

Wie Ökonomen denken

Informationen für Lehrpersonen



1/5

Ziel	SuS verstehen die Denkweise der Ökonomen und die grundlegenden Begriffe der Ökonomie/VWL.
Material	<ul style="list-style-type: none"> • Theorieblatt „Der Blick der Ökonomie“ • Theorieblatt „Bedürfnisse und Wünsche“ • Theorieblatt „Nutzen; Anreize“ • Theorieblatt „Verzicht“ • Theorieblatt „Das ökonomische Prinzip; Effizienz“ • Theorieblatt „Optimieren; Tausch und Arbeitsteilung“
Sozialform	EA, Plenum
Zeit	45‘

Der Ablauf im Überblick



Schritt	Details, Methode	Zeit
1. Bedürfnisse und Wünsche	<ul style="list-style-type: none"> • Text • Reflexionsfragen 	10‘
2. Nutzen; Anreize	<ul style="list-style-type: none"> • Text • Reflexionsfragen 	10‘
3. Verzicht	<ul style="list-style-type: none"> • Text • Reflexionsfragen 	10‘
4. Tausch und Arbeitsteilung	<ul style="list-style-type: none"> • Frage durch Lehrperson • Text und Besprechung 	10‘
5. Zusammenfassung	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Sichtweise der Ökonomie 	5‘

Wie Ökonomen denken

Informationen für Lehrpersonen



2/5

Detaillierte Beschreibung des Ablaufs



1. Einleitung: Der Blick der Ökonomie

Das Theorieblatt „Der Blick der Ökonomie“ ist die Zusammenfassung des Inhaltes der ganzen Lektion, es kann zu Beginn der Lektion abgegeben und am Schluss der Lektion repetiert werden. Die Lehrperson vermittelt den unteren Teil des Theorieblattes zu Beginn der Lektion mündlich.

Die Wirtschaftswissenschaften werden unterschieden in Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre. Die Volkswirtschaftslehre beschäftigt sich mit den grösseren Zusammenhängen und Vorgängen in der Wirtschaft eines Landes. Die Betriebswirtschaftslehre setzt sich mit den Mechanismen und dem unmittelbaren Umfeld eines Unternehmens auseinander. Die Volkswirtschaftslehre selbst wird unterschieden in Mikroökonomie (untersucht werden einzelne Wirtschaftsteilnehmer, z.B. ein typischer Haushalt) und Makroökonomie (Volkswirtschaft als Ganzes, z.B. die Beziehung zwischen Märkten und Wirtschaftsteilnehmern). Die Wirtschaftswissenschaften sind folglich keine exakte Wissenschaft. Sie untersuchen unter dem Blickwinkel einer Sozialwissenschaft das Zusammenleben der Menschen.

Ökonomen werden darin geschult, das „Bewerten“ einer Situation vom „Beschreiben“ zu trennen. Sie versuchen also, das moralische bzw. normative Bewerten in einem ersten Schritt wegzulassen und lediglich eine Situation zwischen Menschen zu beschreiben. Ein Ökonom sagt eigentlich nicht, was „richtig“ oder „falsch“ ist, sondern was effizient ist. Die Effizienz ist die Brille, welche er beim Beschreiben der Situation aufsetzt. Das Bewerten ist anschliessend höchst individuell. Bei unzähligen Beispielen ist das Trennen dieser beiden Sichten nicht einfach. Innerhalb der Volkswirtschaftslehre haben sich diverse Untergruppen entwickelt. Zur Ergänzung hier nur je ein Beispiel für eine Fragestellung aus den anderen genannten Disziplinen:

Verhaltensökonomie (Psychologie und VWL):

- Welche Verzerrungen in der Wahrnehmung können bei Konsumenten auftreten? Ein Beispiel ist die Tatsache, dass Menschen in der Regel lieber etwas nicht verlieren, das sie bereits besitzen, als dass sie etwas Neues dazugewinnen (sogenannte Verlustaversion). Sie gewichten den Verlust höher als den Zugewinn von etwas anderem, auch wenn dessen Preis identisch ist.

Wirtschaftssoziologie:

- Wie verbreiten sich neue Wertvorstellungen? Zum Beispiel sind anscheinend für die jüngere Generation Autos (oder auch Mopeds) als Statusobjekte nicht mehr so wichtig wie in den Generationen zuvor.

Umweltökonomie:

- Wie lassen sich wirtschaftlicher Wohlstand und Erhalt der Natur vereinen?

