

I.24

Jugendliche als Verbraucher

Der Homo oeconomicus – Partnerwahl als Kosten-Nutzen-Kalkül?

Timo Schuh und Anke Söller



© RAABE 2024

© Halfpoint Images/Getty Images Plus

Die Partnerwahl zählt zu den grundlegenden menschlichen Entscheidungssituationen. Literatur und Filme vermitteln eine von Emotionen und Romantik geprägte Motivation bei der Partnersuche. Handeln wir aber nicht eher wie ein Homo oeconomicus? Die Auswahl des Partners würde dann nach rationaler und egoistischer Kosten-Nutzen-Abwägung erfolgen. Die Schülerinnen und Schüler lernen das Modell des Homo oeconomicus kennen und überprüfen seine analytische Relevanz am Beispiel der menschlichen Partnerwahl.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe:	10–12
Dauer:	8 Unterrichtsstunden
Thematische Bereiche:	Homo oeconomicus; Opportunitätskosten; Kosten/Nutzen, Ökonomisierung des Privaten
Medien:	Interview, Zeitungsartikel
Zusatzmaterialien:	Glossar

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema: Kriterien der Partnerwahl

M 1 **Die Partnerwahl – Rational oder sentimental?**

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler können unterschiedliche Motive bei der Partnerwahl nennen und diese übergeordneten Kategorien zuordnen.

3. Stunde

Thema: Partnerbörsen

M 2 **Das Modell des Homo oeconomicus und Tinder – Auf dem Weg in eine neue Flirtökonomie?**

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler können das Modell des Homo oeconomicus erklären und ihre Ergebnisse in einem Grafiz sichern. Sie kennen Vor- und Nachteile von Dating-Plattformen und können erläutern, inwiefern die Partnerwahl mit einer Dating-App dem Modell des Homo oeconomicus entspricht.

Benötigt: ggf. internetfähiges digitales Endgerät

4. Stunde

Thema: Marktmodelle und Partnerbörsen

M 3 **Der Heiratsmarkt – Ein Markt wie jeder andere?**

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler können anhand einer Definition eines Matching-Marktes überprüfen, ob der „Heiratsmarkt“ diesen Kriterien entspricht. Sie entwerfen im Anschluss Charakteristika und Verbesserungsmöglichkeiten im Marktdesign.

5./6. Stunde

Thema: Ökonomische Kriterien im Privaten

M 4 **Die Familie als Unternehmen? – Gary Becker und die Ökonomisierung des Alltags**

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler können am Beispiel des Heiratsmarktes den ökonomischen Ansatz von Gary Becker erläutern. Sie sind dazu in der Lage, den Ansatz an einem weiteren Beispiel aus dem Alltag zu überprüfen, und kennen verschiedene Ansätze zur Erklärung der menschlichen Partnerwahl.

Benötigt: internetfähiges digitales Endgerät

7./8. Stunde

Thema: Gruppenarbeiten zu ökonomischen Überlegungen zum Homo oeconomicus

M 5 **Sind wir rational? – Experimente der Verhaltensökonomie**

M 6 **Glossar**

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler hinterfragen das Modell des Homo oeconomicus mithilfe zahlreicher Experimente aus der Verhaltensökonomie. Sie können beurteilen, inwiefern das Modell ein geeignetes Instrument zur Analyse menschlichen Entscheidungsverhaltens ist.

Erklärung zu den Symbolen

	Dieses Symbol markiert differenziertes Material. Wenn nicht anders ausgewiesen, befinden sich die Materialien auf mittlerem Niveau.				
	leichtes Niveau		mittleres Niveau		schwieriges Niveau
	Zusatzaufgabe				

Die Partnerwahl – Rational oder sentimental?

M 1

Nach welchen Kriterien wählen wir eigentlich unsere Partnerinnen und Partner aus? Lassen wir uns eher von unserem Verstand leiten oder in erster Linie von Gefühlen?

Aufgaben

1. Nennen Sie Kriterien, nach denen Menschen Ihrer Meinung nach eine Partnerwahl treffen.
2. Unterstreichen Sie die genannten Begründungen für eine Heirat. Überlegen Sie sich übergeordnete Kategorien wie z. B. Liebe oder Ansehen. Legen Sie eine Tabelle an, in der Sie die Aussagen von Rainer und Stefanie den Kategorien zuordnen.
3. Tauschen Sie sich im Plenum aus: Welche der Gründe halten Sie für nachvollziehbar? Trifft man eine Partnerwahl nach rationalen oder nach irrationalen Kriterien?



Heiraten? – Ein Rollengespräch

Rainer: Hallo, Stefanie, ich habe gehört, es ist so weit, ihr schließt den Bund der Ehe. Wie viele Jahre lebt ihr nun schon in sozusagen „wilder Ehe“ zusammen?

Stefanie: Seit sechs Jahren, wir haben uns im Studium kennengelernt. Es wird nichts Großes. Wir heiraten „nur“ standesamtlich.

Rainer: Nur standesamtlich? Das käme für mich nicht infrage. Ich stelle mir ein rauschendes Fest vor. Alessas Traum war es schon immer, im weißen Brautkleid von ihrem Vater vor den Altar geführt zu werden. Ganz traditionell. Eine Hochzeit ist ein Liebesbeweis, etwas Einmaliges und etwas ganz Besonderes. Durch die Ehe wird man zur richtigen Familie. Dieses Fest möchte ich auch mit allen Familienangehörigen und Freunden feiern.

