

Wer bin ich? Was dir Menschenbilder sagen – und was nicht

Wir präsentieren dir 3½ Menschenbilder, die die Wirtschaftstheorie prägen und die Wirtschaftspolitik beeinflussen. Gerade der Homo Oeconomicus hat die Ökonomik und damit alles Wirtschaften auf einen fatalen Irrweg geschickt. Bekannte alternative Menschenbilder haben ihre Vorzüge, treffen aber auch nicht so recht ins Schwarze.

Wer bin ich? Wie bin ich? Und was will ich vom Leben? Seit Jahrtausenden, wahrscheinlich sogar seit Beginn seiner Existenz treiben diese und ähnliche Fragen den Menschen um. Die große Frage ist die nach der eigenen **Identität**. Jeder muss darauf seine ganz eigene, persönliche Antwort finden. Und klar, jeder Mensch ist anders. Doch sobald Menschen in Gemeinschaften zusammenleben – sei es in einem 50-Seelen-Weiler oder einem Staat mit 50 Millionen Einwohnern – gleichen sie sich merkwürdigerweise relativ stark an: Bei ihren materiellen und geistig-emotionalen Bedürfnissen, bei ihren Werten und Normen sowie auch in ihren Verhaltensmustern.

Wirtschaftswissenschaftler (aber freilich nicht nur die) haben immer wieder grundlegende Annahmen und Beobachtungen über unsere Bedürfnisse, Einstellungen und Verhaltensmuster genutzt, um unser Naturell zu erklären und dies auf eine möglichst allgemein gültige Weise. In der Ökonomik dienen diese Menschenbilder dazu, unsere Verhaltensmuster im Wirtschaftsleben zu deuten und zu prognostizieren. Diese Leitbilder sind aber auch immer wieder dafür missbraucht worden, um Wirtschaftstheorien zu rechtfertigen, die wiederum

einen bestimmten ideologischen Einschlag haben.

Hier nun die Top 3,5 der (bisher) wichtigsten Leitbilder:

1. Der Homo Oeconomicus

Der „H0“ ist der Platzhirsch, der Leitwolf der modernen Wirtschaftswissenschaften. Der H0 handelt streng rational, kennt also weder Affekte („Das muss ich haben! Und zwar sofort!“) noch tiefere Gefühle im Wirtschaftsleben („Ich kann es einfach nicht mit meinem Gewissen vereinbaren, diese 12.000 Mitarbeiter auf die Straße zu setzen.“). Er **maximiert seinen Nutzen**, wie es die Ökonomen formulieren. Will heißen: Er versucht stets, so viel wie möglich für sich herauszuholen. Bringen wir es auf den Punkt: Der H0 ist ein gnadenloser Egoist. Taufen wir ihn hiermit auf den Namen „Mister Eigennutz“!

Diese extrem nüchterne Sicht auf den Menschen ist im Grunde nichts Anderes als ein geistiges, man könnte auch sagen: geistig umnachtetes Konstrukt des aufstrebenden Besitzbürgertums im 19. Jahrhundert. Dieses Zerrbild hat sich allerdings bis heute in den Wirtschaftswissenschaften festgefressen. Warum wohl? Ein zentraler Grund liegt darin, dass Mister Eigennutz der **ideologischen Rechtfertigung** des herrschenden Wirtschaftssystems gilt, der kapitalistischen Marktwirtschaft („KapiMawi“). Der Mensch ist ein Egoist, also muss das gesamte System auch auf Egoismus ausgerichtet sein. Amen!

Wenn du praktische Beispiele für den Widersinn dieses Menschenbildes hören willst, dann bekommst du sie in den Folgen 1 (Produzenten) und 2 (Konsumenten) meines Podcasts „The Economics Coach“ serviert.

Aber wir können uns der Frage nach dem Wahrheitsgehalt des H0-Menschenbildes auch auf ganz direkte, persönliche Weise annähern. Mit der entscheidenden Frage: Kannst DU dich im Spiegelbild des Homo Oeconomicus wiedererkennen? Eher nicht,

oder etwa doch?

Der Große Persönlichkeitstest

Finde heraus, ob du ein Homo Oeconomicus bist!

