

Der Homo oeconomicus – Ein realitätsfernes Konstrukt

Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel
Fakultät Betriebswirtschaft, Georg-Simon-Ohm Hochschule Nürnberg

Die Vorstellung vom Homo oeconomicus beschreibt in idealtypischer Weise das Verhalten wirtschaftender Menschen. Doch Menschen, die in ihrem Leben allein ökonomische Ziele verfolgen, sind in der Realität nicht anzutreffen. Eine Fülle neuerer Arbeiten belegt das Bedürfnis nach der Formulierung der tatsächlichen Motive menschlichen Handelns.

In der Financial Times Deutschland (FTD) vom 2. März 2009 wurde ein Interview mit *Friedrich Schneider* zur „Krise der Wirtschaftswissenschaften“ veröffentlicht. Er war bis zum Herbst des letzten Jahres Vorsitzender des Vereins für Socialpolitik, der größten deutschsprachigen Ökonomenvereinigung. Im Interview rechnet *Schneider* – so der Vorspann der FTD – mit der Zukunft ab: „Die Krise der Ökonomie ist entstanden, weil wir viele Verhaltensweisen der Menschen nicht in unsere Modellwelten integriert haben. ... Wer der heilen Theoriewelt entfliehen will, muss gewaltig umlernen.“ Diese Aussage impliziert, dass Ökonomie gleichgesetzt wird mit der durch den Homo oeconomicus getriebenen, auf Gewinn- und Nutzenmaximierung beruhenden Neoklassik. Das Interview mit *Schneider* war der Startschuss für eine Serie, die die Zeitung mit „Revolution in der Ökonomie“ überschrieben hat und in der das neue Denken führender angelsächsischer Ökonomen aufgezeigt wurde.

Shareholder-Value ist out

In ihrem Buch „Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert“ schreiben *George Akerlof* und *Robert Shiller*: „Zu viele Angehörige der Gemeinde der Makroökonomien und Finanztheoretiker haben sich fast ausschließlich auf die Annahmen rationaler Erwartungen und effizienter Märkte gestützt, mit dem Ergebnis, dass sie die grundlegende Dynamik von Wirtschaftskrisen aus dem Blick verloren haben. Das Unvermögen, die Animal Spirits in die Modellbildung einzubeziehen, kann uns für die wahren Ursachen ökonomischer Probleme blind machen.“¹ Auf die Bedeutung der Animal Spirits, also die nicht rationalen Aspekte menschlichen Handelns, hatte bereits *John Maynard Keynes*

hingewiesen. Die beiden Autoren attestieren der Makroökonomik in den letzten 30 Jahren eine Entwicklung in die falsche Richtung: hin zu immer formaleren mathematischen Modellen und weg von tatsächlicher Erklärungsrelevanz für die Wirtschaftspolitik.

Diese Kritik findet ihre Entsprechung zunehmend in der Managementlehre. *Jack Welch*, der frühere Chef des US-Konzerns General Electric, war einer der maßgeblichen Vertreter des Shareholder-Value-Ansatzes. Danach ist das vorrangige Ziel des Managements, den Wert des Unternehmens zu steigern und eine hohe Dividende zu erzielen; der Aktionär – der Shareholder – steht im Mittelpunkt. In der FTD vom 13. März 2009 wird *Welch* zitiert: „Genau betrachtet ist Shareholder-Value die blödeste Idee der Welt. ... Shareholder-Value ist ein Ergebnis, keine Strategie, die wichtigsten Interessengruppen sind die eigenen Mitarbeiter, die eigenen Kunden und die eigenen Produkte.“ Man fragt sich, weshalb *Welch* nicht schon früher darauf gekommen ist – gesunder Menschenverstand hätte für diese Einsicht gereicht.² Dieser schlägt sich nicht nur in Forderungen nach und Förderung von sozialer Kompetenz bei Führungskräften und Mitarbeitern nieder, sondern auch in einer zunehmenden Verankerung gesellschaftlicher Verantwortung als Teil der Unternehmensstrategie (Corporate Social Responsibility).³

1 George Akerlof/Robert Shiller, *Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, München 2009, Seite 237.

2 Zum Aufkommen der Idee des Shareholder Value siehe etwa Ulrich Schäfer, *Der Crash des Kapitalismus – Warum die entfesselte Marktwirtschaft scheiterte*, Frankfurt 2009, Seiten 77–81.

3 Zu den Anforderungen an eine moderne Personalpolitik siehe etwa Karlheinz Ruckriegel, *Glücksforschung: Bei mitarbeiterorientierter Personalpolitik gewinnen alle*, in: *Personal – Zeitschrift für Human Resource Management*, 61. Jahrgang, Heft 6, Seiten 14–16.

