

Der Homo Relationalis – der Beziehungsmensch

Spricht man vom „Wesen“ des Menschen, meint man gemeinhin etwas, das scheinbar allein von innen kommt. Dies stellt die Soziologie in Frage und stellt die These in den Raum, dass vor allem seine Außenbeziehungen den Menschen prägen.

Wenn es denn nicht wirklich möglich ist, die vermeintlich einzig wahre Wesensart des Menschen zu ergründen, weil es diese nicht gibt, dann erscheint eine andere Herangehensweise zielführender: Den Menschen von seinen Beziehungsstrukturen her zu denken. Bereits beim Homo-Reciprocans-Ansatz spielen Institutionen eine zentrale Rolle – und zwar als diejenigen Instanzen, die egoistische Trittbrettfahrer systematisch und bis in die entlegensten Winkel der Gesellschaft hinein bestrafen können.

Herrscht in meinem Netzwerk eine Atmosphäre, die mir Vorbilder anbietet, denen ich freiwillig nacheifern kann? Oder herrschen soziale Kontrolle und starker Druck zur Anpassung?

Neben diesen meist staatlichen Akteuren sind es aber noch andere Determinanten, die das Denken und Verhalten von Menschen bestimmen können:

- **Hierarchien zwischen bestimmten Personen und Personengruppen.** Der Extremfall: Eigentümer und Sklave. Der Normalfall: Vorgesetzter und Untergebener. Hier sind zwar bestimmte Grundmuster des Verhaltens dem jeweils anderen gegenüber vorgegeben, z.B. dadurch, welche Pflichten und Rechte sich für beide Seiten aus dem Arbeitsvertrag ableiten. Dennoch wird das Verhältnis

zueinander zusätzlich situativ „ausgehandelt“, z.B. durch die Führungsstärke des Vorgesetzten.

- **Die jeweilige Position des Einzelnen in seinen persönlichen Netzwerken**, egal, ob es sich um real existierende persönliche Freundeskreise handelt oder um Gruppen auf Social-Media-Plattformen. Hier kommen je nach Position verschiedene Kräfte ins Spiel, die in folgenden Fragen Ausdruck finden: Nehme ich in diesen Netzwerken eine zentrale Position ein und übe so – gewissermaßen als „Social Influencer“ – durch mein (ökonomisches) Handeln Einfluss auf die anderen Mitglieder aus? Oder bewege ich mich eher an der Peripherie und bin ein Außenseiter, der stärker beeinflusst wird, als dass er selbst soziale Wirksamkeit erzielt? Herrscht in meinem Netzwerk eine Atmosphäre, die mir Vorbilder anbietet, denen ich freiwillig nacheifern kann? Oder herrschen soziale Kontrolle und starker Druck zur Anpassung (*peer pressure*)?
- **Der größere kulturelle Kontext**. Hierzu gehören soziale Werte und Normen, die von der gewachsenen Alltagskultur, aber auch von religiösen Glaubensvorstellungen und davon abgeleiteten moralischen Imperativen („Du sollst nicht...!“) geprägt sein können. Dazu zählen unterschiedliche Rechtsauffassungen, die in Folge unterschiedlicher Traditionen herrschen (z.B. römisches versus angelsächsisches Recht). Eine wichtige Rolle spielen aber freilich auch wirtschaftstheoretische Paradigmen („Freiheit des Marktes“, fürsorgliche Rolle des Staates etc.), die die gesamte Kultur einer Nation ihren kulturellen Stempel aufdrücken und Verhaltensweisen des Einzelnen prägen können. Womit wir wieder bei der Rolle übergeordneter Instanzen wären, die ihnen eine Gesellschaft zuweist.

Aus all diesen Beziehungsgeflechten heraus ist im Kreißaal der sogenannten relationalen Soziologie der *Homo Relationalis*

geboren worden. Dieser „Beziehungsmensch“ denkt und handelt nicht deterministisch nach streng vorgegeben Mustern, sondern entscheidet vielmehr „situativ“, also abhängig vom Kontext, den äußeren Rahmenbedingungen (Kultur, Hierarchie). Und er entscheidet zudem in wechselnden Mischungsverhältnissen, ob er dem Eigennutz, dem Geschäft auf Gegenseitigkeit oder sogar einem lupenreinen Altruismus den Vorzug gibt. All dies zusammen genommen muss es freilich sehr viel schwieriger machen, das ökonomische Handeln von Menschen zu prognostizieren. Genau dies ist aber auch weitaus realistischer. Aber: Dieser Ansatz tut so, als sei alles sozial determiniert und als spiele die Genetik überhaupt keine Rolle. Ist das realistisch?

Was also bleibt? Der HOMO VARIUS.

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