

Das Menschenbild in der Ökonomik

Übersicht

Nachfolgend ist ein Text von Gebhard Kirchgässner (Univ. St. Gallen) zum «Ökonomischen Verhaltensmodell: Der Homo oeconomicus» aus dem Jahr 2001 aufgeführt. Der Text gibt einen ausführlichen Einblick in das Thema durch einen der profiliertesten Ökonomen Europas.

Kirchgässner stellt in seinem Text das Verhaltensmodell lehrbuchmässig vor. In den letzten Jahren ist teilweise auch aus der Ökonomik selbst Kritik an diesem Modell aufgekommen. Einige dieser gerade auch aus waldpolitischer Sicht interessanten Besonderheiten und Anomalien sind ebenfalls für Sie zusammengestellt.

Einleitung

Auf dieser Seite soll der «homo oeconomicus» vorgestellt werden, d.h. es geht darum, das Modell individuellen Verhaltens darzustellen, wie es der modernen ökonomischen Theorie zugrunde liegt. Einheit der Analyse ist dabei das einzelne Individuum: der einzelne Mensch steht im Mittelpunkt der Betrachtungen. Es wird unterstellt, dass sich dieser Mensch in einer Situation der Knappheit befindet, so dass er nicht alle seine Bedürfnisse (gleichzeitig) befriedigen kann, sondern sich jeweils zwischen mehreren Möglichkeiten entscheiden muss. Im Rahmen der Ökonomik wird untersucht, wie sich dieses Individuum in bestimmten Entscheidungssituationen verhält.

Zunächst soll dargestellt werden, wie menschliches Verhalten überhaupt im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells als rationales Handeln begriffen werden kann. Da dabei nicht immer volle Rationalität unterstellt werden kann, muss auch die Frage beantwortet werden, welche Rolle im Rahmen dieses Konzeptes Ansätze eingeschränkt rationalen Verhaltens spielen. Außerdem geht es um die Bedeutung von Normen bzw. Regeln für das menschliche Handeln. Ganz wesentlich für das Handeln der Menschen sind ihre Intentionen, die sich im Rahmen des hier vorgestellten Modells in den Präferenzen widerspiegeln. Und schließlich stellt sich die Frage nach der Motivation individuellen Handelns: Sind die Individuen im wesentlichen egoistisch oder sozial (altruistisch) motiviert und welche Rolle spielt dies für das ökonomische Verhaltensmodell?

Verhalten als rationales Handeln

Die Entscheidungssituation des einzelnen Individuums wird wesentlich durch zwei Elemente beschrieben: durch seine Präferenzen und durch die Restriktionen. In der ökonomischen Analyse wird streng zwischen diesen beiden Elementen unterschieden. In einer bestimmten Entscheidungssituation begrenzen die Restriktionen den Handlungsspielraum des Individuums; innerhalb dieses Handlungsraumes liegen die einzelnen Handlungsmöglichkeiten, die ihm zur Verfügung stehen und aus denen es auswählen muss. Dabei muss das Individuum nicht alle Handlungsmöglichkeiten genau kennen. In aller Regel kennt es nur einen Teil davon und häufig nur einen sehr begrenzten Ausschnitt, und es kennt auch nur einen Teil von deren möglichen Konsequenzen. Vor einer Entscheidung muss es diese daher abschätzen, d.h. es muss (bedingte)

Erwartungen bzw. Prognosen für die Zukunft machen. Eine seiner Handlungsmöglichkeiten besteht aber fast immer darin, die eigentliche Entscheidung aufzuschieben und sich neue Informationen zu verschaffen, d.h. die Kenntnis über die Handlungsmöglichkeiten und deren Konsequenzen zu erweitern.

Die Präferenzen enthalten die Wertvorstellungen des Individuums, wie sie sich im Sozialisationsprozess entwickelt haben, und sie sind prinzipiell unabhängig von den aktuellen Handlungsmöglichkeiten. Entsprechend dieser Präferenzen bewertet das Individuum die einzelnen ihm zur Verfügung stehenden Wahlmöglichkeiten, d.h., es wägt Vor- und Nachteile, Kosten und Nutzen der einzelnen Alternativen gegeneinander ab. Schließlich entscheidet es sich für diejenige(n) Möglichkeit(en), die seinen Präferenzen am ehesten entspricht (entsprechen) bzw. von der es sich den höchsten Netto-Nutzen verspricht. Menschliches Verhalten wird somit in diesem Modell als rationale Auswahl aus den dem Individuum zur Verfügung stehenden Alternativen oder auch, um in der Sprache der Ökonomie zu reden, als Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen bei Unsicherheit interpretiert.