Wie Ökonomen denken

Informationen für Lehrpersonen



3/5

Wirtschaftsgeschichte:

- Bestimmte Ereignisse oder historische wirtschaftliche Zusammenhänge (z.B. die industrielle Revolution; die Depression der 1930er) werden im Detail und in all ihren Facetten untersucht.

Innerhalb der VWL gibt es auch unterschiedliche Theorieansätze, wobei die sog. „Neoklassik“ heute tonangebend ist.

2. Bedürfnisse und Wünsche



Fragen auf dem Arbeitsblatt:

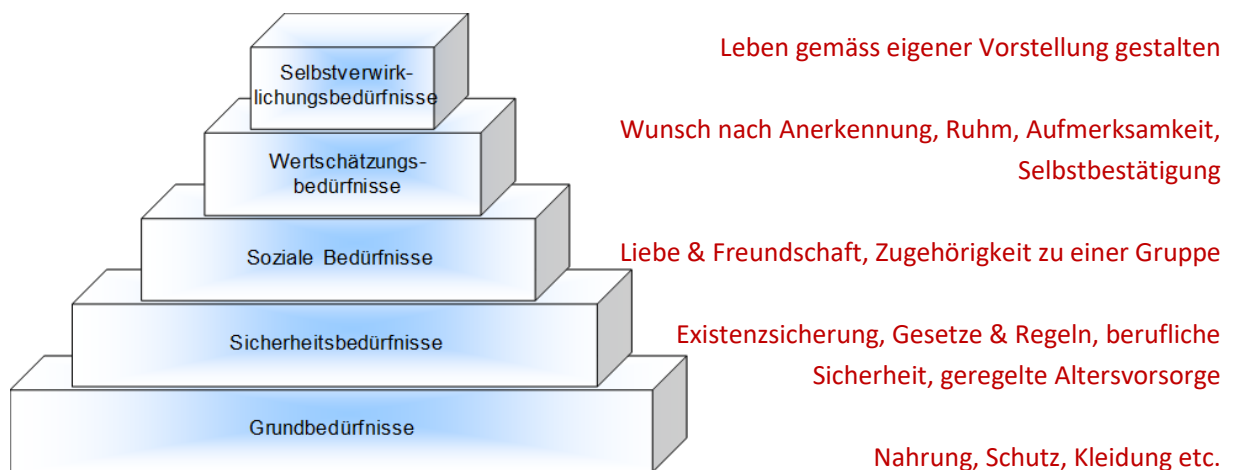
Würdest du in einem Land, in dem die Menschen alles ohne Anstrengung erreichen können, leben wollen?

Antworten sind individuell. Die Befriedigung, etwas durch persönlichen Einsatz zu erreichen, kann man positiv herausstreichen.

Was unterscheidet unsere Welt von der Vorstellung vom Schlaraffenland?

Ein Mensch aus einem früheren Jahrhundert, oder aus einem armen Land, würde wohl denken, dass die entwickelten Länder heute eine Art Schlaraffenland sind. Doch auch unser Wohlstand muss ständig neu erarbeitet werden.

Die Maslow-Pyramide wird hier nur oberflächlich behandelt. Wichtig ist, dass die SuS zwischen den grundlegenden (unteren) Bedürfnissen und den oberen Bedürfnissen unterscheiden können. Dies bedeutet aber nicht, dass die oberen Bedürfnisse nicht wichtig wären.



Wie Ökonomen denken

Informationen für Lehrpersonen



4/5

3. Nutzen



Text auf Theorieblatt

4. Anreize

Fragen auf dem Arbeitsblatt:

Welche Anreize bestehen für Red? **Unkraut sammeln bringt Geld.**

Wie hätte der Vater die Anreize anders setzen können? **Er hätte z.B. einen Preis (eine Prämie) für einen unkrautfreien Garten setzen können. Denn das ist ja eigentlich das Ziel.**

Manchmal bemerken diejenigen, die (bewusst oder unbewusst) Anreize setzen, nicht, dass die Anreize falsch gesetzt sind. Es gilt deshalb, sich immer gut zu überlegen, was genau das Ziel ist, wenn man Anreize setzen will. Menschen reagieren auf Anreize – das ist erst einmal einfach so. Ob es „gut“ oder „schlecht“ ist, ist eine andere Frage.

