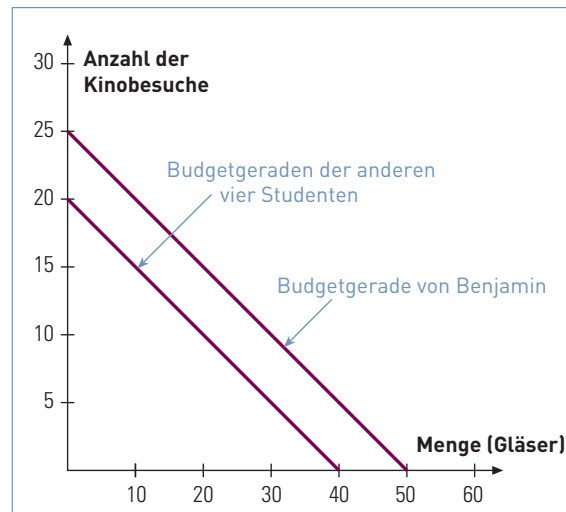
vgl. S. 13

M 4 ● Was wir uns leisten können

Für Christiane, Heike, Jens und Xaver beträgt das monatliche Budget für Bier und Kinobesuch 120 Euro. Damit könnten sie pro Monat maximal 40 Gläser Bier in der Kneipe trinken oder aber 20-mal ins Kino gehen. Natürlich könnten sie auch beides kombinieren. Die für sie bei einem gegebenen Einkommen möglichen Konsum-Kombinationen werden durch eine sogenannte Budgetgerade abgebildet:

$$120 \text{ Euro} = 3 \text{ Euro} \cdot \text{Bier} + 6 \text{ Euro} \cdot \text{Kino}$$

[Folgendes] Schaubild stellt diese Gerade dar:



In allgemeiner Form lautet diese Budgetgerade:

$$y = p_1 x_1 + p_2 x_2$$

Dabei ist y das verfügbare Einkommen, p_1 ist der Preis von Gut 1, x_1 ist die Menge von Gut 1, p_2 ist der Preis von Gut 2 und x_2 ist die Menge von Gut 2.

Löst man die Gleichung nach x_2 auf, erhält man:

$$x_2 = \frac{y - p_1 x_1}{p_2}$$

Die Steigung der Budgetgeraden wird also vom Verhältnis der Preise der beiden Güter bestimmt, der y -Achsenabschnitt vom Einkommen und dem Preis des auf der y -Achse abgebildeten Gutes x_2 . Durch ein höheres Einkommen verschiebt sich die Budgetgerade nach oben, bei einer Veränderung des Verhältnisses der Güterpreise dreht sie sich. Wird z. B. Gut x_2 billiger, dreht sie sich nach oben.

Alle Kombinationen von Kinobesuch und Bier, die auf der Budgetgeraden liegen, können von den Studenten realisiert werden. Kombinationen, die darüber liegen, sind nicht zu bezahlen und damit auch nicht zu verwirklichen. Die Gerade wird deshalb auch als Budgetrestriktion bezeichnet. Von der Möglichkeit, sich bei anderen Studenten zu verschulden oder das Konto zu überziehen, wird in der Haushaltstheorie abgesehen. Kombinationen, die unterhalb dieser Linie liegen, sind nicht effizient, da die vorhandenen Konsummöglichkeiten nicht voll ausgeschöpft werden. Natürlich könnte man dann das verbleibende Geld sparen, aber auch diese Option wird in der einfachen

Mikrotheorie nicht berücksichtigt.

[Benjamin hat reiche Eltern und deshalb 150 Euro für Bier und Kino zur Verfügung.]

Die Budgetgerade von Benjamin lautet:

$$150 \text{ Euro} = 3 \text{ Euro} \cdot \text{Bier} + 6 \text{ Euro} \cdot \text{Kino}$$

Wie das Schaubild verdeutlicht, liegt sie rechts von den Budgetgeraden der vier anderen Studenten. Benjamin kann sich also mehr Bier und mehr Kinobesuche leisten. Nachdem sich die Studenten ihre Budgetgerade aufgestellt haben, wissen sie immerhin, was sie sich leisten können.

M 5 ● Die Folgen der Knappheit: Opportunitätskosten

Greifen wir zu einem Beispiel. Ich kenne einen Professor, der auf der Tastatur wahre Wunder vollbringt und genauso schnell tippt wie sein Sekretär. Sollte er deshalb seinen Mitarbeiter entlassen und all seine Arbeiten und Briefe selbst tippen? Auf keinen Fall! Es liegt ganz in seinem Interesse, seine extrem gut bezahlten Arbeitsstunden und seine Energie auf die eigenen Studien zu verwenden und seinem Sekretär, der einen geringeren Stundenlohn hat, das Tippen zu überlassen. Warum? Weil das Tippen – und sei es auch auf einem noch so leistungsfähigen Computer – für unseren Professor höhere Kosten mit sich bringt. Man spricht von den sogenannten Opportunitätskosten, die in unserem Fall dadurch entstehen, dass der Professor seine Zeit da-

mit verbringt, die eigenen Manuskripte abzutippen, anstatt viele wichtige, brillante Artikel und Bücher zu schreiben (eine Arbeit, die nur eine hoch qualifizierte und folglich teure Kraft leisten kann). Selbst wenn er noch schneller tippen könnte als sein Sekretär (dem gegenüber er dann einen „absoluten Kostenvorteil“ besäße), sollte er sich trotzdem besser auf seine eigentlichen Aufgaben, Lehre und Forschung, spezialisieren. Denn hier ist sein absoluter Kostenvorteil ihm gegenüber natürlich noch viel größer (was man zumindest hoffen sollte ...).

André Fourcans, Die Welt der Wirtschaft, 4. Aufl., Frankfurt/New York 1998, S. 108 f. (übers. v. Sabine Schwenk)

Aufgaben

- 1 a) Diskutieren Sie, welche Ressourcen im Beispiel knapp sind (M 1).
b) Stellen Sie in der Gruppe Handlungsmöglichkeiten des Schülers zusammen. Wie soll sich der Schüler entscheiden? Begründen Sie Ihre Entscheidung mit Hilfe einer Gegenüberstellung der jeweiligen Kosten und des jeweiligen Nutzens (M 1).
c) Arbeiten Sie heraus, welche Folgen die Knappheit allgemein hat und welche Koordinationssysteme zur Lösung der daraus resultierenden Interessenkonflikte denkbar sind (M 2).
- 2 Arbeiten Sie Kosten und Nutzen eines zusätzlichen Jahres an der Universität heraus (M 3).
- 3 Betrachten Sie das Schaubild in M 4. Für das Verständnis des Marktgeschehens ist es nun interessant zu sehen, wie sich die Situation für die Studenten verändert, wenn Bier teurer wird. Angenommen, der Preis für einen Bier steigt von 3 € auf 4 €. Zeichnen Sie die veränderten Budgetgeraden bei unverändertem Budget ein. Vergleichen Sie die Situation vor und nach der Preiserhöhung.
- 4 a) Erläutern Sie den Begriff „Opportunitätskosten“ (M 5).
b) Nennen Sie mögliche Opportunitätskosten folgender Entscheidungen:
 - Sie gehen abends ins Kino.
 - Sie machen eine Ausbildung.
 - Sie gehen eine feste Beziehung ein.

1.1.2 Individuelle Entscheidungen: ein universeller Erklärungsanspruch?!

M 6 ● Worum es in der Ökonomie wirklich geht



Hanno Beck (* 1966),
Wirtschaftspublizist und
Professor für Volkswirt-
schaftslehre an der
Hochschule Pforzheim

Ich behaupte, dass jeder Mensch ein Ökonom ist und nahezu immer ökonomisch denkt, auch wenn ihm das oft nicht bewusst ist. [...] Ökonomie bedeutet einfach, aus dem Leben, aus seinem Leben, das Beste zu machen. Findet sich irgendjemand, dem dieses Ziel völlig fremd wäre? Wir alle stehen täglich, ja fast stündlich vor Entscheidungen, deren Inhalt es ist, das Beste aus dem Leben zu machen: Soll ich noch eine Stunde im Bett liegen bleiben oder joggen gehen? Soll ich Kaffee oder Tee trinken? [...] Jetzt werden Sie wahrscheinlich fragen, was denn die Frage nach Schlafen oder Joggen mit Ökonomie zu tun hat oder warum die Entscheidung für oder gegen Kaffee einen Wirtschaftswissenschaftler erfordert. [...] Ökonomie ist ein Abwägen und ein Kalkulieren, und am Ende dieses Prozesses steht eine (hoffentlich) gut begründete nutzenmehrnde Entscheidung. [...] Um was es den Ökonomen eigentlich geht, ist die Maximierung von Nutzen – eben das Beste aus dem Leben machen. Dass wir uns dabei oft des Geldes als Maßstab bedienen, liegt daran, dass wir uns auf diese Maßeinheit für den Nutzen geeinigt haben, was uns den Vergleich von Nutzensituationen erleichtert. Wichtiger ist aber: Nicht das Geld, sondern der Nutzen der Menschen ist unsere Zielgröße. Geld ist nur ein Weg unter vielen, diesen Nutzen zu messen. Was bedeutet das für die obigen Beispiele? Ganz einfach, wenn Sie morgens im Bett liegen und sich fragen, ob Sie liegen bleiben oder joggen gehen sollen, so wägen Sie ab, [...] Sie kalkulieren, welche der beiden Alternativen Ihren Nutzen maximiert – eine ganz simple Handlung, die wir täglich, ja stündlich begehen, ein ganz und gar ökonomisches Kalkül. [...] Bei allem was wir tun, wägen wir Pro und Kontra, Für und Wider, Kosten und Nutzen gegeneinander ab, und nur in den seltensten

