

Eigennutz = Gemeinnutz?

Bereits der schottische Philosoph und Volkswirt ADAM SMITH (1723–1790), der als Begründer der modernen Volkswirtschaftslehre gilt, hat gezeigt, dass in einer Marktwirtschaft das am eigenen Nutzen orientierte wirtschaftliche Verhalten gleichzeitig auch für die Gesamtgesellschaft von Vorteil sein kann. Diesen Zusammenhang zwischen Eigennutz und Gemeinnutz hat er an einem berühmt gewordenen Beispiel erläutert.

„Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir für eine Mahlzeit brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre **Menschenliebe**, sondern an ihre **Eigenliebe**. Wir erwähnen ihnen gegenüber nicht **unsere eigenen Bedürfnisse**, sondern sprechen nur von **ihrem Vorteil**.“¹
Das Gewinnstreben des Bäckers (und nicht seine Wohltätigkeit) führt demnach dazu, dass seine Kunden mit den von ihnen gewünschten Brötchen versorgt werden. Wenn der Bäcker nämlich in Konkurrenz zu anderen Bäckern steht und auf Dauer einen Gewinn erzielen will, muss er möglichst schmackhafte Brötchen backen und freundlich zu seinen Kunden sein. Außerdem darf er keine überhöhten Preise verlangen, weil seine Kunden sonst zur Konkurrenz abwandern oder auf Brötchen verzichten würden. Wenn alle Bäcker sich so verhalten, kommt es in einer Volkswirtschaft zu einer optimalen Versorgung der Bevölkerung mit Brötchen.

Andererseits gibt es aber auch im wirtschaftlichen Bereich zahlreiche Beispiele dafür, dass ein aus Sicht eines Einzelnen vernünftiges Verhalten ins Gegenteil umschlägt, wenn alle anderen sich auch so verhalten².

Für einen einzelnen Geschäftsinhaber kann es sinnvoll sein, die Öffnungszeiten seines Ladengeschäfts auszudehnen. Dadurch werden möglicherweise zusätzliche Kunden angelockt und die Verkaufszahlen erhöht. Was geschieht aber, wenn alle Geschäfte länger geöffnet sind? Da die Konsumenten durch die Verlängerung der Ladenöffnungszeiten nicht mehr Geld für Konsumzwecke zur Verfügung haben, bleiben die Verkaufszahlen insgesamt unverändert. Allerdings steigen für die Einzelhändler aufgrund der längeren Öffnungszeiten die Kosten (z. B. für Personal, Strom, Heizung) mit der Folge, dass ihre Gewinne niedriger sind als vor der Verlängerung der Öffnungszeiten.

Dilemmasituationen

Viele wirtschaftliche Entscheidungs- und Konfliktfälle lassen sich als sog. **Dilemmasituationen**¹ darstellen. Dabei zeigt sich, dass der Versuch Einzelner, ihre eigennützigen Ziele zulasten anderer zu verfolgen, häufig zu einem für **alle Beteiligten** schlechteren Ergebnis führt als ein gemeinsames Vorgehen (= Kooperation)². Die Grundzusammenhänge des auf vielfältige reale Situationen übertragbaren „Gefangenendilemmas“ (vgl. z. B. Aufg. 1.4.1) lassen sich an folgendem Beispiel aufzeigen:

Ein Käufer möchte Diamanten erwerben. Mit dem einzigen ihm bekannten Diamantenhändler wird ein für beide Seiten zufrieden stellender Preis ausgehandelt. Aus irgendeinem Grund muss das Geschäft aber geheim stattfinden. Außerdem ist klar, dass sich die beiden Partner nie wieder begegnen und keine weiteren Geschäfte mehr miteinander abschließen werden. Es wird folgende Vereinbarung getroffen: Beide Partner deponieren ihr Paket mit den Tauschgütern (Geld bzw. Diamanten) an verschiedenen Orten im Wald und holen zu einem späteren Zeitpunkt das für sie bestimmte Paket des Tauschpartners aus dem Versteck ab. Was wird geschehen? Zwar wären beide Partner zufrieden gestellt, wenn sie an den versteckten Pakete mit dem vereinbarten Inhalt vorfinden würden. Jeder von beiden wäre aber noch besser gestellt, wenn er die vereinbarte Gegenleistung erhalten würde, ohne selbst eine Leistung erbringen zu müssen. Die Versuchung ein leeres Paket zu hinterlassen ist daher groß. Die (scheinbar) schlüssige Argumentation lautet: Wenn mein Partner ein volles Paket bringt, ich aber ein leeres abgestellt habe, kriege ich das, was ich wollte, ohne Gegenleistung. Wenn mein Partner auch ein leeres Paket hinterlässt, war es für mich allemal besser ebenfalls ein leeres Paket zu deponieren. Dann habe ich zwar nichts bekommen, aber auch nichts verloren – und bin nicht übers Ohr gehauen worden. Also: Für mich ist es in jedem Fall günstiger ein leeres Paket zu deponieren, egal wie sich mein Partner verhält. Da der Partner mit der gleichen Logik argumentiert, verstecken beide ein leeres Paket und erhalten nichts – obwohl beide die vereinbarten Leistungen hätten bekommen können, wenn sie sich nicht egoistisch, sondern kooperativ verhalten hätten³.

In manchen Fällen verkehrt sich ein Verhalten, das aus der Sicht eines Einzelnen vernünftig erscheint, ins Gegenteil, wenn sich alle so verhalten (Rationalitätsfalle).

In bestimmten Situationen führt das Streben Einzelner nach Eigennutz nicht zur Erhöhung des Gemeinwohls. Es geht dann vielmehr allen Beteiligten schlechter, als wenn sie den Eigennutz zurückstellen und gemeinsam (durch Kooperation) die Steigerung des Gemeinwohls verfolgen würden. Solche Fälle werden als Dilemmasituation bezeichnet.

Fairness und Kooperation statt egoistischer Rücksichtslosigkeit