- Beispiele aus dem Alltag: Da man den Zweifränkler aus dem Einkaufswagen wieder zurück will, bringt man den Einkaufswagen zurück. Schwarzfahrer werden gebüsst – wäre das nicht der Fall, würden wohl zahlreiche Fahrgäste kein Billet mehr lösen.
- Beispiele aus der Arbeitswelt: Wenn die geleistete Arbeit wertgeschätzt (Lob, Anerkennung, Lohn usw.) wird, motiviert dies zu weiterer, guter Arbeit. Zählen nur die Fehler, dann konzentriert man sich darauf, diese zu vermeiden.
- Beispiele aus der Politik: Subventionen für neue Technologien werden zum Selbstzweck. Missbrauch sozialer Unterstützungsleistungen.
- Beispiele aus der Industrie: VW-Diesel-Skandal 2015
- Beispiele aus der Finanzwirtschaft: Immobilienblase in den USA, die zur Krise von 2008 führte. Manipulation des LIBOR-Zinssatzes durch ein Grossbanken-Kartell in den Jahren vor 2011.

5. Kosten

Fragen auf dem Arbeitsblatt:

Worauf verzichtest du, wenn du am Donnerstagabend in den Ausgang gehst?

Worauf verzichtest du, wenn du am Samstagabend in den Ausgang gehst?

Da der Freitag ein Schultag ist, führt der Ausgang am Donnerstag zu anderen Kosten als derjenige am Samstag.

Worauf verzichtet Kristijan? **Freizeit, Hobby, Kontakte mit alten Freunden**

Was gewinnt er dadurch? **Erfahrung; Geld; und damit einen Grundstock für weitere geschäftliche Aktivitäten; den Ruf, ein unternehmerisch denkender junger Mensch zu sein.**

Wie Ökonomen denken

Informationen für Lehrpersonen



5/5

6. Effizienz



Text auf dem Theorieblatt

7. Arbeitsteilung

Die Lehrperson liest die ersten zwei Sätze auf dem Arbeitsblatt zunächst den SuS nur vor:

Lea und Tom müssen zu Hause staubsaugen und den Rasen mähen. Sie müssen sich selbst entscheiden, wer welche Aufgabe übernimmt. Tom kann besser saugen *und* mähen als Lea. Lea ist im Rasenmähen aber weniger schlecht als im Staubsaugen. Soll Tom beide Aufgaben übernehmen oder ist es sinnvoller, wenn sie sich aufteilen? Wie sieht die optimale Aufteilung aus?

Antworten der SuS abwarten. Erst dann das Arbeitsblatt verteilen.

Die Antwort lautet: **Tom ist in beiden Tätigkeiten besser – er hat also einen absoluten Vorteil beim Rasenmähen und Staubsaugen. Lea ist zwar in beiden schwächer (ihr Nachteil beim Rasenmähen ist geringer als jener beim Staubsaugen). Wenn sie sich aber auf jene Tätigkeit konzentriert, bei welcher sie relativ weniger schwach ist, profitieren beide. Sie hat einen relativen Vorteil beim Rasenmähen.**

Ökonomen empfehlen also, dass sich jeder auf jene Tätigkeit konzentriert, bei welcher er den geringeren Nachteil (respektive den grösseren Vorteil) hat. So profitieren beide.

Kannst du dir Situationen vorstellen, wo dieses Prinzip anwendbar ist?

Zum Beispiel, wenn ein afrikanisches Land mit einem europäischem Land Handel treibt. Wenn sich das Schwellenland auf die Agrarproduktion spezialisiert und das Industrieland auf die Produktion von Maschinen, und die Länder handeln können, profitieren beide.

Wenn Robinson und Freitag auf der einsamen Insel die Arbeit aufteilen und sich gegenseitig an den Ergebnissen teilhaben lassen, geht es beiden besser.

Wie Ökonomen denken

Theorie- und Arbeitsblatt



1/6

Der Blick der Ökonomie



Die Wirtschaftswissenschaften werden unterteilt in

- **Betriebswirtschaftslehre (BWL):** Die BWL befasst sich mit der Frage, **wie Unternehmen funktionieren** respektive funktionieren sollten, um erfolgreich zu wirtschaften und Gewinn zu erzielen. Langfristig erfolgreich ist ein Unternehmen, wenn es auf seinen Gewinn (ökonomische Nachhaltigkeit) und seine Umwelt (soziale und ökologische Nachhaltigkeit) achtet.
Wir behandeln betriebswirtschaftliche Fragestellungen in den **Lektionen 5 (Marketing) und 8 (Unternehmensgründung, strategische Entscheide)**.
- **Volkswirtschaftslehre (VWL):** Sie befasst sich mit der **Wirtschaft als Ganzem**. Sie untersucht das Zusammenspiel vieler Unternehmen mit Kunden und dem Staat, aber auch einzelne Märkte (zum Beispiel den Markt für Autos, Eiscreme oder Lebensversicherungen), Wechselkurse oder die Geldpolitik.
Die vorliegende Lektionsreihe geht oft volkswirtschaftlichen Fragen nach.