Fällen messen wir Pro und Kontra dann in Euro und Cent. Natürlich werden Sie jetzt einwenden, dass Sie nicht alle Entscheidungen unter der Maßgabe treffen, Ihren Nutzen zu maximieren, beispielsweise wenn Sie an eine karitative Organisation spenden. [...] Aber bitte fragen Sie sich doch einmal, wie Sie sich fühlen, wenn Sie etwas gespendet haben – doch meistens recht gut – oder? Das wäre ein Hinweis darauf, dass Ihre Spende auch Ihnen einen gewissen Nutzen erbringt. [...] Aus dieser Überlegung heraus ergibt sich eine zweite Definition von Ökonomie: Ökonomie bedeutet, dass Menschen auf Anreize reagieren. Viel kompakter kann man unser Verhaltensmodell nicht an den Mann oder die Frau bringen: Menschen reagieren auf Anreize. Wer diesen Satz inhaliert, hat das komplette Rüstzeug zum Ökonomen. Die Idee, dass Menschen auf Anreize reagieren, rührt ja unmittelbar aus der Überlegung, dass Menschen ihren Nutzen maximieren wollen: Ich hadere mit mir, ob ich im Bett bleiben oder joggen gehen soll. Wenn ich weiß, dass es mir nach dem Joggen besser geht und ich den Tag gelassener beginne, werde ich doch aufstehen. Ein Anreiz (die Aussicht auf Wohlbefinden) beeinflusst unmittelbar mein Verhalten (ich stehe doch auf). Ich schwanke zwischen Tee und Kaffee? Wenn ich weiß, dass ich nicht mehr schlafen kann, wenn ich nach 22 Uhr literweise Kaffee trinke, werde ich den Kamillentee bevorzugen. Der Anreiz (Aussicht auf eine ruhige Nacht) bewirkt eine Reaktion (den Griff zum Tee). Wohin Sie auch blicken, Sie werden immer wieder feststellen, dass Sie gefangen sind in diesem Schema zwischen dem Streben nach Nutzen und den damit verbundenen Anreizen.

Hanno Beck, Der Alltagsökonom, 2. Auflage, Frankfurt am Main 2006, S. 19 ff.

M 7 ● Zentrale Elemente der ökonomischen Verhaltenstheorie

1. Die ökonomische Verhaltenstheorie trifft Aussagen über Entscheidungen und Handlungen von Individuen. Dabei [...] bietet sie Mustererklärungen an, die für sich in Anspruch nehmen, für große Gesamtheiten das übliche Verhalten vieler Menschen [...] zu erklären. So mag es immer auch beobachtbare Fälle/Situationen geben, in denen einzelne Menschen sich anders entscheiden bzw. anders handeln als von der Theorie für die Mehrheit prognostiziert.
2. Die ökonomische Verhaltenstheorie erklärt Entscheidungen und Handlungen von Menschen aus einem Zusammenspiel von (individuellen) Präferenzen – das sind Wünsche, Ziele, Werte usw. – und überindividuellen Rahmenbedingungen, den Handlungsrestriktionen, die dem individuellen Handeln zunächst entzogen bleiben. Nicht jedes Ziel kann (sofort) erreicht werden. Restriktionen begrenzen den Handlungsraum von Individuen. Nicht immer reicht das Einkommen, um der Tochter den Wunsch nach einem Pferd zu erfüllen [...] Individuelle Ziele werden [...] „unter Nebenbedingungen“ verfolgt [...].
3. Wie wählen Menschen nun aus vielen möglichen Optionen ihre Handlungen aus? Die ökonomische Verhaltenstheorie unterstellt, dass Menschen dies nicht immer wieder willkürlich, sondern nach einem bestimmten Muster tun: Sie entscheiden sich rational unter den Möglichkeiten, die ihnen ins Blickfeld geraten, i. d. R. systematisch für die für sie vorteilhafteste Alternative. Aber Achtung: Dies bedeutet nicht, dass die gewählte Handlungsoption objektiv die beste ist: Schon die Lebensweisheit „Hinterher ist man immer schlauer!“ zeigt, dass man sich auch trotz (vermeintlich) guter Argumente falsch entscheiden kann. Es kommt also auf die wahrgenommenen (entdeckten) Möglichkeiten und deren Bewertungen durch die Individuen an. Unter diesen wird dann diejenige verfolgt, die die kostengünstigste Erreichung des Ziels verspricht. Dabei bezieht sich „Kosten“ nicht nur auf monetär messbare Größen wie Ausgaben, Verlust usw. (und demzufolge Nutzen nicht nur auf Gewinn, Einkommen, Güter usw.), vielmehr unterstellt die ökonomische Verhaltenstheorie auch die Einbeziehung immaterieller Größen wie Prestige, Zeit, Macht, Status usw. in die individuelle Nutzenabwägung.
4. Nun haben in der ökonomischen Verhaltenstheorie die beiden Erklärungsvariablen – Präferenzen und Restriktionen – einen unterschiedlichen Rang: Wenn auch beide Faktoren das Handeln beeinflussen, so erklärt die ökonomische Verhaltenstheorie das Verhalten der Menschen mit den Anreizen, denen diese ausgesetzt sind, und somit auch Verhaltensveränderungen zunächst nicht mit einer Veränderung der Präferenzen, sondern mit Veränderungen der Restriktionen bzw. der (äußeren) Handlungsanreize. Warum? Theorien sollten zwar so komplex wie nötig, aber auch so einfach wie möglich sein. So ist der Ansatz, Handlungsergebnisse von den Rahmenbedingungen des Handelns her zu erklären, vor allem ein methodischer Kniff: Rahmenbedingungen (und vor allem deren Veränderungen) lassen sich viel leichter ermitteln und beobachten als individuelle Präferenzen. Werden Ökonomen um Empfehlungen gebeten, wie bestimmte Missstände zu entschärfen sind, so raten sie ebenfalls zu Veränderungen der Handlungsbedingungen, da diese i. d. R. leichter und sicherer zu bewerkstelligen sind als die Beeinflussung unzähliger individueller Einstellungen.
5. Daher untersucht die ökonomische Verhaltenstheorie eher Situationen als Personen: Deren Ziele werden als mittelfristig konstant angesehen. Was dann das Handeln beeinflusst und Handlungsveränderungen hervorruft, sind die (Veränderungen der) Rahmenbedingungen bzw. Anreize in der jeweiligen Handlungssituation.
6. Wenn sich die ökonomische Verhaltenstheorie auf individuelle Entscheidungen und Handlungen bezieht, welchen Beitrag kann sie dann zur Erklärung gesellschaftlicher Phänomene, zum Verhalten von Gruppen, von Kol-

lektiven leisten? Der Ansatz der ökonomischen Verhaltenstheorie führt kollektives Verhalten bzw. dessen Auswirkungen (bspw. 95 Umweltbelastungen) stets auf das Verhalten/die Handlungen von Individuen zurück. Parteien, Gewerkschaften, Verbände usw. entscheiden und handeln nicht wie eine Person, sondern Stellungnahmen und das

Verhalten dieser Gruppen ergeben sich aus dem Zusammenspiel des Verhaltens ihrer einzelnen Mitglieder. Diese wiederum, so unterstellt die ökonomische Verhaltenstheorie, folgen auch innerhalb ihrer Verbände rational ihren jeweils eigenen Interessen. 105

Andreas Zoerner, *Unterricht Wirtschaft, Heft 22, 2/2005, S. 27*

Grundannahmen des ökonomischen Verhaltensmodells

Der einzelne Mensch ist Handlungseinheit

2. Anreize bestimmen menschliches Verhalten

Individuen reagieren in systematischer und vorhersagbarer Weise, wenn ihnen Handlungsmöglichkeiten positiv/negativ erscheinen.

3. Anreize werden durch Präferenzen hervorgerufen

Es erfolgt eine strikte Trennung zwischen Präferenzen und Einschränkungen (Restriktionen). Die Handlungsmöglichkeiten des Individuums werden auf beobachtbare Änderungen der Einschränkungen zurückgeführt (z. B. durch beobachtbare Restriktionen, in Form von relativen Preisen, Kosten von Gütern und Handlungen (Zeitkosten).

1. Methodologischer Individualismus

Achtung: Dies heißt nicht, den Menschen als isoliertes Wesen, sondern sein Verhalten im Zusammenhang mit anderen Menschen und Institutionen zu behandeln.

4. Individuen sind auf ihren Vorteil bedacht (Eigennutzorientierung)

Eigennutz kann unter wechselseitigen Umweltbedingungen unterschiedliche Formen annehmen (z. B. Familie, Freunde, Stammkunden, anonyme Umgebung).

5. Handlungsmöglichkeiten werden durch Einschränkungen beeinflusst und durch Institutionen vermittelt

Einschränkungen sind z. B.:

- verfügbares Einkommen, inkl. Vermögen und Kreditmöglichkeiten
- relative Preise (d. h. im Vergleich zu alternativen Gütern und Handlungen)
- Zeit für Konsum und Handlungen
- Rechtsnormen (bei Verletzung entstehen Kosten in Form von Bußen, Gefängnis o. Ä.)

Institut für ökonomische Bildung, Oldenburg

M 8 ● Ob Gary Becker die Flirt- und Dating-App Tinder geliebt hätte?

Der amerikanische Nobelpreisträger war verheiratet, und wahrscheinlich hätte seine Ehefrau nicht sonderlich viel Sympathie dafür gehabt, dass sich ihr Mann auf dem Smartphone fremde Frauen ansieht. Becker, der vor einem Jahr verstorben ist, hätte ihr dann wahrscheinlich erklärt, dass er Tinder aus rein wissenschaftlichem Interesse nutzt – und das kleine, noch recht junge Handyprogramm den Markt für Liebe und Verabredungen ein ganzes Stück effizienter macht. Ganz klar, Becker hätte Tinder geliebt.

