

1 Was ist Mikroökonomik?

Präludium

Student: Mikroökonomik – was ist das eigentlich?
Professor: Äh... ja... also... das ist eine sehr schwierige Frage.
Aus dem Off: Dann muss die Antwort wohl sehr differenziert ausfallen.
Professor: (straft sich) Genau! Die Mikroökonomik ist zugleich Entscheidungstheorie, Koordinations-
theorie, Evaluationstheorie und Regulierungstheorie. Alles klar?
Student: (sinkt in sich zusammen) Na ja, öh... so ungefähr schon...
Professor: (beginnt mit auf dem Rücken verschränkten Händen auf und ab zu wandern) Also dann:

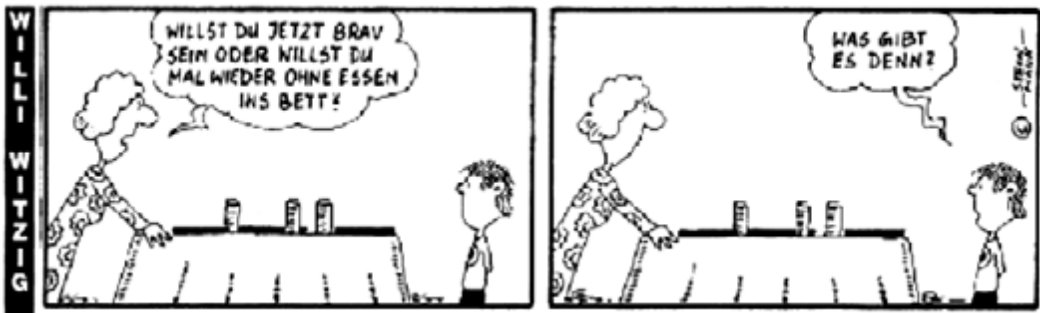
◆◆◆

1.1 Mikroökonomik als Entscheidungstheorie

Wesentlich für das Leben eines emanzipierten Menschen ist es, dass er täglich Entscheidungen treffen muss und darf. So haben die meisten unserer verehrten Leserinnen und Leser zu einem bestimmten Zeitpunkt ihres Lebens entschieden, Ökonomie zu studieren. Stattdessen hätten Sie auch etwas anderes studieren oder völlig auf ein Studium verzichten können. Ein Fußballtrainer muss vor jedem Spiel entscheiden, welche elf Spieler aus seinem Kader er auflaufen lässt. Ein Haushalt mag darüber entscheiden, ob er sich ein neues Auto zulegt und dafür womöglich auf zwei Urlaubsreisen verzichtet.

Den hier beispielhaft aufgeführten (und allen anderen) Entscheidungen ist gemeinsam, dass der Entscheidungsträger eine Auswahl zwischen Alternativen treffen muss. Es empfiehlt sich für die betreffende Person, sich vor der Entscheidung ein Bild über die zur Verfügung stehenden Alternativen zu verschaffen.

Abb. 1.1: Kenntnis der Alternativen erleichtert die Entscheidungsfindung (Quelle: Friedel Steinmann, Westfalenpost. Mit freundlicher Genehmigung des Autors.)



Wenn hier von Alternativen die Rede ist, so bedeutet dies, dass die Realisierung einer der Möglichkeiten die Realisierung der anderen Möglichkeiten ausschließt. Die Entscheidung für das neue Auto des Haushalts geht sozusagen »auf Kosten« der Urlaubsreisen. Der Fußballtrainer kann der Qual der Wahl zwischen einer eher offensiven und einer eher defensiven Taktik nicht entkommen, indem er sieben Stürmer (offensive Ausrichtung!) und sieben Verteidiger (defensive Ausrichtung!) aufstellt. Auch bei der Wahl des Studienfachs sind die Möglichkeiten, das eine zu tun ohne das andere zu lassen, sehr begrenzt. Manch einer studiert zwei Diplom- oder Masterfächer simultan, damit dürfte aber der Rahmen des Möglichen in fast allen Fällen auch ausgeschöpft sein¹.