In den 1980er Jahren wurde unter dem US-Präsidenten *Ronald Reagan* das Zeitalter des zügellosen Kapitalismus eingeleitet. Es begann das Zeitalter des Shareholder-Value, der gnadenlosen Jagd nach Profiten. Vertreten wurde dieser blinde Glaube an die Wunder- und Selbstheilungskräfte des Marktes auch von Wirtschaftswissenschaftlern um den Nobelpreisträger *Milton Friedman*. Dieses Bekenntnis war der Haupt- und Glaubenssatz des Monetarismus und lieferte die ideologische Basis für die *Reagan*-Regierung – und nicht nur für diese. Der Monetarismus ist nichts anderes als eine makroökonomische Spielart der Neoklassik. „*Friedman* hat mit seinem Laissez-faire-Absolutismus zu einem geistigen Klima beigetragen, in dem der Glaube an den Markt und die Verachtung für Regierungen oft die Fakten übertrumpfen“, so *Paul Krugman* im Jahr 2007.⁴

Alan Greenspan, der ehemalige Vorsitzende der amerikanischen Zentralbank, wachte von 1987 bis 2006 über die Reinheit der kapitalistischen Lehre. Er bekämpfte erfolgreich so gut wie jeden Versuch, klare Regeln für die neuen Finanzprodukte der Wall Street zu schaffen. „Nichts spricht dafür, dass staatliche Aufsicht der Selbstkontrolle der Märkte überlegen ist“, so das Mantra des Notenbankchefs. Forderungen nach stärkerer Regulierung von Ikonen aus der Finanzbranche selbst – wie *George Soros* und *Warren Buffet* – stießen bei *Greenspan* und den Republikanern auf taube Ohren. Bis unmittelbar vor der aktuellen Finanzkrise war die reine Marktdoktrin von Präsident *George W. Bush* das Maß aller Dinge. Die Idee des Menschen als *Homo oeconomicus*, der rational und dem Eigennutz verpflichtet handelt, stand Pate. „In allem, was wir tun, müssen wir der Fähigkeit freier Menschen vertrauen, die richtige Entscheidung zu treffen“, predigte *Bush*.

Dieses Vertrauen steht im Gegensatz zu den Erkenntnissen der Verhaltensökonomik. Erst bei einer Anhörung vor dem US-Repräsentantenhaus im Oktober 2008 gestand auch *Greenspan* seine epochalen Fehl-Einschätzungen ein. Der Ausschussvorsitzende *Henry Waxman*, ein Demokrat aus Kalifornien, und seine Kollegen rangen *Greenspan* das Eingeständnis ab, sich in einem entscheidenden Punkt geirrt zu haben: die Selbstheilungskräfte des Marktes zu hoch eingeschätzt und eine strengere Regulierung für nicht notwendig gehalten zu haben. Er habe einen „Fehler gefunden“ in seiner marktwirtschaftlichen Ideologie und sei darüber „betrübt“, sagte *Greenspan*: „Ich

habe falsch gelegen mit der Annahme, dass Organisationen aufgrund von Eigeninteresse ihre Aktionäre und ihr Firmenskapital am besten schützen können.“

So macht auch *Michael Hüther*, der Direktor des arbeitgebernahen Instituts der deutschen Wirtschaft, insbesondere die neoklassische Finanzmarkttheorie, „die eine Mathematisierung dieser Welt inszeniert hat, die Unsicherheit und das Phänomen asymmetrischer Information für jederzeit lösbar beschreibt“⁵, für die Finanzmarktkrise maßgeblich mit verantwortlich. Weiter führt er dort aus: „Nicht die Liberalen und die Neoliberalen, die für einen starken Staat eintreten, müssen in Demut gehen, sondern die Vertreter dieser institutionsfreien neoklassischen Finanzmarkttheorie.“

Das Konstrukt des Homo oeconomicus

Die Erfindung des *Homo oeconomicus* geht auf das Werk von *Leon Walras* in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zurück. Dieses Konstrukt war notwendig, um mathematische Gesetzmäßigkeiten aus der mechanischen Physik auf die Wirtschaft übertragen zu können. „Mit seiner Bereitschaft, zugunsten der mathematischen Prognostizierbarkeit Abstriche an der Wirklichkeitsnähe hinzunehmen, etablierte *Walras* eine Vorgehensweise, der im folgenden Jahrhundert viele Ökonomen folgen sollten“, schreibt *Eric Beinhocker*.⁶ Und *Kurt Rothschild* führt aus: „Anders [als bei den Naturwissenschaften] liegen die Dinge beim Studium der Wirtschaft. Nicht nur sind bei dieser die Zusammenhänge besonders komplex ... [Daher muss] im Zeitablauf immer wieder überprüft werden, ob und wie weit die vorhandenen Modelle noch verwendbar sind oder neue Ansätze (‘Revolutionen’) notwendig sind. Es ist der Fehler einiger neoklassischer, von den Naturwissenschaften faszinierter Ökonomen, dies zu übersehen und anzunehmen, mit ihren Axiomen und Gleichgewichtsannahmen einen generell und zeitlos gültigen Zugang zu ökonomischen Fragen zu besitzen.“⁷

Der Mensch wird nach dieser Sichtweise zu einem bloßen Roboter vereinfacht: „Das physikalische

5 Michael Hüther, Voll auf die Bremse, Interview in der Wirtschaftswoche, in: Wirtschaftswoche global, Armes Deutschland, vom 26. Januar 2009, Seite 130.