Wie sieht nun aber die **Sichtweise der Ökonomen** (Wirtschaftswissenschaftler) aus? Das wird in dieser Lektion vorgestellt.

Grundlagen der Sichtweise der Ökonomen:

- Menschen haben vielfältige **Bedürfnisse und Wünsche**.
- Es stehen ihnen jedoch nur **beschränkte Mittel** zur Verfügung, um diese Bedürfnisse zu decken.
- Wer sich für etwas entscheidet, **muss auf etwas anderes verzichten**.
- Menschen sind bestrebt, ihren **Nutzen zu vergrößern**.
- In ihren Entscheiden reagieren Menschen auf **Anreize**. Wenn sich Anreize verändern, verändern die Menschen in der Regel auch ihr Verhalten.
- Menschen können ihren **Gesamtnutzen** vergrößern, wenn sie mit anderen **tauschen**, zum Beispiel Güter oder Arbeitsleistungen (respektive diese kaufen/verkaufen).

Wie Ökonomen denken

Theorie- und Arbeitsblatt



2/6

Bedürfnisse und Wünsche



Das Land von Milch und Honig: **Das Schlaraffenland** (von mittelhochdeutsch „sluraff“ = Faulenzer, also „Das Land der faulen Affen“) ist ein Ort aus Märchen, in dem alles im Überfluss vorhanden ist. In den Flussbetten des Schlaraffenlands fließen Milch, Honig oder Wein statt Wasser. Alle Tiere hüpfen und fliegen bereits vorgegart und mundfertig durch die Luft. Die Häuser bestehen aus Kuchen. Statt Steinen liegt Käse herum. Geniessen ist die grösste Tugend der Bewohner des Schlaraffenlands, harte Arbeit und Fleiss werden als Sünde betrachtet. Dem Alter wird mit dem Jungbrunnen abgeholfen. **Das Schlaraffenland ist also ein Paradies des Nichtstuns und müssig essenden Herumliegens.**¹

Wenn man bedenkt, dass die Menschen in früheren Zeiten ein hartes Leben führten und mit einem Bruchteil der Güter auskommen mussten, die heute zu unserer Verfügung stehen, muss die Vorstellung eines solchen Lebens äusserst verführerend gewesen sein.

- Leben wir heute tatsächlich in einem Schlaraffenland? Was denkst du?
- Würdest du in einem Schlaraffenland leben wollen? Wieso (nicht)?



Bedürfnispyramide von Maslow

Menschliche **Bedürfnisse** kann man nach ihrer Wichtigkeit ordnen.

Denn ein Dach über dem Kopf oder eine warme Mahlzeit sind in der Regel wichtiger als ein Kinobesuch oder ein neues technisches Gerät.

Der amerikanische Psychologe Abraham H. Maslow (1908–1970) hat ein Stufenmodell entwickelt, welches sich mit den Bedürfnissen der Menschen befasst.

Die unterste Stufe nehmen die **Grundbedürfnisse** ein. Sie sind zum Überleben notwendig.

Die zweite Stufe stellen die **Sicherheitsbedürfnisse** dar.

Soziale Bedürfnisse stehen an dritter Stelle und **Wertschätzungsbedürfnisse** an vierter Stelle. Das sind Ich-Bedürfnisse.

Erst auf der letzten und schmalsten Stufe kommt das **Bedürfnis nach Selbstverwirklichung** und **Selbsterfüllung**.

