

Andreas Siemoneit, Februar 2014:

Zusammenfassung von:

Gebhard Kirchgässner: Homo oeconomicus – Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Mohr Siebeck, Tübingen <sup>4</sup>2013.

## Kapitel 1 Einleitung: Ökonomik als positive Wissenschaft

- [1] Die heute oft geforderte Interdisziplinarität oder Transdisziplinarität in den Sozialwissenschaften ist schwierig, weil die je eigenen Denkmodelle die Verständigung erschweren. Das hier vorgestellte Konzept der ‚Ökonomik‘ ist jedoch ein *methodologisches* Konzept, welches zwar im Fach Ökonomie entstanden ist, aber *fächerübergreifend* angewendet werden kann. Ökonomik unterstellt ein rationales, an den Konsequenzen orientiertes Verhalten. Es geht um ein Verstehen und Beschreiben, wie menschliches Verhalten zustande kommt, nicht um eine normative Bewertung dieses Verhaltens (wertfreie oder positive Wissenschaft). Trotz dieser methodologischen Wertfreiheit kann sich Ökonomik natürlich mit Werturteilen befassen.
- [4] Die Sozialwissenschaften sind *objektiv* im Sinne Karl R. Poppers, indem sie einen objektiven *Diskurs* pflegen, nicht indem die Wissenschaftler frei sind von Subjektivität (‚Kritischer Rationalismus‘). Werturteile können unmöglich wissenschaftlich begründet werden, und Tatsachenbehauptungen müssen unabhängig von Werten gelten.
- [7] Zur *Beschreibung* menschlichen Handelns muss auch eine *Erklärung* kommen, wenn man (aufgrund des freien Willens stets unsichere) Prognosen erstellen möchte, die z. B. eine Basis von Politikberatung sind. Soziale Interaktionen werden im Rahmen der Ökonomik im Allgemeinen als Tauschvorgänge interpretiert, nicht nur auf (formalisierten) Märkten, sondern praktisch überall. Ökonomik ist daher keine ‚Wissenschaft von der Marktwirtschaft‘. Der Markt ist *eine* Möglichkeit der Koordination. Es geht nicht um eine Verteidigung des Kapitalismus‘ als Gesellschaftsordnung, aber man benötigt eben auch nicht je Gesellschaftsordnung jeweils ein Modell menschlichen Handelns, nur weil unterschiedliche Gesellschaftsordnungen unterschiedliche Rahmen setzen. Auch gibt es keinen prinzipiellen Gegensatz zwischen den Wirtschafts- und anderen Sozialwissenschaften.
- [10] [Es folgt ein Überblick über den Buchinhalt]

## Kapitel 2 Das ökonomische Verhaltensmodell

- [12] Grundlegendes Modell: Wie entscheidet ein *Individuum* in bestimmten Situationen der *Knappheit*, wenn eine *rationale Auswahl* der Alternativen stattfindet? Im Fokus steht also der *einzelne* Mensch.

### 2.1 Verhalten als rationales Handeln

- [13] Ein Individuum hat Präferenzen und unterliegt Restriktionen, was in der ökonomischen Analyse streng unterschieden wird. Die Restriktionen (Einkommen, Preise, Gesetze, Reaktionen anderer) bestimmen den Handlungsraum, doch in der Regel kennt das Individuum nicht alle Möglichkeiten und Konsequenzen. Meist kann es aber die Kenntnis verbessern (Informationsbeschaffung). Die Präferenzen ergeben sich aus den Intentionen und spiegeln die Wertvorstellungen wider. Auf dieser Basis werden Vor- und Nachteile, Nutzen und Kosten der Alternativen verglichen und diejenige mit dem höchsten ‚Netto-Nutzen‘ gewählt (‚Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen bei Unsicherheit‘). Letztlich gibt es nur ein Ziel, welches selbst nicht auch Mittel ist, nämlich Nutzenmaximierung. Auch Unternehmen maximieren nicht ihren Gewinn, sondern ihren Nutzen, das wird besonders deutlich beim Vergleich von Alternativen mit gleicher Gewinnerwartung. Nutzen geht über die rein materiellen Kategorien hinaus.<sup>1</sup>
- [16] Für eine Entscheidung sind zwei Punkte wichtig: Eigenständigkeit der Entscheidung und Rationalität. (a) Es geht um die *eigenen* Präferenzen, um Eigennutz ohne Missgunst, Neid und Altruismus (John Rawls‘ ‚gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit‘). Das ist kein Axiom, sondern eine empirische (im Einzelfall falsifizierbare) Annahme. (b) Rationalität bedeutet nicht, jederzeit optimal informiert alles durchzukalkulieren – das ist ein veraltetes Zerrbild, das zu Recht kritisiert wird. Rationalität bedeutet hier, seinen Handlungsraum abzuschätzen, zu bewerten und danach zu handeln, und zwar mit unvollständiger Information, die nur unter Kosten erweitert werden kann. Der Handlungsraum und/oder die Präferenzordnung können sich ändern, was zu einer ‚systematischen‘ (also nicht zufälligen oder willkürlichen) Neubewertung führt.
- [18] Ins Extrem gewendet, führt das zum sog. schwachen Rationalitätsprinzip: ‚Jedes beobachtbare Verhalten kann als rationales Handeln erklärt werden.‘ Hilfreich ist diese weder verifizierbare noch falsifizierbare, ‚metaphysische‘ Aussage nur als heuristisches Prinzip: ‚Suche in jedem Verhalten nach einem rationalen Grund.‘ Rationalität basiert dann auf der *subjektiven* (und möglicherweise objektiv falschen) Wahrnehmung der Realität. Auch ein Schizophrener handelt in diesem Sinn rational, und wir können sein Verhalten nur verstehen, wenn wir seine Sichtweise einnehmen.

---

<sup>1</sup> Zitat von G. C. Homans 1961: ‚Der neue homo oeconomicus ist der normale Mensch.‘ (Anm. G. K.)

- [22] Die Ökonomik befasst sich vor allem mit sozialen Interaktionen, die fast durchweg als Tauschvorgänge interpretiert werden. Daraus ergibt sich durch ‚Aggregation‘ das Verhalten einer Gruppe als Mittelwert (mit der Möglichkeit von ‚Ausreißern‘) und daraus überhaupt erst Prognosefähigkeit. Aber Aggregate sind noch aus einem anderen Grund zentral: Wegen der *nicht intendierten* sozialen Folgen individuellen Handelns, welche zu einer *spontanen Ordnung* führen. Hier muss zwischen (unmittelbarer) Intention und (langfristigem) Interesse unterschieden werden. Dennoch setzt man weiter beim ‚methodologischen Individualismus‘ an, denn nur Individuen handeln (wenn auch nicht notwendig *vereinzelt*). Kollektive handeln nicht und haben keine eigenständigen Präferenzen. Wohl aber beeinflussen Kollektive ihre Mitglieder (Handlungsmöglichkeiten, Informationen, Wünsche, Zielvorstellungen).
- [27] Die Restriktionen des Individuums sind für Ökonomen in der Regel leichter benennbar als die Präferenzen, welche durch Befragungen nur schwer zu ermitteln sind und daher eher aus dem beobachteten Verhalten rückgeschlossen werden. Die Präferenzen sind in aller Regel stabiler als die Restriktionen, so dass alle Änderungen im Verhalten auf die Veränderung letzterer zurückgeführt werden. Das bedeutet aber auch, dass mit der Theorie praktisch nur Verhältnisse und deren Änderungen, aber keine absoluten Werte erklärt werden können.
- [28] Ökonomik ist damit gewissermaßen eine Wissenschaft von der Veränderung der Verhältnisse, aber nicht im Sinne von Marx, sondern recht nüchtern im Sinne von Reaktion auf äußere Bedingungen.

## 2.2 Eingeschränkt rationales Verhalten und der Einfluss von Regeln

- [29] Das bereits erwähnte Zerrbild des Homo oeconomicus – vollständig informiert und blitzschnell entscheidend – entspricht nicht dem, was der modernen Ökonomik zugrunde liegt und ist auch unnötig. Die Kritik ist insofern veraltet. Der Homo oeconomicus widerspricht auch nicht den Erkenntnissen der Psychologie. Zudem ist das Erkenntnisinteresse der Ökonomik ein anderes als das der Psychologie und insofern auch die Abstraktion eine andere. Auch gilt der Einwand nicht, der Mensch sei eher ‚Satisficer‘ als ‚Maximizer‘ und suche nicht nach optimalen Lösungen, sondern solchen, die gut genug seien (‚eingeschränkte Rationalität‘, Herbert A. Simon), wenn man berücksichtigt, dass vollständige Information nicht möglich bzw. teuer ist. Das Konzept eingeschränkter Rationalität ist vor allem dann bedeutsam, wenn *weitgehende* Unkenntnis über Handlungsmöglichkeiten und Konsequenzen besteht und „rationale Suchverfahren“ (einfach oder komplex) benötigt werden, die zu *akzeptablen* Entscheidungen führen.
- [33] Die Intensität der Informationsbeschaffung hängt stark von den institutionellen Bedingungen ab (z. B. starker Konkurrenzdruck versus komfortables Monopol). Grundsätzlich ist auf Märkten der Anreiz zu rationalem Verhalten größer (was kein Grund für eine Beschränkung des ökonomischen Modells auf Märkte ist). Auch eingeschränkt rationales Verhalten ist rational und nicht irrational. Auch die Orientierung an sozialen Normen im Sinne von Regeln ist rational. Solche Regeln werden nicht blind angewendet, sondern sie sind ein Mittel, um Entscheidungs- und Informationskosten zu sparen.
- [35] ‚Interne‘ Regeln können vom Individuum leichter abgeändert werden als ‚externe‘ (Gesetze, soziale Normen). Die Übertretung externer Regeln kann rational sein, wenn der Nutzen höher ist als die Kosten (Kosten auch im Sinne von Risiko). Die Befolgung sozialer Normen kann Reputation aufbauen, ein erhebliches soziales Kapital. Auch religiöse oder moralische Normen werden nicht unter allen Bedingungen beachtet, im Gegenteil: Wenn die rein moralische Norm im Vergleich ‚zu teuer‘ wird (typisch bei umweltfreundlichem Verhalten), dann verhält man sich ‚unmoralisch‘, um nicht zu stark benachteiligt zu werden.
- [38] Der Übergang zwischen extern und intern ist fließend. Sanktionen auf Regelverletzungen müssen nicht von offiziellen Repräsentanten verhängt werden, dazu sind auch einfache Gesellschaftsmitglieder in der Lage. Das ökonomische Modell ist nicht behavioristisch, denn es ist kein einfaches Reiz-Reaktions-Modell. Der Homo oeconomicus hat Intentionen und kann strategisch handeln. Gerade die Spieltheorie als Theorie strategischer Entscheidungen hat sich für die Übertragung des ökonomischen Ansatzes in andere Sozialwissenschaften als sehr fruchtbar erwiesen (Gefangenendilemma!).