Die Notwendigkeit, eine Auswahl zu treffen und damit der Zwang, zu entscheiden, ergibt sich daraus, dass zur Realisierung einer Möglichkeit Ressourcen benötigt werden, die sich durch diese Realisierung verbrauchen². Sind sie aber verbraucht, so fehlt das »Lebenselixier«, das notwendig wäre, um eine weitere Alternative vom Reich des Möglichen ins Reich des Tatsächlichen zu transferieren. Die hier angesprochenen Ressourcen haben je nach der Art der Entscheidung ganz unterschiedliche Gestalt. Das, was den Haushalt zur Wahl zwischen Auto und Urlaub zwingt, ist die Beschränktheit seines Budgets. Der Student wird zur Auswahl zwischen verschiedenen Studienfächern nicht nur durch die Beschränktheit seines monetären, sondern auch seines Zeitbudgets gezwungen³. Der Fußballtrainer muss entscheiden, weil die Spielregeln das Ausmaß, in dem er Spieler aufs Feld schicken darf, beschränken.

Wir sehen also, dass auch freie Menschen nicht alles tun können. Vielmehr unterliegt die zur Wahl stehende Menge von Alternativen, zwischen denen ausgewählt werden kann, naturgemäß einer Vielzahl von Beschränkungen (*Restriktionen*). Diese Beschränkungen sind es, die den Menschen bei ihrer Bedürfnisbefriedigung im Wege stehen. So möchte der Haushalt in unserem obigen Beispiel am liebsten das Auto *und* die Urlaubsreise. Sein beschränktes Budget hindert ihn aber daran, sich diese Wünsche simultan zu erfüllen. Er muss also auswählen. Der Umstand, dass Restriktionen die Möglichkeiten der Zielerreichung begrenzen, wird in der Mikroökonomik als *Knappheit* bezeichnet. Etwas enger formuliert *bezeichnet der Begriff der Knappheit den Umstand, dass die zur Verfügung stehenden Mittel nicht zur Befriedigung aller Bedürfnisse ausreichen*. Dabei handelt es sich um »eine Grundkonstante allen menschlichen Daseins nach dem Verlust des Paradieses« (ANDERSECK 2003). Der Begriff ist in unserem Erörterungszusammenhang von so zentraler Bedeutung, dass die Mikroökonomik häufig als »Wissenschaft von der Knappheit« definiert wird. Knappheit kann zwar gemildert und in ihren Folgen für den Einzelnen durch eine kluge Organisation der Wirtschaft erträglicher gemacht, jedoch nie völlig abgeschafft werden. Letzteres verhindern die Naturgesetze, die Begrenztheit des Ressourcenvorrates der Erde sowie die für das Zusammenleben der Individuen in der Gemeinschaft erforderlichen Regelungen und Konventionen. Gerade weil dies alles so ist, heißt es sorgsam unter den vorhandenen Alternativen auswählen.

1 Im angelsächsischen Sprachgebrauch wird für den im Text erwähnten Zusammenhang gern die Wendung gebraucht, es sei unmöglich, »to eat the cake and have it too«. Wer das weiß, ist erwachsen.

2 Sehr häufig wird es sich hierbei um materielle Ressourcen, wie Energie, Material oder (allumfassend:) Geld handeln. Der Begriff ist jedoch in diesem Zusammenhang so weit zu verstehen, dass er auch immaterielle Güter, wie die Ausschöpfung eines rechtlichen Rahmens abdeckt.

3 Der Umstand, dass Zeit und Geld einander in ihrer Knappheit ähnlich sind, hat schon die antiken Philosophen Theophrast und Seneca beschäftigt. Eine amüsante Erörterung der »Zeitökonomie« findet sich bei Weinrich (2004).

Mit dem Appell an die Sorgfalt ist aber noch nicht viel gewonnen, solange nicht klar ist, welchen Zweck der Entscheidungsträger überhaupt mit seiner Wahl verfolgt. Um vernünftig entscheiden zu können, sollte er sich zunächst Rechenschaft über seine Ziele ablegen. So lassen sich manche Abiturienten bei der Wahl ihres Studienfachs wohl eher von Aussichten auf die künftigen Verdienstmöglichkeiten leiten (»Mediziner sind reich!«). Für andere sind dagegen die persönliche Neigung (»(Mikro-)Ökonomik ist schön!«) oder die persönlichen Einschätzungen ihrer Chancen hinsichtlich des Studienerfolges (»Germanistik ist leicht!«) ausschlaggebend.