Tinder? Markt für Liebe? Beides ist erklärungsbedürftig. Tinder ist die erfolgreichste von mehreren Anbandelungs-

Apps, die in den vergangenen Jahren und Monaten auf den Markt gekommen sind und sich schnell verbreitet haben. Millionen Menschen in Deutschland und auf der ganzen Welt nutzen Tinder & Co. Die Programme funktionieren alle nach demselben Prinzip: Flirtwillige Nutzer basteln Profile mit Bildern und einigen persönlichen Informationen. Auf dem Handybildschirm werden ihnen dann potentielle Partner präsentiert, deren Bilder sie im Sekundentakt nach rechts (ja, ich will) oder links (besser nicht) Wischen können. Signalisieren beide Nutzer Interesse, kann der Flirt beginnen und eine reale Verabredung vereinbart werden. 30

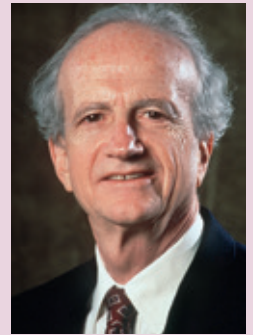
Das revolutioniert den Markt für Liebe, den Gary Becker in seinem 1976 erschienenen Buch „Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens“ skizziert hat. Der Forscher aus Chicago war überzeugt, unseren Alltag mit dem Modell des Homo Oeconomicus, dem streng rationalen Nutzenmaximierer, erklären zu können: die Berufswahl, die Diskriminierung und eben auch die Partnerwahl und Familienplanung. Demnach heiraten wir nur dann und setzen nur dann Kinder in die Welt, wenn unser Nutzen daraus größer ist als die Kosten, etwa für Windeln und entgangene Freiheit. Das klingt furchtbar unromantisch. Lässt man sich aber einen Augenblick auf den Gedanken ein, dass selbst in diesem allzu menschlichen Bereich die Prinzipien des Marktes gelten könnten, wird schnell klar, warum man Tinder für eine riesige Effizienzmaschine halten kann: Mit den Worten eines Sonntagsökonomen gesprochen, reduzieren die Flirt-Apps die Transaktionskosten auf dem Liebesmarkt, sie ermöglichen eine bessere Partnerallokation und steigern das Wohlfahrtsniveau. Transaktionskosten entstehen praktisch immer, wenn Güter – hier Zärtlichkeiten und Liebe – ausgetauscht werden. Es gibt sie, weil Anbieter und Nachfrager erst zueinanderfinden, verhandeln und unter Umständen einen Vertrag abschließen müssen. Sind die Kosten zu hoch, kommt kein Geschäft zustande, der Markt versagt. Im Fall des Flirtens sah das in der tinderlosen Welt so aus: Singles mussten sich erst von der Couch erheben und sich an einen Ort mit potentiellen Partnern begeben (Marktzugangsbarriere). Geling es ihnen, ins Ge-

spräch zu kommen, mussten mühsam die Präferenzen erkundet werden. Ist der Flirtpartner auf eine Affäre oder eine feste Beziehung aus? Ist sie oder er überhaupt auf dem Markt? Und findet das Objekt der Begierde meine breiten Schultern überhaupt attraktiv?

Tinder & Co. reduzieren diese Kosten drastisch. „Tinder hat mir erlaubt, den Markt wieder zu betreten“, schreibt ein Ökonom in einem amerikanischen Fachforum. Die meisten Apps gibt es umsonst oder für wenige Euro, damit sind die Fixkosten gering. Ist die App einmal installiert, kann sich der Nutzer durch Hunderte fremde Profile klicken. Das erhöht im Vergleich zur realen Welt nicht nur die Auswahl und damit die Trefferwahrscheinlichkeit, auch die Grenzkosten für jede weitere Flirtgelegenheit sinken quasi auf null. Da die Tinder-Nutzer mit ihren Interessen, Absichten und Vorlieben nicht hinter dem Berg halten, sind die Präferenzen offenbart, Tinder sorgt also für (fast) vollkommene Informationen auf einem (fast) vollkommenen Markt. Das ist ein Zustand, von dem Männer wie Gary Becker geträumt haben. [...]

Wer nun glaubt, die neuen Apps liefern die Garantie zum Verlieben, muss allerdings enttäuscht werden. 100 Matches, 8 Telefonnummern, 4 Verabredungen – kein Sex, fasst ein Nutzer in einem amerikanischen Ökonomenforum seine Tinder-Erfahrung zusammen. „Technologie wird deine fundamentalen Probleme nicht lösen“, sagt ein anderer.

Johannes Pennkamp, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 26.4.2015



Gary Stanley Becker (1930 – 2014), US-amerikanischer Ökonom, erhielt 1992 „für seine Ausdehnung der mikroökonomischen Theorie auf einen weiten Bereich menschlichen Verhaltens und menschlicher Zusammenarbeit“ den Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften.

Aufgaben

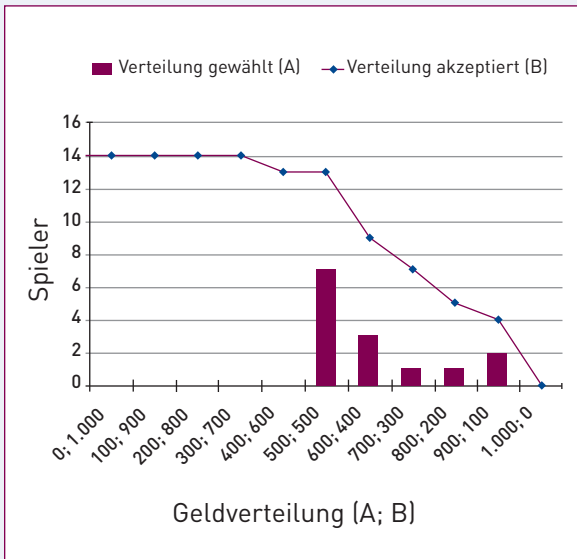
- 1 Erklären Sie weitere ökonomische Alltagssituationen mit Hilfe des Modells der Nutzenmaximierung (M 6, M 8).
- 2 Beurteilen Sie den Ansatz, auch alle anderen menschlichen Entscheidungssituationen mit Hilfe ökonomischer Kategorien zu erklären (M 6, M 8).
- 3 Nehmen Sie Stellung zu dem Vorwurf, die ökonomische Verhaltenstheorie würde sich ausgiebig mit den Restriktionen, aber kaum mit den Präferenzen der Akteure beschäftigen (M 7).

Experimente im Wirtschaftsunterricht – das Ultimatumspiel

Spielanleitung für die Spielleitung

Jede/r Schüler/in nimmt zuerst die Rolle von Spieler A ein und entscheidet sich laut Aufgabenblatt für eine von elf festgelegten Verteilungen von 1.000 (fiktiven) Euro. In der zweiten Runde findet er/sie sich in der Rolle von B und entscheidet, welchen der elf Verteilungen er/sie zustimmen würde beziehungsweise welche er/sie ablehnen würde. Das Ergebnis lässt sich nach dem Muster der Abbildung darstellen und analysieren.

Muster für eine Auswertung (bei einer Gruppe von 14 Spielern)



Aufgabe

Spielen Sie das Ultimatumspiel in Variationen und überprüfen Sie die jeweiligen Ergebnisse. Zwei mögliche Variationen sind:

- Mehrere Spieler werben um die Gunst eines einzigen Partners (d. h. eines Monopolisten).
- Die Spieler befinden sich nicht nacheinander in der Rolle A und B, sondern werden auf die Rollen A und B aufgeteilt: erstens zufällig, zweitens entscheidet ein Geschicklichkeitsspiel über die Aufteilung. Der Gewinner hat die Rolle von Spieler A. Ist der Verlierer eher bereit, niedrigere Angebote zu akzeptieren, oder rächt er sich?

Rollenkarte Spieler A

Spielbeschreibung

Ein Betrag von 1.000 (fiktiven) Euro soll unter zwei Personen aufgeteilt werden. Spieler A muss Spieler B ein Angebot machen, wie viel letzterer erhalten soll. Spieler B kann dem Angebot zustimmen oder es ablehnen. Wenn Spieler B zustimmt, wird das Geld dem Vorschlag gemäß aufgeteilt. Lehnt er jedoch ab, so gehen beide leer aus.

Die Regeln sind sehr streng: Beide Personen dürfen nicht miteinander kommunizieren, sodass Feilschen unmöglich ist. Spieler A stellt B ein Ultimatum. Die Summe verschwindet, wenn sie nicht beim ersten Versuch aufgeteilt wird, und das Spiel ist nicht wiederholbar.

Aufgabe

Sie sind in der Rolle von Spieler A: Entscheiden Sie sich für eine der folgenden elf Verteilungen (die Auszahlung an Spieler A ist zuerst genannt): 1.000:0 / 900:100 / 800:200 / 700:300 / 600:400 / 500:500 / 400:600 / 300:700 / 200:800 / 100:900 / 0:1.000

Rollenkarte Spieler B

Spielbeschreibung

Ein Betrag von 1.000 (fiktiven) Euro soll unter zwei Personen aufgeteilt werden. Spieler A muss Spieler B ein Angebot machen, wie viel letzterer erhalten soll. Spieler B kann dem Angebot zustimmen oder es ablehnen. Wenn Spieler B zustimmt, wird das Geld dem Vorschlag gemäß aufgeteilt. Lehnt er jedoch ab, so gehen beide leer aus.

Die Regeln sind sehr streng: Beide Personen dürfen nicht miteinander kommunizieren, sodass Feilschen unmöglich ist. Spieler A stellt B ein Ultimatum. Die Summe verschwindet, wenn sie nicht beim ersten Versuch aufgeteilt wird, und das Spiel ist nicht wiederholbar.

