

Deutschlandfunk  
Forschung Aktuell

## **Simulierte Selbstlosigkeit**

Ein Computereperiment belegt: Der evolutionäre Siegeszug des ‚Homo Oeconomicus‘ ist nicht alternativlos

Autor: Ralf Krauter  
Redakteur: Arndt Reuning  
Länge: 4'30"  
Sendedatum: 2. 7. 2013  
Gesprächspartner: Prof. Dr. Dirk Helbing, Physiker,  
Lehrstuhl für Soziologie, ETH Zürich

Prof. Dr. Armin Falk, Neuroökonom,  
Center for Economics and Neuroscience, Universität Bonn

## **Moderation**

Egoistisch, unfair und stets auf den eigenen Vorteil bedacht – dieses Zerrbild von der Natur des Menschen ist die Basis vieler ökonomischer Theorien. Natürlich wissen Wirtschaftswissenschaftler schon lange, dass Menschen auch anders können: Sie handeln oft selbstlos, zum Wohl eines anderen oder der Gemeinschaft. In den Modellen der Wirtschaftsweisen spiegeln sich diese altruistischen Züge bislang aber kaum wieder. Forscher aus Zürich halten das für einen Fehler. Um ein Umdenken anzuregen, haben sie simuliert, wie Fairness in einer Gesellschaft Fuß fassen kann und wie sie sich ausbreitet. Ralf Krauter.

## Beitrag

### Autor

Das Menschenbild vieler Ökonomen ist eindimensional. Seit Jahrzehnten gehen sie in ihren Theorien davon aus, die Menschen seien stets nur auf ihren eigenen Vorteil bedacht. ‚Homo Oeconomicus‘, so nennt sich dieses stark vereinfachte Modell der menschlichen Natur. Charakterzüge wie Fairness und Gemeinsinn fallen dabei unter den Tisch, erklärt der Soziologieprofessor Dirk Helbing von der ETH Zürich.

### Zuspiel 1: O-Ton Helbing, 02:50 – 03:20, 30s

*Und das Argument ist eigentlich ein evolutionäres. Das heißt, die Biologie, die setzt den Menschen quasi unter Druck, über das Prinzip der natürlichen Auslese. Wenn man zu nett ist, dann wird man ausgenutzt und hat selber Nachteile. Folglich würde man nicht so viele Nachkommen haben und allmählich würde das freundliche Verhalten aussterben. Am Ende blieben Egoisten, die strikt auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind übrig.*

### Autor

Um herauszufinden, ob das stimmt, simulierte Dirk Helbing am Computer, ob die Evolution tatsächlich zwangsläufig dazu führt, dass die Egoisten in einer Gesellschaft den Ton angeben. Dazu ließ er fiktive Akteure das so genannte Gefangenendilemma spielen. Dabei werden soziale Interaktionen zwischen je zwei Individuen nachgestellt. Und zwar so, dass sich das kooperative Verhalten des einen nur dann auszahlt, wenn der andere ebenfalls kooperiert. Andernfalls steht der Kooperative schlechter da als der Egoist, der andere bei jeder Gelegenheit übers Ohr haut. Zu Beginn der Simulation waren alle Mitspieler Egoisten. Durch zufällige Mutation einer Eigenschaft namens ‚Freundlichkeit‘ verhielten sich ihre Nachfahren aber manchmal mehr oder weniger kooperativ.

### Zuspiel 2: O-Ton Helbing, 03:45 – 04:05 + 06:40 – 07:00, 40s

*Die Freundlichkeit entscheidet darüber, wieviel Gewicht gibt man dem Erfolg des Gegenübers bei den eigenen Entscheidungen und wieviel Gewicht gibt man dem eigenen Erfolg, dem so genannten Payoff. Und wir nehmen an, dass die Freundlichkeit am Anfang Null ist, also wie es dem Homo Oeconomicus entspricht. Also der Kampf um den eigenen Vorteil im Grunde genommen, das ist die Ausgangssituation, die wir annehmen. Und auf wundersame Weise finden wir aber, dass sich ein soziales Verhalten ausbreiten kann. Also ein homo socialis entsteht, der Rücksicht nimmt auf die Interessen seines Gegenübers.*

### Autor

Der Homo Socialis ist quasi das Gegenmodell zum Homo Oeconomicus. Neben seinem eigenen Vorteil hat er bei Entscheidungen immer auch das Wohl seines Gegenübers im Blick. Seinen Siegeszug in der Simulation kann der Homo Socialis jedoch nur unter zwei Bedingungen antreten. Es braucht dazu eine kritische Masse kooperationswilliger Akteure in seiner Umgebung und eine Art Initiator, der stets völlig selbstlos agiert.

### Zuspiel 3: O-Ton Helbing, 08:55 – 09:30, 35s

*Jemand, der also mit guten sozialen Motiven auf die Welt kommt, Mutter Theresa, diese Art von Mensch: Wenn die geboren wird, dann plötzlich kann das ein Umschlagen dieser konditionell kooperativen Menschen zu Kooperation bewirken. Das heißt, in einer kaskadenartigen Art und Weise kann sich jetzt sehr schnell die Kooperation ausbreiten.*

**Autor**

Die Computersimulationen aus Zürich legen nahe: Bei passenden gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, gewinnen soziale Individuen, denen das Wohl ihrer Mitmenschen wichtig ist, die Oberhand. Genau wie das in Wirklichkeit oft der Fall ist und wie es die Verhaltensexperimente von Neuroökonominnen wie Professor Armin Falk von der Uni Bonn belegen.

**Zuspiel 4:** O-Ton Falk, 21:55 22:10, 15s

*Das Ergebnis, dass wir nicht alle eigennützig sind und dass das auch nicht unbedingt Teil eines evolutionären Gleichgewichtes ist, das kann mich nicht sonderlich überraschen. Einfach, weil wir das im Laboralltag jeden Tag sehen.*

**Autor**

Nur wenige Menschen handeln so egoistisch, wie das Zerrbild vom Homo Oeconomicus glauben macht. Die Basis vieler Wirtschaftstheorien ist brüchig geworden. Dirk Helbing hofft, den Ökonomen mit seiner Arbeit Denkanstöße für ein ganzheitliches Menschenbild zu liefern.

**Zuspiel 5:** O-Ton Helbing, 11:55 – 12:25, 30s

*Wir haben in der Ökonomie eigentlich die falsche Fährte verfolgt und in der Konsequenz auch in der Weltwirtschaft die falschen Entscheidungen getroffen. Wir haben zu sehr aus der Perspektive des Homo Oeconomicus gedacht und entschieden und dabei letzten Endes die Potenziale zerstört, die ein Homo Socialis, der Rücksicht nimmt auf andere, hätte schaffen können. Und ich denke es ist nun ein Umdenken erforderlich, um letzten Endes diese Potenziale auch auszuschöpfen.*