Die Unterscheidung zwischen Präferenzen und Restriktionen ist nicht gleichbedeutend mit jener zwischen Zielen und Mitteln, die in der traditionellen Nationalökonomie sowie in der normativen Entscheidungstheorie eine wichtige Rolle spielt, in letzterer wahrscheinlich sogar unverzichtbar ist. Mit der Unterscheidung von Zielen und Mitteln wird in aller Regel die Annahme verbunden, erstere seien wertbehaftet, letztere aber nicht, was auch dem üblichen (vorwissenschaftlichen) Sprachgebrauch entspricht. Nun ist spätestens seit dem klassischen Beitrag von Gunnar Myrdal offensichtlich, dass Mittel in aller Regel auch wertbehaftet sind, weshalb diese Unterscheidung problematisch, wenn nicht sogar hinfällig ist. Der homo oeconomicus unseres Verhaltensmodells, der (entsprechend seinem Wissensstand) die einzelnen Alternativen bewertet und sich dann für die für ihn beste entscheidet, bewertet bei diesen Alternativen Mittel und Ziele, d.h. wenn er in einer bestimmten Situation ein bestimmtes Ziel anstrebt, wenn er z.B. von München nach Hamburg reisen möchte, dann ist für ihn auch wichtig, wie er dieses Ziel erreicht, d.h. mit welchem Mittel, der Eisenbahn, dem privaten Kraftfahrzeug oder dem Flugzeug. Das Ziel ist andererseits in aller Regel wiederum nur ein (ebenfalls wertbehaftetes) Mittel zur Erreichung eines übergeordneten Zieles. Letztlich gibt es nur ein einziges Ziel, welches selbst nicht auch Mittel ist, nämlich das Ziel der Nutzenmaximierung, dem die Auswahl aus den zur Verfügung stehenden Alternativen dient. Alle anderen Ziele, wie z.B. auch jenes der Gewinnmaximierung des Unternehmers, sind bezogen auf jenes letzte Ziel nur (wertbehaftete) Mittel. Es ist daher sinnvoll, im folgenden gar nicht mehr von Zielen (Zwecken) und Mitteln zu sprechen, sondern nur noch von Alternativen und deren Bewertung.

Für die Entscheidung eines Individuums zwischen den ihm zur Verfügung stehenden Alternativen sind im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells zwei Punkte wichtig: Die Eigenständigkeit der Entscheidung und die Rationalität der Entscheidung. Die Eigenständigkeit der Entscheidung bedeutet, dass das Individuum entsprechend seinen eigenen Präferenzen (und nicht entsprechend den Präferenzen anderer) handelt. Selbstverständlich kann es in seinen Präferenzen auch die Interessen anderer mit berücksichtigen; im Extremfall kann es missgünstig, neidisch oder auch altruistisch sein. In der Regel geht man jedoch vom Eigennutzaxiom aus: Das Individuum handelt (nur) entsprechend seinen eigenen Interessen. Missgunst, Neid und Altruismus sind damit ausgeschlossen. Natürlich weiß das Individuum, dass es nicht allein lebt bzw. leben kann, sondern nur in einer Gesellschaft. Entsprechende soziale Orientierungen, wie z.B. der Wunsch, in einer demokratisch verfassten Gesellschaft zu leben, sind folglich in seinen Präferenzen enthalten. Die Interessen der anderen Individuen werden jedoch nur insofern berücksichtigt, als sie den Handlungsraum des Individuums beeinflussen. JOHN RAWLS nennt in seiner Theorie der Gerechtigkeit solches Verhalten gegenseitig desinteressierte

Vernünftigkeit. Dieses Axiom ist in Wirklichkeit eine empirische Annahme, welche im Einzelfall überprüft, modifiziert oder auch verworfen werden kann.

