

Die Prämisse: Der Homo oeconomicus

„Gier ist gut. Gier ist richtig. Gier funktioniert. Gier in all ihren Formen – die Gier nach Leben, nach Geld, nach Liebe, nach Wissen – hat die Entwicklung der Menschheit geprägt“, so ein Zitat aus dem Film „Wall Street“ (Der Finanzhai Gordon Gekko, alias Michael Douglas, in einer Ansprache an Firmenaktionäre im Film „Wall Street“, USA, 11.12.1987, u. a. von Oliver Stone)

Dieser Ausspruch wurde einer Rede des Wallstreet-Millionärs, Ivan Boesk, 1986, nachempfunden: *„Übrigens ist Gier in Ordnung. Ich will, dass ihr das wisst. Ich denke, Gier ist gesund. Man kann gierig sein und dennoch mit sich im Reinen.“* (“True Greed”, Newsweek, 1.12.1986, S. 48)

Dagegen Papst Franziskus in seiner Predigt am 24.12.2018: *„Der Mensch ist gierig und unersättlich geworden. ... Eine unersättliche Gier durchzieht die Menschheitsgeschichte, bis hin zu den Paradoxien von heute, dass einige wenige üppig schlemmen und so viele kein Brot zum Leben haben. ... Wir müssen den Gipfel des Egoismus überschreiten.“* (zeit.de)

Der Film „Wall Street“ ist eine massive Kritik an dem immer zügelloser werdenden Finanzkapitalismus und zeigt die moralische Verkommenheit skrupelloser Spekulanten an der Börse. Das erinnert an die Geschichte mit dem verlostten Esel, die es in vielen verschiedenen Versionen gibt. Im Folgenden eine eigene kurze Zusammenfassung: *Ein Bauer kauft einen Esel für 100 €, der allerdings schon kurze Zeit später tot ist. Bedauerlicherweise bekommt er vom Verkäufer kein Geld zurück. Da kommt der Bauer auf die rettende Idee: Er verkauft 500 Lose zu je zwei EUR, also für insgesamt 1.000 €, um einen angeblich lebenden Esel zu verlosen. Bei dem Gewinner des in Wirklichkeit schon längst toten Esels entschuldigt er sich anschließend und zahlt ihm seine 2 € Losgebühr zurück. So macht der Bauer aufgrund seiner Schläue am Ende einen beachtlichen Gewinn.*

Mit dieser Geschichte sollen weltweite Finanzmarkts-Praktiken angedeutet werden. In der Wirklichkeit wird tagtäglich an den weltweiten Börsen von wenigen tausend Spekulanten mit gewaltigen Summen jongliert, die das Potenzial haben, ganze Volkswirtschaften ins Unglück zu stürzen und z. B. die Preise für Grundnahrungsmittel übermäßig ansteigen zu lassen.

Wie kann es sein, dass die Menschheit das zulässt und sogar fördert?

Das Axiom der heutigen Weltwirtschaft ist der „Homo oeconomicus“.

Die Bundeszentrale für politische Bildung bietet die folgende Definition des Homo oeconomicus an: *„Modellvorstellung der Wirtschaftstheorie eines idealen, ausschließlich nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten denkenden und handelnden Menschen. Der Homo oeconomicus kennt nur ökonomische Ziele und ist besonders durch Eigenschaften wie rationales Verhalten, das Streben nach größtmöglichem Nutzen (Nutzenmaximierung), die vollständige Kenntnis seiner wirtschaftlichen Entscheidungsmöglichkeiten und deren Folgen sowie die vollkommene Information über alle Märkte und Eigenschaften sämtlicher Güter (vollständige Markttransparenz) charakterisiert. Das Ideal des Homo oeconomicus dient dazu, elementare wirtschaftliche Zusammenhänge in der Theorie durchsichtig und ohne praktische Unzulänglichkeiten beschreiben zu können.“* (Duden, Wirtschaft von A bis Z, 6. Aufl. Mannheim, Bibliografisches Institut 2016; Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2016)

