

Der Homo Reciprocans – der bedingte Altruist

Wie du mir, so ich dir: So könnte man die Alltagsphilosophie des Homo Reciprocans formulieren. Er macht bevorzugt Geschäfte auf Gegenseitigkeit. Und er setzt sich für die Gemeinschaft ein, wenn es denn keine Trittbrettfahrer gibt.

Das Modell des Homo Reciprocans (HR) fängt den aktuellen Entwicklungsstand der menschlichen Natur gar nicht mal so schlecht ein. Der HR ist ein Produkt der spieltheoretisch grundierten Verhaltensökonomik, die über jeden Verdacht erhaben ist, mit aller Macht vom wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream abweichen zu wollen.

Ihre Erkenntnisse resultieren aus zahlreichen Labor-Experimenten („Spielen“) und beziehen sich jeweils auf eine – meist allerdings sehr große – Mehrheit der Probanden. Aus vier zentralen Ergebnissen dieser „Spiele“ formt sich der Homo Reciprocans, der Mensch, der im Geiste der Reziprozität – also der Gegenseitigkeit – denkt und handelt:

- Der Homo Reciprocans belohnt bei ökonomischen Transaktionen die Fairness seines Gegenübers, selbst wenn dies bei ihm höhere materielle Kosten verursacht. Er nimmt auch dann höhere Kosten in Kauf, wenn er auf unfaires Verhalten Dritter mit Bestrafung reagiert, zum Beispiel mit dem individuellen Boykott bestimmter Produkte. Der Homo Oeconomicus würde hingegen weder belohnen noch bestrafen, weil dies eben mit Kosten verbunden wäre.
- Der HR verzichtet auf eine Bestrafung, wenn sein Gegenüber zu der unfairen Handlung gezwungen worden ist,

also nichts für sein Fehlverhalten kann. Wer unverschuldet in Not gerät, dem hilft auch der HR – ohne direkte Gegenleistung.

- Sind die anderen zur Zusammenarbeit bereit, so ist auch der HR kooperationswillig. Dies unterscheidet ihn vom unbedingten Altruisten, der aus rein intrinsischer Motivation und damit unabhängig von Dritten handelt. Die Motivation des HR kann durch sogenanntes *Belief Management* gestärkt werden, also durch empirische Belege, dass sein Handeln positive Auswirkungen auf die Gemeinschaft haben wird.
- Bei gemischten Gruppen aus strikt eigennützigen und reziproken Individuen kann sich das Reziprozitätsprinzip nur dann durchsetzen, wenn egoistische Trittbrettfahrer, die keinen ausreichenden Beitrag für die Gesamtgruppe leisten wollen, mit Sanktionen in Form höherer Kosten versehen werden.

Der HR macht also bevorzugt „Geschäfte auf Gegenseitigkeit.“ Er handelt durchaus altruistisch, aber nur unter Bedingungen. Konkret: Er stellt das übergeordnete Gemeinschaftsinteresse vor sein Eigeninteresse, wenn er damit rechnen kann, dass Verfahren wie Ergebnisse aus seiner Sicht „fair“ sind, Trittbrettfahrer abgestraft werden – und letztthin auch er von den erreichten Zielen im Gemeinschaftsinteresse mit profitiert..

Auch der Homo Reciprocans hat seine Schwächen

Aber auch der Homo Reciprocans hat seine menschlichen Schwächen. So müsste er als Verantwortlicher für eine Rabattschlacht auf lokaler oder einen Handelskrieg auf internationaler Ebene auf „Gemeinheiten“ der Gegenseite immer wieder mit neuen Strafmaßnahmen reagieren – was die Chancen auf Deeskalation und Einigung deutlich schmälern würde. Mit dem HR lässt sich auch nicht das Verhalten von Menschen erklären, die anonym für die „gute Sache“ zu spenden, etwas für Brunnenprojekte in Zentralafrika.

Insgesamt jedoch fängt der Homo Reciprocans das menschliche Wesen recht treffsicher ein, jedenfalls besser als das Konstrukt des Homo Oeconomicus. In jedem Fall handelt es sich um Verhaltensweisen, mit dem sich Menschen nicht unwohl fühlen sollten, weil es immer um Fairness geht, selbst wenn das, was genau darunter zu verstehen ist, erst gesellschaftlich ausgehandelt werden muss. Denn es ist nicht damit zu rechnen, dass alle Menschen unter „fair“ dasselbe verstehen.

© The Economics Coach 2025 (Titelfoto: Mayne Black / Chat GPT)