6 Eric Beinhocker, Die Entstehung des Wohlstands – Wie Evolution die Wirtschaft antreibt, Landsberg am Lech 2007, Seite 59.

7 Kurt W. Rothschild, Apropos Keynesianer, in: Harald Hagemann/Gustav Horn/Hans-Jürgen Krupp (Hrsg.), Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht – Festschrift für Jürgen Kromphardt, Marburg 2008, Seiten 21 f.

4 Zitiert nach Ulrich Schäfer, a.a.O., Seite 34.

Theorieverständnis der jungen Neoklassiker führte im Zuge der weiteren Theorieentwicklung ab den 1950er Jahren zu einer bedeutsamen methodologischen Wende. ... Die Frage in der modernen Ökonomie war nicht mehr, welche empirisch gehaltvollen Annahmen der Nutzen- und Entscheidungstheorie zu einem theoretischen Ergebnis führen, sondern das Ergebnis wurde umgekehrt als gegeben angenommen, und die Frage lautete, welche Annahmen über den Homo oeconomicus gemacht werden müssen, damit dieser mit dem theoretischen Ergebnis in Übereinstimmung gebracht werden kann.⁴⁸

Erst das Konstrukt des Homo oeconomicus erlaubt, die Wirtschaftswissenschaften als „exakte Wissenschaft“ zu positionieren. Es ermöglicht Berechenbarkeit durch Übertragung von aus der Mathematik und Physik bekannten Methoden auf die Wirtschaftswissenschaften. Doch worin liegt der Nutzen einer solchen Vorgehensweise? *Hans G. Nutzinger* führt dazu aus: „Wenn sich die neuere Neoklassik von dem Problem der Angemessenheit ihres Menschenbilds durch dessen Preisgabe und den Verweis auf die Logik der sozialen Situation entlastet, so gerät sie in grundsätzliche normative Probleme zu ihren eigenen Annahmen, denen zufolge bei der Analyse gesellschaftlicher Konstellationen von den individuellen Entscheidungen auszugehen ist. Wenn sie nun einen Individualismus ohne Individuen und eine Willensfreiheit ohne Willen propagiert, nähert sie sich, ohne es zu merken, den von ihr bekämpften kollektivistischen Denkrichtungen ... Wenn durch die neoklassische Methodologie im Namen der Eleganz der Einfachheit die soziale Situation grundsätzlich verfehlt wird, dann wird auch das Ergebnis der Analyse grundsätzlich fehlerhaft sein. Und das ist dann, ganz standardökonomisch gesprochen, ein zu hoher Preis für diese neoklassische Eleganz.“⁴⁹

Massive Kritik an der Neoklassik

Dieser Irrweg, der die Volkswirtschaftslehre aus den Sozialwissenschaften herauslösen und zu einer Art wirtschaftlicher Physik machen wollte, wird seit *Walras* massiv von einem gewichtigen Teil der Ökonomie kritisiert und abgelehnt: von der

Deutschen Historischen Schule, von Vertretern des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft sowie von den neueren Strömungen in den Wirtschaftswissenschaften, die wie die Verhaltensökonomik (*Daniel Kahneman*), die experimentelle Wirtschaftsforschung (*Vernon Smith*), die Neuroökonomie und die Glücksforschung zunehmend Bedeutung gewinnen. *Kahneman* verweist im Jahr 2003 darauf, dass er seine erste Begegnung mit den psychologischen Annahmen der Ökonomie Anfang der 1970er Jahre hatte, als *Bruno Frey* in einem Artikel schrieb, dass Wirtschaftssubjekte rational und eigennützig sind und dass sich seine Vorlieben nicht ändern, wobei er als Psychologe davon kein Wort glauben konnte.¹⁰

Dies ist im Übrigen eine Position, die bereits *Gustav von Schmoller* als führender Vertreter der Jüngeren Deutschen Historischen Schule Ende des 19. Jahrhunderts im Methodenstreit mit *Carl Menger*, dem Vertreter der Österreichischen Grenznutzenschule, einnahm: „Ich wollte die Volkswirtschaftslehre von falschen Abstraktionen durch exakte historische, statistische, volkswirtschaftliche Forschung befreien, aber doch stets zugleich generalisierender Wirtschaftstheoretiker soweit bleiben, als wir nach meiner Überzeugung heute schon dazu festen Grund unter den Füßen haben. Wo solcher mir zu fehlen scheint, da habe ich auch im Grundriss lieber nur die Tatsachen beschrieben und einige Entwicklungstendenzen angedeutet, als luftige Theorien aufgebaut, die mit der Wirklichkeit nicht in Fühlung stehen, bald wieder wie Kartenhäuser zusammenfallen.“¹¹