Der zweite Punkt ist die Rationalität der Entscheidung. Rationalität bedeutet hier nicht, dass das Individuum in jedem Augenblick optimal handelt, dass es also gleichsam wie ein wandelnder Computer durch die Welt schreitet, der immer die beste aller vorhandenen Möglichkeiten blitzschnell ermittelt. Dieses Zerrbild des homo oeconomicus, das bis heute in vielen Lehrbüchern der mikroökonomischen Theorie zu finden ist und das mit Recht immer wieder Kritik herausgefordert hat, entspricht nicht der modernen Interpretation des ökonomischen Verhaltensmodells. Rationalität bedeutet in diesem Modell lediglich, dass das Individuum prinzipiell in der Lage ist, gemäß seinem relativen Vorteil zu handeln, d.h. seinen Handlungsraum abzuschätzen und zu bewerten, um dann entsprechend zu handeln. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Individuum sich immer unter unvollständiger Information entscheiden muss und dass die Beschaffung zusätzlicher Information Kosten verursacht. Auch muss es häufig unter Zeitdruck entscheiden. Kosten zur Informationsbeschaffung wird das Individuum vor allem dann auf sich nehmen, wenn es eine relevante Veränderung seines Handlungsraumes (und/oder seiner Präferenzordnung) registriert und daher eine neue Abschätzung und Bewertung seiner Handlungsmöglichkeiten vornehmen muss. Auf eine solche Veränderung reagiert ein rationales Individuum systematisch, d.h. nicht zufällig oder willkürlich, aber auch nicht dadurch, dass es sich unabhängig von diesen Veränderungen streng an vorgegebene Regeln hält. Damit kann dieses Verhalten durch Setzung von Anreizen systematisch beeinflusst werden, wobei sich solche Anreize im wesentlichen aus Veränderungen des Handlungsraums der Individuen (der Restriktionen) ergeben. In diesem Konzept verschwindet daher der philosophisch bedeutsame und häufig diskutierte Unterschied zwischen Verhalten und Handeln: Verhalten von Individuen wird erklärt, indem unterstellt wird, dass sie rational handeln. Damit sind auch Prognosen von Verhaltensänderungen als Reaktion auf Veränderungen des Handlungsspielraumes möglich.

Wissenschaftslogisch dürfte das dem ökonomischen Verhaltensmodell zugrunde liegende Rationalitätsprinzip für die Sozialwissenschaften einen ähnlichen Stellenwert haben wie das Kausalitätsprinzip in den Naturwissenschaften. So wie dort das Reden über (Natur-)Gesetze erst dann möglich ist, wenn man das Kausalitätsprinzip akzeptiert, ist in den Sozialwissenschaften das Verstehen menschlichen Handelns erst möglich, wenn man die im ökonomischen Verhaltensmodell angelegte Unterscheidung zwischen Präferenzen und Restriktionen (Zielen und Mitteln) akzeptiert und außerdem davon ausgeht, dass die Individuen die ihnen zur Verfügung stehenden Mittel (rational) zur Erreichung ihrer Ziele einsetzen, wobei natürlich die subjektiven Perzeptionen eine wichtige Rolle spielen. Man kann die Rationalitätsannahme und - darauf aufbauend - das ökonomische Verhaltensmodell freilich auch als eine prinzipiell empirisch überprüfbare Hypothese auffassen; wegen der großen Allgemeinheit dieser Hypothese dürfte die Überprüfung im allgemeinen aber recht schwerfallen. Überprüfungen sind jedoch grundsätzlich (und oft auch recht leicht) bei genauerer Spezifikation der Restriktionen oder der Präferenzen, d.h. bei Hinzufügen zusätzlicher Hypothesen möglich. Dann aber werden verbundene Hypothesen getestet, so dass nicht ohne weiteres ausgemacht werden kann, ob im Falle einer Ablehnung die Rationalitätsannahme und damit das zugrundeliegende Verhaltensmodell oder ob die zusätzlichen speziellen Annahmen verworfen werden müssen. Begreift man dieses Verhaltensmodell in der hier vorgeschlagenen Weise als Voraussetzung zum Verstehen menschlichen Handelns, so verschwindet auch der Unterschied zwischen Verstehen und Erklären: Ich kann menschliches Handeln nur verstehen, wenn ich es mit Hilfe eines solchen Modells rationalen Verhaltens erklären kann.

