Bedürfnisse

[Wichtige Begriffe --- 1](#_Toc180507020)

[Sind Bedürfnisse unendlich --- 1](#_Toc180507021)

[Homo Oeconomicus --- 2](#_Toc180507022)

[Theorie der begrenzten Rationalität --- 3](#_Toc180507023)

# Wichtige Begriffe ---

Verlustaversion

# Sind Bedürfnisse unendlich ---

Schritte:

1. Was sind Bedürfnisse?

* Bedürfnisse sind Wünsche der Menschen, die einen vorhandenen Mangel ausgleichen sollen.

1. Welche Bedeutung haben Bedürfnisse in den Wirtschaftswissenschaften?

* Jeder Mensch hat grundsätzlich Bedürfnisse
* Können die Menschen (finanziell) Bedürfnisse befriedigen, spricht man von einem Bedarf
* Versuchen Menschen, ihre Bedürfnisse auf einem Markt durch den Erwerb von Gütern oder Dienstleistungen zu befriedigen, so spricht man von Nachfrage

1. Gibt es Güter, die nicht knapp sind?

* Freie Güter: Sind unbegrenzt nutzbar, Bereitstellung kostet nichts z.B. Luft, Sonne
* Wirtschaftliche Güter: sind knapp, es muss gewirtschaftet werden

1. Wie können Bedürfnisse differenziert werden?

|  |  |
| --- | --- |
| *Individualbedürfnisse* | *Kollektivbedürfnisse* |
| * Bedürfnisse einzelner Personen (z.B. größeres Auto, Handy) | * Bedürfnisse von Gruppen (z.B. Sicherheit, saubere Umwelt) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Einteilung nach Dringlichkeit | | |
| *Existenz- und Grundbedürfnisse* | *Kulturbedürfnisse* | *Luxusbedürfnisse* |
| * Stark bis mäßig dringend (z.B. Wasser, Nahrung) | * Bedürfnisse, die eine geistige und kulturelle Notwendigkeit haben (z.B. Lesen, Konzert-, Theater-, Barbesuche) | * Befriedigung der Bedürfnisse nicht zwingend notwendig (z.B. Sportwagen, Yacht) |

Fazit: Für die meisten Menschen sind ihre Bedürfnisse größer als das Angebot der meisten Güter (Ausnahme: freie Güter). Deshalb muss gewirtschaftet werden.

* Prinzip der Knappheit

1. Knappheit als zentrales Problem der Wirtschaftswissenschaften?

|  |  |
| --- | --- |
| *Pro* | *Contra* |
| * In vielen Teilen der Welt herrscht noch immer Materielle Knappheit (700mio Menschen leben aktuell in absoluter Armut) * Diese Menschen müssen mit ihren (finanziell beschränkten) Ressourcen wirtschaften * Eine Umverteilung der Güter/Dienstleistungen würde in vielen entwickelten Staaten (ohne Wachstum) zu einem enormen Wohlfahrtsverlust führen | * Knappheit ist nicht das zentrale Problem, sondern die Verteilung der Ressourcen * Im globalen Norden sind die Grundbedürfnisse gedeckt * Es wird überproduziert (viele Güter werden entsorgt/weggeschmissen) * Knappheit ist keine Folge mangelhafter Produktivität * Weltweit würde genug produziert werden 🡪 Problem: Verteilung |
| Problem: Knappheit als zentrales Problem  Lösung: Steigerung der Produktivität | Problem: Verteilung der Güter, nicht die Produktivität  Lösung: Umverteilung und Senkung des Ressourcen- Verbrauchs |

* + - Überwindung der materiellen Knappheit noch nicht abgeschlossen 🡪 Knappheit der materiellen Güter
    - Es sei ein zentrales Problem der Verteilung und Knappheit der allgemeinen Güter

1. Handeln Menschen rein rational und nutzenmaximierend wie ein „Homo Oeconomicus“?

* Definition des Modells des „Homo Oeconomicus“

# Homo Oeconomicus ---

Frage: Handeln Menschen rein rational und nutzenmaximierend wie ein „Homo Oeconomicus“?

Definition: „Homo Oeconomicus“

* Der Homo Oeconomicus ist ein Modell, nach dem Menschen rational ökonomische Entscheidungen treffen, um ihre Eigenschaften zu maximieren

Rationalitätshypothese

Grundannahmen:

* Entscheidungsfindung rein ökonomisch

Kosten-Nutzen-Analyse

* „Allwissend“ bezüglich des Marktes, der Güter, die Folgen

Vollständige Markttransparenz

Nach welchen Prinzipien handelt der „Homo Oeconomicus“?