Von Schmoller stand hier in einer Reihe mit *Adam Smith*, der sich in seinem Werk „Theorie der ethischen Gefühle“ von 1759 schon früh als Verhaltensökonom erwies. Auch nach *Alfred Marshall*, dem Hauptvertreter der Cambridger Schule, dürfe die Nationalökonomie „den Menschen nicht abstrakt, sondern nur als eine Person von Fleisch und Blut behandeln, sie müsse sich mit ihm befassen, wie er ist“.¹² Auch *Ludwig Erhard* und *Wilhelm Röpke* kritisierten die Neoklassik wegen ihrer Wirklichkeitsferne und ihrer Losgelöstheit von Kultur und Geschichte massiv.¹³ In dieselbe Richtung geht Nobelpreisträger *George A. Akerlof*, der soziale Nor-

8 Kurt Dopfer, Die Rückkehr des verlorenen Menschen, in: Ernst Fehr/Gerhard Schwarz, Psychologische Grundlagen der Ökonomie, 3. Auflage, Zürich 2003, Seiten 102 f.

9 Hans G. Nutzinger, Die Eleganz der Einfachheit? Reflexionen zum Menschenbild der Neoklassik, in: Andrea Grisold/Luise Gubitzer/Reinhard Pirker (Hrsg.), Das Menschenbild in der Ökonomie – Eine verschwiegene Voraussetzung, Wien 2007, Seiten 155 f.

10 Vgl. Daniel Kahneman, Psychological Perspective on Economics, in: American Economic Review, Volume 93 (2003), Nr. 2, Seite 162.

11 Gustav von Schmoller, Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1904, Seite VI.

12 Paul Mombert, Geschichte der Nationalökonomie, Jena 1927, Seite 493.

13 Vgl. Hans Jürgen Schlösser, Menschenbilder in der Ökonomie, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr. 112 (2/2007), Seite 69.

men in den Mittelpunkt der ökonomischen Analyse stellte. Seit den 1980er Jahren hat sich im angelsächsischen Sprachraum eine wahrnehmbare Wirtschaftssoziologie profiliert. Erste Ansätze finden sich mittlerweile auch in Deutschland.

Ist der Mensch rational?

„Das in der Wirtschaftstheorie vorherrschende Bild des ökonomischen Verhaltens geht von sehr starken Rationalitätsannahmen aus, die in der Realität nicht erfüllt sind. Wären die Wirtschaftssubjekte im Sinne der Wirtschaftstheorie voll rational, könnte man die Märkte sich selbst überlassen, ohne dass es zu schwerwiegenden und lang anhaltenden Ungleichgewichten kommen kann. Dieser Stabilitätsoptimismus ist nicht gerechtfertigt. Die Wirtschaftstheorie muss zu einem realistischen Bild des menschlichen Verhaltens vordringen. Hierzu ist viel empirische und experimentelle Forschung nötig“, so der deutsche Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften *Reinhard Selten*.¹⁴ Menschliche Entscheidungen werden durch Selbstüberschätzung und Vorurteile sowie Faustregeln und die Art der Darstellung einer Entscheidungssituation massiv beeinflusst.¹⁵ Auch die Art, wie sich Menschen über die Zukunft Gedanken machen, unterliegt systematischen Erwartungsirrtümern.

So ist etwa das Konzept der „offenbarten Präferenz“ (Revealed Preference), das als erstes von *Paul Samuelson* 1938 beschrieben wurde, ungeeignet, auf den Nutzen rückzuschließen, da Menschen oftmals die Auswirkungen bestimmter objektiver Veränderungen auf das eigene Nutzenniveau falsch einschätzen.¹⁶ Entscheidungsnutzen (erwartete Nutzenänderung im Zeitpunkt der Entscheidung) und Erfahrungsnutzen (tatsächlich eintretende Nutzenänderung) fallen auseinander, wobei die Menschen generell ihre eigene Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Bedingungen unterschätzen (sogenannte systematische emotionale Entscheidungsirrtümer).

Nach *Daniel Gilbert* weist die menschliche Vorstellungskraft drei Mängel auf: In unserer Vorstellung werden bestimmte Dinge eingefügt oder weggelas-

sen, ohne dass wir davon etwas mitbekommen. Die zweite Unzulänglichkeit ist die Tendenz, die Gegenwart auf die Zukunft zu projizieren. Der dritte Mangel ist die ungenügende Kenntnis darüber, dass die Dinge anders aussehen, wenn sie erst einmal geschehen sind.¹⁷ Wir erkennen nicht, dass es dem psychischen Immunsystem leichter fällt, positive und glaubwürdige Sichtweisen von ausgeführten als von nicht ausgeführten Handlungen zu fabrizieren. Das Konzept der offenbarten Präferenz unterstellt also ein logisches (rationales) und berechenbares (zeitkonsistentes) Verhalten der Konsumenten, was aber nichts anderes ist als eine unhaltbare Fiktion, auch wenn das Festhalten am *Homo oeconomicus* unter Ökonomen noch stark verbreitet ist.