Die Handlungsmöglichkeiten, die den einzelnen Individuen offenstehen, beziehen sich in aller Regel auf andere Individuen. Wenn eine Handlungsmöglichkeit z.B. der Abschluss eines

Vertrags ist, so kann dieser Vertrag nur dann zustande kommen, wenn, bei gegebener Ausgangssituation, beide Partner damit einverstanden sind. Als rationale Individuen werden sie dann damit einverstanden sein, wenn beide sich davon einen Vorteil erhoffen, d.h. wenn, gegeben die jeweiligen Präferenzen, für beide der erwartete Nutzen der vom Vertragspartner zu erbringenden Gegenleistung die erwarteten Kosten übersteigt, die für die selbst zu erbringende Leistung aufgebracht werden müssen. Dies ist genau die Situation eines freiwilligen (produktiven) Tausches, und solche Tauschvorgänge finden sich überall, nicht nur im wirtschaftlichen und rechtlichen Bereich, sondern z.B. auch in der Politik. Daher können soziale Interaktionen weitgehend als Tauschvorgänge interpretiert werden.

Man könnte annehmen, mit einer solchen Theorie des individuellen Verhaltens solle nur oder zumindest in erster Linie das tatsächliche Verhalten einzelner Individuen erklärt werden. Tatsächlich interessiert aber in der Ökonomie weniger das Verhalten einzelner Individuen als vielmehr das Verhalten größerer Gruppen von Individuen, sogenannter Aggregate, wie z.B. der Konsumenten, der Unternehmer, oder auch der Wähler. Nicht das Verhalten eines bestimmten einzelnen Individuums ist für uns interessant, sondern wir suchen nach dem typischen Verhalten, d.h. nach Regelmäßigkeiten im Verhalten aller oder zumindest einer Mehrheit der betrachteten Individuen in der jeweils untersuchten Gruppe. Die Mikrotheorie bietet hier (nur) die Basis, um Makrophänomene erklären zu können. Dies ist kein Widerspruch, wie es zunächst scheinen könnte. Werden nämlich durch eine Veränderung einer bestimmten Makrovariablen die Rahmenbedingungen für das Handeln aller Individuen bzw. einer bestimmten Gruppe in ähnlicher Weise beeinflusst, so kann man davon ausgehen, dass deren Reaktion zwar nicht unbedingt in jedem Einzelfall, aber im Durchschnitt jene Regelmäßigkeit aufweist, welche aus dem individuellen Entscheidungskalkül heraus erklärt werden kann. So wird z.B. auf eine Erhöhung des Benzinpreises - ceteris paribus - nicht jeder einzelne Autofahrer mit einer Einsparung von Benzin reagieren. Wichtig für den ökonomischen Zusammenhang ist nur, dass der Durchschnitt aller Verbraucher mit einer Einsparung reagiert, so dass die Erhöhung der Preise insgesamt eine Reduktion der nachgefragten Menge bewirkt.

Die Betrachtung von Aggregaten ist aber noch aus einem anderen Grund zentral für die Sozialwissenschaften: Nur so können von den einzelnen Individuen nicht intendierte soziale Folgen individueller Handlungen erfasst werden, welche zu einer spontanen Ordnung führen. Dies aber ist eine zentrale Aufgabe der Sozialwissenschaften, nach Ansicht vieler Autoren sogar die zentrale Aufgabe. Für die Ökonomie ist dies fast trivial und seit ADAM SMITH eigentlich selbstverständlich: Üblicherweise hat keines der Individuen, die auf einem Markt tätig sind, die Absicht, dadurch den Marktmechanismus als einen gesellschaftlichen Koordinationsmechanismus in Gang zu setzen, und doch tragen alle, bewusst oder unbewusst, mit oder gegen ihre Absicht, dazu bei. Aber nicht nur das Funktionieren des Marktmechanismus ergibt sich als nicht intendierte Nebenfolge von Handlungen vieler Individuen, gleiches gilt auch für politische Mechanismen. Und auch viele andere Institutionen ergeben sich daraus; Institutionen, deren Wirksamkeit durchaus auch im Interesse der betroffenen Individuen sein kann.