Wie Sie zweifellos bemerkt haben, war der Gang der bisher vorgetragenen Argumentation tief-schürfend und rasant zugleich. Es lohnt sich also schon an dieser Stelle, kurz innezuhalten und ein »Zwischenfazit« zu ziehen: *Entscheiden heißt unter Verfolgung eines bestimmten Ziels zwischen Alternativen auswählen.* Die Menge der Alternativen unterliegt dabei vielfältigen Beschränkungen. Selbst die beste Entscheidung enthält daher neben dem Sieg (»Ich kann A realisieren!«) stets auch ein Element der Niederlage (»Ich kann B nicht realisieren!«).

Die mikroökonomische Theorie versucht nun, Entscheidungen in recht allgemeiner Form zu erfassen. Das bedeutet, dass sie nicht nach getrennten Theorien für die Entscheidungen von Fußballtrainern, Bildungssuchenden und Urlaubsreisenden sucht. Vielmehr möchte sie einen zunächst sehr allgemeinen Ansatz entwickeln, der die gemeinsamen Strukturelemente möglichst vieler Arten von praktischen Entscheidungsproblemen enthält. In einer zweiten Stufe kann diese allgemeine Vorstellung vom Wesen der Entscheidung dann um Spezifika alternativer Typen von Entscheidungen angereichert werden. So ist es für eine praxisorientierte Analyse schon hilfreich, wenn man das Entscheidungsproblem einer Firma bei der Wahl der Absatzmenge etwas anders behandelt als das Problem des Haushalts bei der Verwendung seines Budgets, und dies wieder anders als die Entscheidung eines Singles, mit dem Partner/der Partnerin zusammenzuziehen, gar (oh Schreck?) zu heiraten oder doch lieber alles beim Alten zu lassen. Der allgemeine Ansatz, mit dem die Mikroökonomik diese und alle anderen Entscheidungen analysiert, ist und bleibt aber problemübergreifend: Wir gehen von einem Entscheidungsträger aus, der ein bestimmtes Ziel möglichst gut erreichen will und bei seiner Zielverfolgung gezwungen ist, bestimmte Regeln (Restriktionen) einzuhalten⁴. Im Hauptstrom der mikroökonomischen Literatur (den zu erkunden das Ziel dieses einführenden Lehrbuches ist) materialisiert sich dieser Ansatz als Maximierung einer Zielfunktion unter Nebenbedingungen. Hiermit wird das Entscheidungsproblem mathematisch formuliert.

Hat der Entscheidungsträger die nach Maßgabe seiner Zielsetzung unter den herrschenden Rahmenbedingungen beste Situation erreicht, so befindet er sich nach mikroökonomischer Terminologie im *Gleichgewicht*. Das ist ein Zustand, nach dessen Veränderung er so lange nicht trachtet, wie Zielsetzung und Rahmenbedingungen unverändert bleiben.

Wird das Verhalten von Firmen untersucht, so geht man in der Regel davon aus, das Ziel bestehe in der Gewinnmaximierung. Die Restriktionen, unter denen Firmen diesem Ziel nähertreten können, sind sehr vielfältig. Sie reichen von den technischen Möglichkeiten der Produktion über spezifische Verhältnisse auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten (gemütlich auf dem Thron einer Monopolstellung oder – ziemlich ungemütlich! – im Haifischbecken der Konkurrenz) bis zu den rechtlichen Rahmenbedingungen (vom Zivil- über das Verwaltungs- bis hin zum Strafrecht).

4 Bei weiter Definition erfasst der Begriff der Regel sowohl materielle Restriktionen, wie die oben verwendete Beschränkung des Budgets (»Du darfst nicht mehr Geld ausgeben als du hast!«), als auch andere Restriktionen, z. B. die juristische Vorschrift »Du darfst nicht stehlen!«

Bei den Entscheidungen von Haushalten nimmt die Mikroökonomik in der Regel die Nutzenmaximierung als Ziel an. Um die Allgemeinheit der Aussagen angesichts der Vielfalt der von verschiedenen Individuen gehegten Nutzenvorstellungen nicht unnötig zu beschränken, sieht die Mikroökonomik in aller Regel davon ab, genau zu spezifizieren, worin der Nutzen im Einzelnen bestehe. Lediglich einige »Minimalanforderungen« an die Natur der Präferenzen werden gestellt. Darüber hinaus ist »jeder Jeck anders« und »jeder seines Glückes Schmied«⁵. Die hier angesprochene Allgemeinheit der Aussage ist auch jenseits unseres speziellen Erörterungszusammenhangs stets ein hohes Gut: Eine Aussage, die nur gilt, »wenn Weihnachten und Ostern auf einen Tag fallen«⁶, ist nicht viel wert. Das Ideal ist die »ganzjährige« Gültigkeit.