## 2.3 Zur Frage der Präferenzen

- [40] Weitere Einwände beziehen sich auf die Präferenzen: (i) Annahme konstanter Präferenzen, (ii) das Akzeptieren faktischer Präferenzen als ethisch vertretbare Haltung, (iii) die Frage nach der Geltung des Eigennutzaxioms.
- (i) Präferenzen können kaum direkt ermittelt werden, sie erschließen sich eher aus den Handlungen. Die Annahme *veränderlicher* Präferenzen birgt die Gefahr der „theoretischen Immunisierung“: Jede zunächst unerklärliche Verhaltensänderung kann mit Verweis auf geänderte Präferenzen erklärt werden. Oft ist es sinnvoller, mit Veränderungen der (leichter erfassbaren) Restriktionen zu arbeiten. Der Begriff der Präferenzen darf nicht zu eng gewählt werden. Wenn sich Präferenzen erst mit einer konkreten Kenntnis eines konkreten Handlungsraums bilden (also abhängig vom Informationsstand), dann werden sie sich sehr oft ändern. Man muss den Begriff schon etwas weiter definieren. Oft reicht aber für eine Erklärung die Annahme veränderter Restriktionen oder eines veränderten Informationsstandes völlig aus. Und natürlich entwickeln sich Präferenzen nicht zufällig, sondern im Laufe des Sozialisationsprozesses.

[43] (ii) Ein ‚wertfrei‘ arbeitender Sozialwissenschaftler sollte sich nicht anmaßen, Bedürfnisse von Individuen moralisch zu bewerten. Als Person kann man das machen, aber nicht als Wissenschaftler. James M. Buchanan (1986) schlägt vor, eine *konstitutionelle* und *nachkonstitutionelle* Ebene zu unterscheiden: Die Beeinflussung der Präferenzen auf der konstitutionellen Ebene ist legitim, aber darunter (danach) nicht mehr. Hayek behauptet, dass unsere moralischen Normen (insbesondere „soziale Gerechtigkeit“) „veraltet“ seien und den heutigen gesellschaftlichen Bedingungen nicht mehr angemessen sind. Das wirft die Frage auf, ob Präferenzen, von denen unser gesellschaftliches Überleben abhängt, bereits dadurch auch *gut* sind. Auch ist es fraglich, ob wirklich bestimmte *Präferenzen* zum Überleben notwendig sind – oft ist es einfacher, die *Restriktionen* entsprechend zu ändern, so dass konformes Verhalten auch im eigennützigen Interesse der Individuen liegt.

## 2.4 Das Eigeninteresse

[47] (iii) Der Homo oeconomicus verfolgt annahmegemäß nur seine eigenen Interessen (Egoismus – das bessere Wort ist eigentlich ‚Eigennutz‘, aber ‚Egoismus‘ macht die Argumente schärfer). Die Frage ist, ob sich Individuen tatsächlich egoistisch verhalten, oder ob es „nur“ methodologisch sinnvoll ist, davon auszugehen. Egoismus gilt als negative Charaktereigenschaft, als unsympathisch. Aber der Homo oeconomicus ist eigentlich neutral („gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit“), er ist nicht missgünstig oder neidisch, erfreut sich aber auch nicht an seinem Wohlergehen. Es ist völlig realistisch (und oft unvermeidlich), seine eigenen Interessen zu verfolgen. Etwas anderes ist ‚opportunistisches‘ Verhalten, wo Eigeninteresse mit List und Treubruch verbunden wird. Gegen solches Verhalten sind bereits viele Institutionen entwickelt worden. Manchmal ist es für das (aggregierte) gesellschaftliche Ergebnis sogar irrelevant, ob sich Individuen egoistisch oder altruistisch verhalten.

[51] Worum geht es denn eigentlich? Es gibt Situationen, in denen ein kooperatives Verhalten (Einhaltung von Regeln) für alle Beteiligten deutlich besser ist als ein rein eigennütziges oder gar opportunistisches Verhalten. Beispiel Gefangenendilemma: Die dominante Strategie ist, nicht zu kooperieren, obwohl kooperatives Verhalten für beide besser wäre (nebenbei: Kooperation als Strategie ist nicht per se gut, z. B. Preiskartelle). Solche Dilemmastrukturen lassen sich nicht immer als win-win-Situation auflösen, manchmal aber durch wiederholte, abwechselnde Kompromisse. Mit mehr als zwei Teilnehmern werden solche Spiele noch schwieriger (Anreiz zur Kooperation noch geringer). Das ist insbesondere bei öffentlichen Gütern der Fall, wo der Konsum nicht exklusiv und/oder nicht rival ist. Öffentliche Güter lassen sich nur durch „verordnete Kooperation“ zur Verfügung stellen (zentrale Herstellung, finanziert durch Abgaben). Besonders gravierend wird das im Bereich der Umwelt, und prekär bei ‚internationalen öffentlichen Gütern‘ (Fischfang, Ozonloch, Klimawandel). In allen diesen Fällen lässt sich Trittbrettfahrerverhalten erwarten.

[58] Bei demokratischen Wahlen kooperieren viele Bürger auch ohne Zwang: Sie gehen wählen und stützen damit das (insgesamt nützliche) politische System. Das ist nicht rein altruistisch, denn sie profitieren indirekt davon. Es wurde aber gezeigt (Axelrod 1984), dass ‚reziproker Altruismus‘ auch zwischen Fremden existiert, die sich nie wieder begegnen.

[60] Die Einhaltung von Normen kann durch explizite Sanktionen erreicht werden, aber auch durch Internalisierung (Erziehung), so dass eine Verletzung gewissermaßen ‚psychische Kosten‘ erzeugt. Aber mit Bezug auf solche psychischen Kosten läuft man wieder Gefahr, die Theorie zu immunisieren, deshalb lässt man sie in der ökonomischen Analyse besser außen vor. Viele Normverletzungen sind allerdings auch ‚spürbarer‘ (und damit auch besser erforschbar) mit *sozialen* Kosten verbunden („Prangerfunktion“).

[62] Es gibt also Altruismus, aber was schließt man jetzt daraus? Häufig ist die Motivation der Individuen für das gesellschaftliche Ergebnis nicht relevant. Zudem sind die Individuen in der Regel neutral. Interessant sind vor allem die „Kosten des Altruismus“ – je teurer, desto unwahrscheinlicher. Umweltschutz ist teuer, Wahlbeteiligung preiswert. Viele gesellschaftliche Institutionen (Familienrecht, Kinderschutz) müssen sogar unter Zugrundelegung bössartigen Verhaltens entworfen werden, um wirksam zu sein.

[65] Zusammenfassung: Eigennutz ist eher neutral, schließt also besonders verwerfliches oder besonders positives Verhalten aus, und ist insofern als „Durchschnittswert“ wohl typisch und realistisch.

## Kapitel 3 Der Homo oeconomicus in den Wirtschaftswissenschaften

[66] Der ‚moderne‘ Homo oeconomicus unterscheidet sich deutlich von seinem traditionellen Vorgänger.

### 3.1 Die mikroökonomische Theorie

[66] Wir betrachten Konsumenten und Produzenten auf Märkten im Gleichgewicht. Haushalte kennen alle ihre Präferenzen und alle Restriktionen (Einkommen, Preise und Qualität der Konsumgüter). Sie verteilen ihr Einkommen nutzenmaximierend auf die Konsumgüter. Verfeinert betrachtet die Theorie auch die Verteilung von Arbeitszeit und Freizeit sowie die Aufteilung auf Sparen und Konsum. Unternehmer wollen langfristig ihren Gewinn maximieren. Sie kennen ebenfalls alle Restriktionen und alle Marktbedingungen. Unter idealer Konkurrenz können sie unbegrenzt Arbeit, Kapital und Material/Vorprodukte zu festen Preisen „einkaufen“. Bei Haushalten und Unternehmen (Akteuren) möchte die Theorie die *intendierten* individuellen Folgen wirt-

schaftlichen Handelns aufklären, beim (allgemeinen) Marktgleichgewicht die *nicht* intendierten gesellschaftlichen Folgen dieses Handelns.