Auch dann, wenn es um die Untersuchung der beabsichtigten wie der unbeabsichtigten sozialen Folgen geht, setzt die ökonomische Methode zur Erklärung beim Verhalten des einzelnen Individuums an, weshalb man vom methodologischen Individualismus spricht. So wie Handeln hier verstanden wird, können dies nur Individuen, nicht aber Kollektive oder Aggregate. Letztere haben auch keine eigenständigen Präferenzen, die von denen der in ihnen handelnden Individuen unabhängig wären. Kollektive Entscheidungen ergeben sich daher - im Unterschied zu anderen sozialwissenschaftlichen Theorien - aus der Aggregation individueller Entscheidungen und nicht aus dem eigenständigen Handeln von Kollektiven. Diese Idee ist nicht neu; sie ist im Gegenteil

bereits Bestandteil des klassischen Programms der Nationalökonomie. Im Unterschied z.B. zu vielen Versionen marxistischer Theorie gibt es weder in der klassischen noch in der modernen (bürgerlichen) Ökonomie (noch in der Soziologie im Gefolge MAX WEBERS) ökonomische Klassen, die eigenständig handeln. Wohl aber gibt es Arbeitnehmer (Lohnabhängige), die sich z.B. in Gewerkschaften organisieren können, um ihre gleich oder ähnlich gelagerten Interessen gemeinsam zu vertreten. Dabei kann sich durchaus ein Klassenbewusstsein herausbilden, nur ist dieses Bewusstsein das (gemeinsame) Bewusstsein der betroffenen Arbeiter und nicht das Bewusstsein einer über ihnen stehenden, als eigenes Subjekt gedachten Arbeiterklasse. Und in der gleichen Weise ist mit dem ökonomischen Ansatz eine organische Staatstheorie unvereinbar, die den Staat als selbständig handelndes Subjekt sieht. Andererseits ist es mit dem methodologischen Individualismus durchaus vereinbar, dass die Individuen sich innerhalb eines Kollektivs anders verhalten, als wenn sie allein sind. Innerhalb einer Gruppe stehen ihnen nicht nur ganz andere Handlungsmöglichkeiten offen, sondern durch eine solche Gruppe kann auch die Selbsteinschätzung ihrer Lage (und damit ihr Informationsstand) entscheidend verändert werden. Dies kann zur Formulierung neuer Wünsche und Zielvorstellungen führen, die ohne die soziale Interaktion in der entsprechenden Gruppe oder zwischen unterschiedlichen sozialen Gruppen gar nicht vorstellbar wären. Dennoch aber bleibt, dass ausschließlich Individuen handeln können. Nur ist eine Theorie des individuellen Verhaltens in aller Regel nicht und schon gar nicht notwendigerweise eine Theorie des Verhaltens vereinzelter Individuen. Wird dieser Unterschied gesehen, so entfallen viele Scheinargumente gegen Theorien individuellen Verhaltens. Gleichzeitig wird es damit schwierig, für Theorien kollektiven Verhaltens zu argumentieren, die nicht auf individuelles Verhalten rekurrieren.

Dies bedeutet aber nicht, dass das ökonomische Verhaltensmodell nur zur Erklärung kollektiven Verhaltens verwendet werden kann. REINHARD ZINTL hat darauf hingewiesen, dass auch das Verhalten einzelner Individuen erklärt bzw. prognostiziert werden kann, falls deren Entscheidungsmöglichkeiten durch die im Modell erfassten Restriktionen so stark eingeschränkt werden, dass individuelle Faktoren (wie z.B. persönliche Präferenzen) nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. So kann z.B. im Rahmen der ökonomischen Theorie der Politik nicht nur das Verhalten der Wähler (als Aggregat) erklärt werden, sondern auch das Verhalten einzelner Regierungen, falls deren Handlungsspielraum durch die Erfordernisse der Wiederwahl entsprechend begrenzt ist. Andererseits erscheint es sinnvoll, zur Erklärung des Verhaltens einzelner Wähler eher auf soziologische oder psychologische Ansätze zurückzugreifen, da hier vor allem die persönlichen Faktoren ausschlaggebend sind.