Insgesamt betrachtet, zeichnet die Mikroökonomik also das Bild eines Entscheidungsträgers, der nach seinen eigenen Maßstäben beurteilt »so gut fahren möchte«, wie es die Umstände erlauben. Handlungen als Resultat dieser Bemühungen werden in der Wirtschaftswissenschaft als *Rationalverhalten* bezeichnet. Der damit charakterisierte rationale Entscheidungsträger tritt in der wissenschaftlichen bis hin zur öffentlichen Diskussion häufig als *Homo Oeconomicus* auf. Allerdings ist in der jahrelangen und häufig auch interdisziplinär geführten Diskussion darüber, was das Wesen des *Homo Oeconomicus* sei, einiges Durcheinander entstanden⁷.

- In seiner allgemeinsten Form (*Homo Oeconomicus im weiteren Sinne*) ist der Entscheidungsträger durch nichts anderes definiert als das Rationalverhalten selbst. Er ist in der Festlegung seiner Zielvorstellungen völlig frei. Solange er versucht, sie unter Einhaltung der Restriktionen so gut wie möglich zu realisieren, hat er sich als *Homo Oeconomicus* qualifiziert.
- *Im engeren Sinne* gilt der Entscheidungsträger dagegen als *Homo Oeconomicus*, wenn seine Präferenzen bestimmter Natur sind und er die durch diese Präferenzen beschriebenen Ziele im obigen Sinne rational verfolgt. Der *Homo Oeconomicus* im engeren Sinne unterscheidet sich also vom *Homo Oeconomicus* im weiteren Sinne dadurch, dass die Ziele, die dem Ersteren unterstellt werden, *in bestimmter Weise* spezifiziert werden. Bei Letzterem bleiben sie dagegen völlig offen.

Die Frage, *wie* die Ziele des *Homo Oeconomicus* im engeren Sinne spezifiziert werden, kann natürlich in äußerst vielfältiger Weise beantwortet werden. Damit wird deutlich, dass es *den* *Homo Oeconomicus* im engeren Sinne nicht gibt. Innerhalb seiner Gattung sind vielmehr zahlreiche Arten denkbar, die sich durch die Weise, wie ihre Ziele spezifiziert werden, unterscheiden. Die bei weitem stärkste Verbreitung in der Literatur genießt diejenige Art des *Homo Oeconomicus* im engeren Sinne, die »egoistische« Präferenzen aufweist. Der Anteil des *Homo Oeconomicus* im engeren Sinne mit egoistischen Zielen an der Gesamtpopulation der in der mikroökonomischen Literatur zu beobachtenden *Homini Oeconomici* im engeren Sinne ist so groß, dass diese Art häufig mit der Gattung verwechselt

5 Hiermit ist ein bedeutender Wesenszug der Mikroökonomik angesprochen. Herr der Präferenzen eines Individuums ist niemand anderes als das Individuum selbst. Für diesen zutiefst individualistischen (wenn das Wort nicht so aus der Mode gekommen wäre, würden wir sagen, »antiautoritären«) Ansatz hat sich der Begriff *Konsumentensouveränität* eingebürgert. Er gilt uneingeschränkt auch jenseits des Bereiches der Entscheidungen über den Kauf von Konsumgütern.

6 Für unsere weniger surrealistisch geneigten Leserinnen und Leser: »... am 29. Februar ...«.

7 Eine brillante Darstellung der modernen Interpretation des *Homo Oeconomicus* gibt Kirchgässner (2000). Hier werden viele der in der vorliegenden Einführung kurz angesprochenen Gesichtspunkte ausführlich erörtert.

wird. Es sei aber an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass es durchaus möglich ist, die Präferenzen des Homo Oeconomicus im engeren Sinne auch in anderer Weise zu fassen, als dies mit der Egoismusannahme geschieht. Wir kommen darauf später noch kurz zurück, wenden uns aber zunächst den Eigenschaften des egoistischen Homo Oeconomicus zu. Per definitionem hat er bei seinen Handlungen stets nur sein eigenes Wohl im Auge. Das Wohl seiner Mitmenschen ist ihm somit gleichgültig.