Aufgabe

Sie sind in der Rolle von Spieler B: Entscheiden Sie sich, welchen der folgenden elf Verteilungen (die Auszahlung an Spieler A ist zuerst genannt) Sie zustimmen würden: 1.000:0 / 900:100 / 800:200 / 700:300 / 600:400 / 500:500 / 400:600 / 300:700 / 200:800 / 100:900 / 0:1.000

1.1.3 Abschied vom Homo Oeconomicus?

M 9 ● „Wir sind keine kalten Nutzenmaximierer“

FAZ: Herr Sutter, Sie beschäftigen sich als Wirtschaftswissenschaftler mit der Frage, wie wir Entscheidungen treffen. Warum?

5 Professor Sutter: Die Wirtschaft ist doch nichts anderes als ein System, das bestimmt wird von den täglichen Entscheidungen von Milliarden von Menschen. Alle diese Menschen lassen sich dabei in ihren Entscheidungen von unterschiedlichsten Anreizen beeinflussen, wie wir Ökonomen das nennen. Dies können natürlich die Preise von bestimmten Gütern sein: Ist beispielsweise ein neues Auto gerade besonders billig, entschieße ich mich eher zum Kauf. Aber auch ganz andere Umstände spielen bei unseren Entscheidungen eine Rolle: zum Beispiel, wie man selbst im Vergleich zu jemand anderem dasteht. Oder ob wir ein bestimmtes Verhalten als fair betrachten oder nicht.

Da hat die Universität Studenten jahrzehntelang etwas anderes beigebracht: Wir entscheiden stets so, dass wir unseren Nutzen maximieren, hieß es immer.

Ja, der klassische Ansatz hat in der Tat so funktioniert und dabei häufig Nutzen mit irgendeiner Form von Auszahlung gleichgesetzt. Weil sich damit wunderbar rechnen lässt. Aber dieser Ansatz hält der Realität nicht stand: Er geht nämlich davon aus, dass wir in Sekundenbruchteilen alle unsere unterschiedlichen Optionen wahrnehmen, sie bewerten und dann die beste auswählen. Doch wer kennt schon alle Optionen? Dies ist bereits bei einer vermeintlich simplen Entscheidung wie der Wahl eines neuen Stromanbieters nahezu unmöglich – weil es einfach so unglaublich viele Anbieter gibt.

Gibt es weitere Einschränkungen?

Aber ja. Selbst viele der uns bekannten Optionen sind mit großen Unsicherheiten verbunden. Nehmen Sie nur die Studienwahl: Wer weiß denn schon, was beispielsweise

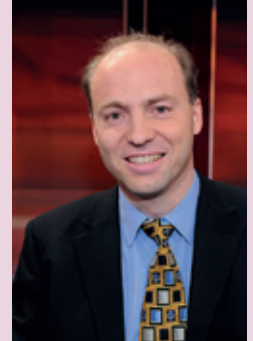
dabei herauskommt, wenn man Volkswirtschaftslehre, Altphilologie oder Theologie studiert? Uns fehlt ebenjene vollständige Information, von der viele klassische Ökonomen ganz selbstverständlich ausgehen. Nun würden diese zwar einwenden: Es genügt doch, die Wahrscheinlichkeit zu kennen, mit der ein bestimmtes Ereignis eintritt. Aber nur weil Joachim Gauck es als Pastor ins Bundespräsidentenamt geschafft hat, lässt sich daraus doch nicht ableiten, dass dies nun einem bestimmten Prozentsatz aller Theologie-Studenten gelingen wird.

Bei aller Kritik: Dass Menschen stets das Beste für sich herausholen wollen, würden Sie aber nicht bezweifeln, oder?

Dazu haben wir unlängst ein wirklich faszinierendes Experiment mit Taxifahrern gemacht. Es fand in Athen statt – einer Stadt, in der Taxifahrer normalerweise mehrere Stunden auf den nächsten Fahrgast warten müssen. Das heißt: Jeder Taxifahrer hat einen hohen Anreiz, aus jeder Fahrt das Maximum herauszuholen. Aber genau das ist verblüffenderweise nicht geschehen. Die Mehrheit der Menschen handelt, so das Ergebnis unserer Forschung, viel fairer als angenommen – sie nutzt einen Informationsvorsprung viel seltener aus als gedacht.

Wie haben Sie das festgestellt?

Unsere Testpersonen haben sich ein Taxi genommen und dann jeweils unterschiedliche Situationen durchgespielt: Einmal haben sie nur das Fahrtziel genannt. Ein anderes Mal haben sie den Fahrer zusätzlich darüber informiert, dass sie fremd in der Stadt seien. Und beim dritten Mal haben sie außerdem schon beim Einsteigen um eine Quittung am Ende der Fahrt gebeten – was ja nichts anderes bedeutet, als dass ihr Arbeitgeber die Fahrt zahlen wird. Nun war es in der Tat so, dass mehr Fahrer kleine Umwege eingebaut haben, wenn sie



Matthias Sutter (* 1968), österreichischer Volkswirt, forscht als Professor für Verhaltensökonomie an der Universität Köln auf dem Feld der experimentellen Wirtschaftsforschung und Verhaltensökonomik. Er sagt, dass die Mehrheit der Menschen viel fairer als angenommen handelt.

hörten, dass der Gast fremd sei. Und ein paar haben zusätzlich Gebühren erfunden, als sie wussten, dass ihr Gast die Rechnung gar nicht selbst bezahlen muss. Das wirk-
 95 lich Erstaunliche an unserem Experiment aber war: Fast 70 Prozent der Fahrer sind all diesen Versuchungen nicht erlegen. Wir sind also keine kaltherzigen, egoistischen Nutzenmaximierer, sondern haben einen
 100 Sinn für Fairness.

Was macht Sie so sicher, dass dies nicht nur für Taxifahrer, sondern im gesamten Berufsleben gilt?

Auch dazu haben wir Versuche angestellt:
 105 Stellen Sie sich vor, wir beide haben jeder zehn Euro auf der Hand. Davon kann jeder von uns so viel auf den Tisch legen, wie er möchte – der Betrag wird dann um 50 Prozent erhöht und darauf zu gleichen Teilen
 110 an uns beide verteilt. Wenn jeder alles setzt, hat am Ende also jeder 15 Euro statt zehn Euro: Das ist gewissermaßen ein Sinnbild dafür, dass sich durch Zusammenarbeit ein höherer Wert schaffen lässt.
 115 Das Risiko besteht nun darin, dass man selbst alles setzt und der andere nichts -, dann hat der andere 17,50 Euro, und einem selbst bleiben nur 7,50 Euro. Diese Gefahr ist durchaus gegeben, da sich die Personen
 120 in unseren Versuchen vorher nicht kennen. Trotzdem ist das Ergebnis erstaunlich:

Mehr als 50 Prozent der Menschen wählen die Kooperation. Und zwar ohne zu wissen, ob dies von der Gegenseite honoriert wird.
 125 **Mit Verlaub: Was hat eine solch künstlich geschaffene Situation denn mit dem echten Berufsleben zu tun?**

Die Bereitschaft zur konditionalen Kooperation, wie wir das in der Fachsprache nennen, zeigt sich nicht nur im Experiment,
 130 sondern lässt sich meiner festen Überzeugung nach genauso im Berufsleben beobachten. Auch da sind die Menschen grundsätzlich gewillt zu kooperieren, wenn – und das ist das spannende Resultat unserer For-
 135 schung – sie davon ausgehen können, dass die anderen dies auch tun. Im Büroalltag heißt das: Wenn wir morgens ins Büro kommen und es sieht so aus, als seien alle schwer beschäftigt, hat dies einen interes-
 140 santen Effekt auf die meisten von uns.

Welchen?

Wir wollen dann mitmachen, mitarbeiten, uns jedenfalls nicht verweigern. Und dazu
 145 reicht es eben aus, dass wir glauben, alle anderen würden viel arbeiten. Jedem Unternehmen, das Erfolg haben will, muss also daran gelegen sein, eine solche Grundstimmung im Büro zu erzeugen.

Matthias Sutter, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 22.2.2015; das Gespräch führte Dennis Kremer

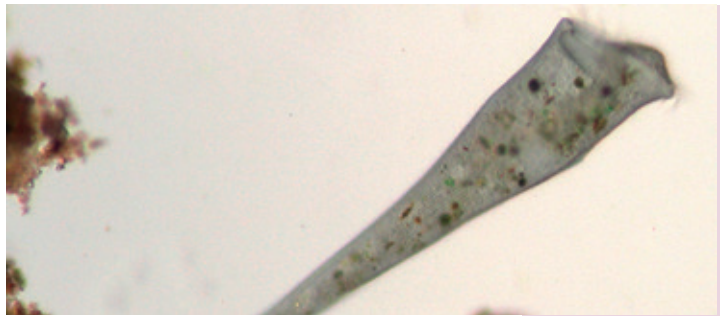
M 10 ● So schlau wie das Trompetentierchen

Das blaue Trompetentierchen (Stentor Coeruleus), so darf man vermuten, ist ein eher
 5 schlichter Geselle, es hat beinahe nichts, was man als Gehirn oder Nervensystem identifizieren könnte. Dennoch ist das Verhalten dieses Tierchens bemerkenswert rational: Stellt man es vor die Wahl zwischen
 10 billigem und teuren Futter, wobei der Preis des Futters sich über die Mühe bestimmt, welche das Tier aufwenden muss, um an das Futter zu gelangen, so achtet es auf den Preis des Futters. Ist sein bevorzugtes
 15 Futter teuer, gibt es sich mit dem billigen, zweitklassigen Futter zufrieden, wird das

bevorzugte Menü billiger, so spuckt es das
 15 bereits verzehrte zweitklassige Futter aus und wendet sich der günstiger gewordenen Liebesspeise zu. Ähnliche Versuche haben Ökonomen und Biologen mit vielen
 20 Tieren – Tauben, Ratten, Schlangen – angestellt, mit stets ähnlichen Ergebnissen: Tiere verhalten sich, wenn es um Futter geht, bemerkenswert rational, als hätten sie die
 25 Einführung in die VWL gelesen, speziell das Kapitel „Konsumentenverhalten“.

