

## HOMO OECONOMICUS – UNTER DER LUPE

**Anomalien, Vorurteile, Paradoxien – der Homo oeconomicus verhält sich nicht immer so, wie es die neoklassische Theorie annimmt. „Behavioral Economics“ macht das deutlich.**

### Fairness und Gerechtigkeit

**D**er Homo Oeconomicus, wie ihn die klassische Ökonomie versteht, handelt **konsequentialistisch**, d.h. er trifft seine Entscheidungen im **Hinblick auf die zu erwartenden Folgen**. Manchmal aber ist eine Option im Hinblick auf ihre Konsequenzen durchaus attraktiv, wir lehnen sie aber aus bestimmten Gründen dennoch ab. Solche Gründe sind oft moralischer Natur: Man will fair sein, gerecht sein, ehrlich sein, Niemandem schaden, usw. – auch wenn es dem unmittelbaren eigenen Interesse nicht entspricht. Wenn es um die Aufteilung oder Verteilung von Gütern geht, gibt es mindestens drei Varianten von Fairness und Gerechtigkeit:

- Die erste Variante lautet **Equality**: „Gib jedem den gleichen Anteil“ (oder die gleiche Chance oder das gleiche Recht). Dies ist in gewissem Sinne die einfachste Variante, weil sie dem Entscheider eine Analyse der Situation bzw. der Individuen, zwischen denen etwas zu verteilen ist, erspart. Der kognitive Aufwand ist also minimal, wenn man sich von diesem Prinzip leiten lässt. Der Entscheider läuft auch nicht Gefahr, wegen einer ungleichen Verteilung angegriffen zu werden; er kann seine Verteilung leicht verteidigen und muss keine unangenehmen sozialen Konsequenzen befürchten. Darüber hinaus maximiert eine gleiche Verteilung im Allgemeinen auf Grund des abnehmenden Grenznutzens den Gesamtnutzen aller Empfänger. Das Gleichheits-Prinzip lässt sich also konsequentialistisch interpretieren. Aber so wird eine daran orientierte Verteilung selten begründet. Vielmehr wird das Prinzip als nicht weiter begründbare Maxime oder als moralische Norm vertreten. Bar-Hillel/Yaari (1993) untersuchten mit einfachen hypothetischen Problemen, ob bzw. wie Studenten Güter aufteilen. Ein Beispiel: Ein Korb mit 12 Grapefruits muss zwischen Jones und Smith aufgeteilt werden. Jones' Körper hat einen Stoffwechsel, auf Grund dessen er aus jeder Frucht 100 mg Vitamin F gewinnt, während Smith 20 mg aus jeder Frucht gewinnt. Beide, Jones und Smith, sind an den Grapefruits nur des Vitamins wegen interessiert, und beide wollen sie möglichst viel Vitamin F. Nach der Verteilung der Früchte kann keiner von ihnen mit den Grapefruits handeln oder sie weitergeben. Die meisten Teilnehmer der Studie gaben Jones 2 Grapefruits und Smith 10 Grapefruits. Sie verteilten also so, dass jeder gleich viel Vitamin F bekam. Sie folgten dem Equality-Prinzip: Gib jedem gleich viel (Vitamin F – denn nur darum ging es Smith und Jones)! Damit handelten sie insofern nicht konsequentialistisch, als bei dieser Verteilung insgesamt nur 2 x 100 mg Vitamin F für Jones und 10 x 20 mg Vitamin F für Smith gewonnen werden konnte, also 400 mg. Während beispielsweise eine Verteilung aller 12 Grapefruit an Jones zu einem Gesamtextrakt von 1.200 mg

Vitamin F geführt hätte. Wenn das Problem aber so verändert wurde, dass die Fähigkeit von Smith zum Gewinn von Vitamin F aus einer Grapefruit deutlich geringer war, zeigte sich ein anderes Entscheidungsverhalten: Die meisten Teilnehmer gaben alle Früchte an Jones. Sie folgten also jetzt dem Prinzip der Maximierung der Menge an extrahiertem Vitamin. Oder anders interpretiert: Sie gaben die Früchte demjenigen, der sie am effizientesten nutzen konnte.

- Die zweite Variante lautet **Need**: „Gib jedem nach seinem Bedürfnis“. Wenn man davon ausgeht, dass jeder Mensch nicht weniger bekommen oder besitzen will als alle anderen, kann man denjenigen von einem Gut mehr geben, die bislang über weniger davon verfügen. Auch diese Variante lässt sich mit dem Verweis auf die Nutzenfunktion als diejenige Fairness und Gerechtigkeit rechtfertigen, die den Nutzen für die Gesamtheit maximiert, aber auch sie wird im Allgemeinen nicht mit diesem Argument vertreten. Baron (1994) verweist auf ein interessantes und aktuelles Beispiel, bei dem diese Maxime mit konsequentialistischen Überlegungen konfliktieren kann, und zwar die Entscheidung über die Vergabe eines Organs zur Transplantation: Der krankste Patient ist derjenige, der das Organ am Dringendsten benötigt. Aber seine Chancen zu überleben bzw. zu gesunden sind oft geringer als die Chancen eines anderen, weniger kranken und insofern weniger bedürftigen Patienten.
- Die dritte Variante lautet **Equity**: „Gib jedem entsprechend seiner Leistung“ (oder seinem Beitrag oder seinem Anteil). In Experimenten von Kahneman/Knetsch/Thaler (1986) gaben die Meisten diesem Prinzip den Vorzug gegenüber dem Maximierungsprinzip. Es bleiben hier aber oft die Fragen offen (zumindest außerhalb von ökonomischen Situationen), wie groß der Anteil des Einzelnen ist und wie viel von einem Gut der Einzelne bekommen soll. Man kann beispielsweise „größer“ entscheiden (etwa nach der Rangordnung der Empfänger entsprechend ihrem Anteil) oder „feiner“ (etwa nach der absoluten Größe ihrer Anteile).

Unter welchen Bedingungen welche Variante zur Geltung kommt, hat Deutsch (1975) so spezifiziert: Equality ist ausschlaggebend, wenn das Ziel des Entscheiders die Aufrechterhaltung oder Verbesserung sozialer Beziehungen ist. Need ist ausschlaggebend, wenn das Ziel die Entwicklung und das Wohlergehen des Einzelnen ist. Equity ist ausschlaggebend, wenn das Ziel die ökonomische Produktivität ist.

Prof. Dr. Helmut Jungermann, Berlin

#### Literaturempfehlungen:

- Bar-Hillel, M./Yaari, M.: Judgments of Distributive Justice. In: Mellers, B.A./Baron, J. (Hrsg.): Psychological Perspectives on Justice: Theory and Applications. Cambridge, MA., 1993. S. 55 - 84.
- Baron, J.: Nonconsequentialistic Decisions. In: Behavioral and Brain Sciences, 17. Jg. (1994), S. 1 - 42.
- Deutsch, M.: Equity, Equality, and Need: What Determines Which Value will be Used as the Basis for Distributive Justice? In: Journal of Social Issues, 31. Jg. (1975), S. 137 - 149.
- Kahneman, D./Knetsch, J./Thaler, R.H.: Fairness as a Constraint on Profit-seeking: Entitlements in the Market. In: The American Economic Review, 76. Jg. (1986), S. 728 - 741.