- [68] Bei freiwilligen, ‚produktiven‘ Tauschvorgängen stellen sich alle besser. Es stellt sich auf dem Markt ein pareto-effizientes Gleichgewicht ein (Optimum: Weitere individuelle Besserstellung ist nur noch durch Schlechterstellung anderer zu erreichen). Der Gewinn der Unternehmer ist ihr Unternehmerlohn (und nicht mehr). Diese Theorien wurden erweitert um Märkte mit unvollständiger Konkurrenz und unvollständige Information. Aber dennoch sind die unter obigen idealisierten Bedingungen gewonnenen Einsichten insgesamt hilfreich, und sei es nur, dass sie eine Tatsache deutlicher herausarbeiten.
- [69] Der Homo oeconomicus dieser Theorie ist perfekt informiert, handelt blitzschnell, Transaktionen kosten nichts etc. Dabei werden leider die meisten wesentlichen institutionellen Regelungen ausgeblendet, auch ist eine solche Ökonomie ‚langweilig‘ (einmal maximiert, immer maximiert). Moderne mikroökonomische Theorie weicht nicht von der Nutzenmaximierung ab, sondern nimmt die Beschränktheit der Information sowie die Restriktionen ernst. Sie ist insofern konsequent realistisch. Sie berücksichtigt Informationsasymmetrien, Einmalgeschäfte mit und ohne Reputation, Wechselkosten, Bedeutung von Institutionen usw. Versicherungen spielen eine besonders interessante Rolle, denn Versicherte ändern ihr Verhalten (*moral hazard*), da der Eintritt des Versicherungsfalles sie nichts mehr kostet – Eigenbeteiligungen und Bonussysteme sind die unvermeidliche Folge (Beispiele: Kfz-, Rechtsschutz-, Krankenversicherung). Auch schließen häufiger solche Individuen eine Versicherung ab, bei denen der Eintritt des Versicherungsfalles wahrscheinlicher ist (*adverse selection*, Negativauslese). Solche Verhaltensweisen sind nicht ‚unmoralisch‘, sondern nicht intendierte soziale Folgen individuell rationalen Verhaltens. Besonders bei der Krankenversicherung kommen die Anbieterinteressen hinzu, die in diesem Bereich wesentlich die Nachfrage bestimmen. Alles zusammen (*moral hazard*, Negativauslese und anbieterinduzierte Nachfrage) definiert ein schwieriges politisches Gestaltungsproblem, das aber gerade dann gelöst werden kann, wenn man den Akteuren Rationalität und Eigeninteresse unterstellt.
- [78] Die moderne mikroökonomische Theorie ist bezüglich des Homo oeconomicus flexibler geworden. Konsumenten maximieren nicht nur ihren materiellen, sondern auch ihren immateriellen Nutzen, und auch Unternehmen maximieren nicht nur ihren Gewinn, denn in Unternehmen existieren verschiedene Interessen. Zudem gibt es (öffentliche) Unternehmen, die anderen Logiken folgen (müssen). ‚Gierige‘ Manager streben zudem mit ihrem hohen Einkommen meist nicht nach mehr Konsummöglichkeiten, sondern nach Status und vergleichen sich mit anderen Managern. Genau betrachtet wollen Konsumenten auch nicht Produkte kaufen, sondern ‚Dienstleistungen‘, die mit diesen Produkten verbunden sind (warme Wohnung, ästhetische Wahrnehmung, Status). Sie können dabei ‚beliebig exzentrisch sein‘, solange sie dies nur ‚in einer konsistenten Weise‘ sind (Lancaster 1974). Verbreiteter Statuskonsum kann dabei alle schlechterstellen (alle haben zu große Autos). Wirtschaftspolitische Vorschläge dürfen nicht von idealisierten Institutionen ausgehen, sondern müssen sich reale Gesetze, Behörden, Menschen vorstellen.

### 3.2 Die makroökonomische Theorie

- [82] Die Makroökonomie untersucht aggregierte Größen (Indizes wie Arbeitslosenquote, Inflationsrate, Wachstumsrate). Dazu reicht es nicht, einfach die Mikroebene ‚repräsentativ‘ hochzurechnen. Im Aggregat können von den Individuen unintendierte Effekte auftreten, die ihren Interessen zuwiderlaufen. Wichtig ist der Systemzusammenhang: Im System passiert etwas.
- [84] Die Theorie unterscheidet seit Keynes im wesentlichen Gütermarkt, Geldmarkt und Arbeitsmarkt. Keynes war der erste, der das alles in ein System brachte. Die Theorie wirkt ihrerseits übrigens auf die Realität zurück: Indizes stellen für die Individuen auch Informationen dar, auf die sie reagieren (Lohnverhandlungen, Sparverhalten, Investitionsklima, Wirtschaftspolitik). Insofern sind wirtschaftspolitische Empfehlungen auf der Basis von (angenommenen) Relationen zwischen rein makroökonomischen Größen zumindest kritisch, wenn eine Größe als ‚indirekter Hebel‘ für eine andere verwendet werden soll (Beispiel der Phillips-Kurven zur angenommenen ‚Kausalbeziehung‘ zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit). Wirtschaftssubjekte lassen sich langfristig nicht ‚täuschen‘ (Stichwort ‚Geldillusion‘), sie sind auch in dieser Beziehung rational. Die Konsequenzen der Ölkrise 1973/74 haben das Vertrauen in die damals noch vorherrschende keynesianische Makroökonomik nachhaltig erschüttert. Die angenommenen direkten Relationen zwischen makroökonomischen Größen hatten sich verschoben oder aufgelöst.
- [91] Auch im Bereich der Makroökonomik muss man Präferenzen und Restriktionen sauber trennen. Man darf die makroökonomischen Relationen erst ableiten, nachdem man das mikroökonomische (rationale) Verhalten modelliert hat, und zwar *nicht* durch die Darstellung eines ‚repräsentativen‘ Individuums. Die Individuen haben teilweise völlig unterschiedliche Interessen, die maßgeblich die Dynamik bestimmen (z. B. Arbeitnehmer und Rentner). So hat sich in der modernen Makroökonomie seit den 1970er Jahren ein entscheidender Wandel vollzogen. Wirtschaftspolitische Handlungsstrategien sind dadurch aber kaum mehr abzuleiten. Beispielsweise gibt es heute keine allgemeine Theorie mehr, welche die Massenarbeitslosigkeit überzeugend erklären könnte. Politische Vorschläge basieren nicht mehr auf einer gesicherten Theorie, sondern eher auf einem Common sense. Aus der Ratlosigkeit der makroökonomischen Theorie folgte tendenziell eine Em-

pfehlung zur wirtschaftspolitischen Zurückhaltung des Staates bzw. zur Deregulierung. Die damit verbundenen Erwartungen wurden jedoch nicht erfüllt, und mit der Finanzkrise ist das Vertrauen in die Deregulierung zusammengebrochen. Dabei hatte man unter dem Stichwort „*great moderation*“ angenommen, dass konjunkturelle Schwankungen der Vergangenheit angehörten. Die Ökonomen sind sich mehrheitlich einig, dass auch theoretische Defizite zur Krise beigetragen haben. Das Ausmaß der Krise überstieg alle Vorstellungen, und zu ihrer Bekämpfung wurden bereits „eingemottete“ keynesianische Instrumente erfolgreich eingesetzt.

[96] Das Hauptproblem dürfte nicht im ökonomischen Ansatz per se gelegen haben, sondern im zu großen Vertrauen auf die Effizienz der Märkte („harter Wettbewerb“). Diese Kritik betrifft aber nicht die Rationalitätsannahme. Übertrieben war die Hoffnung auf die Machbarkeit gesellschaftlicher Verhältnisse, die Makroökonomik ist bescheidener geworden. Aber die Notwendigkeit der Mikrofundierung ist weitgehend unbestritten. Was häufig fehlt, ist die *theoretische* Einbeziehung des Staates und seiner Institutionen, denn dort gibt es Entscheidungsträger, die sich nicht wie wohlwollende Diktatoren verhalten, sondern Interessen haben.

## Kapitel 4 Die Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells in anderen Sozialwissenschaften

[99] In den Sozialwissenschaften hatte Emile Durkheim 1895 explizit eine kollektivistische Methodologie vorgeschlagen und damit den vorherrschenden individualistischen (utilitaristischen) Ansatz abgelöst. Damit wurden kollektive Größen in Beziehung gesetzt, ohne auf die Individuen zurückzugreifen. Das Programm war zunächst sehr erfolgreich, erst mit George C. Homans wurde ab 1958 wieder eine explizit individualistische Soziologie auf der Basis des Homo oeconomicus entwickelt. Heute ist diese Richtung zwar etabliert, aber bei weitem noch nicht dominierend. ‚Ökonomische Theorien‘ wurden für ausgesprochen wirtschaftsferne soziologische Bereiche entwickelt, auf der Überzeugung basierend, dass Menschen sich auch dort rational verhalten, z. B. im Bereich der Politik und des Rechts.

### 4.1 Die ökonomische Theorie der Politik

[102] Hinter der Idee der Demokratie stehen zwei zentrale Annahmen: Es gibt ein definiertes Gemeinwohl, und Politiker haben ein Interesse daran, dieses durch ihre Politik anzustreben.

#### 4.1.1 Theorie gesellschaftlicher Entscheidungen

[104] Man hat sich sehr um Verfahren bemüht, die Präferenzordnungen der Individuen durch ein systematisches Verfahren in eine kollektive Präferenzordnung umzusetzen. Erst Kenneth J. Arrow hat die Unmöglichkeit eines solchen Verfahrens bewiesen, wenn dieses vier Bedingungen genügen soll (Konsistenz und Rationalität):

*U* *Unbegrenzter Bereich* (keine Einschränkungen für die individuellen Präferenzordnungen)

*P* *Pareto-Bedingung* (die kollektive Präferenzordnung darf nicht „absurd“ werden)

*D* *Keine Diktatur* (keine Entscheidung eines Individuums)

*I* *Unabhängigkeit des Ergebnisses von irrelevanten Alternativen*

Alle vier Bedingungen können nicht gleichzeitig erfüllt werden. [Weitere Ausführungen dazu] Als Ergebnis bleibt, dass der Begriff eines konsistenten Gemeinwohls sehr problematisch ist, wenn in der Gesellschaft Konflikte bestehen. Das spricht nicht gegen Demokratie, aber gegen übermäßige Erwartungen.