Während Forscher also bei Tieren Hinweise auf rationales Verhalten suchen, dreht sich die Debatte bei Menschen eher darum, dass

sie irrational sind – die Annahme des
 30 Homo Oeconomicus gerät vor allem in der
 Presse immer mehr unter Beschuss. Diese
 publizistische Kritik am Homo Oeconomicus
 leidet oft an einem falschen Wissen-
 schaftsverständnis – ohne Kunstgriffe wie
 35 den Homo Oeconomicus ist keine Wissen-
 schaft, keine Modellbildung möglich. So
 funktioniert Wissenschaft: Man macht ver-
 einfachende Annahmen, eliminiert Um-
 welteinflüsse, beispielsweise durch die
 40 Schaffung von Laborbedingungen, und
 entwickelt auf der Basis dieser Annahmen
 ein Modell. Dieses Modell erklärt dann ein-
 en Ausschnitt aus der Realität, gerade
 deswegen, weil es die Realität reduziert.
 45 Kein Modell hat den Anspruch die gesamte
 Welt erklären zu können – das wäre die
 Landkarte im Maßstab 1:1. Der Homo Oe-
 conomicus ist nicht das Weltbild der Öko-
 nomen, er ist ihr Versuch, gedankliche La-



Exemplar eines
 Trompetentierchens
 (Stentor Coeruleus);
 diese werden
 max. 2 mm lang

borbedingungen herzustellen, unter denen
 man neue Erkenntnisse über die Welt
 gewinnt. Wer diese Annahme wegen 50
 ihrer Realitätsferne kritisiert, verfehlt den
 entscheidenden wissenschaftstheoretischen
 Punkt dieses Modells, er müsste dann auch
 Physiker dafür kritisieren, dass sie Versu-
 che im Vakuum vornehmen statt unter 55
 normalen Bedingungen.

Hanno Beck, Behavioral Economics, Wiesbaden 2014, S. 6 f.

M 11 • Modellprinzipien in der Ökonomie und Psychologie

Traditionelle Ökonomie	Behavioral Economics
Erwartungsnutzentheorie Menschen maximieren ihren Nutzen gemäß des erwarteten Nutzens	Prospect Theory Menschen haben Angst vor Verlusten, bewerten Eintrittswahrscheinlichkeiten unterschiedlich und orientieren sich an Referenzwerten
Exponentielles Diskontieren Zukünftiger Nutzen wird abgezinst; der Zeitpunkt der Diskontierung spielt keine Rolle, Menschen verhalten sich konsistent: wer einmal einen Entschluss gefasst hat (mit dem Rauchen aufzuhören), tut dies auch	Hyperbolisches Diskontieren Zukünftiger Nutzen ist zeitpunktabhängig; Menschen erliegen Versuchungen, sie beschließen, morgen mit dem Rauchen aufzuhören, tun es dann aber nicht
Eigennutzmaximierung Menschen denken nur an ihren eigenen Nutzen	Sozialer Nutzen Menschen achten auch auf das Wohlergehen anderer Menschen, legen Wert auf Fairness

Hanno Beck, Behavioral Economics, Wiesbaden 2014, S. 22

Aufgaben

- 1 Arbeiten Sie im Detail heraus, welche Einschränkungen des Modells vom Homo Oeconomicus M 9 und M 10 zum Ausdruck bringen. Entwerfen Sie anschließend ein übersichtliches Tafelbild, in dem Grundannahmen und Einschränkungen des Modells deutlich werden.
- 2 Ökonomen sind mit ihrer Idee vom „Homo Oeconomicus“ nicht lebensfremd. Begründen Sie diese These (M 9, M 10).

Welt der Knappheit

M 2, M 4

Die „Welt der Ökonomen“ ist von wenigen grundlegenden Prinzipien bestimmt. Das Knappheitsprinzip ist das Kernprinzip allen Wirtschaftens. Während die Bedürfnisse und Wünsche tendenziell grenzenlos sind, sind die verfügbaren Ressourcen begrenzt. Von einem Gut mehr zu haben, bedeutet in der Regel, von einem anderen Gut weniger zu haben. Dabei muss sich Knappheit nicht nur auf materielle Ressourcen beziehen. Andere Beispiele sind Zeit und Wissen.

Kosten-Nutzen-Prinzip

M 3

In wirtschaftlichen Entscheidungssituationen werden Kosten und Nutzen gegeneinander abgewogen (Handeln nach dem Kosten-Nutzen-Prinzip). Gewählt wird die Alternative, die einen zusätzlichen Nutzen verspricht, der höher ist als die zusätzlichen Kosten.

Opportunitätskosten

M 5

Knappheit erzeugt Kosten: Die Wahl einer Alternative bedingt, dass die zweitbeste Alternative nicht genutzt werden kann. Die dadurch entstehenden Kosten bezeichnet man als Opportunitätskosten. Sie entsprechen dem Nutzen, der einem dadurch entgeht, dass man die alternative Aktivität nicht ausführen kann.

Ökonomische Verhaltenstheorie – der Homo Oeconomicus

M 6, M 7

Im Zentrum der ökonomischen Verhaltenstheorie steht das Modell des Homo Oeconomicus als idealtypisches Menschenbild: Die Menschen handeln rational, sie maximieren ihren Nutzen.

Dieses Verhaltensmodell des perfekten Nutzenmaximierers hat seit jeher Kritik auf sich gezogen. Es liegen Beobachtungen vor, die zeigen: Wirtschaftssubjekte handeln auch nicht-rational und sind nicht nur an der Maximierung des materiellen Eigennutzes interessiert, sondern besitzen auch soziale Präferenzen (Ziele).

Der Homo Oeconomicus auf dem Prüfstand

M 9

Das Ultimatumspiel

Methode

Mit Hilfe verhaltensökonomischer Experimente versucht man deshalb, die Grundannahmen des Homo Oeconomicus-Modells genauer zu überprüfen. Als besonders aufschlussreich haben sich sogenannte Verteilungsspiele erwiesen. Zu dieser Kategorie gehört das Ultimatumspiel. Dieses und andere Experimente zeigen, dass die Theorie vom Homo Oeconomicus das Verhalten der Menschen in Verteilungsfragen nicht korrekt vorhersagen kann: Die Menschen akzeptieren Verteilungen nicht, die sie als ungerecht oder unfair empfinden; und das, obwohl sie streng materiell betrachtet besser gestellt wären als zuvor. Normen wie Fairness, aber auch Gefühle wie Neid spielen hier eine Rolle.

Folgen für die Theoriebildung

M 10

Man wird sich trotz dieser Erkenntnisse nicht ohne weiteres vom Homo Oeconomicus verabschieden. Als theoretische Vereinfachung hat dieses Modell mit seiner Annahme von einem selbstinteressierten, vorteilsorientierten menschlichen Verhalten unter Knappheitsbedingungen gute Dienste geleistet. Und man sollte ein Modell erst dann ersetzen, wenn es durch eines abgelöst werden kann, das sich besser bewährt hat. Ein solches ist aber nicht in Sicht. Somit bleiben die Grundannahmen des Homo Oeconomicus-Modells nach wie vor sinnvoll: Wirtschaftliches Handeln ist knappheitsbedingt und nutzenorientiert.

Taxi, Taxi!



Hinter alltäglichen Rätseln steckt bisweilen mehr, als man auf den ersten Blick vermutet, auch hinter einer Beobachtung, die eher anekdotischer Natur ist: Warum ist es so schwer, an regnerischen Tagen ein Taxi zu bekommen? [...]

[Das] haben Ökonomen und Psychologen vor knapp 20 Jahren behauptet. Erklärt haben sie das mit den Vorlieben der Taxifahrer: Die Taxifahrer wollen nicht ihr Einkommen maximieren, sondern sie haben ein Einkommensziel im Kopf. Wenn sie das während ihrer Schicht erreichen, stellen sie den Dienst ein und gehen nach Hause. Das würde das Taxi-Regen-Rätsel lösen: Bei

Regen verdienen Taxifahrer ihr Geld rascher, weswegen sie ihr Einkommensziel früher erreichen und dann nach Hause gehen und ihre Kunden im Regen stehen lassen.

Spätestens seit 1997, als prominente Ökonomen und Psychologen für New Yorker Taxifahrer genau dieses Verhalten nachgewiesen haben wollen, gilt diese Idee in der Literatur als gesetzt: Taxifahrer haben ein festes Einkommensziel im Kopf. Und wir bekommen deswegen kein Taxi, wenn es regnet.

Hanno Beck, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 16.11.2014

Aufgabe

Setzen Sie sich mit dem dargestellten Befund und seiner Bedeutung für die ökonomische Modellbildung auseinander.

1.2 Individuelle Entscheidungen und ihre Folgen: Nutzen und Kosten für die Gesellschaft

M 1 ● Das Gemeinwohl als „Nebenwirkung“ individueller Nutzenmaximierung

Die unsichtbare Hand

Und [der Mensch] wird wie von einer unsichtbaren Hand geleitet, um einen Zweck zu fördern, den zu erfüllen er in keiner Weise beabsichtigt hat. (...) [J]a gerade dadurch, dass er das eigene Interesse verfolgt, fördert er häufig das der Gesellschaft nachhaltiger, als wenn er wirklich beabsichtigt, es zu tun. *Adam Smith (1723-1790), Der Wohlstand der Nationen, München 1974 (engl. Original: 1776), S. 371 (übers. v. Horst Claus Recktenwald)*

Arbeit kostet den Menschen Zeit und auch Energie. Die meisten denken wohl mit Sympathie an das Märchen vom Schlaraffenland, wo Milch und Honig fließen und den Menschen die gebratenen Tauben in den Mund fliegen, wo also eine Befriedigung der materiellen Bedürfnisse ohne jede Anstrengung vollzogen werden kann. Und sie wären sehr froh, wenn sie mehr freie Zeit und mehr Geld hätten. Daher haben wir ein Interesse daran, mit möglichst wenig Arbeit möglichst viel Geld zu verdienen. Wir sind Egoisten. Damit sind die wichtigsten Elemente des Menschenbildes der Marktwirtschaft schon beschrieben. Denn wie jedes System baut die Marktwirtschaft auf bestimmten Annahmen und Erkenntnissen auf.