* Ein gegebenes Ziel mit minimalem Aufwand oder minimalen Kosten zu erreichen

Minimalprinzip (~ „Sparprinzip“)

* Mit gegebenen Mitteln das beste Ergebnis, den maximalen Nutzen erreichen

Maximalprinzip (~ „Ergiebigkeitsprinzip“)

* Optimale Balance zwischen Aufwand/Kosten und Nutzen erzielen

Generelles Extremum (~ „Optimumprinzip“)

Beweggründe für Menschen, rein rational und nutzenmaximierend zu handeln:

|  |  |
| --- | --- |
| *Pro* | *Contra* |
| * In vielen Situationen handeln Menschen rational/nutzenmaximierend * Bei starkem Mangel von Mitteln zur Umsetzung der subjektiven Ziele | * Menschen handeln nicht vollständig rational, sondern häufig emotional * Menschen haben ein Verständnis von Fairness und lehnen subjektiv unfair erscheinende Verteilungen ab[[1]](#footnote-1) * Menschen agieren risikoscheuer bei Gewinnen und risikofreudiger bei Verlusten   Verlustaversion   * Menschen handeln nach nicht-rationalen Präferenzen (z.B. Vorzug von Markenkleidung) * Grundannahmen des „Homo Oeconomicus“ sind teilweise nicht umsetzbar/unrealistisch * Annahme der vollständigen Markttransparenz |

Vorteile/Kritik:

|  |  |
| --- | --- |
| *Vorteile* | *Kritik* |
| * Einfach zu verstehendes Modell * Simplifiziert die Lebenswelt * Das Modell des Homo Oeconomicus ist nur ein Ausschnitt der Realität * Das Modell kann in vielen Fällen menschliches Verhalten erklären und vorhersagen | * Allgemeines Modell * Standardmodell der wirtschaftswissenschaftlichen Lehre   Wird ohne Spezifikation angewendet   * Abbildung des menschlichen Verhaltens teilweise fälschlich * Nicht ausschließlich rational   Emotionen, Erfahrungen  Fairness, Leidenschaft, Fürsorge  Soziales Umfeld  Persönliche Beziehungen   * Neue Verhaltensmuster werden nicht abgebildet * Wohlergehen wiegt schwerer als materieller Reichtum * Bei linearem wachsendem materiellem Reichtum nicht linear wachsende Zufriedenheit   Schnelle Gewöhnung an höhere Standards   * Bei sinkenden Preisen kaufen Menschen dasselbe Produkt in angeblich höherer Qualität, anstatt die finanziellen Ressourcen anders zu investieren * Menschen lassen sich durch Werbung beeinflussen   Künstliche Verknappung (z.B. Zeitdruck, vorgetäuschter materieller Mangel)   * Menschen schreiben ihrem persönlichen Besitz einen höheren Wert zu   Besitztums-Effekt   * Menschen nutzen Heuristiken[[2]](#footnote-2) (~mentale Abkürzungen) und Erfahrungen, um Entscheidungen zu treffen   Recency-Bias   * Menschen entscheiden irrational, wenn sie bereits (meist finanzielle) Ressourcen in eine Entscheidung investiert haben   Sunk-Cost-Fellacy   * Neid und Statusvergleiche * Das nutzenmaximierende Handeln von Individuen kann zu negativen Effekten für die Gesellschaft führen |

# Theorie der begrenzten Rationalität ---

Definition: Aufgrund zeitlicher, informativer und kognitiver (geistiger) Beschränkungen handeln Menschen nicht vollkommen rational, sondern vereinfachen und nutzen Heuristiken, um Entscheidungen zu treffen.

Ebenso entscheiden Menschen mit unvollständigen Informationen, wenn sie annehmen, dass die Kosten der Beschaffung der Information deren Nutzen übersteigen würden.

1. Siehe [Ultimatum-Spiel](https://ultimatumspiel.teacheconomy.de/playerjoin) (<https://ultimatumspiel.teacheconomy.de/playerjoin>) [↑](#footnote-ref-1)
2. Vereinfachung, vereinfachtes Denken [↑](#footnote-ref-2)