#### 4.1.2 Ökonomische Theorie der Demokratie

[113] Die zweite Annahme führt zu der Frage: Wie funktioniert der (demokratische) politische Prozess? Marx und auch noch Tinbergen sahen nicht, dass Politiker eigene Interessen verfolgen könnten (die nicht mal mit denen ihrer ‚Klasse‘ identisch sein müssen). Anthony Downs unterstellt Nutzenmaximierung, der Nutzen steigt mit Macht, Ansehen und Einkommen, und dies alles mit dem Stimmenanteil. Relevant sind die nicht intendierten Konsequenzen individuellen Handelns der Politiker, die somit „politische Unternehmer“ sind. Verschiedene Wissenschaftler haben Theorien aufgestellt, mit denen sich politische Konjunkturzyklen und die „Kurzsichtigkeit“ der Politik erklären lassen. Gegen diese Theorien gibt es ebenso viele Einwände.

[121] Eine Theorie muss auch die weiteren Akteure einbeziehen: Bürokraten und Interessengruppen. Bürokraten arbeiten unter deutlich anderen Bedingungen als Mitarbeiter privater Firmen: Fehlender Konkurrenzdruck, kein Markt. Die Kontrolle der Bürokratie durch die Politik ist schwierig wegen der Asymmetrie der Information, unter welchen Bedingungen Bürokratie gut funktioniert. Auch Bürokraten haben ein Interesse am Erhalt ihres Arbeitsplatzes, an Aufstieg, angenehmen Arbeitsbedingungen usw.

#### 4.1.3 Theorie der Interessengruppen

[123] Auch die Vertreter von Interessengruppen handeln nutzenmaximierend. Sie vertreten nicht notwendig die Interessen ihrer Gruppenmitglieder. Hier lässt sich das Verhalten gar nicht mehr aus der Aggregation der Gruppenmitglieder herleiten, weil es nicht die Gruppenmitglieder sind, die handeln, sondern ihre Vertreter. Darüber hinaus besteht in hohem Maße das Problem von Trittbrettfahrern, die von der Interessenvertretung (z. B. Gewerkschaft) profitieren, ohne Mitglied zu sein. Deshalb streben viele Organisationen staatlich garantierte Zwangsmitgliedschaften an (Kammern, Verbände, verfasste Studentenschaft). Mancur Olson entwi-

ckelte die ‚Nebenprodukt-Theorie‘: Wenn man nicht verhindern kann, dass das Ergebnis der Interessenvertretung auch Nicht-Mitgliedern zugute kommt, kann man attraktive, *exklusive* Nebenprodukte anbieten (Streikgeld der Gewerkschaften, Versicherungen und Pannenhilfe der Automobilclubs).

[127] Interessengruppen können positive und negative Auswirkungen auf die Politik haben. Mancur Olson legt den Fokus auf die negativen, und hier vor allem auf *Rent-seeking* (Umverteilung zugunsten der eigenen Gruppe). Renten sind gesellschaftliche Verschwendung. Rent-seeking verbindet oft geschickt die Interessen der Gruppe mit denen der Politiker und der Bürokratie, es einzudämmen ist nicht einfach. Jeder Versuch einer konstitutionellen Beschränkung kann üble Nebeneffekte haben.

[129] Olson versuchte, auf Basis des Zusammenspiels von Interessengruppen (‚Verteilungskonkitionen‘) der Arbeitnehmer und Arbeitgeber eine Theorie der unfreiwilligen Arbeitslosigkeit zu entwickeln. Seine Theorie war nur auf Beispielen aufgebaut (nicht empirisch fundiert), doch konnten aus ihr interessante und testbare Hypothesen abgeleitet werden. Sie führten allerdings nicht zu signifikanten Ergebnissen. Dennoch kann das Problem der „Verkrustungen durch Sonderinteressen“ nicht vom Tisch gewischt werden.

[132] Fazit: Die ökonomische Theorie der Politik liefert unerwartete Antworten, indem konsequent das ökonomische Verhaltensmodell angewendet wird. Alle Akteure werden als Nutzenmaximierer betrachtet. Damit ließen sich eine Menge Fragen klären, die vorher unklar blieben.

## 4.2 Die ökonomische Analyse des Rechts

[134] Welche Auswirkungen auf menschliches Verhalten haben unterschiedliche rechtliche Normen? Das Rationalitätsprinzip geht davon aus, dass ein rationales Individuum Kosten und Nutzen einer Rechtsverletzung abwägen wird. Ein Gesetz verändert den Handlungsspielraum – nicht mehr und nicht weniger. Transaktionskosten spielen im Zusammenhang mit Eigentumsrechten eine entscheidende Rolle, und Informationskosten im Zusammenhang mit Verträgen. Eine *effiziente* Rechtsordnung versucht, diese Kosten gesamtgesellschaftlich zu minimieren.

### 4.2.1 Rechtliche Regelungen im Bereich des Umweltschutzes

[137] Ein effizienter Umweltschutz wird versuchen, die Gesetzgebung so zu gestalten, dass für die Beteiligten echte Anreize (Belohnungen) entstehen, sich konform zu verhalten. Ein besonders einfaches System mit niedrigen Transaktionskosten stellen Verbrauchs- oder Verschmutzungslizenzen dar, die vom Staat (als Vertreter der betroffenen Bevölkerung) an die Unternehmen verkauft werden. In diesem Fall hat das Unternehmen ein *wirtschaftliches* Interesse am Umweltschutz. Einer der Vorteile ist, dass der Anreiz dort liegt, wo auch das Wissen um die besten technischen Möglichkeiten liegt (niedrige Informationskosten).

### 4.2.2 Das Umwelthaftungsrecht

[141] Das traditionelle Umwelthaftungsrecht befasst sich mit den Folgen, *nachdem* ein Schaden eingetreten ist. Die ökonomische Betrachtungsweise ist hingegen eher *präventiv* (Schadensminimierung). Auch hier sind die Informationen üblicherweise auf seiten der Industrie vorhanden, nicht auf seiten des Staates. Es kann Störfälle geben oder Emissionen im Normalbetrieb, die sich erst *nachträglich* als problematisch erweisen. Es gibt zwei Prinzipien: Verschuldenshaftung (nur bei schuldhaftem Verhalten) und Gefährdungshaftung (nur *nicht*, wenn der *Geschädigte* sich schuldhaft verhalten hat). Die Gefährdungshaftung ist „sicherer“. Gegen die Schäden kann sich der Verursacher im Vorfeld versichern, durch die Prämien geht das Risiko dann in den Produktpreis ein. Auch muss man sich wieder um die Informationsasymmetrie kümmern: Das Wissen liegt beim Verursacher. Hier kann eine (teilweise) Umkehrung der Beweislast sinnvoll sein.

[147] Die ökonomische Analyse des Rechts wurde auch auf andere Rechtsbereiche ausgedehnt.

### 4.2.3 Die ökonomische Analyse des Drogenproblems

[148] Auch den Drogenhandel und seine strafrechtlichen und gesellschaftlichen Konsequenzen kann man ökonomisch untersuchen, denn sowohl Dealer als auch ihre Kunden handeln rational. Allerdings ist die Marktstruktur (vor allem die Nachfrageseite) hier recht speziell. Beispielsweise könnte eine kontrollierte Abgabe von Drogen an Süchtige verschiedene „Teufelskreise“ durchbrechen.

## 4.3 Ökonomie als ‚imperialistische‘ Wissenschaft

[152] Der ‚methodologische Individualismus‘ ist in den letzten Jahren auch in andere Sozialwissenschaften eingedrungen, die darüber oft nicht erfreut waren („Ökonomischer Imperialismus“). Dabei ist das in der Soziologie nichts Neues – es gibt einen Haufen „Bindestrich-Soziologien“. Auch die politische Ökonomie marxistischer Prägung versuchte, Ansätze für alle Lebensbereiche zu entwickeln. Sogar die traditionellen Ökonomen selbst waren nicht begeistert über diese Ausflüge einiger ihrer Vertreter. Ein Teil dieser Aversion kann mit der unterstellten Apologie des Marktes zu tun haben. Das mag für einzelne Vertreter als Person zutreffen. Aber der ökonomische Ansatz ist davon unberührt, und kein ernsthafter Vertreter zweifelt an der Notwendigkeit eines Theorienpluralismus. Mit dem neuen Paradigma des ökonomischen Ansatzes konnten bisher unge löste Probleme gelöst werden.

## Kapitel 5 Kleinkostensituationen und moralisches Handeln

[156] Während Konsumenten und Produzenten die Kosten ihrer Entscheidungen unmittelbar (finanziell) zu spüren bekommen, ist dies in anderen, „nicht-ökonomischen“ Kontexten oft anders: Die Entscheidung eines Politikers oder Richters hat nahezu keine Auswirkungen auf den Entscheidungsträger selbst („Kleinkostensituation“). Dabei sind zwei Typen zu unterscheiden: (i) Typ I hat keine Konsequenzen für irgend ein einzelnes Individuum, aber gesellschaftlich für alle (Standardbeispiel: Stimmabgabe bei Wahlen). (ii) Typ II hat Konsequenzen für einzelne *andere* Individuen (Standardbeispiel: Richterliche Entscheidung). In allen diesen Situationen haben die Restriktionen kaum und die Präferenzen erhebliche Bedeutung. Die Annahme des rationalen Eigeninteresses allein reicht hier nicht mehr aus, moralisches Handeln kann ins Spiel kommen.