Es wäre zu kurz gegriffen, wenn man daraus schlösse, dass dem egoistischen Homo Oeconomicus hohe Gemeinschaftsgüter, wie Frieden, intakte Natur usw. notwendig gleichgültig wären. Er kann auf diese Güter durchaus Wert legen, würdigt sie aber nicht als Selbstzweck, sondern lediglich (aber auch: immerhin) als Mittel der eigenen Wohlfahrtssteigerung. Es steht also überhaupt nicht im Widerspruch zu der Figur des Homo Oeconomicus im egoistischen Sinne, wenn wir unterstellen, dass er lieber saubere Luft atmet als schmutzige (und damit angenehmer lebt, weniger krank ist und womöglich später stirbt) oder dass er lieber in Friedenszeiten lebt als im Krieg (mit entsprechenden Konsequenzen für seinen eigenen Komfort und seine Lebenserwartung). Man könnte die Egoismusdefinition sogar so weit treiben, dass man zuließe, der Homo Oeconomicus im engeren Sinne wolle auch anderen etwas Gutes tun. Dies wäre dann allerdings nicht das eigentliche Ziel seiner Handlung, sondern Mittel zum Zweck. Er tut dem anderen gerade dann etwas Gutes, wenn er hofft, damit die Beziehungen zu dem anderen derart zu verändern, dass er von dem anderen etwas zurückbekommt⁸. Normalerweise wird in der ökonomischen Modelltheorie zum Homo Oeconomicus im engeren Sinne ein solcher »egoistischer Altruismus« aber nicht betrachtet⁹. Im Hauptstrom der Wirtschaftswissenschaft beschränkt sich die Betrachtung auf einen Homo Oeconomicus im engeren Sinne, der dadurch definiert ist, dass seine Rationalität mit Egoismus gepaart ist. Wir folgen dieser Konvention in unserem einführenden Lehrbuch, betonen aber, dass die Methode der mikroökonomischen Analyse durchaus auf den Homo Oeconomicus in einem anderen als dem egoistischen Sinne angewendet werden kann.

Häufig findet sich in der Literatur (und noch häufiger in der öffentlichen Diskussion) ein Bild vom in der Wirtschaftswissenschaft betrachteten Entscheidungsträger, das wir scherzhaft als *Homo Oeconomicus im zu engen Sinne* bezeichnen könnten. Hier wird gemeint, die Wirtschaftswissenschaft behandle nur Individuen, die ausschließlich am Geld interessiert seien. Diese Figur kommt in der wissenschaftlichen Literatur jedoch allenfalls als Spezialfall vor (insbesondere im Bereich der Theorie der Firma). Sie wird nicht als allgemeines Bild vom menschlichen Entscheidungsträger verwendet.

8 Wer das verwerflich findet, werfe den ersten Stein. Er möge aber aufpassen, dass er dabei nicht den Dalai Lama trifft. So heißt es in *Dalai Lama* (2001): »Während wir darauf hinwirken, die Wünsche der anderen zu erfüllen, kommt dies nebenher auch uns selbst zugute. Das ist eine vernünftige Art, uns selbst ebenso von Nutzen zu sein wie den anderen Wesen« (S. 50). Ähnlich: S. 51, 54, 80, 82, 85. Es ist überflüssig zu sagen (oder vielleicht doch nicht, weil manche ja den Ökonomen *einfach alles* zutrauen), dass wir hier nicht ernsthaft das Menschenbild des Homo Oeconomicus mit dem Bild einer reifen Persönlichkeit im Sinne des Buddhismus gleichsetzen wollen. Dies wäre weiß Gott (!) vollständig verfehlt. Wir weisen lediglich auf einen Berührungspunkt hin, der manchen Leser überraschen mag.

9 Gerade in jüngerer Zeit hat sich dies jedoch etwas geändert: Weltweit verpflichten sich viele Firmen, freiwillig bestimmte Umwelt- oder Sozialstandards einzuhalten. Verfahren und Vertragstreue werden von Rating Agenturen überwacht, zertifiziert und veröffentlicht. Niemand kann den teilnehmenden Firmen »hinter die Stirn schauen« und sagen, warum sie dies tun. Eine naheliegende Erklärung besteht jedoch in einer Form des oben angesprochenen »egoistischen Altruismus«. Das mit bestimmten ethischen Normen konforme Verhalten ist »gut fürs Image« und verspricht daher geschäftliche Vorteile.