Was aber bedeutet das? Für die traditionellen Wirtschaftswissenschaften ist die Sache immer noch ganz klar: Das in der Theorie benutzte fiktive Modell des Menschen ist – rückübersetzt in die Lebenswirklichkeit – der Mensch als geborener Egoist, der grenzenlose Bedürfnisse hat und nur seine eigenen Interessen verfolgt. Dabei versucht er, bei allem, was er tut, rational kalkulierend mit kleinstmöglichem Einsatz bzw. mit bestmöglicher Nutzbarmachung des Vorhandenen den größtmöglichen Nutzen bzw. Gewinn zu erzielen. Was man normalerweise Habgier nennt, nennen die Ökonomen „Nutzenmaximierung“ bzw. „Gewinnmaximierung“ und sehen darin die oberste Tugend eines wirtschaftlich handelnden Menschen. Genau das entspricht dem Menschenbild des Homo oeconomicus. Der Mensch als rationaler Nutzenmaximierer denkt und handelt demnach stets nach ökonomischen Gesichtspunkten. Als fiktiver ökonomischer Idealtypus stellt er eine völlige Vereinfachung bzw. Vereinseitigung der komplexen Lebenswirklichkeit dar und ist in derart geistig-emotionaler Schlichtheit allerdings die Grundlage aller ökonomischen Lehrsätze und den auf mathematischen Berechnungen basierenden Wirtschaftsmodellen. Dieses ausnahmslos primitive Menschenbild ist also der alles bestimmende Ausgangspunkt der heutigen Wirtschaftsordnung, in deren geschlossenem logischem System Nutzenmaximierung bzw. Gewinnmaximierung – im Volksmund grenzenloser Egoismus genannt – der Motor allen Geschehens ist, und zwar in jedem Bereich – bis hin zum egoistischen Gen – zumindest so lange man sich dem Homo oeconomicus als alles bestimmendem Grundaxiom ausliefert und sich unbeirrt weigert, das System zu verlassen.

Bei der Begründung ihrer Menschensicht berufen sich die Ökonomen immer noch auf das falsch interpretierte Hauptprinzip der frühen Evolutionslehre: „*Survival of the fittest*“, das seinerzeit in der Hinsicht erklärt wurde, dass vor allem die Stärksten in der Evolution erfolgreich waren und überlebten. So bestimmte man das „*Recht der Stärkeren*“ als gesellschaftliches Grundprinzip – bis heute trotz anderslautender Erkenntnisse.

Der Philosoph, Pädagoge und Psychologe, Eduard Spranger (1882-1963), beschrieb 1914 in seiner Psychologie der Typenlehre den Homo oeconomicus – die Bezeichnung trat wohl erstmals 1906 bei Vilfredo Pareto auf – folgendermaßen: „*Der ökonomische Mensch im allgemeinsten Sinne ist also derjenige, der in allen Lebensbeziehungen den Nützlichkeitswert voranstellt. Alles wird für ihn zu Mitteln der Lebenserhaltung, des naturhaften Kampfes ums Dasein und der angenehmen Lebensgestaltung.*“ („*Lebensformen – Geisteswissenschaftliche Psychologie und Ethik der Persönlichkeit*“, E. Spranger, Tübingen 1950, S. 148)

In der heutigen Zeit, in der die Zweifel an dem in dieser Ausprägung durch und durch asozialen Menschen immer lauter werden, versäumen es die Ökonomen nicht, die Notwendigkeit zur Vereinfachung ihrer gewählten Prämisse aus mathematischen Gründen zu betonen. Diese stelle keine Handlungsanweisung dar, sich als gewöhnlicher Mensch auch derart egoistisch zu verhalten. Wie abgehoben kann eine Wissenschaft bloß sein?

Auch der britische Ökonom und Wirtschaftsjournalist, Martin Wolf, vertritt diesbezüglich eine völlig andere Sicht: „*Vielleicht haben sich die Menschen in ihren Empfindungen und Werten sogar ein Stück weit dem Modell des verhärteten, nur auf Profitmaximierung ausgerichteten Homo oeconomicus angenähert. Wirtschaftswissenschaftler verdrängen das gerne und halten sich an der Illusion fest, ihre Gegenstände seien unveränderlich wie in einer Naturwissenschaft und eben nicht gesellschaftlich geprägt.*“ („*Jenseits des Homo oeconomicus – Wirtschaftsweise ratlos?*“, Martin Wolf im Gespräch mit Stefan Fuchs, 13.11.2011, deutschlandfunk.de)

Mit der Gier aber ist das so eine Sache (s. Duden): Als „**maßloses Verlangen**“ bzw. als „**ungezügelter Begierde**“ gelebt, ist sie äußerst asozial – mit verheerenden Folgen. Allerdings als Verlangen verstanden, das in jeder Situation die Verhältnismäßigkeit und die Interessen anderer beachtet, ist sie seit jeher wichtiger Antrieb des Menschen. Der Homo oeconomicus mit seiner plumpen Einseitigkeit und Undifferenziertheit hat ausgedient!