### 5.1 Kleinkostensituationen in den Bereichen der Politik und des Rechtswesens

- [159] Verschiedenste Theorien haben versucht, die Teilnahme an einer Wahl und die Abgabe der Stimme für eine bestimmte Partei (was zwei verschiedene Entscheidungen sind), mit dem rationalen Nutzengewinn für den Wähler zu erklären. Am Problem der Wahlbeteiligung sind alle gescheitert: Entweder kam heraus, dass niemand einen guten Grund hat, zur Wahl zu gehen („Paradox des Nicht-Wählens“), oder die Nutzenberechnung führte zu kleinen Differenzen unsicherer Zahlen (unbrauchbar). Wählen ist schlicht kein investiver Akt. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass typischerweise die Kosten *moralischen* Handelns bei wirtschaftlichen Entscheidungen hoch und bei der Wahl gering sind. Noch interessanter ist die Abgabe der Stimme, bei der moralische Normen und andere ‚weiche‘ Anreize eine noch größere Rolle spielen.
- [166] Für die Entscheidungen von Politikern gelten etwas andere Regeln, für sie geht es um Wiederwahl (hoher Eigennutzen). Bei politischen Entscheidungen entscheidet in der Regel letztlich *einer*, die Entscheidung ergibt sich nicht aus einer Aggregation von individuellen Entscheidungen (und insofern auch nicht als „typisches“ oder durchschnittliches Verhalten). Über Restriktionen kann man die Politik binden.
- [167] Richterliche Entscheidungen sollen unabhängig sein, deshalb ist es wesentlich, dass der einzelne Richter gerade nicht von seinen Entscheidungen betroffen ist. Er ist dies umso weniger, je höher er in der Hierarchie der Gerichte aufgestiegen ist, bis er an den obersten Gerichten praktisch völlig unabhängig (quasi diktatorisch) ist. Der Versuch, das richterliche Verhalten mit der ökonomischen Analyse zu untersuchen, führt zu vielfachen Problemen, weil zu viele ‚weiche‘ (Macht, Prestige) und zu wenige ‚harte‘ (ökonomische) Faktoren eine Rolle spielen.
- [172] In funktionierenden Demokratien kann man richterliche Entscheidungen direkt nur über Informationen beeinflussen, indirekt auch über die Auswahl der Richter. Alle möglichen (und praktizierten) Auswahlverfahren haben Stärken und Schwächen. Eine ähnliche Situation besteht beim Leitungsgremium einer Zentralbank.

### 5.2 Moralisches Handeln: Definition und Klassifikation

- [174] Moralisches Handeln liegt vor, wenn eine ‚in sich gute‘ Handlung um ihrer selbst willen und nicht zum Erreichen eines bestimmten Zwecks ausgeführt wird. Es gibt Versuche zu zeigen, dass letztlich alle Handlungen bei genauer Betrachtung durch Eigennutz motiviert sind. Davon abgesehen, ist es aber sinnvoll, Anreize so zu setzen, das moralisches Handeln „sich lohnt“. Eigentlich ist der Begriff der ‚in sich guten‘ Handlung widersprüchlich, denn warum sollte man sie ausführen? Jede moralisch gute Handlung dient immer anderen Menschen, deshalb werden hier die Begriffe Altruismus und moralisches Handeln gleichgesetzt. Definition: Altruistisches Handeln verursacht Kosten bei einem selbst und erhöht den Nutzen anderer. Man findet es oft bei starken emotionalen Bindungen (Familie), wo die Idee des Eigennutzes zu vielfachen Schwierigkeiten führt und die ad hoc-Einführung von Altruismus deshalb sinnvoll erscheint. Andreoni unterscheidet ‚reinen‘ (gar kein Eigennutz) und ‚unreinen‘ (Nutzen aus der Handlung, unabhängig vom Wohlergehen des Empfängers) Altruismus. Wenn man vom Individuum übergeht zu einer größeren Gruppe, die gemeinsam ein öffentliches Gut erstellt (z. B. demokratische Stabilität durch Wahlbeteiligung), kann man verschiedene Fälle je nach ‚Kostensituation‘ der Individuen unterscheiden:
- [178] • *Moralischer Durchschnittsmensch*: Das Gut erfordert hohe Beteiligung bei geringen Kosten, die Beteiligung kommt absehbar zustande und damit auch das Gut, deshalb beteiligt er sich.
- *Held*: Das Gut erfordert geringe Beteiligung, die individuellen Kosten sind hoch, der individuelle Nutzen gering, trotzdem beteiligt er sich.
  - *Individualist*: Das Gut erfordert hohe Beteiligung bei geringen Kosten, die Beteiligung kommt absehbar *nicht* zustande und damit auch das Gut nicht, trotzdem beteiligt er sich.
  - *Fanatiker*: Die notwendige Beteiligung kommt absehbar *nicht* zustande und damit auch das Gut nicht, die individuellen Kosten sind hoch, trotzdem beteiligt er sich.
- Eine Gesellschaft muss im wesentlichen mit vielen Durchschnittsmenschen funktionieren. Die Anforderungen dürfen nicht zu hoch sein. Dennoch kommt moralisches Handeln ganz offensichtlich immer wieder vor.
- [180] Weitere Begriffe: Intrinsisches Verhalten, wenn eine Handlung um ihrer selbst willen ausgeführt wird. Nicht deckungsgleich mit moralischem Verhalten, aber großer Überlapp. Kluges Handeln, wenn eine Handlung kurzfristig nicht, aber langfristig den eigenen Interessen dient. Reziprozität im engeren Sinne bedeutet Aufwand in Erwartung einer direkten Gegenleistung (individueller Nutzen), in einem weiteren Sinne Auf-

wand für das Gemeinwohl (allgemeiner Nutzen). Moralisches Handeln ist häufig reziprok im weiteren Sinne. Sein Vorkommen wurde im sog. Diktator-Spiel nachgewiesen. Im Ultimatum-Spiel gibt es noch eine weitere Variante, nämlich Handeln, welches beide Spieler schlechterstellt (Zurückweisung des „zu schlechten Angebotes“ des ersten Spielers durch den zweiten Spieler, so dass keiner etwas erhält). Der zweite Spieler leistet jedoch indirekt einen Beitrag zu einem öffentlichen Gut, denn er stärkt Kooperationsbereitschaft und bestraft ihr Fehlen („altruistische Bestrafung“).

### 5.3 Bedingungen für moralisches Handeln

[183] Wenn eine der folgenden Bedingungen nicht erfüllt ist, wird es in der Regel nicht zu moralischem Handeln (der Durchschnittsmenschen) kommen:

1. Die Individuen müssen sich in einer ‚Kleinkostensituation‘ befinden.
2. Die notwendige Beteiligung zur Erstellung des öffentlichen Gutes darf nicht zu hoch sein (bzw. nicht durch wenige gefährdet werden können).
3. Das moralische Handeln darf nicht durch Dritte ausbeutbar sein (typisch: Wettbewerbssituationen).
4. Die moralischen Ansprüche müssen (dauerhaft) als gerechtfertigt akzeptiert werden.
5. Soweit intrinsische Motivation notwendig ist, darf sie nicht durch extrinsische Anreize verdrängt werden.

### 5.4 Zur gesellschaftlichen Notwendigkeit moralischen Handelns

[189] Ist moralisches Handeln überhaupt relevant? Lassen sich solche Kleinkostensituationen gesellschaftlich möglicherweise vermeiden? Nicht ganz. Gesellschaft ist für ihr Funktionieren gewissermaßen darauf angewiesen, dass sie bereits funktioniert, oder anders: Die Aufrechterhaltung der Rechtsordnung erfordert, dass der größte Teil der Gesellschaft die Normen *freiwillig* befolgt. Man kann nicht alles vertraglich oder rechtlich regeln, und die meisten Verträge kämen nicht zustande, wenn man von vornherein von Versuchen des Vertragsbruches ausgehen müsste.

[192] Die Aufklärung ist versucht, moralisches Handeln (welches oft auf religiösen Überzeugungen beruht) „überflüssig“ zu machen. Eine ‚objektive‘ Moral hat sich nicht begründen lassen (Problem der Letztbegründung). Man kann versuchen, *alles* moralische Handeln als verkappten Eigennutz zu erklären, und viele scheinbar altruistische Handlungen haben zumindest eigennützige Elemente. Im Extrem landet man aber immer bei Widersprüchen. Die Spieltheorie hat viele Versuche unternommen, moralische Strategien zu untersuchen. Koller (1994) geht davon aus, dass Moral *prinzipiell* nicht nur als wohlwogenes Interesse jeder Person begründet werden könne. Spätestens das Problem der intergenerationellen Umweltgerechtigkeit wird sich ohne Moral nicht lösen lassen.

### 5.5 Zur Bedeutung von Helden für politische und wirtschaftliche Prozesse

[198] Es gibt viele Menschen, die sich heldenhaft verhalten (haben), auch wenn manche nur das (hervorragend) gemacht haben, wofür sie eigentlich sowieso zuständig waren. Zwischen einem Helden und einem Fanatiker besteht nur ein gradueller Unterschied. Neben dem (offensichtlichen) politischen Bereich spielen Helden auch im marktwirtschaftlichen Bereich eine Rolle (z. B. Greenpeace-Aktivisten, die über heldenhaftes Verhalten Konsumenten beeinflussen, oder sog. „Whistleblower“, die Gesetzesverstöße ihres Arbeitgebers aufdecken).

### 5.6 Probleme bei nicht eigeninteressiertem Verhalten

[202] Bereits das Strafrecht zeigt, dass wir auch dann nicht auf intrinsische Motivation vertrauen, wenn eine große Einigkeit darüber besteht, welches Verhalten abzulehnen ist. Letztlich sind alle Ansätze einer kognitivistischen Ethik gescheitert, und alle nicht-kognitivistischen Ansätze haben das Problem der Relativität. Es geht also nicht ohne eine *Entscheidung* und das Tragen der Verantwortung dafür. Im Namen einer Moral wurden viele der scheußlichsten Verbrechen verübt.

[204] In Kleinkostensituationen bestehen keine starken Anreize für ein bestimmtes Verhalten, es gibt kaum Möglichkeiten der Beeinflussung. Kleinkostensituationen lassen sich zwar verringern, aber nie vermeiden. In diesen Situationen spielen die Restriktionen kaum eine und die Präferenzen die bestimmende Rolle. Präferenzen sind aber gerade im Falle von Kleinkostensituationen nicht so stabil (Verdrängung intrinsischer durch extrinsische Motivation). Kleinkostensituationen stellen für die ökonomische Theorie immer noch eine bedeutende Herausforderung dar.