¹ <https://de.wikipedia.org/wiki/Schlaraffenland>

Wie Ökonomen denken

Theorie- und Arbeitsblatt



3/6

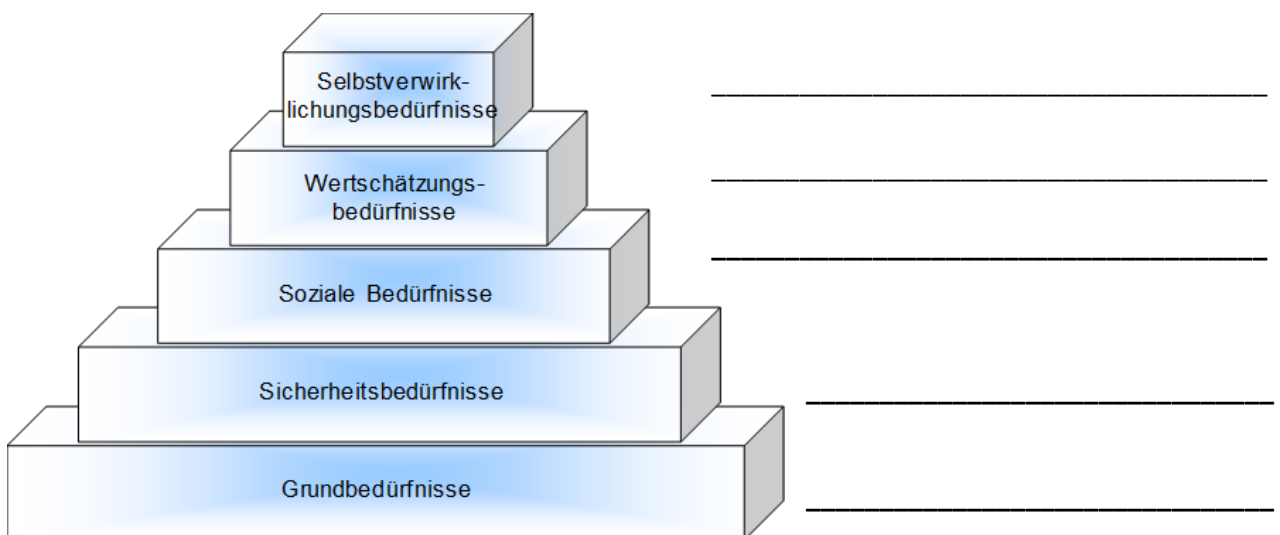


Aufgabe 1:

Ordne die folgenden Begriffe den unterschiedlichen Bedürfnissen zu:

- *Essen und Trinken*
- *Einen Film drehen, der andere inspiriert*
- *Einen Freund haben, eine Freundin haben*
- *Vom Chef für die Arbeit gelobt werden*
- *Arbeit mit einem regelmässigen Lohn*

Fallen dir noch weitere Beispiele ein?



Nutzen

Der Haferbrei, den ich jeden Morgen gierig zum Frühstück verschlinge, **verschafft mir einen grossen Nutzen**. Wenn du hingegen Haferbrei nicht magst, kann sein tägliches Auftischen für dich zu einer Tortur werden und **gibt dir wenig Nutzen** (einmal abgesehen davon, dass Haferbrei gesund ist).

Ökonomen gehen davon aus, dass Menschen in der Regel das tun, was ihnen am meisten Nutzen bringt und für jeden Entscheid überlegen, was das im konkreten Fall ist.

Kennst du etwas, was dir einen Nutzen bringt, anderen aber weniger oder gar nicht?



.....

.....

Wie Ökonomen denken

Theorie- und Arbeitsblatt



4/6

Anreize



Menschen reagieren auf Anreize. Was meint man damit?

Verschiedene Arten von Anreizen:

Preise: Aktionen bringen Leute dazu, ein Produkt eher zu kaufen.

Hohe Preise hingegen lassen die Kunden überlegen, ob sie das Produkt wirklich benötigen

Werbung: Mit Hilfe von Werbung kann ein Unternehmen versuchen, Kunden vom Kauf eines Produktes zu überzeugen. Ohne die Werbung hätten sie es evtl. nicht gekauft.

Belohnungen: Wer seinen Einkaufswagen zurückbringt, bekommt als Belohnung seinen 1-Fränkler zurück. Dies ist ebenfalls ein Anreiz, welchen Supermärkte einsetzen.

Wer viel lernt und im Unterricht gut mitmacht, bekommt als Belohnung eine gute Note. Das ist ebenfalls ein Anreiz, um SchülerInnen zum Lernen zu bewegen.

Auch der folgende Comic handelt von Anreizen:



- Welche Anreize bestehen für Red (den Jungen)?
- Wie hätte der Vater die Anreize anders setzen können, um sein Ziel zu erreichen?