Ist der Mensch egoistisch?

„Man mag den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein“, so *Adam Smith*.¹⁸ Auch die experimentelle Spieltheorie kritisiert die Neoklassik scharf: „Traditionell ist man in der Ökonomie von der sogenannten Eigennutzhypothese des Strebens nach materiellem Vorteil ausgegangen: Firmen, zum Beispiel, wollten ihre monetären Gewinne maximieren, einzelne Wirtschaftsakteure ihr Einkommen. Als universelle sozialphilosophische Verhaltenshypothese geht die Annahme, jeder rational Handelnde strebe in jedem Augenblick nur seinen materiellen Eigennutz an, zumindest bis auf das Werk von *Thomas Hobbes* zurück. ... Ungeachtet der Tatsache, dass die ursprüngliche Eigennutzhypothese im Zuge des sogenannten ökonomischen Imperialismus nach dem Zweiten Weltkrieg erneut Unterstützung von Ökonomen erhielt, darf sie heute auch experimentell als widerlegt gelten.“¹⁹

In einem Artikel zu den Ergebnissen der experimentellen Wirtschaftsforschung schreibt *Simon Gächter*: „Experimente werfen ein neues Licht auf die Fragen der Wirtschaftspolitik. Wirtschaftspoli-

14 Reinhard Selten, Neues Denken nötig – Fünf Nobelpreisträger, eine Frage: wie sollte die künftige Weltfinanzordnung aussehen?, *Der Spiegel* vom 10. November 2008, Seiten 67 f.

15 Vgl. hierzu etwa Hersh Shefrin, *Behavioral Corporate Finance*, New York 2007, Seiten 1–17.

16 Vgl. Daniel Kahneman/Richard Thaler, Anomalies, Utility Maximization and Experienced Utility, in: *Journal of Economic Perspectives*, Volume 20 (2006), Nr. 1, Seiten 221–234.

17 Vgl. Daniel Gilbert, *Ins Glück stolpern – Über die Unvorhersehbarkeit dessen, was wir uns am meisten wünschen*, München 2006.

18 Adam Smith, *Theorie der ethischen Gefühle*, Übersetzung der 6. Auflage von 1790, Hamburg 2004, Seite 1.

19 Werner Güth, Optimal gelaufen, einfach zufrieden oder unüberlegt gehandelt – Zur Theorie (un)eingeschränkt rationalen Entscheidens, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, Band 10 (2009), Sonderheft, Seiten 77 f.

tische Empfehlungen beruhen in der Regel auf den Homo oeconomicus Annahmen, die insgesamt für die Ökonomie typisch sind: Eigennutz und Rationalität, ausgedrückt in (zeit-)konsistentem Verhalten. Zahlreiche, in jüngster Zeit auch neurowissenschaftliche Experimente haben diese Annahme infrage gestellt. ... Wenn beispielsweise die Menschen nicht immer eigennützig handeln, kann das massive Konsequenzen für die optimale Ausgestaltung von Anreizsystemen haben.²⁰ Und das Autorengespann *Enste, Haferkamp* und *Fechtenhauer* führt aus: „Empirische Untersuchungen zeigen, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Fairness haben und sich auch selbst gerne als fairen und ethischen Menschen sehen. ... Oberstes Ziel ist es, andere Personen vor Schaden zu bewahren und zu schützen ... Zusammenfassend zeigt sich, dass Laienurteile ... häufig systematisch den Vorhersagen neoklassischer Modelle widersprechen.“²¹

Neue Erkenntnisse der Neurobiologie zeigen, dass das natürliche Ziel des menschlichen Motivationsystems soziale Gemeinschaft und gelingende soziale Beziehungen mit anderen sind. Dies betrifft alle Arten des sozialen Zusammenwirkens: „Kern aller Motivation ist es, zwischenmenschliche Anerkennung, Wertschätzung, Zuwendung oder Zuneigung zu finden und zu geben.“²² Dies steht konträr zur Egoismus-Annahme des Homo oeconomicus. Ohne das Bedürfnis, soziale Bande zu knüpfen und zu erhalten, hätten die Menschen in der Evolution nicht überlebt.²³

Ist die Maximierungsannahme wenigstens außerhalb des mathematischen Formalkalküls sinnvoll? In einer Studie wurden die Teilnehmer nach verschiedenen Alltagsbeschäftigungen gefragt: „Menschen, die von umfangreicher Suche bei Einkauf und Freizeitaktivitäten berichten, wurden als Maximierer bezeichnet, weil sie die bestmögliche Wahl treffen wollten. Wer seine Suche begrenzte und sich rasch mit der ersten Alternative begnügte, die ‚gut genug‘ war, wurde als Satisficer bezeichnet. Laut der Studie zeigten die Satisficer grö-

ßeren Optimismus, höhere Selbstachtung und Lebenszufriedenheit, während die Maximierer bei Depression, Perfektion, Reue und Selbstvorwürfen vorne lagen.“²⁴ Oder anders: Ein solches Maximierungsverhalten macht unglücklicher, weil man nie ganz sicher ist, und sich immer wieder fragt, ob man wirklich die beste Wahl getroffen hat und deshalb zu Reue und Selbstvorwürfen neigt. Sind also Maximierer gerade nicht rational?