Stefanie: Wir planen nächstes Jahr vielleicht noch ein großes Gartenfest mit allen unseren Freunden. Ehrlich gesagt, so wichtig ist mir das nicht. Als Liebesbeweis benötige ich die Hochzeit nicht und feiern können wir auch aus anderen Gründen.

Rainer: Klar, Menschen sind verschieden. Ich verbinde die Ehe auch mit einem Gefühl des Aufgeräumtseins, der Stabilität und der Sicherheit. Es ist klar, wie und mit wem zusammen mein Leben verlaufen wird. Die „Suche“ ist zu Ende. Und ich finde es auch schön, wenn alle Mitglieder einer Familie den gleichen Nachnamen haben. Deshalb bin ich froh, wenn es bei uns so weit ist.

Stefanie: Sicherheit ist bei uns auch so ein Thema ... Sollte es bei uns zur Trennung kommen und ich aufgrund unserer Kinder längere Zeit zu Hause geblieben sein, würden wir die Ansprüche auf die Altersversorgung teilen. Das Gleiche gilt auch für Till – so ganz klar ist das bei uns noch nicht, wer längere Zeit zu Hause bleiben würde oder eben weniger arbeitet. Mit Steuervorteilen möchte ich gar nicht erst beginnen. Unromantisch, ich weiß.

Rainer: Stimmt, dennoch nicht ganz außer Acht zu lassen.

Stefanie: Wir möchten auch bald mit der Familienplanung beginnen und denken an ein Eigenheim. Als Ehepaar ist es einfacher, einen Kredit zu bekommen.

Rainer: Verstehe ich. Bei uns ist es dann nächstes Jahr so weit. Meine Familie drängt und im Freundeskreis geht es auch so langsam los. Ich habe das Gefühl, wenn man sagt, dass man verheiratet ist, wird man ganz anders von seinem Umfeld wahrgenommen. Ach, ich freue mich und bin froh, dass Alessa mich überhaupt heiraten möchte. Für mich war es schnell klar – sie ist es. Manchmal frage ich mich, warum sie sich für mich entschieden hat.

Stefanie: Ach, komm, Rainer, stell dein Licht mal nicht unter den Scheffel.

Rainer: Das kannst du leicht sagen – bei dir stehen die Männer doch sicherlich Schlange.

1. Endowment-Effekt	(a) Verlust wird stärker gewichtet als gleich große Gewinne. Dies kann zu risikoscheuen Entscheidungen führen.	(A) Unternehmen geben uns teilweise die Möglichkeit, Produkte zu Hause zu testen.
2. Priming	(b) Menschen lassen sich bei ihren Entscheidungen von Umgebungsinformationen beeinflussen, ohne dass ihnen das bewusst ist.	(B) Lesen wir einen Bericht über Verkehrsunfälle, schätzen wir anschließend die Wahrscheinlichkeit von Verkehrsunfällen höher ein.
3. Verlustaversion	(c) Informationen, die für uns leichter verfügbar sind, werden stärker gewichtet.	(C) Vereine geben als Spenden z. B. bestimmte Beträge vor. Der Spender kann auch einen eigenen Betrag wählen. Es fällt auf, dass die Spenden höher ausfallen, wenn die Vereine Vorgaben machen.
4. Verfügbarkeitsheuristik	(d) Wir schließen von wenigen Beobachtungen aufs Ganze, von Prototypen schnell auf die Allgemeinheit.	(D) Da wir den Kauf eines neuen Produktes bereuen könnten, greifen wir gerne zu Bekanntem und z. B. nicht zu No-Name-Produkten.
5. Framing	(e) „Die Wahrscheinlichkeit, Opfer von negativen Ereignissen zu sein, wird geringer eingeschätzt als die Möglichkeit, Nutznießer positiver Ereignisse zu sein.“ ¹	(E) Wir kaufen lieber einen Joghurt, der zu 80 % fettfrei ist, als einen Joghurt mit einem Fettgehalt von 20 %.
6. Repräsentationsheuristik	(f) Dingen, die wir besitzen, schreiben wir einen höheren Wert zu.	(F) Im Supermarkt läuft französische Musik. Wir greifen dadurch eher zu französischem Wein.
7. Ankerheuristik	(g) Neue Informationen werden so gesucht und vorhandene so interpretiert, dass die eigenen Erwartungen bestätigt werden.	(G) Wir gehen davon aus, dass ein Professor mit weißen, leichten zerzausten Haaren Philosophie und nicht BWL lehrt.
8. Confirmation Bias/ Bestätigungsfehler	(h) Informationen mit demselben Inhalt werden von uns unterschiedlich wahrgenommen, je nachdem, wie sie formuliert werden oder mit welchen unterschiedlichen Begleitinformationen wir sie verknüpfen.	(H) Auch wenn 60 % aller neu eröffneten Restaurants nach drei Jahren wieder geschlossen sind, gehen wir davon aus, dass unsere Neueröffnung Erfolg haben wird.
9. Überoptimismus	(i) Unbewusst aufgenommene Reize wecken bei uns Assoziationen, die unsere Entscheidungen beeinflussen.	(I) Als Fan von Rammstein nehmen wir negative Meldungen über Till Lindemann nicht wahr.

¹ Thomas Döring, Professor für Politik in Darmstadt