Die Ausgangspunkte der Marktwirtschaft sind:

1. Der Mensch hat Bedürfnisse und muss sie befriedigen.
2. Der Mensch ist ein soziales Wesen, er lebt und agiert in einer Gesellschaft.
3. Der Mensch ist egoistisch, sein Bestreben ist wesentlich darauf ausgerichtet, dass es ihm selbst gut geht.

Der menschliche Egoismus hat viele religiöse, politische und philosophische Führer und Denker herausgefordert, die durch alle

möglichen Appelle und Überlegungen versucht haben, den Menschen von seinem Egoismus und Materialismus zu „heilen“. Zu einer nachhaltigen Verhaltensänderung hat das zumindest bei der Mehrheit der Menschen jedoch nicht geführt. Die Stärke der Marktwirtschaft (oder ihr Realismus?) liegt darin, dass sie nicht versucht, den menschlichen Egoismus auszumerzen, sondern ihn in Betracht zieht und ausnutzt. Egoismus ist eigentlich asozial, denn er bedeutet schließlich, dass jeder nur an sich denkt. Aber andererseits kann der egoistische Mensch sein Bedürfnis nur mit anderen befriedigen. Wenn der Mensch mit geringem Aufwand gut leben will, braucht er andere, die ihm das ermöglichen. [...] Antrieb des ökonomischen Handels ist das Interesse, Gewinn zu erzielen. Dieser Gewinn lässt sich aber nur realisieren, wenn ein Marktteilnehmer auch für andere gewinnbringend ist. Nur wenn er Produkte anbietet, die anderen ein Bedürfnis in der erwarteten Qualität und zu einem akzeptablen Preis befriedigen, kann er seinen Vorteil sichern. [...] Die Marktwirtschaft geht also vom menschlichen Egoismus aus, nutzt ihn jedoch zur Sicherung des Gemeinwohls.

Eckart Stratenschulte, Wirtschaft in Deutschland, Bonn 2006, S. 20 f.

M 2 ● Die unsichtbare Hand des Marktes – eine Win-win-Situation

Das Schöne an unserem einfachen Beispiel für den Aktienmarkt ist, dass wir daraus bereits sehr wichtige Einsichten in den Marktprozess gewinnen können. Der Markt ermöglicht Handel und sorgt dafür, dass sich Käufer und Verkäufer besser stellen können als in einer Situation ohne einen Markt. Nehmen wir an, es werden Aktien

der HyperTec AG zum Kurs von 123 € gehandelt. Schauen wir dazu einen Verkäufer an, der eine Verkaufsoffer zum Kurs von 120 € abgegeben hat. Da er die Aktie bei einem Kurs von 119 € noch behalten hätte, bringt er damit zum Ausdruck, dass er einer Aktie der HyperTec AG einen Wert von maximal 119 € beimisst. Da er die Aktie zu

einem Kurs von 123 verkaufen kann, erzielt er einen Handelsgewinn von 4 €. Mit umgekehrtem Vorzeichen gilt das auch für einen Käufer. Wer eine Kauforder für 126 € abgibt, bringt damit zum Ausdruck, dass er der Aktie einen Wert von mindestens 126 € beimisst. Wenn er die Aktie dann zu 123 € erhält, erzielt er einen Handelsvorteil von 3 €.

Entscheidend für Marktprozesse ist daher, dass Käufer und Verkäufer den Wert eines Gutes unterschiedlich einschätzen. [...] Dies ist darauf zurückzuführen, dass Anleger in der Regel ganz unterschiedliche Einschätzungen darüber haben, wie sich die Geschäftslage eines Unternehmens entwickeln wird. Ganz allgemein gibt es daher in

der Volkswirtschaftslehre (wie auch in der Betriebswirtschaftslehre) keinen objektiven Wertbegriff. [...] Der Wert eines Gutes oder einer Aktie wird immer durch die individuelle Situation eines Anbieters oder eines Nachfragers bestimmt. [...] Im Fall einer Aktie wie der HyperTec AG ist die höhere Wertschätzung der Nachfrager, die mit ihren Orders zum Zuge gekommen sind, darauf zurückzuführen, dass sie die Entwicklung des Unternehmens deutlich optimistischer einschätzen als diejenigen Anbieter, die ihre Aktien verkaufen wollten und es auch konnten.

Nach: Peter Bofinger, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl., München 2011, S. 18

M 3 ● Dilemma-Situationen – von wegen Win-win

Dieses Spiel verdankt seinen Namen der folgenden Anekdote: Zwei isoliert voneinander inhaftierten Gefangenen legt der Staatsanwalt jeweils ein minder schweres und ein schweres Verbrechen zur Last. Ersteres kann er beweisen, für den Nachweis des letzteren benötigt er das Geständnis mindestens eines Gefangenen. Er bietet nun jedem Gefangenen eine Kronzeugenregelung an. Gesteht Gefangener A und schweigt Gefangener B, so wird A als Kronzeuge freigelassen und B zu zehn Jahren Gefängnis verurteilt. Ein entsprechendes Angebot ergeht an B. Gestehen beide Gefangenen, so wird das Geständnis strafmildernd bewertet: Sowohl für A als auch B lautet das Urteil auf fünf Jahre. Schweigen aber beide, so können sie nur für das minder schwere Verbrechen zu einem Jahr Gefängnis verurteilt werden (siehe Abbildung S. 26).

Versetzen wir uns in dem symmetrischen Entscheidungskonflikt in die Lage des Gefangenen A. Schweigt mein Mitgefangener B – so rasoniert A –, dann ist es besser zu gestehen (Freispruch anstelle von einem Jahr Gefängnis). Gesteht dagegen B, so ist „gestehen“ gleichfalls günstiger („nur“ 5 anstelle von 10 Jahren). Ergo werde ich (A)

gestehen. Was A recht ist, ist B billig. Folgen beide dieser Logik, werden sowohl A als auch B gestehen. Das Resultat ist fünf Jahre Gefängnis, obwohl wechselseitige Kooperation („schweigen“) zu einem wesentlich günstigeren Ergebnis von je einem Jahr Haft verholfen hätte. Ohne vertragliche Abmachung (oder eine gehörige Portion Vertrauen) ist die Kooperationslösung jedoch nicht realisierbar.

Die erste Zahl in jeder der vier Zellen ist die Höhe der Strafe für Gefangenen A, die zweite Zahl bezeichnet das Strafmaß für Gefangenen B. Sind beide Gefangenen kooperativ, d. h. schweigen beide, dann beträgt ihre Strafe jeweils nur ein Jahr. Jeder der beiden Gefangenen hat aber einen Anreiz zu gestehen, sei es, um als Kronzeuge zu profitieren (aggressives Motiv) oder aber, um der Höchststrafe mit Sicherheit zu entgehen (defensives Motiv). Folgen beide der individuell-rationalen Strategie „gestehen“, dann ist das Resultat für A und B fünf Jahre Haft. Hätten sie dagegen beide geschwiegen, wären sie mit einem Jahr wesentlich besser davon gekommen. Das Dilemma besteht darin, dass die individuell rationalen Strategien zu einem kollektiv

Gefangenendilemma

Bezeichnung für eine Situation aus der Spieltheorie, in der individuell rationales Verhalten der einzelnen Gruppenmitglieder zu einem für die Gruppe nicht Pareto-optimalem (niemand kann besser gestellt werden, ohne dass ein anderer schlechter gestellt wird) Ergebnis führt.

Helge Peukert, <http://wirtschaftslexikon.gabler.de> (19.4.2016)



unerwünschten (suboptimalen) Resultat führen.

Weshalb ist das Gefangenendilemma von so großer Bedeutung in den Sozialwissenschaften und – nebenbei bemerkt – auch in einer Naturwissenschaft wie der Biologie? Das Modell, abstrahieren wir einmal von der Anekdote, illustriert den Grundkonflikt zwischen rationalen, eigeninteressierten Handlungen und den für alle Betroffenen „irrationalen“ Konsequenzen. Anwendungsbeispiele sind das Problem sozialer Ordnung in Thomas Hobbes „Leviathan“, der Rüstungswettlauf im Kalten Krieg (Aufrüstung ist hier „gestehen“, Abrüstung „schweigen“), Si-

tuationen von Konflikt und Symbiose in der Biologie, das Problem der Erzeugung kollektiver Güter in der Ökonomie, die Nutzung knapper Ressourcen in der Ökologie u. a. m. Während die Theorie von Adam Smith die Harmonie der rationalen Verfolgung von Eigeninteressen mit der allgemeinen Wohlfahrt in den Mittelpunkt rückt, bildet das Modell des Gefangenendilemmas einen Gegenpol. Es beschreibt diejenigen Konfliktsituationen, in denen keine „invisible hand“ existiert, welche individuell-rationale Entscheidungen und kollektive Vernunft zur Deckung bringt.

Anmerkung:
Die „Auszahlungen“
stehen hier für die Anzahl
der Haftjahre.

