

Einladung zum Forum NSW/RSE

Donnerstag, 4. Dezember 2014, 18:15 Uhr

Bern, Käfigturm, Marktgasse 67 (2. Stock)

„Vom Homo Oeconomicus zum Homo Felix“ (Taugt der Homo Oeconomicus zum Leitbild der Gesellschaft?)

Prof. Dr. Antoinette Weibel,
Direktorin am I.FPM, Universität St. Gallen

Thesen:

Der Homo Oeconomicus – Menschenbild der Ökonomik – taucht immer mehr auch als Leitbild von Wirtschaftspolitik, Unternehmensführung, Rechtslegung und Gesellschaftspolitik auf. Aber ist das sinnvoll? Der Homo Oeconomicus wird als zielstrebig beschrieben, er maximiert ausschliesslich seinen eigenen Nutzen. In verschiedenen Theorien wird dieses negative Menschenbild noch durch Eigenschaften wie Opportunismus, Gier und Neid ergänzt. Sind wir also kühle Rechner, die sich nur dann nett und kooperativ geben, wenn Profiterwartungen, Angst vor Strafe oder Sorge um das Image es lohnenswert erscheinen lassen? Die Lebenspraxis widerspricht dieser Idee sehr oft und selbst in der künstlichen Situation von Laborexperimenten verhalten sich Individuen meist viel netter als angenommen. Menschen werden also auch durch andere Motive als Eigennutz geleitet etwa durch Fairness und Wohlwollen.

These 1: Der Homo Oeconomicus kommt in der Praxis viel seltener vor als angenommen

- In Experimenten sind Probanden grosszügiger als der homo oeconomicus vermuten lassen würde und Probanden reagieren auf Ungerechtigkeit „irrational“ – sie bestrafen die Ungerechtigkeitsverursacher auf eigene Kosten.
- In der Praxis verhalten sich Menschen ebenfalls grosszügiger als der homo oeconomicus – sie spenden „zu viel“ und sie geben Trinkgeld an Orten, die sie nie mehr besuchen werden.

These 2: Es ist nicht weise, vom Problemfall (dem Homo Oeconomicus) auszugehen – Vorsicht ist nicht immer besser als Nachsicht

- Kontrolle und Vorsicht sind teuer – McKinsey schätzt, dass 1/3 der ökonomischen Aktivitäten einer westlichen Volkswirtschaft aus Kontrollkosten bestehen.
- Kontrolle und Vorsicht haben Grenzen – je unvorhersehbarer die Zukunft, je komplexer die Systeme desto teurer wird Kontrolle.

- Wer mit der Neigung „in dubio pro reo“ und einer optimistischen Grundhaltung auf andere Menschen zugeht, lernt mehr und verfügt über mehr Sozialkapital.
- Wer selber grosszügig ist, ist glücklicher und in gewissen Systemen auch erfolgreicher

These 3: Es ist schädlich bei Gestaltungsempfehlungen vom Homo Oeconomicus auszugehen

- Golem-Effekt: Wer vom arbeitsfaulen und nur-gegen-Bezahlung mitdenkenden Mitarbeiter (Bürger?) ausgeht produziert ebendieses Verhalten erst.
- Pygmalion-Effekt: Wer davon ausgeht, dass der Mitarbeiter (Bürger?) mitdenken möchte und fähig ist produziert (verstärkt) ebendieses Verhalten erst.
- Misstrauische Kontrollsysteme zerstören Vertrauen.
- Besonders stark lenkende „Rübli-und-Stock“ Systeme zerstören intrinsische Motivation.

Ausblick: Was sind die Folgen dieser Aussagen für Bildung und Unternehmen?

- Die Standardökonomik muss die Erkenntnisse der psychologischen Ökonomik stärker beachten. Insbesondere dort, wo Gestaltungsempfehlungen entwickelt werden (Wirtschaftspolitik aber auch Personalökonomik).
- Betriebswirtschaftslehre darf nicht monodisziplinär sein. Ein praktisches Problem in Unternehmen – etwa „Zusammenarbeit ermöglichen“ – muss durch die multidisziplinäre Brille betrachtet werden. Ökonomik ist nur eine der möglichen Hilfswissenschaften.
- Unternehmen müssen verstehen, wie sie Kooperation in Zeiten der begrenzten Kontrollierbarkeit fördern. Themen: Vertrauen (und Kontrolle), intrinsische Motivation (und Steuerbarkeit), Normen (und Normerneuerung).

Die Teilnahme am Anlass ist kostenlos. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.