Wie schlecht ein allein auf Geld gerichtetes Interesse im Allgemeinen in das mikroökonomische Bild vom Entscheidungsträger passt, erhellt folgendes Beispiel: Bei der mikroökonomischen Analyse des Arbeitsmarktes wird die Entscheidung des einzelnen Individuums über sein Arbeitsangebot als Ergebnis eines Abwägungsprozesses zwischen Muße und Einkommen dargestellt. Wichtigste Determinanten sind die über das Einkommen und die Freizeit definierten Präferenzen des Individuums sowie der Lohnsatz. Wäre Geld das einzige, wofür sich der Entscheidungsträger interessiert, gäbe es nichts zu entscheiden. Damit wäre das betreffende Individuum überhaupt kein Entscheidungsträger! Es würde auf Muße vollständig verzichten und damit seine monetäre Zielgröße maximieren¹⁰.

Natürlich ist zu fragen, warum mit dem Homo Oeconomicus im engeren Sinne in der Mikroökonomik überhaupt eine Einschränkung hinsichtlich der Präferenzen des Entscheidungsträgers vorgenommen wird. Ist hierin nicht ein Widerspruch zu dem oben besonders hervorgehobenen individualistischen Prinzip zu erblicken, nach dem jeder seines Glückes Schmied ist?

Dazu zunächst eine Vorbemerkung: Die beim Homo Oeconomicus im engeren Sinne vorgenommene Einschränkung auf egoistische Präferenzen bedeutet nicht, dass ein Dritter nun die Rolle des »Glücksschmiedes« für einen Entscheidungsträger übernehme. Insbesondere legt der analysierende Mikroökonom keineswegs ein bestimmtes Individuum sozusagen auf ein egoistisches Präferenzmuster fest. Es handelt sich bei der Figur des Homo Oeconomicus im engeren Sinne vielmehr um eine Beschränkung des Erkenntnisgegenstandes der mikroökonomischen Theorie: Jeder Entscheidungsträger ist und bleibt frei in der Ausbildung seiner Präferenzen. Allerdings wird das Verhalten von Individuen mit nicht egoistischen Präferenzen von der mikroökonomischen Theorie nicht erklärt, sofern diese den Homo Oeconomicus im egoistischen Sinne voraussetzt.

Um den Sinn dieser Einschränkung des Geltungsbereichs der mikroökonomischen Theorie zu verstehen, müssen wir fragen, welchem Zweck das Modell mit dem Entscheidungsträger dienen könnte, der eine Zielfunktion unter Restriktionen maximiert¹¹.

a. Der Homo Oeconomicus als Vorbild der Persönlichkeitsentwicklung

Früher haben die Ökonomen mit ihrer Arbeit auch das Ziel verfolgt, die Menschen bei ihren persönlichen Entscheidungen zu unterstützen – Ökonomik als Lebenshilfe. So wollte z. B. der frühe Nutzentheoretiker HERMANN HEINRICH GOSSEN (1810–1858) mit seinen (in diesem Buch im Rahmen der Theorie des Haushalts noch anzusprechenden) Überlegungen den Haushalten dabei helfen, ihr knappes Budget klug auf alternative Verwendungen aufzuteilen. Diese Intention kommt auch sehr deutlich im Titel seines 1854 erschienenen Hauptwerkes »Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln« zum Ausdruck. Diese Intention ist in der modernen Wirtschaftstheorie (bedauerlicherweise?) aus dem Blick geraten, und sie soll auch in diesem Buch keine wesentliche Rolle spielen. Wir sprechen sie zu Beginn unserer Ausführungen

10 Je nachdem, wie realitätsnah der o. a. Zusammenhang modelliert wird, würde das betreffende Individuum im Ergebnis entweder »rund um die Uhr« arbeiten oder seine Ruhephase auf das für die Regeneration der Arbeitskraft notwendige Maß beschränken. Wie auch immer: Kein Ansatzpunkt für eine Theorie, die (ausweislich der Überschrift dieses Abschnittes) »Entscheidungstheorie« sein will.