Was kommt nach der Neoklassik?

Neuerdings haben weltweit verwendete Standardlehrbücher zur neoklassischen Mikroökonomie die „verhaltensorientierte Ökonomie“ – mehr oder minder zusammenhanglos und als bloßen Exkurs – mit ins Programm aufgenommen, ohne jedoch die Grundannahmen der Neoklassik prinzipiell infrage zu stellen. Man fragt sich allerdings, womit sonst als mit dem tatsächlichen Verhalten der Menschen sich die Volkswirtschaftslehre beschäftigen soll, wenn sie anstrebt, einen wirklichen Nutzen für die Wirtschaftspolitik zu haben. Gibt es eine andere als eine verhaltensorientierte Ökonomie? Neoklassische Modelle mögen einfach und „elegant“ sein. Gerade darin liegt aber auch ihre entscheidende Schwäche, wenn es darum geht, konkreten wirtschaftspolitischen Fragestellungen gerecht zu werden. Erinnerung sei an *Albert Einstein*, der sagte: „Man soll die Dinge so einfach wie möglich machen, aber nicht noch einfacher.“

Der Neurobiologe *Manfred Spitzer* sieht in der Neuroökonomie, die er auch als Sozialneuropsychologie bezeichnet, eines der wichtigsten Forschungsgebiete, „birgt sie doch die Aussicht, dass wir ein grundlegendes Verständnis der Natur menschlichen und vor allem mitmenschlichen Verhaltens erlangen und damit nichts weniger als ein besseres Selbstverständnis der menschlichen Natur: Kooperation, Fairness, soziale Bindung, Hilfsbereitschaft, Dankbarkeit, Gerechtigkeit.“²⁵ Das kommende „Jahrzehnt des Geistes“ in der Wissenschaft wird den realen Menschen wieder in den Mittelpunkt stellen und endlich die Forderungen von *Adam Smith*, *Gustav von Schmoller*, *Alfred Marshall* und *Ludwig Erhard* – um nur einige zu nennen – aufgreifen. Es wird zu einer Verschmelzung der Gesellschaftswissenschaften Ökonomie, Psychologie und Soziologie führen.

20 Simon Gächter, Experimentelle Ökonomie: Neue Wege, neue Erkenntnisse?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Sonderheft, Seite 5.

21 Dominik Enste/Alexandra Haferkamp/Detlef Fechtenhauer, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Heft 1, Seiten 64 f.

22 Joachim Bauer, Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren, Hamburg 2006, Seiten 33 f.

23 Vgl. hierzu etwa Ed Diener/Robert Biswas-Diener, Happiness – Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth, Malden (USA) 2008, Seite 50.

24 Gerd Gigerenzer, Bauchentscheidungen – Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, 5. Auflage, München 2007, Seiten 14 f.

25 Manfred Spitzer, Jahrzehnt des Geistes, in: Manfred Spitzer, Liebesbriefe & Einkaufszentrum, Stuttgart 2008, Seite 195.

Die Neoklassik wird im „Jahrzehnt des Geistes“ keine große Rolle mehr spielen, was natürlich nicht ohne Konsequenzen für Forschung und Lehre insbesondere im Bereich der Ökonomie bleiben wird. Eine grundlegende Umorientierung oder – um mit *Friedrich Schneider* zu sprechen – ein gewaltiges Umlernen weg von simplen Annahmen über das Verhalten des Menschen und hin zu einem besseren Verständnis der menschlichen Natur und seines tatsächlichen Verhaltens ist zwingend geboten. Es geht um menschliches und nicht um fiktives Handeln. Die Ökonomen in den USA sind hier offensichtlich schon weiter.²⁶

Glück: Das Ziel menschlichen Handelns

Wir müssen uns aber nicht nur mit den Gründen für das tatsächliche Verhalten der Menschen beschäftigen, sondern auch mit ihren Zielen. Nach *Aristoteles* ist Glück das letzte Ziel menschlichen Handelns. Und *Tal Ben-Sahar*, Dozent für Psychologie an der Harvard Universität, schreibt: „Der englische Philosoph *David Hume* argumentiert, dass das unermüdliche Streben der Menschen letztlich darauf abziele, glücklich zu sein. Wohlstand, Ruhm, Bewunderung und alle anderen möglichen Ziele sind dem Glück untergeordnet.“²⁷ Wer glücklich ist, hat nicht nur selbst etwas davon, sondern auch die Familie, Freunde, Kollegen und die ganze Gesellschaft profitieren. Wer etwas dafür tut, glücklicher zu werden, fühlt sich nicht nur subjektiv besser, sondern hat auch mehr Energie, ist kreativer, stärkt sein Immunsystem, festigt seine Beziehungen, arbeitet produktiver und erhöht seine Lebenserwartung.²⁸