Wie Ökonomen denken

Theorie- und Arbeitsblatt



5/6

Kosten



Ein Beispiel:

Wenn ich ins Kino gehe und draussen die Sonne scheint, dann verzichte ich nicht nur auf die Fr. 16.–, die ich für den Eintritt bezahlen muss, sondern auch auf einen Spaziergang in der Natur, den ich anstelle dessen unternehmen könnte.

Wenn es hingegen regnet, verzichte ich auf weniger, vielleicht darauf, fernzusehen. Das Kino ist bei schlechtem Wetter also billiger für mich!

Kosten sind also nicht nur das Geld, welches ich ausbebe, sondern auch, worauf ich verzichte.

Jeder Entscheid, etwas zu tun (zu konsumieren, zu geniessen, zu investieren, usw.) bringt mit sich, auf eine andere Handlung zu verzichten. Ich wiege also ab, auf wie viel ich verzichten muss (Kosten), und was mir die ausgewählte Handlung bringt (Nutzen).

- Worauf verzichtest du, wenn du einen Nachmittag mit Lernen verbringst?
- Worauf verzichtest du, wenn du am Donnerstagabend in den Ausgang gehst?
- Worauf verzichtest du, wenn du am Samstagabend in den Ausgang gehst?



Ein Dialog alter Freunde

Thomas Bertschi und Kristijan Gashi kennen sich noch von der Primarschule her, haben sich in letzter Zeit jedoch kaum mehr gesehen.

Thomas: Hallo Kristijan! Warum kommst du denn **nicht mehr in den Fussballclub**?

Kristijan: Ich würde ja gerne, Thomas, aber ich habe jetzt **keine Zeit mehr**. Ich habe jetzt nämlich mein eigenes Geschäft aufgemacht.

Thomas: **Eigenes Geschäft**? Aber du gehst doch noch zur Schule und bist ja noch nicht einmal volljährig!

Kristijan: Ja, zur Schule gehe ich natürlich immer noch. Aber daneben habe ich jetzt einen kleinen Internet-Shop aufgemacht. **Ich handle mit gebrauchten Laptops**. Mein achtzehnjähriger Cousin ist technisch sehr versiert. Er behebt die Schäden und erneuert die Software. Ich hingegen bin der geborene Verkäufer!

Thomas: Aber am Wochenende und an den Abenden arbeitest du doch nicht?

Kristijan: Schön wär's! Wenn ich mit meinem Laden Erfolg haben will, muss ich **am Samstag die alten Computer abholen**, und **an den Abenden muss ich die Kunden bedienen**, ansonsten gelange ich mit den Bestellungen in Verzug. Übrigens, Thomas, hast du schon einmal daran gedacht, dir einen Laptop zu kaufen?

Fragen:

- Worauf verzichtet Kristijan?
- Was gewinnt er dadurch?



Wie Ökonomen denken

Theorie- und Arbeitsblatt



6/6

Tausch und Arbeitsteilung



**Lea und Tom müssen zu Hause zwei Aufgaben im Haushalt erledigen:
Sie müssen staubsaugen und rasenmähen.**

Tom kann doppelt so schnell rasenmähen wie Lea, und Tom kann dreimal so schnell staubsaugen wie Lea.
Wie sieht die optimale Aufteilung aus?

Wenn Tom in beidem besser ist, soll er doch alles selbst erledigen.

- Dies ist die Argumentation mit den „absoluten“ Vorteilen, die mit der Frage "Wer ist besser?" entschieden wird. Tom hat Vorteile beim Rasenmähen und Staubsaugen. Lea ist in beidem schlechter.

Ökonomen würden den beiden aber eine andere Aufteilung raten. Sie würden fragen: "Wo hat Tom den grösseren Vorteil?" Respektive: "Wo hat Lea den geringeren Nachteil?"

Die Antwort lautet: **Tom hat den grösseren Vorteil beim Staubsaugen.**

Warum ist das der Fall? _____

Und Lea hat den geringeren Nachteil beim Rasenmähen.

Warum ist das der Fall? _____

Die Spielanweisung des Ökonomen lautet also: **Jeder soll sich auf die Tätigkeit konzentrieren, bei der er den geringeren Nachteil (respektive den grösseren Vorteil) hat. So profitieren beide.**

Das heisst also:

Tom soll Staub saugen und Lea soll Rasen mähen. So arbeiten sie am effizientesten!

Kannst du dir andere Situationen vorstellen, wo das auch so ist?

Gibt es Tätigkeiten, bei welchen du besser als andere (z. B. deine Schwester, dein Bruder) bist?

Wie könntet ihr euch die Arbeit aufteilen?
