Alte Menschenbilder – warum sie uns blockieren

„Wer bin ich – und was treibt mich an?“ Diese Frage klingt philosophisch, ist aber hoch ökonomisch. Denn wie wir den Menschen sehen, bestimmt, wie wir Wirtschaft organisieren. Wir stellen dir hier die vier wichtigsten Menschenbilder der Ökonomik vor – und sagen dir, warum sie mehr über Ideologien verraten als über uns selbst.

1. Homo Oeconomicus: Mister Eigennutz

Er ist der Klassiker: rational, kalkulierend, egoistisch. Der Homo Oeconomicus denkt in Zahlen und Vorteilen. Er will mehr für sich – (fast) immer. Kurz: **Mister Eigennutz**.

Das 19. Jahrhundert hat ihn erfunden – als Maskottchen des Besitzbürgertums. Und er ist geblieben, weil er zum Kapitalismus perfekt passt: Wenn der Mensch egoistisch ist, darf das System es auch sein.

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

Was ist dir am wichtigsten im Leben?

○ a) Gesundheit

○ b) Reichtum

○ c) Liebe

Zurück Weiter

2 / 3

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

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

Klar, ein bisschen Ego haben wir alle – das steckt tief in unseren Genen. **In der Steinzeit ging’s ums Überleben, heute geht’s um den Marktanteil.** Doch wir leben längst in einer Welt, die Kooperation braucht statt Konkurrenz.

Fazit: Das Bild war mal vor ein paar Jahrhunderten nützlich – ist aber längst überholt.

2. Homo Sustensis: der Sinn-Sucher

Der Homo Sustensis will mehr als Geld: **Sinn, Nachhaltigkeit, Gemeinschaft**. Er denkt sozial, lebt achtsam, strebt nach Balance statt Boni.

Idealistisch? Ja. Aber vielleicht realistischer, als wir glauben – denn die Zahl derer,
die Sinn über Status stellen, wächst.

3. Homo Reciprocans: der Fair-Player

Der Homo Reciprocans glaubt an **Fairness**. Er handelt gerecht – solange andere das auch tun. Fouls werden mit Kaufboykott geahndet – selbst wenn dies so das Leben teurer wird.

Der Homo Reciprocans denkt und lebt **Kooperation** nicht als Ausnahme, sondern als Regel. Nur: Dafür braucht es ein System, das Trittbrettfahren unattraktiv macht und Solidarität belohnt.

4. Homo Relationalis: der Beziehungs-Mensch

Der Homo Relationalis (eigentlich eine Kopfgeburt der Soziologie) ist kein Einzelkämpfer, sondern **Spiegel seiner Umwelt**. Freunde, Kolleg:innen, Kultur – sie prägen seine Werte.

Und Kultur entsteht aus Wirtschaft. Oder, mit Marx: Das Sein bestimmt das Bewusstsein.

5. Homo Varius: das realistische Modell

Keines dieser Bilder trifft voll zu. Der Egoist ist zu eng, der Idealist zu utopisch, der Faire zu starr, der Beziehungsmensch zu biegsam. Deshalb brauchen wir Version 5.0: den Homo Varius. Er vereint Vernunft und Empathie, Individualität und Gemeinschaft. Er weiß: Sein Glück hängt nicht vom Haben ab, sondern davon, wie er…Na, das erfährst du im Einzelnen im Artikel über ihn.

Deine TEC-Learnings:

- Der Homo Oeconomicus ist ein Zerrbild – praktisch für Märkte, schlecht für Menschen
- Ein Rest Egoismus steckt in uns allen – aber er darf kein Systemdesign sein.
- Neue Menschenbilder zeigen: Wir sind kooperativer, als die klassische Ökonomik uns weiß machen will.

© **The Economics Coach 2026** (Titelfoto: sruilk/Depositphotos)