Bekanntlich hat die Glücksforschung die Ökonomen schon vor 200 Jahren bewegt. Es geht dabei schlichtweg darum, unsere Zeit so zu verwenden, dass wir ein Höchstmaß an Glück – Zufriedenheit mit dem Leben – erfahren. Glücksforschung ist also das ureigene Feld der Ökonomie, die allerdings auf die Kenntnisse der anderen Gesellschaftswissenschaften, insbesondere der Psychologie, der Soziologie sowie der Neurobiologie als Naturwissenschaft zurückgreifen muss. „Überlegungen lassen mich glauben, dass alle fühlenden Wesen dazu

gemacht sind, in der Regel Glück zu erleben“, so *Charles Darwin*.

Doch wie steht es mit unserem Glück? Befragungen zur Zufriedenheit in den westlichen Industrieländern seit den 1960er Jahren kommen zu einem eindeutigen Ergebnis: Mehr Einkommen macht uns nicht glücklicher. Die Erklärung ist einfach: Anpassung an und der Vergleich mit anderen Menschen führen dazu, dass mehr Einkommen nicht zufriedener macht. Darauf hat *Richard Easterlin* schon 1974 hingewiesen. Damals passte dies aber nicht zur herrschenden Lehre, sodass die Erkenntnis schlicht ignoriert wurde. Erst in der ersten Hälfte der 1990er Jahre wurde *Easterlins* Idee aufgegriffen. Mittlerweile ist die Glücksforschung ein boomender Zweig der Ökonomie – allerdings nur außerhalb Deutschlands. *Richard Easterlin* wird im Herbst mit dem mit 50 000 Euro dotierten, hoch renommierten „IZA-Preis 2009“ vom Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA) für seine Arbeiten, die die ökonomische Glücksforschung begründeten, ausgezeichnet. *Easterlins* fundamentale Arbeit zum Zusammenhang zwischen wirtschaftlichem Wohlstand, Arbeitsmarktteilnahme und subjektiver Lebenszufriedenheit habe auch der Arbeitsmarktforschung wichtige Impulse gegeben, so das IZA in seiner Begründung für die Verleihung des Preises.

Wozu brauchen wir Wirtschaftswachstum?

Die Annahme, dass die Menschen Wirtschaftswachstum brauchen, damit sie glücklicher werden, ist hinlänglich von der Glücksforschung widerlegt. Auch *Keynes* war bereits der Überzeugung, dass eine hoch entwickelte Wirtschaft kein Wachstum mehr braucht. Wozu soll produziert werden, wenn es letztlich keinem mehr nützt und im Gegenteil nur die Umwelt weiter beschädigt? Man müsste sich in diesem Zusammenhang vielmehr Gedanken machen, wie Produktivitätsfortschritt in Arbeitszeitverkürzung statt in mehr Produktion umgesetzt wird. Von einem solchen Denken scheint die Bundesregierung weit entfernt zu sein. So spricht Bundeskanzlerin *Angela Merkel* in einem Spiegel-Interview vom 30. Mai 2009 mehrmals von der Notwendig- und Wünschbarkeit des Wirtschaftswachstums.

Es stellt sich die grundsätzliche Frage, warum Wirtschaftswachstum als wirtschaftspolitisches Ziel verfolgt werden soll. Dazu *Klaus Zimmermann*, der Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung und des Instituts zur Zukunft der Arbeit: „Wir wissen aus der Glücksforschung, dass rei-

26 Siehe zum Beispiel Dan Ariely, Denken hilft zwar, nützt aber nichts – Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen, München 2008.

27 Tal Ben-Shahar, Glücklicher – Lebensfreude, Vergnügen und Sinn finden, München 2007, Seite 61.

28 Vgl. Sonja Lyubomirsky, Glücklich sein – Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben, Frankfurt/New York 2008, Seite 14.

che Nationen, wenn sie noch reicher werden, nicht unbedingt glücklicher werden. Wir gewöhnen uns an das, was wir erreicht haben.“²⁹