11 Ist der Mikroökonom, der sich fragt, welche Variante des Homo Oeconomicus er bei seinen Überlegungen verwenden will, selbst ein Homo Oeconomicus, so wird er seine Antwort davon abhängig machen, welches Ziel er mit der jeweiligen Untersuchung verfolgt.

gerade deshalb an, weil wir ein wenig gegen den Stachel eines Konsenses löcken möchten, nach dem der Homo Oeconomicus stets nur als die blutleere Karikatur des wirklichen Menschen gesehen und entsprechend gescholten wird. In einer Gesellschaft, in der häufig Vermassung und Fremdbestimmung beklagt werden, könnte der Homo Oeconomicus durchaus Orientierung bieten. Schließlich verfolgt er eigenmächtig seine individuellen Ziele und versucht sie so gut zu erreichen, wie dies unter den gegebenen Umständen eben möglich ist¹². Die Orientierung der Entscheidungen an den Präferenzen des Entscheidungsträgers selbst wird in der Literatur als »Eigenständigkeit« bezeichnet¹³. Sie passt gut zu der von ALBERT CAMUS¹⁴ ausgegebenen Losung: »*Deine erste Pflicht ist, Dich selbst glücklich zu machen*«¹⁵.

So betrachtet könnte er ohne Weiteres als Leitbild für manche psychologische Beratung dienen, – und das tut er auch, wenngleich unter anderem Namen¹⁶. Wir gehen noch einen Schritt weiter und betrachten den Sinnspruch, den Sie auf der Tür (manchmal freilich auf der Innenseite) des Küchenschrankes von vielen Millionen nach einem sinnerfüllten Leben strebenden Haushalten in aller Welt finden¹⁷:

Oh Lord,
give me the strength to accept with serenity
the things that cannot be changed.

Give me the courage to change
what can and should be changed.

Give me the wisdom
to distinguish the one from the other.

Wer guten Willens ist (und über ein wenig Fantasie verfügt), kann ohne Weiteres eine gewisse Verwandtschaft zwischen dem in den obigen Versen beschriebenen Leitbild einer reifen Persönlichkeit und dem Homo Oeconomicus erblicken. So verweisen die vierte und fünfte Zeile auf die Zielsetzung und die zweite und dritte Zeile auf Restriktionen menschlichen Handelns. Die letzten beiden Zeilen verweisen auf die Unterschiedlichkeit der Rollen, die Ziel und Restriktion bei der Konstitution einer klugen Entscheidung spielen.

12 Ist der Homo Oeconomicus am Ende eine starke Frau?

13 Vgl. Kirchgässner (2000), S. 16. v. Weizsäcker (2002), S. 429 spricht in ähnlichem Zusammenhang von der *Autonomie* des Entscheidungsträgers. Allerdings untersucht die Mikroökonomik in ihrem Hauptstrom nicht, wie der Entscheidungsträger seine Präferenzen herausbildet. Sie nimmt sie vielmehr als vom »Souverän« gesetztes Faktum hin. Getreu der alten Devise, dass es in der Mikroökonomik nichts gibt, was es nicht gibt, finden Sie jedoch in der Literatur durchaus Randströmungen, in denen versucht wird, den Prozess der Präferenzbildung mikroökonomisch zu erklären. Vgl. z. B. Cooter (1991), Sen (1974), v. Weizsäcker (2002).

14 Französischer Philosoph und Schriftsteller, 1913–1960; Nobelpreis für Literatur 1957.

15 Na, liebe Leserin, lieber Leser: Wie wäre das als Role Model? Oder halten Sie es lieber mit dem Kontrastprogramm des in der Literaturbeilage der »Zeit« vom März 2005 als »Mittelstands-Melancholiker« verspotteten Protagonisten des Romans Adam Haberberg von Yasmina Reza: »Ein auswegloses Schicksal ist leichter zu ertragen als die Pflicht zum Glück«?

16 Gegen die weit verbreitete Ansicht, der Homo Oeconomicus stehe im Widerspruch zu einer psychologischen Betrachtung, wendet sich (mit zahlreichen weiteren Verweisen) auch Kirchgässner (2000), S. 29–33.

17 Der Spruch wird oftmals für ein Produkt fernöstlicher Weisheit gehalten. In Wahrheit handelt es sich um den Reimport eines Gebetes des amerikanischen Theologen und Philosophen Reinhold Niebuhr.