## Kapitel 6 Grenzen und Gefahren der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells

[206] Es gibt bei der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells (mindestens) drei ‚Gefährdungen‘:

1. Die Wirklichkeit wird zurechtgebogen, um sie mit der Theorie kompatibel zu machen.
2. Die Annahme von (verborgenen) Transaktions- und Informationskosten führt zu der Tautologie, dass der momentane Zustand optimal ist.



3. Die Wirkung des Setzens von Restriktionen wird überschätzt (Illusion der Machbarkeit gesellschaftlicher Verhältnisse).

## 6.1 Zu den Grenzen des ökonomischen Ansatzes

- [207] Keine Theorie kann alles erklären, und keine Theorie kann bewiesen werden (Paul Feyerabend). Das gilt auch für den ökonomischen Ansatz. Es gibt beobachtbares Verhalten, welches mit ihm nicht erklärbar ist. Das widerlegt nicht die Theorie, stellt aber eine Herausforderung dar. Welche Anomalien treten auf? Ein großer Teil bezieht sich auf das formale Modell der Maximierung des Erwartungsnutzens, bei dem viele Abweichungen und Verstöße festgestellt wurden. Individuen beherrschen teilweise einfachste Logik nicht, verhalten sich inkonsistent etc., allerdings teilweise in Entscheidungssituationen, die in ganz bestimmter Weise strukturiert sind. Wenn die Situationen anders strukturiert sind („weniger irreführend“), fallen teilweise auch die Fehlentscheidungen weg. Es handelt sich möglicherweise um Probleme der „Mustererkennung“ (Margolis), bei denen die Individuen einen bestimmten Kontext („Framing“, Kahnemann und Tversky) herstellen. Das kann dazu führen, dass logisch gleiche Situationen je nach Struktur unterschiedlich beurteilt werden.
- [213] Weiter beziehen Individuen vergangene Erfahrungen in den Erwartungsnutzen mit ein („versenkte Kosten“, „dem guten Geld schlechtes hinterherwerfen“). Sie bewerten Güter in ihrem Besitz höher, als sie für den Erwerb auszugeben bereit wären („Besitzeffekt“, systematische Unterschätzung der Opportunitätskosten). Bei der „Status-quo-Verzerrung“ (einem von vier bekannten „Entscheidungsvermeidungs-Phänomenen“) werden Veränderungen zu negativ bewertet.
- [216] Man kann diese Anomalien entweder ignorieren oder in einer veränderten (verbesserten) Theorie berücksichtigen. Man kann ihre Bedeutung für die Makroebene verneinen, denn nicht alle Individuen verhalten sich so, das typische Verhalten ist möglicherweise gar nicht betroffen („Auswaschen der Anomalie durch Aggregation“). Eine solche Korrektur nimmt regelmäßig (bei geringen Transaktionskosten) der Markt vor (hohe Verluste der nicht-rationalen Marktteilnehmer). Auch können Individuen lernen, so sind nach Publizierung entsprechender Forschungen einige Anomalien bei Wertpapier-Preisen verschwunden. Insgesamt betrachtet, handeln Anleger mehr bei stärker schwankenden Preisen, als die ‚wahren‘ Werte dies rechtfertigen würden.
- [219] Märkte können auch Anomalien erst erzeugen. Bei Auktionen werden regelmäßig zu hohe Preise gezahlt („Fluch des Gewinners“), weil systematisch diejenigen Bieter zum Zuge kommen, die den Preis höher als die Mitbieter einschätzen. Allerdings kann man auch hier durch Erfahrungen lernen. Generell gibt es den Effekt des verzerrten, „übermäßigen Selbstvertrauens“, der viele negative (aber auch einige positive) Effekte haben kann. Anomalien können auch bei staatlichen Entscheidungsträgern auftreten („Flypaper-Effekt“, bei dem zusätzliche Finanzmittel im wesentlichen für neue Ausgaben und nicht für Abgabsenkungen verwendet werden).
- [224] Alle bisher erörterten Anomalien zeigten, dass sich Individuen nicht immer ‚rational‘ verhalten. Es gibt zudem Verhaltensweisen wie Altruismus, Neid, aber auch Fairness. Neben ‚positiven‘ Abweichungen von der (gemäßigten) Eigennutzannahme gibt es auch ‚negative‘: Extrem egoistisches, gar gieriges Verhalten. Dabei geht es in der Regel gar nicht mehr um größere Konsummöglichkeiten, sondern um Status (Beispiel Einkommen von Bankern vor der Finanzkrise). Für den ökonomischen Ansatz schwierig sind auch sog. ‚Selbstbindungen‘, wo Individuen sich selbst einschränken, verpflichten oder unter Druck setzen, um ein bestimmtes Ziel mit höherer Wahrscheinlichkeit zu erreichen (Termine setzen, verpflichtende Sparpläne, Versuchungen meiden, ...). Ein rationales Individuum hätte das nicht nötig. Es deutet auf unterschiedliche Ebenen von Präferenzen hin, kurzfristige und langfristige, die möglicherweise von den Individuen unterschiedlich diskontiert werden. Das Individuum setzt sich selbst „quasi-exogene“ Anreize. Mehr als eine Präferenzordnung ist für einen Ökonomen eine ungewöhnliche Vorstellung, wurde aber in der Forschung bereits thematisiert.
- [229] Anomalien bezüglich der Motivationsannahme sind weniger schwerwiegend als jene bezüglich der Rationalität, die ‚konstitutiver‘ für den ökonomischen Ansatz ist. Das ökonomische Verhaltensmodell kann jedoch mit diesen Anomalien (erst einmal) leben, deshalb gibt es keinen Grund für ihre Negierung oder Immunisierungsversuche. Anomalien sind Herausforderungen, und so lange es keine bessere Theorie gibt, macht man erst mal lieber mit als ohne Theorie weiter, denn das schärft das Problemverständnis. Dennoch bleibt festzustellen, dass das ökonomische Modell nicht überall gleichermaßen fruchtbar ist.

## 6.2 Koordinationsprobleme

- [231] Von besonderem Interesse sind ökonomische Gleichgewichte. Sie lösen Koordinationsprobleme, und wenn nur *ein* Gleichgewicht existiert, ist die Lösung theoretisch unproblematisch. Sie kann jedoch suboptimal sein, wie das Gefangenendilemma zeigt. Wenn mehrere gleichwertige Lösungen existieren, wird es schwierig. Ohne (direkte oder indirekte) Kommunikation ist das sich einstellende Gleichgewicht nicht zu beeinflussen. Indirekte Kommunikation erfolgt über „gemeinsames Wissen“ bzw. anerkannte Konventionen. Ohne solche Konventionen kann man höchstens noch versuchen, mit dem „gesunden Menschenverstand“ eine „offensichtlichere“ Lösung zu finden. Für all diese Überlegungen muss man jedoch nicht vom methodologischen Indi-

vidualismus abweichen (z. B. über „Wir-Intentionen“ oder „Team-Präferenzen“). Die Frage, ob sich die gemeinsame Intention bewusst (Team) oder zufällig ergibt, hat keinen Einfluss auf das Ergebnis.

### 6.3 Die Ökonomie des Dr. Pangloss, oder: Wir leben in der besten aller Welten

[236] Freiwillige Tauschakte zwischen rationalen Individuen führen (allerdings nur unter den Zusatzbedingungen Fehlen externer Effekte, keine öffentlichen Güter, optimale Information) zu einem Pareto-Optimum. Der Markt ist die Institution, die das ermöglicht, und alle Produktionsfaktoren werden dabei optimal eingesetzt. Im Ergebnis haben wir, gemessen an den Präferenzen, ein Güteroptimum. Das aber ist nicht automatisch ein Wohlfahrtsoptimum, denn es gibt – abhängig von der Anfangsausstattung der Individuen mit Ressourcen – unendlich viele Pareto-Optima. Auch hängt die *Existenz* eines Pareto-Optimums von den Zusatzbedingungen ab. Dennoch wird dieses Modell häufig als Begründung für die Strategie „mehr Markt, weniger Staat“ zur Bewältigung fast aller gesellschaftlichen Probleme verwendet, und es wird eher Politikversagen als Marktversagen angenommen. Wissenschaftlich ist dieses Werturteil nicht gedeckt.

[237] Diese Argumentation ist eher mikroökonomisch. Die „Neue klassische Makroökonomik“ vertritt die konservative Position, dass jede systematische Politik der Nachfragesteuerung wirkungslos ist und die Zentralbank sich auf Geldmengenstabilität zu beschränken habe. Der ungestörte private Markt regle das alles optimal, zumindest in den USA. In Anlehnung an eine Figur aus *Candide* von Voltaire hat Buitter (1980) diese Argumentation als „Die Makroökonomik des Dr. Pangloss“ bezeichnet. Dieser Glaube an die ‚Selbstheilungskräfte des Marktes‘ wurde durch die Finanzkrise diskreditiert.

[239] Solche Argumentationen sind meist in sich konsistent, folgen aber in keiner Weise aus dem ökonomischen Verhaltensmodell. Gerade die Berücksichtigung von Informations- und Transaktionskosten kann zu unterschiedlichen rechtlichen Rahmen (Eigentumsverhältnissen) führen, die sinnvoll sind, und damit zu verschiedenen ‚besten‘ Welten. Der ökonomische Erklärungsansatz ist wertfrei und kann gleichermaßen für linke wie rechte Positionen vereinnahmt werden.