Nur wenn du zwei der drei Fragen richtig beantwortest , bist du ein echter Homo Oeconomicus.

Start

1 / 3

1. Was ist dir am wichtigsten im Leben?

- ☐ a) Gesundheit
- ☐ b) Reichtum
- ☐ c) Liebe

Zurück

Weiter

2 / 3

2. Du sitzt in einer Kneipe und plötzlich ruft der Wirt "Freibier für alle!"

- ☐ a) So'n Quatsch! Gibt's doch im realen Leben gar nicht.
- ☐ b) Ich stürme als Erster an die Theke, obwohl ich gar kein Bier trinke.
- ☐ c) Ich freue mich, dass es für alle etwas gibt.

Zurück

Weiter

3 / 3

3. Du beobachtest, wie im Supermarkt ein Obdachloser eine Flasche Schnaps klauen will. Wie verhältst du dich?

- ☐ a) Sorry, aber ich muss das leider der Supermarkt-Leitung melden.

☐ b) Ich sage dem Penner, er soll gefälligst mehr auf seine Gesundheit achten und das Trinken sein lassen.

☐ c) Gar nicht. Ich will so schnell wie möglich mit dem Einkauf fertig werden.

Zurück

Ergebnis anzeigen

Dein Ergebnis ist

Die durchschnittliche Punktzahl beträgt 59%

0%

Quiz neu starten

In unserem jeweiligen Bekanntenkreis gibt es sicher den einen oder anderen Egoisten, der sich, wenn es ums Geld geht, als veritabler Homo Oeconomicus entpuppt. Doch ist das die Mehrheit? Oder sind das gar alle?

Wenn wir uns etwas genauer uns umschauen, finden wir den HO aber doch hier und da – vor allem in Unternehmen und dort vor allem im **Management**, bevorzugt in den Chefetagen. Privat vielleicht die nettesten und großzügigsten Menschen ever. Aber im Job mutieren sie zu plötzlich zu Ego-Shootern, die im Dienste ihres Unternehmens und ihres schnöden Eigeninteresses kühl kalkulierend und machtstrategisch vorgehen. Dieses „Krankheitsbild“ ist allzu oft die Folge einer dramatisch schief gelaufenen BWL-Ausbildung an den Business Schools. Möglicherweise sitzt aber auch der falsche Typus Mensch in diesen höchst verantwortungsvollen Positionen, bei denen es um nichts Geringeres als darum geht, das materielle (Über)Leben der Menschen zu sichern.

Noch mehr über den [Homo Oeconomicus](#) kannst du hier erfahren.

Bin ich zu streng mit meinem Urteil? Zu diesem Ergebnis kann man kommen, wenn wir etwas länger und tiefer in die Augen schauen, die uns aus dem Spiegel anstarren. Dabei entdecken wir in uns allen zumindest einen kleinen Egoisten. Ist also doch etwas dran am Homo Oeconomicus? Leider ja. Der Infokasten

verrät, warum.

Unser biologisch-evolutionärer Egoismus

Wir alle handeln immer wieder mal egoistisch. Dazu trainiert uns einerseits das Wirtschaftssystem ganz systematisch. Es liegt aber auch andererseits in unseren Genen. Was genau heißt das? Jeder Mensch braucht Essen und Trinken, ein Dach über den Kopf und für den medizinischen Notfall einen Arzt. In der Steinzeit war diese Grundversorgung jedoch keineswegs sichergestellt. Weshalb die Urmenschen unter existenziellen Ängsten litten, die sich fest in unser Genmaterial eingebrannt haben. Auf der Klaviatur dieses biologisch-evolutionären Egoismus spielt wiederum der Kapitalismus ganz bewusst, um uns zu noch größeren Egoisten zu trainieren.

[Hier](#) findest du weitere Infos zum biologisch-evolutionären Egoismus.

Alternative Menschenbilder haben zwar den Homo Oeconomicus in den Wirtschaftswissenschaften noch nicht verdrängen können. Seit einiger Zeit finden sie aber immerhin stärkere Berücksichtigung. Ein erster Fortschritt.