Zwei-Personen-Gefangenendilemma

		Gefangener B	
		Schweigen	Gestehen
Gefangener A	Schweigen (≈ Kooperation)	1;1	10;0
	Gestehen (≈ Nichtkooperation)	0;10	5;5

Andreas Diekmann, *Empirische Sozialforschung*, 9. Aufl. 2014, S. 205 f.

M 4 ● Was die Kuh des einen Bauern frisst, fehlt der anderen

Für den Bauern Jakob Marti war die Welt noch in Ordnung. Was auch immer geschah: Jeden Morgen trieb er seine Kühe auf die Weide, jeden Abend brachte er sie zurück in den Stall.

Weit musste Bauer Marti nicht laufen, denn sein Hof grenzte unmittelbar an die große Weide, auf der auch seine Nachbarn ihr Vieh grasen ließen. Und wenn der Jakob Marti einmal Holz brauchte für seinen Ofen, dann ging er einfach in den Wald und fällte welches. Das machten sie damals alle so in Dürrenroth im Bezirk Trachselwald im Schweizer Kanton Bern. Und genau das war das Problem.

Denn nicht nur der Jakob Marti und seine Freunde, die Alteingesessenen, durften Wald und Weide benutzen, sondern auch die Neuzugezogenen – und die wurden immer mehr. Eng war es plötzlich auf der

Weide und licht im Wald. Streit brach aus zwischen den Dorfbewohnern, die ihre Kühe nicht mehr satt bekamen. Der zuständige Schaffner Samuel Glasner musste einschreiten. Und das Ergebnis war, dass jeder Bauer seine eigene Wiese einzäunen durfte und von nun an jeder Herr über die eigenen Grashalme war. Im Jahr 1596 war das gewesen. Während der folgenden dreihundert Jahre folgten viele Dörfer diesem Beispiel. Die Gemeinde-Äcker wurden aufgelöst, sie galten als altmodisch, angestaubt und deshalb abwrackreif.

Schon der griechische Philosoph Aristoteles hatte beobachtet, dass „dem Gut, das der größten Zahl gemeinsam ist, die geringste Fürsorge zuteil wird“. Zu Deutsch: Wenn etwas allen gehört, dann gehört's niemandem. Dann muss sich auch niemand kümmern oder einschränken. Eigentum verpflichtet,

Schaffner

hier: Gutsverwalter

Gemeintum eben nicht – Hauptsache, die eigenen Kühe werden satt. Man nennt das „die Tragödie des Gemeindeackers“.

Dummerweise sieht die Wirklichkeit heute ganz anders aus. Die Alpen sind weder von einem schwarz-weiß muhenden Millionenheer kahlgefressen, noch glaubt jemand, dass das droht. Mehr noch: Auch die Gemeinschaftswiesen sind nicht verschwunden!

Im Gegenteil: Die Gemeindealm lebt. Jedes Jahr im Herbst treiben die Bauern in vielen Alpenebenen ihr Vieh von der Alm ins Dorf hinunter. Sie schmücken ihre Kühe aufwendig. Aus jeder Bauernfamilie muss einer mit, wenn keiner Zeit hat, ist sogar ein Obolus fällig. Anschließend begießen sie den Almbtrieb mit ausreichend Bier im Dorfgasthaus zu zünftiger Musik.

Was denn nun? Funktionieren Gemeinschaftsgüter jetzt doch, obwohl sie eigentlich gar nicht sein dürften? Eine Politikwissenschaftlerin namens Elinor Ostrom wollte das genau wissen und verließ den Elfenbeinturm, um überall auf der Welt anzuschauen, wie die Menschen im Kleinen verwalteten, was allen gehört und wofür per Gesetz niemand im Besonderen zuständig ist. Jahrzehntlang war Ostrom unterwegs, schrieb alles auf und stellte fest: Der Gemeinde-Acker funktioniert unter bestimmten Bedingungen sehr gut – gerade auch auf der Alm in den Bergen.

„Wir haben seit vielen Jahren eine solche Gemeinschaftsalm“, sagt der Bauer Johann Mangold aus dem kleinen Eschenlohe bei Garmisch, unweit der Zugspitze. „Und es funktioniert gut.“ Mehr als 200 Kühe treiben die Bauern von Eschenlohe jedes Jahr auf die „unverteilten Gemeindegründe“, wie die Wiesen hoch droben in den Bergen offiziell heißen. Sie gehören der Gemeinde. Die Bauern haben nur ein gemeinschaftliches „Weiderecht“. Wie es sich für ein ordentliches bayerisches Dorf gehört, ist das Ganze institutionalisiert: Schon 1912 haben die Bauern von Eschenlohe einen Verein gegründet, in dem abgesprochen wird, wer wie viele Kühe hochtreiben darf, damit die Alm nicht überweidet wird. Streit gibt



es zwar manchmal, wird aber rasch beigelegt. „Der Streit liegt im Bier“, sagt Mangold. Bis jetzt habe man sich noch immer einigen können.

Sogar einen Hirten haben die Bauern eingestellt. Der lebt mit seiner Familie im Sommer oben auf der Alm und sorgt dafür, dass alles in Schuss bleibt und keine Tiere abstürzen. Bezahlt wird er von allen Bauern gemeinsam. Probleme, dass das Gras irgendwann weggefressen ist, haben die Bauern von Eschenlohe nicht. „Kein Bauer schickt da übertrieben viele Rinder auf die Weide“, sagt Mangold. „Das macht man nicht.“ Die Größe der Herde ist seit Jahren etwa gleich geblieben.

Das mit dem Gemeinde-Acker klappt also doch. Menschen können ihn, und zwar egal ob's eine Wiese, ein Waldstück oder ein Fluss ist, auch so behandeln, dass er erhalten bleibt. Bestimmte Regeln sind dafür fast immer wichtig, ganz gleich, ob sie aufgeschrieben oder weitergesagt worden sind. Größe zahlt sich hier nicht aus, denn nur wenn jeder jeden kennt, droht Fieslingen, dass sie niemand mag – was oft stärker wirkt als ein komplizierter Gesetzestext.

Offenbar sind die Menschen (oder wenigstens die klugen Alpenbauern) weniger egoistisch, als man denkt. Sie hegen und pflegen ihr Gemeingut, ohne dass es dafür den Staat braucht. „Ein einziges Lösungsprinzip für alle Probleme existiert aber nicht“, sagt der Sankt Gallerer Wirtschaftswissen-

In den Alpen lassen viele Bauern ihre Kühe im Sommer auf Gemeinschaftswiesen („Allmendeweiden“) hoch in den Bergen weiden.

Obolus

Gebühr, Spende

125 schaftler Martin Kolmar. Die einen machen es so, die anderen anders.

Und die einen sind erfolgreich, die anderen nicht. Nicht nur auf der Alm. Der amerikanische Evolutionsbiologe Jared Diamond hat gezeigt, warum ganze Gesellschaften 130 untergegangen sind, während andere lange bleiben. Sein Ergebnis: Die „verschwundenen“, etwa die Bewohner der Osterinseln, haben zumeist ihren Gemeinde-Acker übernutzt. Die Osterinsulaner fällten ihre 135 Bäume zu schnell – und hatten am Ende kein Holz mehr, um Kanus zu bauen oder Öfen zu befeuern.

Sogar für die allergrößten Herausforderungen der Menschheit wie etwa die Kohlendioxidverschmutzung der Atmosphäre oder 140 die Überfischung der Ozeane [...] taugt dieses lokale und dezentrale Wissen. Denn wenn jeder so viel CO₂ emittiert, wie er

will, dann gibt's im Himmel bald so ein großes Gedrängel wie auf der Alm, auf der 145 zu viele Kühe grasen. Und auch den Fisch, den einer fängt, kann kein anderer angeln. Viele kleine Privathimmel oder -ozeane „einzuzäunen“ ist schlicht nicht realistisch. Nicht mal eine Weltregierung, die ein 150 Weltgesetz erlassen könnte, gibt es. Deswegen werden sich in diesen Fällen die Staaten wohl oder übel ebenfalls zusammensetzen und die Probleme lösen müssen. Ganz so, wie es die Bauern von 155 Eschenlohe mit ihrer Alm gemacht haben. Oder wie der Bauer Jakob Marti. Übrigens: Die Wissenschaftlerin Elinor Ostrom hat für ihre Forschungen gerade den Nobelpreis für Ökonomik erhalten. 160

Alexander Armbruster/Christian Siedenbiedel, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 18.10.2009

Aufgaben

- 1 Erläutern Sie, warum man den Markt als Win-win-Situation, also als Situation mit zwei Gewinnern, bezeichnen kann (M 1, M 2).
- 2 Beschreiben Sie die Rolle der „unsichtbaren Hand“ auf dem Markt (M 1, M 2).
- 3 1714 schrieb der Londoner Arzt und gebürtige Hugenothe Bernard Mandeville „Die Bienenfabel“ mit dem Untertitel „Private Laster, öffentliche Vorteile“. Interpretieren Sie, ausgehend von M 1, diesen Untertitel.
- 4 Die Autohersteller A und B müssen beide über die Investition in ein neues Großprojekt entscheiden (z. B. den Einstieg in die Entwicklung des Brennstoffzellenantriebs). Die Spiele 1 und 2 zeigen, wie ihre Profite (in Millionen €) von den jeweiligen Entscheidungen des Konkurrenten abhängen. Erklären Sie, welches der beiden Spiele ein Gefangenendilemma ist, und erläutern Sie die Dilemmasituation (M 3).

		SPIEL 1		SPIEL 2	
		B		B	
A		Nicht investieren	Investieren	Nicht investieren	Investieren
	Nicht investieren	10;10	4;12	4;12	5;5
	Investieren	12;4	5;5	10;10	12;4

- 5 Erläutern Sie in den Kategorien der Ökonomie, warum dort bald kein Gras mehr wächst, wenn alle Bauern ihre Kühe auf dieselbe Wiese schicken (M 4).
- 6 „Wenn die Bauern aber ein bisschen aufpassen, dann muss es nicht so schlimm kommen.“ Offensichtlich lässt sich aus dieser Einsicht der Nobelpreisträgerin Ostrom auch etwas für den Schutz von Luft und Wasser lernen. Erörtern Sie, ausgehend von der Regelung des Jahres 1596, mögliche Lösungen (M 4).