Die derzeitige Krise als Chance für grundlegende Änderungen

„Wir sollten uns wieder auf den eigentlichen Daseinszweck der Wirtschaft besinnen, den *George Bernhard Shaw* folgendermaßen beschrieben hat: ‚Ökonomie ist die Kunst, das Beste aus unserem Leben zu machen.‘ Mit anderen Worten: Es geht nicht um Einkommensmaximierung, sondern um die Maximierung des menschlichen Glücks, der Zufriedenheit, der Lebensqualität oder noch wissenschaftlicher ausgedrückt, des subjektiven Wohlbefindens“, schreibt *Martin Binswanger*.³⁰ Ist es also nicht vielmehr Zeit für ein Umdenken – auch und gerade für die Bundesregierung? Interessant ist, dass der Titel des Magazins *Spiegel* vom 30. Mai 2009 „Was Glück ist – Eine Kulturgeschichte des schönsten Gefühls der Welt“ lautet. Am gleichen Tag erschien das Nachrichten-Magazin *Focus* mit dem Titel „Glück, selbst gemacht“. Und: Zeigt nicht die Tatsache, dass das „Glücks-Buch“ von *Eckart von Hirschhausen* „Glück kommt selten allein ...“ auf der *Spiegel*-Bestsellerliste seit Monaten auf Nummer eins steht, dass die Menschen in Deutschland einen grundlegenden Politikwechsel wollen, bei dem es vorrangig um Glück bzw. Zufriedenheit und nicht mehr um Einkommens- und Wirtschaftswachstum geht? Dies ist mehr als ein Fingerzeig für die Bundesregierung, sich endlich mit den Ergebnissen und Konsequenzen der Glücksforschung für die Wirtschaftspolitik zu beschäftigen. Bundespräsident *Horst Köhler* hat dies schon getan und greift die Glücksforschung seit seiner Berliner Rede aus dem Jahr 2007 immer wieder auf.

Gegenwärtig beschäftigen sich die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), die Europäische Kommission, das Europäische Parlament, der Club of Rome und die Naturschutzorganisation World Wide Fund For Nature (WWF) mit Alternativen zum Bruttoinlandsprodukt, mit denen die Wohlfahrt in den einzelnen Ländern gemessen werden soll. Hierzu fand im November 2007 eine internationale Ta-

gung dieser Institutionen in Brüssel statt. Diese Diskussion knüpft an die Forderungen an, die die World Commission on Environment and Development (Brundtland Commission) der Vereinten Nationen bereits 1987 formulierte: neue Wege zu beschreiten, um den nachhaltigen Fortschritt von Ländern zu messen und zu bewerten. Anfang Januar 2008 beauftragte der französische Präsident *Nicolas Sarkozy* die Nobelpreisträger *Amartya Sen* und *Joseph Stiglitz*, einen Indikator zu entwickeln, der das „Glücksempfinden“ und den Lebensstandard in der Bevölkerung messen soll. Am 2. Juni 2009 legte diese Kommission einen Zwischenbericht vor, in dem sie dringend eine Änderung unseres gesamtwirtschaftlichen Berichtswesens – weg vom Bruttoinlandsprodukt – anmahnt.³¹

Bisher wurden zu viel Zeit und Energie ins Materielle gesteckt und dabei das Wichtigste für das Glück vernachlässigt: Genießen können im Hier und Jetzt, Zeit und Muße für zwischenmenschliche Beziehungen sowie Sehen eines Sinns in unserem Leben. Das und mehr sagt die positive Psychologie, die vor rund zehn Jahren von führenden amerikanischen Psychologen wie etwa *Martin Seligman* begründet wurde, um zu erforschen, was Menschen glücklicher und zufriedener macht. Die Erkenntnisse der Neurobiologie untermauern dies. Diese Einsichten müssen bereits den Kindern in der Schule vermittelt werden, damit sie das beste Rüstzeug für ein glückliches Leben mit auf den Weg bekommen.³²

Es wird Zeit, dass sich auch Ökonomen dieses neue Wissen zunutze machen. Vielleicht ist gerade die gegenwärtige Wirtschaftskrise die Chance für eine grundlegende Richtungsänderung. Die Ökonomie muss wieder das Leben als Ganzes ins Auge nehmen und nicht nur mehr oder minder verkürzt auf das Einkommen abstellen. Vereinfacht geht es um die urökonomische Frage, wie man die einem zur Verfügung stehende Zeit so aufteilt, dass man ein glückliches Leben führt. Was wäre, wenn *Ludwig Erhard* heute sein Buch „Wohlstand für alle“ schreiben würde? Würde nicht *Erhard* dann heute auch den Titel „Glück für alle“ wählen? ■

29 Zitiert nach Stefan Aust/Claus Richter/Matthias Ziemann, *Wettlauf um die Welt – die Globalisierung und wir*, München 2007, Seite 93.

30 *Martin Binswanger*, *Die Tretmühlen des Glücks – Wir haben immer mehr und werden nicht glücklicher. Was können wir tun?*, Freiburg 2006, Seite 13.

31 Vgl. hierzu Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, *Draft Summary (Provisional and Incomplete)* vom 2. Juni 2009.

32 Vgl. hierzu *Ernst Fritz-Schubert*, *Schulfach Glück – Wie ein neues Fach die Schule verändert*, Freiburg 2008.