2. Der Homo Sustensis

Das „alternativste“ Leitbild ist das des Homo Sustensis. Der HS ist der Freund der **Nachhaltigkeit** und das heimliche Idol der ökologisch Bewegten. Heimlich deshalb, weil die meisten ihn noch gar nicht kennen dürften. Der Homo Sustensis spielt vor allem in wissenschaftlichen Ansätzen eine tragende Rolle,

die die ökologische Transformation der Wirtschaft vorantreiben wollen.

Für den HS ist die Sinnhaftigkeit seines Tuns wichtiger als schnöder Materialismus. Als Post-Materialist denkt er stets sozial, für ihn steht das Gemeinwohl im Vordergrund, nicht sein persönliches Interesse. In seinem Handeln setzt er auf **Kooperation**.

Klingt das wie ein realistisches Menschenbild? Eher wie ein sehr idealistisches, das auf eine Mini-Gruppe in der Gesamtgesellschaft zutrifft.

Wenn du mehr über den Homo Sustensis erfahren willst, dann [hier](#).

3. Der Homo Reciprocans

Der Homo Reciprocans ist die Kopfgeburt der Verhaltensökonomik. Mit Hilfe spieltheoretischer Experimente postulieren die Verhaltensforscher, dass für den „HR“ **Fairness** das wichtigste Ding ist. Dafür nimmt der HR auch höhere Kosten in Kauf. Und er handelt im Dienste der Gemeinschaft, wenn auch alle anderen mitziehen. Die Aufgabe der Gemeinschaft bzw. des Staates besteht folglich darin, Trittbrettfahrern wie Steuertricksern und Sozialhilfe-Abzockern das Leben so schwer wie möglich zu machen.

Der HR hat aber ein weiches Herz, wenn sich andere Menschen aus einer Notlage heraus ökonomisch regelwidrig verhalten. Der HR hat allerdings auch seine Schwächen. Eine wesentliche: Das Leitbild beschreibt ihn in erster Linie als **reagierenden Menschen**. Nur wie verhält er sich, wenn er von sich aus agiert?

Interessiert? Mehr zum Homo Reciprocans [hier](#).

4. Der Homo Relationalis

Hierbei handelt es sich um unser „halbes“ Menschenbild. Zum einen weil es aus der Soziologie importiert ist und in der Ökonomie bisher nur begrenzt Fuß gefasst hat. Zum anderen weil es nicht den Charakter des Menschen erklären will, sondern versucht herauszufinden, welche **äußeren Triebkräfte** auf den Menschen bei der Formung seines Charakters einwirken.

Die Kernthese lautet hier: Dieser „Beziehungsmensch“ richtet sein Verhalten stark danach aus, wie sich andere verhalten. Vereinfacht gesprochen: Freunde, Kollegen, Chefs. Für den Homo Relationalis spielen aber auch Werte und Normen eine wichtige Rolle, die die **Kultur** formuliert, in der er lebt. Stellt sich die Frage: Welches Gewicht jeweils welche Determinante hat? Und bekanntlich wird die Kultur wiederum sehr stark vom Wirtschaftssystem geprägt. Das Sein prägt das Bewusstsein. Diese zentrale Erkenntnis spielt bei der geistigen Bestimmung des Homo Relationalis allerdings keine überragende Rolle.

Mehr zum Homo Relationalis [hier](#).

Deine TEC-Learnings:

- Der Homo Oeconomicus stellt ein Zerrbild des Menschen dar und ist deshalb für die Ökonomie unbrauchbar.
- In uns allen brodelt ein biologisch-evolutionärer Egoismus, der vor allem zum Kochen kommt, wenn unsere Existenzängste angesprochen werden. Folglich brauchen wir ein Wirtschaftssystem, das uns diese Ängste nimmt.
- Es gibt inzwischen alternative Menschenbilder in der Ökonomie. Diese sind oft treffender als das des Homo Oeconomicus, haben aber auch ihre Unzulänglichkeiten. Also brauchen wir ein neues Menschenbild.

Das neue Menschenbild ist das des [Homo Varius](#), das Leitbild der © BEconomics. Wie der **Homo Varius** konkret tickt, erfährst

du in [Teil 2](#) unserer Denkungen über ökonomische Menschenbilder.

© **The Economics Coach 2025** (Titelbild: Sruilk /Depositphotos)