Sieht man den Homo Oeconomicus in dem hier behandelten Kontext des Vorbildes der Persönlichkeitsentwicklung, ist eine Beschränkung auf egoistische Präferenzen unangemessen. Bei einer individualistischen Auslegung muss die hier angesprochene Persönlichkeit vielmehr frei in der Festlegung der Ziele sein¹⁸. Wenn wir danach fragen, wie sich der Mensch in einer bestimmten Situation verhalten sollte, also bei einer normativen Betrachtung, sollte deshalb das Modell des Homo Oeconomicus im weiten statt im engen Sinne verwendet werden!

b. Der Homo Oeconomicus zur Erklärung menschlichen Verhaltens

Ein zentrales Anliegen der modernen Mikroökonomik besteht darin, menschliches Verhalten zu erklären¹⁹. Verwenden wir bei diesem Unterfangen den Homo Oeconomicus im weiteren Sinne, treffen wir auf folgendes Problem: Jede (oder immerhin: fast jede) menschliche Handlung lässt sich als Verfolgung eines Ziels unter bestimmten Rahmenbedingungen («Restriktionen») erklären, sofern wir vor Beobachtung der Handlung nichts über die Natur des Ziels aussagen. Beobachten wir eine bestimmte Handlung, so können wir in diesem Rahmen stets sagen, dass es genau dies sei, was den Wünschen des Entscheidungsträgers unter den gegebenen Umständen am besten entspricht. Handelt ein zweiter Entscheidungsträger in derselben Situation ganz anders, hat er eben andere Zielvorstellungen, die zu dieser anderen Entscheidung am besten passen. Handelt das zuerst betrachtete Individuum bei der nächsten Gelegenheit ganz anders, dann hat es sich die Sache eben anders überlegt. Die Aussage über das betreffende Individuum mag empirisch richtig oder falsch sein, als Erklärung ist sie jedoch wenig leistungsfähig. *Ein Deutungsmuster, mit dem man ex post einfach alles erklären kann, erklärt gleichzeitig nichts.*

Bitte gestatten Sie, werte Leserin und werter Leser, dass sich einer der Autoren (gleichsam mit einem »beiseite« gesprochenen Text) mit dem Versuch einer Verdeutlichung des soeben angesprochenen Zusammenhangs allein an Sie wendet:

Meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist es nicht auszutreiben (und ich habe weiß Gott alles versucht!), auf meinen Namen Bücher in der Universitätsbibliothek auszuleihen. Außerdem sind sie notorisch säumig, wenn es um die Rückgabe der entliehenen Werke geht. (Auch hier: Keine Aussicht auf Besserung!) Erhalte ich nun die allfällige Mahnung der Bibliothek, so stellt sich die Frage, bei wem ich mich demütig nach dem Verbleib des angemahnten Buches erkundige; offenbar doch dort, wo ich die Verhaltensweise »Entleihung des betreffenden angemahnten Buches« am besten erklären (verstehen) kann. Verwende ich dabei nun das Modell des Homo Oeconomicus im weiteren Sinne als Kompass meiner Suche, so stehe ich ratlos vor einer Fülle möglicher Motive:

Entleihen wegen des schönen Einbandes, des geschliffenen Stils, um das Buch für andere Nutzer unzugänglich zu machen, aus allgemeinem Interesse an der Welt, aus speziellem Fachinteresse; vielleicht begreifen die Mitarbeiter den Bücherbestand der Bibliothek auch als Lostrommel, aus der man dreimal pro Woche zieht (woanders gewinnt man ja auch nichts), oder sie lassen sich von Motiven leiten, an die ich gar nicht gedacht habe.

Vor dieser Vielfalt kann man nur kapitulieren und jede einzelne Mitarbeiterin und jeden einzelnen Mitarbeiter ansprechen. Die weit weniger aufwendige, gezielte Ansprache eines einzigen Mitarbeiters gelingt dagegen, wenn ich vom Modell des Homo Oeconomicus im engeren Sinne ausgehe. So kann ich z. B. einschränkend vermuten,

18 Im obigen Kontext des Strebens nach Weisheit ist die individualistische Interpretation natürlich nicht zwingend.

19 Mit »erklären« ist ein Prozess der Deutung gemeint, mit dem unterschiedliche Handlungen auf ein gemeinsames Handlungsmuster zurückgeführt werden. Wer das Handlungsmuster als Deutungskonzept akzeptiert, »versteht« die betreffenden Handlungen. Wird das Deutungsmuster auf zukünftige Handlungen angewendet, wird aus der Erklärung die Prognose.