### 6.4 Die Überschätzung der Machbarkeit der gesellschaftlichen Verhältnisse

[240] Zu Beginn der 1970er Jahre gab es eine Euphorie der politischen ‚Machbarkeit‘ der Lösung einer Vielzahl von ökonomischen Problemen. Das wird heute wesentlich skeptischer beurteilt. Man kann zwar die Restriktionen, kaum aber den Menschen bzw. seine Präferenzen ändern. Bestenfalls gibt es eine kurzfristige Beeinflussung, und zwar weniger der Präferenzen, sondern eher des Informationsstandes (Werbung). Zudem gibt es die nicht intendierten (illegalen) Nebenwirkungen staatlicher Interventionen (Beispiele Prohibition, Schwarzarbeit, Drogenhandel), und zwar wahrscheinlich umso mehr, je mehr Einschränkungen es gibt. Illegale Märkte, die sich erst einmal etabliert haben, sind nur sehr aufwendig zu bekämpfen. Auch ist die Idee von Kontrolle und Strafe oft kontraproduktiv, Partizipation und Subsidiarität könnten da mehr bewirken. Im Umweltbereich schlagen Ökonomen statt dessen vor allem finanzielle Anreize vor. Aber auch hier sind Ausweichhandlungen möglich. Eine vollständige ‚Kommerzialisierung‘ der Welt ist nicht erstrebenswert.

[246] Das ist kein Plädoyer für den Minimalstaat, aber dafür, sich staatlicherseits genau zu überlegen, was man tut. Und auch, was man tut, wenn es nicht so läuft wie erhofft.

## Kapitel 7 Einige ‚normative‘ Überlegungen

[247] Zwar soll die Wissenschaft wertfrei betrieben werden, doch kann man vom einzelnen (gerade vom staatlich finanzierten) Wissenschaftler verlangen, dass er Argumente im normativen Diskurs beiträgt und sich auch zu besseren oder schlechteren Lösungen äußert. Was kann eine auf dem ökonomischen Modell aufbauende Sozialwissenschaft zu den Fragen nach der Organisation des Zusammenlebens und zur Aufgabenverteilung zwischen Staat und Privatsektor beitragen?

### 7.1 Rationales Handeln und vernünftiges Handeln

[249] In der (deutschen) philosophischen Literatur wird unter vernünftigem Handeln solches Handeln verstanden, welches verallgemeinerungsfähige Interessen verfolgt, was zum ökonomischen Ansatz in deutlichem Widerspruch steht. Diesen Widerspruch kann man auflösen, wenn man Institutionen schafft, die das Handeln in solche Bahnen lenken (intendiert oder auch nicht). Verschiedene Moralphilosophen (Adam Smith, Mandevilles Bienenfabel) beschrieben schon früher in faszinierender Weise, wie „Laster“ (Statuskonsum, Luxus) zu „öffentlichem Wohl“ (Arbeitsplätzen) führen. Auch die Ordnungsethik (Homann) geht von der Idee eines Rahmens aus, der die richtigen Anreize setzt. Dabei ist der Markt eine solche (nicht die einzige) Institution.

[250] Richtige Anreize sind notwendig, aber nicht hinreichend für ein ‚vernünftiges‘ gesellschaftliches Ergebnis. Allokationsprobleme lassen sich so möglicherweise sogar einstimmig lösen, nicht jedoch Verteilungsprobleme, bei denen verschiedene pareto-optimale Situationen verglichen und *bewertet* werden müssen. Eine solche Bewertung müsste eigentlich einstimmig beschlossen werden (Gleichheitsgrundsatz). Wenn wir aber vollständig informierte Nutzenmaximierer haben, werden wir keine Entscheidung erhalten. In der ‚Diskursethik‘ (herrschaftsfreier Diskurs, Frankfurter und Erlanger Schule) wird die Annahme der Nutzenmaximierung fallengelassen (‚moralisches‘ Handeln), in Rawls’ Gerechtigkeitstheorie (Gerechtigkeit als Fairness) die An-

nahme der vollständigen Information (Schleier der Unwissenheit). Höffe (1975) unterscheidet die beiden Ansätze in ‚kommunikativ‘ und ‚kalkulatorisch‘. In der Diskursethik müssen die Beteiligten ihre Präferenzen solange ändern, bis sie vereinbar werden, bei Rawls werden die Präferenzen akzeptiert und gefragt, wie zwischen ihnen vermittelt werden kann. Wenn man allerdings Menschen als Individuen ernst nimmt, kann man nicht von ihnen *verlangen*, ihre Präferenzen zu ändern. Auch wenn die beiden Ansätze „unrealistisch“ sind, weil sie fiktive Situationen beschreiben, so taugen sie doch als regulative Idee.

[257] Der Vorschlag von Rawls kann so aufgefasst werden, dass Verhandlungen über Konfliktlösungen am besten dann stattfinden, wenn der Konfliktfall noch nicht eingetreten ist, also auf der konstitutionellen Ebene über einen Interessenausgleich bestimmt wird. Im Konfliktfall ist eine solche Einigung kaum mehr möglich.

## 7.2 Zur normativen Theorie staatlichen Handelns

[259] Welche Aufgaben sollen in einer Gesellschaft von privaten Trägern und welche von staatlichen Instanzen wahrgenommen werden, und an welchen Regeln soll sich staatliches Handeln orientieren? Dabei sind folgende Punkte zu beachten: (i) Staatliche Maßnahmen sollen auch bei eigennützigem Handeln der privaten Wirtschaftssubjekte wirksam bleiben, das spricht für eine Anreizordnung. (ii) Es müssen Ausweichreaktionen und unerwünschte Nebenwirkungen einkalkuliert werden und Maßnahmen dafür zur Verfügung stehen. (iii) Die privaten Wirtschaftssubjekte lassen sich nicht dauerhaft täuschen.

[262] Zudem muss beachtet werden, dass die Maßnahmen von Politikern umgesetzt werden, die Eigeninteressen verfolgen. Deshalb sollte jede Verfassung so gestaltet sein, dass sie auch bei schlechten oder inkompetenten Herrschern noch funktioniert, also katastrophale Handlungsergebnisse verhindern. Eine solche Selbstbindung kann jedoch die Regierung im Einzelfall auch daran hindern, sinnvolle Maßnahmen umzusetzen.

[264] Relativ unproblematisch ist die Übertragung von Aufgaben, denen praktisch alle zustimmen: Öffentliche Güter wie Rechtssicherheit oder Landesverteidigung, Absicherung der marktwirtschaftliche Ordnung, Sicherung von Vertragsfreiheit und -treue, Gewaltmonopol. Darüber hinaus wird es schwierig, denn ab da gibt es Gewinner und Verlierer. Solche Fragen klärt man am besten wieder in Rawls' Urzustand. Damit ergeben sich drei weitere Postulate: (iv) Der Politik werden nur solche Aufgaben zugewiesen, die ihnen rationale Individuen im Urzustand zuweisen (also wenn sie noch nicht wissen, ob und wie sie betroffen sind). (v) Da Politiker eigennützig handeln, müssen Kompetenzen beschnitten werden oder gut kontrollierbar sein. (vi) Damit die Regeln der Konfliktbearbeitung fair sind, sollen sie festgelegt werden, solange noch nicht erkennbar ist, wer die Gewinner und Verlierer sind.

[267] Die Akzeptanz der erzielten Ergebnisse ist auch ökonomisch relevant, denn Unzufriedene lenken Mittel von der Güterproduktion in den „Widerstand“ um (Lobbyarbeit). Interessant ist Buchanans Hinweis (1975), dass Rawls' Differenzprinzip gerade das vermeidet und insofern ökonomisch effizient ist. Mit diesen sechs Grundsätzen ließe sich schon einiges erreichen. Jedoch gerade bei Eingriffen in den Wirtschaftsablauf wird es immer Positionen geben, die davon abhängen, welchen Stellenwert Freiheit, (Chancen-)Gleichheit, soziale Gerechtigkeit und materieller Wohlstand haben.

## 7.3 Sanfter Paternalismus

[269] Der Staat beschränkt sich jedoch nicht auf die oben genannten Aktivitäten. Er greift ein in die Erziehung, den Umgang mit Drogen, die Altersvorsorge. Der traditionelle Paternalismus macht hier verbindliche Vorschriften (harter P.) oder reguliert über Steuern und Subventionen (weicher P.). Der „sanfte“ (libertäre) Paternalismus neueren Datums setzt weiche Anstöße, ohne „falsches“ Verhalten unmöglich zu machen (Optionsregelungen mit Bereitstellung von Informationen). Idealerweise („asymmetrischer Paternalismus“) helfen diese Regeln jenen, die von Entscheidungsanomalien betroffen sind, aber belasten jene nicht, die vollständig rational sind. Großen Einfluss hat jedoch bei Optionsregelungen, welche Option als „Defaultwert“ vorgegeben wird, denn sie wird meistens nicht abgewählt.

[273] Bei jeder Form von Paternalismus bleibt das Problem der Begründung, wenn auch in unterschiedlicher Schärfe, da ein Konflikt mit dem Leitbild des normativen Individualismus besteht. Bei externen Effekten (Schädigung anderer, z. B. verpflichtende Autohaftpflicht, existenzsichernde Altersvorsorge) ist es noch einfach. Schwieriger wird es bei statistischen Schäden (Steuern auf Alkohol und Tabak), noch schwieriger bei „meritorischen Gütern“ wie Subventionen für Kultur, von denen hauptsächlich die Mittelschicht profitiert. Liberale Denker haben sich schon früh gegen solche Maßnahmen verwahrt. Das einzige überzeugende Argument für Meritorik haben Brennan und Lomasky (1985) gegeben, indem sie auf bestimmte, objektiv notwendige, freiwillige Selbstbindungen verwiesen, weil wir sonst z. B. zu wenig Altersvorsorge betreiben (Problem der unterschiedlichen Diskontierung von Ereignissen in der Zukunft). Viele Vorschläge für sanften Paternalismus gibt es beim Thema „Sündensteuern“ (Fett, Zucker, Tabak, Alkohol) sowie für die Frage, ob man eine Zustimmungs- oder Widerspruchslösung für Organspenden haben möchte.