Das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage wird in der Wirtschaftswissenschaft als Markt bezeichnet. Für einen Markt sind mindestens ein Nachfrager, ein Anbieter und ein Handelsgut oder eine Dienstleistung erforderlich.

Der Markt wird wichtig, weil die Ökonomie nicht nur versucht, zu erklären, wie Menschen mit knappen Gütern umgehen, sondern weil sie auch danach fragt, welche Resultate diese Entscheidungen für die Gesellschaft haben. Das Ergebnis mag überraschen: Die „unsichtbare Hand des Marktes“ (Adam Smith), d. h. der Marktprozess selbst, führt in dieser Theorie nämlich dazu, dass sich die Verfolgung des individuellen Vorteils durch den Einzelnen zum gegenseitigen Vorteil aller auswirkt. In den berühmten Worten von Adam Smith (1776): „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“ Individuelle Kosten-Nutzen-Überlegungen bewirken auf freien Märkten, dass beide Marktpartner – Käufer wie Verkäufer, Nachfrager wie Anbieter – aus arbeitsteiliger Produktion und anschließendem Tausch Vorteile für sich ziehen. Man bezeichnet eine solche Situation auch als Win-win-Situation.

Doch es gibt Ausnahmen: Manchmal führen individuelle Kosten-Nutzen-Überlegungen auch zu unerwünschten Ergebnissen. Um diese Ergebnisse zu verstehen, werden Entscheidungssituationen unter anderem mit den Mitteln der Spieltheorie genau beschrieben. Eine bekannte Entscheidungssituation ist das Gefangenendilemma. Die Anreizstruktur dieser Situation führt zu dem Ergebnis, dass am Ende beide Parteien schlechter gestellt sind, weil bzw. obwohl beide Parteien unabhängig voneinander dieselbe rationale Strategie verfolgen. Das Dilemma besteht also darin, dass sich individuelle und kollektive Rationalität widersprechen. Beispiele sind die extrem hohen Werbeausgaben in der Wirtschaft, die Übernutzung von öffentlichen Gütern, wie zum Beispiel saubere Luft oder das Fischfangverhalten in den Weltmeeren, der Warmwasserverbrauch in Mietshäusern, wenn gemeinsam abgerechnet wird, oder die Tatsache, dass manche Länder versucht sind, die Stabilitätsgrenzen des Euro nicht einzuhalten. Neben dem Gefangenendilemma gibt es weitere Situationen, in denen individuelle, vom Eigeninteresse geleitete Entscheidungen nicht zum Vorteil aller ausfallen: auch diese sogenannten externen Effekte behindern die unsichtbare Hand. Die private Entscheidung, den Gartenabfall an Ort und Stelle zu verbrennen – und damit die Entsorgungskosten zu sparen –, hat durch die Rauchentwicklung negative Folgen für die Nachbarn, ohne dass diese externen Kosten berücksichtigt würden.

Auf solche nicht erwünschten Effekte, die auch mit der abwertenden Bezeichnung „Marktversagen“ gekennzeichnet werden, wird gerne mit moralischen Appellen, vor allem aber mit dem Ruf nach dem Staat reagiert. Dieser soll zum Beispiel durch die Etablierung von Eigentumsrechten, durch Ge- und Verbote dafür sorgen, dass die Dilemmasituation aufgehoben wird. Es scheint jedoch unter bestimmten Bedingungen auch Alternativen dazu zu geben, indem die direkt Beteiligten eine Lösung aushandeln.

Der Markt – eine Win-win-Situation
M 1, M 2

Dilemma-Situationen Gefangenendilemma „Tragödie der Allmende“
M 3, M 4

Rettet die Fische!

„Der Fisch gehört nicht den Fischern“, sagt Maria Damanaki, die EU-Fischereikommissarin und hat aus dieser Einsicht Konsequenzen gezogen: Zukünftig werden die Fangquoten für die europäischen Fischer weniger von der Politik, sondern von Meeresbiologen festgelegt, um eine Überfischung zu verhindern – Freunde hat sie sich unter den europäischen Fischern damit nicht gemacht.

Was das Vorhaben der EU, die Überfischung der Meere zu verhindern, so schwierig macht, ist der Umstand, dass die Kontrolle dieser Fischereigründe ebenso wie der Ausschluss einzelner Fischer nahezu unmöglich sind, doch jeder zusätzliche Fischer schmälert den Fang der anderen Fischer und trägt zur Überfischung bei. Dieses Problem hat einen Namen: Fischereigründe sind – ähnlich wie Weiden oder Waldstücke – oft eine besondere Spielart von Gütern, sogenannte Allmende-Güter, die sich durch zwei Eigenschaften auszeichnen: Erstens kann man niemanden von dessen Nutzung ausschließen, und zweitens beeinträchtigt die Nutzung dieser Allmende durch einen Nutzer den Nutzen aller anderen. Jeder Fang, den ein Fischer macht, ist ein Fang, den sein Konkurrent nicht mehr machen kann.

Für Ökonomen enden solche Güter in einer Tragödie: Wenn man weiß, dass man umso weniger Fische fängt, je mehr Fische der Nachbar fängt, wird man versuchen, möglichst viel Fische zu fangen, bevor es die anderen tun. Leider denken die anderen genauso, die Folge: überfischte Gewässer und abgegraste Weiden. Fast 50 Prozent der Arten im Atlantik seien überfischt, sagt Frau Damanaki – ein typisches Allmende-Problem. Wenn alle Fischer sich darauf verständigen könnten, weniger zu fischen, würde es allen besser gehen. Dieses Dilemma wird

als „Die Tragödie der Allmende“ bezeichnet, und Ökonomen sehen nur zwei Lösungen: Verstaatlichung oder Privatisierung. Wenn der Staat den Fischern Fangquoten vorschreibt oder der Fischgrund jemandem gehört, kann man in beiden Fällen die Überfischung des Fanggrundes verhindern – durch Gesetze und Verbote.

In der klassischen Ökonomie war damit der Fall klar: Verstaatlichung oder Privatisierung – nur so lässt sich dieses Dilemma lösen. Doch Elinor Ostrom, die erste weibliche Trägerin des Nobel-Gedächtnispreises für Wirtschaftswissenschaften, untersuchte reale Allmende-Tragödien in den Hochgebirgsweiden und -wäldern im Alpenraum, in türkischen Fischgründen, bei Bewässerungsprojekten auf Sri Lanka oder bei Grundwasserbecken in Kalifornien – und fand heraus, dass die betroffenen Bauern, Anwohner oder Fischer das Allmende-Problem lösen, ohne Staat oder Privatbesitz. Die jeweiligen Nutzer der Allmende setzten sich zusammen und fanden Wege und Regelungen, miteinander zu kooperieren, und konnten die Tragödie verhindern. Ostroms Forschungsprogramm zeigte auf, wann und unter welchen Umständen dieser dritte Weg beschritten werden kann und komplexe Systeme sich selbst organisieren.

Einige der Voraussetzungen für eine solche lokale Kooperation sind wenig überraschend: Es braucht klare Regeln, wer welche Rechte hat, ebenso wie klare Konfliktlösungsmechanismen, ein angemessenes Verhältnis von Rechten und Pflichten sowie eine Überwachung [...]. Allerdings ist fraglich, ob eine solche Kooperation auch bei globalen Allmende-Gütern wie Ozeanen [...] möglich ist.

Hanno Beck, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 23.2.2014

Aufgaben

- 1 Erläutern Sie in der Fachsprache der Ökonomie das dargestellte Marktversagen.
- 2 Beurteilen Sie kriterienorientiert die angesprochenen Lösungsmaßnahmen. Denkbar sind z. B. die Kriterien Effizienz, Marktconformität und Nachhaltigkeit.

Sie können...	Dazu benötigen Sie u. a. folgende Begriffe...	Das klappt schon...	Hier können Sie u. a. noch üben...
Knappheit als das Kernprinzip allen Wirtschaftens erläutern.	Knappheit Bedürfnisse		M 2 / S. 10 f. M 4 / S. 12 Orientierungswissen / S. 22
Opportunitätskosten als Folgen der Knappheit an selbst gewählten Beispielen erläutern.	Knappheit Opportunitätskosten		M 5 / S. 13 Orientierungswissen / S. 22
das Denken rationaler Entscheider in Grenznutzen und Grenzkosten charakterisieren.	Kosten-Nutzen-Prinzip Marginalanalyse		M 3 / S. 11 Orientierungswissen / S. 22
das grundlegende Modell der ökonomischen Verhaltenstheorie erklären.	Ökonomisches Verhaltensmodell Präferenzen Restriktionen Homo Oeconomicus		M 6, M 7 / S. 14 ff. Orientierungswissen / S. 22
die Grenzen des Modells vom Homo Oeconomicus darstellen und dafür experimentelle Evidenz anführen.	Homo Oeconomicus Ultimatums spiel		Methode / S. 18 M 9 / S. 19 f. Orientierungswissen / S. 22
den Markt als einen effizienten Koordinationsmechanismus unterschiedlicher Interessen beurteilen.	Markt		M 2 / S. 24 f. Orientierungswissen / S. 29
Dilemma-Situationen beschreiben und erläutern, warum sie nicht das optimale Koordinationsergebnis wie Markt-Situationen erlangen.	Dilemma-Situationen Gefangenendilemma Individuelle und kollektive Rationalität		M 3, M 4 / S. 25 ff. Orientierungswissen / S. 29