[280] Teils wird am Konzept des sanften Paternalismus überraschend scharfe Kritik geübt. Ein Teil der Einwände ist berechtigt, ein anderer Teil nicht. Ein *striker* Anti-Paternalismus würde jedenfalls zu anarchischen Zuständen führen und wäre keine rationale Strategie.

## Kapitel 8 Das Konzept des Homo oeconomicus und die Einheit der (Sozial-)Wissenschaften

[288] Das Konzept des Homo oeconomicus bedeutet methodologisch einen Schritt in Richtung auf eine Einheit der Sozialwissenschaften. Wie groß ist dieser Schritt? Sind wir am Ziel? Dazu müssen wir noch mal die Verhältnisse der verschiedenen Wissenschaftszweige betrachten.

### 8.1 Ökonomie und Physik: Die allgemeine wissenschaftliche Methode

[288] Ziel der klassischen und vor allem der neoklassischen Ökonomie waren die „Bewegungsgesetze der Ökonomie“, die sich am Ideal der klassischen Physik orientierten. Manche Vertreter arbeiteten explizit die Parallelen beider Wissenschaften heraus. Mittlerweile wird die starke Mathematisierung der Ökonomie kritisiert, weil in der Ausbildung der Bezug zur realen Wirtschaft zu kurz käme. Mathematik ist wichtig, weil Intuition allein oft in die Irre führt, und zur Ausbildung testbarer Hypothesen. Georgescu-Roegen (1971) kritisierte die Ignorierung der Thermodynamik in der Ökonomie, was besonders für endloses Wirtschaftswachstum relevant ist.

[293] Wichtiger ist eigentlich die Frage, ob sozialwissenschaftliche Gesetzmäßigkeiten jemals den gleichen Status wie physikalische Gesetze haben *können*. Worin bestehen denn *keine* Unterschiede zwischen Ökonomie und Physik? Sie suchen beide nach allgemeinen (nomologischen) Gesetzmäßigkeiten. Umstritten ist allerdings der Allgemeinheitsgrad. Man kann versuchen, die Gesetze so allgemein zu formulieren, dass sie „immer“ gelten (dann wird es sehr abstrakt), oder aber man sucht die spezifischen Bedingungen, unter denen bestimmte, eingeschränkere Gesetze gelten. Das aber macht die Physik auch.

### 8.2 Die Eigenständigkeit der Sozialwissenschaften

[298] Der wesentliche Unterschied ist: Menschen entscheiden. Es gibt in der Physik keine ‚Situationslogik‘, und Intentionen spielen keine Rolle. Eine andere Frage (und ein anderer Streit) ist, ob Intentionen nicht auf psychologische Kausalitäten reduzierbar sind (moderner Behaviorismus). Mit strategischem Verhalten (gegenseitige Reaktion auf Reaktionen) wird es dann jedoch schwierig.

[300] Kann denn das ökonomische Verhaltensmodell überall in den Sozialwissenschaften Anwendung finden? Ja und Nein. Wenn seine Voraussetzungen erfüllt sind, ja. Wenn man andererseits die Entstehung und Änderung von Präferenzen untersuchen will, sicherlich nicht. Es waren gerade Psychologen bzw. psychologisch orientierte Ökonomen, welche die Anomalien des ökonomischen Modells aufgedeckt haben.

### 8.3 Ökonomie und Biologie: Die evolutorischen Wissenschaften

[302] Bereits zur Zeit der Klassik war die Bindung an die Biologie enger als an die Physik. Malthus beeinflusste Darwin, dessen Theorie als ‚Sozialdarwinismus‘ später wieder den Weg in die Sozialwissenschaften fand. Beide Wissenschaften befassen sich mit ‚evolutorischen‘ Vorgängen: Es gibt Anpassung, Innovation und Selektion. Alchian (1950) versuchte nachzuweisen, dass es gar nicht der Annahme der Profitmaximierung bedürfe, ein entsprechend strenger Selektionsmechanismus reiche völlig aus, um die Firmen „zu behalten“, die Gewinn machten. Allerdings führt das nicht weit. Man kann damit keine neuen Firmen im Markt erklären, für Konsumenten gibt es keinen Selektionsmechanismus, im politischen Bereich ist er wohl nicht so streng (außerdem: Kriterium?). Auch beantwortet diese ex-post-Sicht gerade die interessanten Fragen nicht: Wie haben das die erfolgreichen Firmen gemacht? Auch ist diese Form von zufälliger Selektion viel zu langsam, um das zu erklären, was wir beobachten. Ohne intentionale Handlungen kommt man nicht weit.

[306] Andererseits ist diese Perspektive wichtig: Es gibt ja Selektionsmechanismen. Der dadurch erzielte „Fortschritt“ ist jedoch nicht *gut* (wie der Sozialdarwinismus meinte). Hayek wendete ihn für die Analyse von Institutionen, ihre Entstehung, Rahmenbedingungen und Dauerhaftigkeit an, mit der „individuellen Freiheit“ als zentralem Maßstab. Daraus leitete er alle Werte ab. Alles, was mit dieser Sicht auf Freiheit in Konflikt kam, lehnte er ab. Die große Gefahr sah er im Kollektivismus. Das ‚Evolutorische‘ bestand für (i) in der Unmöglichkeit der Machbarkeit der Verhältnisse und (ii) im „automatischen“ Durchsetzen der effizientesten Regeln und Institutionen, ergo der Marktwirtschaft.

[308] Dieser Ansatz ist nicht nur wegen des umstrittenen Freiheitsbegriffes problematisch. Es kann evolutorische Fehlentwicklungen geben: Fast nirgendwo weltweit hat die Evolution zu einer offenen Gesellschaft geführt, und Menschen können sich mittlerweile mit Atomwaffen und Umweltschädigung selbst ausrotten. Die Umweltproblematik wird sich evolutorisch nicht lösen lassen. Aber nicht einmal ein Staat, der Hayeks Vorstellungen entspräche, müsste stabil sein. Ein Umsturz der niedrigverdienenden Masse wäre nicht auszuschließen. Ein Mindestmaß an sozialer Gerechtigkeit und Umverteilung ist für das gesellschaftliche Überleben unverzichtbar. Die Machbarkeit gesellschaftlicher Verhältnisse ist eher pragmatisch zu beurteilen. Hayeks Analyse geht von Werturteilen aus und ist somit nicht im hier vertretenen Sinne wissenschaftlich.

[311] In der Soziobiologie hat sich der Fokus neuerdings vom Organismus zum (egoistischen) Gen verschoben, das im Wettbewerb mit anderen Genen steht. Der Ökonomie droht nun selbst ein „biologischer Imperialismus“, denn die Soziobiologen nehmen für sich in Anspruch, die eine allgemeine („natürliche“) Ökonomie entwickelt zu haben, neben der eine „politische Ökonomie“ steht, nämlich die Sozialwissenschaften. Die dar-

aus entstandene Debatte wurde nicht nur sachlich geführt. Der eigentliche Vorwurf lautet auf Rechtfertigung des Status quo (naturalistischer Fehlschluss). Interessant ist der Ansatz für die Erklärung von Präferenzen (bzw. ihrer Entstehung), da diese teilweise genetisch bedingt sein dürften, aber zum anderen Teil auch kulturell. Zudem ist eines der wichtigsten Prinzipien der biologischen Evolution, nämlich die stärkere Vermehrung der „fitteren“ Individuen, gerade *nicht* mit ökonomischem Erfolg verknüpft. Auch ist der besondere Objektivitätsanspruch der Soziobiologie nicht aufrecht zu erhalten. Und der soziobiologische Reduktionismus ist nicht besser als der verhaltenstheoretische. Intentionales Handeln kommt nicht vor.

## **Kapitel 9 Abschließende Bemerkungen: Ökonomischer versus soziologischer Ansatz in den Sozialwissenschaften**

[319] [Zusammenfassender Überblick über die Theorie, ihre Anwendungen und Probleme]

[321] Die Anomalien sind kein Grund, einen „Abschied vom Homo oeconomicus“ einzuläuten, wie manche Kritiker fordern. Zu Recht können die starke Rationalitätsannahme und die reine Eigennutzannahme bestritten werden, aber auch diese klassischen Annahmen können in bestimmten Umgebungen sehr fruchtbar sein. Auch die sich neu entwickelnde Neuroökonomik wird wohl keine Revolution bedeuten, obwohl dort sehr interessante Ergebnisse über nicht-monetären Nutzen vorliegen. Es könnte das ökonomische Modell eher noch erweitern.

[323] Der ökonomische Ansatz zielt letztlich auf politische Anwendung, indem er die Auswirkungen politischer Maßnahmen analysieren hilft. Dadurch wird Politik möglich. Der Mensch wird dabei als ein eigenständig handelndes Subjekt gesehen, welches keinen prinzipiellen Unterschied zwischen Entscheidungen politischer, rechtlicher oder wirtschaftlicher Art macht. Rationales Handeln ergibt sich aus Handlungsbedingungen und Intentionen, und diese Intentionen unterscheiden den ökonomischen Ansatz von Physik und Biologie. Die Ökonomik und die „soziologische Methode“, welche die Existenz reiner Sozialphänomene annimmt, stehen als Paradigmen der Sozialwissenschaften im Wettbewerb, aber vielleicht ist der Unterschied für die Theorie nicht so bedeutsam. Man kann viele soziologische Probleme individualistisch rekonstruieren, und manches Sozialphänomen lässt sich eher als nicht-intendierte Nebenwirkung individuellen Handelns erklären. Außerdem verhindern die vor allem sozial bedingten Restriktionen jede „rein psychologische Erklärung“. Die Differenz besteht eher in der Frage, ob die Makroebene der Fundierung durch die Mikroebene bedarf, und da spricht viel dafür. Der ökonomische Ansatz war und ist viel zu nützlich, um nicht damit zu arbeiten.