Die Beschränkungen, denen das Handeln der einzelnen Individuen unterliegt, sind meist relativ leicht feststellbar. Im einfachsten Fall der Konsumententscheidung des privaten Haushalts sind dies das Haushaltseinkommen sowie die Preise der einzelnen Güter. Im Gegensatz dazu sind die Präferenzen der Individuen nur relativ schwer erfassbar. Sieht man von Befragungen mit ihren methodischen Schwierigkeiten ab, so sind sie in der Regel nur indirekt erfassbar, d.h. man kann aus dem Verhalten der Individuen und aus den für sie gültigen Restriktionen auf ihre Präferenzordnung zurückschließen. Außerdem sind die Präferenzen in aller Regel stabiler als die Restriktionen; sie verändern sich langsamer als jene. Daher werden in der ökonomischen Theorie Änderungen im Verhalten der Menschen fast ausschließlich durch Änderungen der Restriktionen erklärt. Ändern sich die Restriktionen, so werden bestimmte Handlungsalternativen relativ mehr und andere relativ weniger vorteilhaft. Die Individuen wählen dann vermehrt die relativ attraktiver gewordenen Alternativen. Da die Präferenzen als relativ stabil unterstellt werden, wird andererseits nur selten hinterfragt, woher diese Präferenzen kommen, wie sie gebildet werden und wie sie beeinflusst werden (können).

Dies bedeutet auch, dass mit Hilfe des ökonomischen Verhaltensmodells vor allem Änderungen im Verhalten der Individuen erklärt werden können oder Unterschiede zwischen Individuen, aber kaum die Niveaus. Dies gilt sowohl im traditionellen wirtschaftlichen Anwendungsbereich dieses Modells, als auch bei seiner Anwendung in anderen Sozialwissenschaften. So kann, gegeben die Ausgangssituation, zwar erklärt werden, wie sich bei einer Erhöhung der Benzinpreise der Verbrauch verändern wird. Die Höhe des Verbrauchs selbst kann jedoch nicht erklärt werden, es sei denn, man stellt hierzu einen Vergleich mit anderen Gesellschaften an, in denen andere Bedingungen herrschen. Auch können Veränderungen in der Höhe der Wahlbeteiligung mit Hilfe dieses Ansatzes erfasst werden, aber kaum deren absolute Höhe. Andererseits aber kann erklärt werden, weshalb unter bestimmten Bedingungen, z.B. bei Bundestagswahlen, die Wahlbeteiligung höher ist als unter anderen Bedingungen, wie bei Landtags- oder Europawahlen.

Die Ökonomie ist damit - wenn man so will - eine Wissenschaft von der Veränderung der Verhältnisse. Menschliches Verhalten kann dadurch beeinflusst bzw. verändert werden, dass die Verhältnisse, unter denen die Menschen agieren, d.h. in unserer Terminologie die Restriktionen, verändert werden. Dies mag revolutionär klingen; manchen mag dies an den Marxismus erinnern. Dort ist die Hauptdeterminante des menschlichen Verhaltens bzw. des Verhaltens der einzelnen Klassen zueinander die ökonomische Basis; ändert sich diese Basis, so ändert sich auch das Verhalten der Klassen. Die moderne ökonomische Theorie unterscheidet sich aber vom Marxismus bzw. zumindest von vielen seiner Versionen in einem zentralen Punkt: Sie geht von einem realistischen Menschenbild aus und nimmt die Menschen mit ihren Wertvorstellungen (Präferenzen) als gegeben hin. Sie versucht nicht, sie zu verbessern, bzw. behauptet nicht, dass sie unter anderen Bedingungen besser werden. Andere ökonomische Verhältnisse führen nicht dazu, dass aus egoistischen (bösen) altruistische (gute) Menschen werden, sondern unter den geänderten Rahmenbedingungen handelt der gleiche alte Mensch. Möglicherweise handelt er im Sinne einer bestimmten, vorgegebenen Zielvorstellung bzw. eines Normensystems jetzt besser, aber dann ergibt sich dies als Reaktion auf veränderte Handlungsbedingungen und nicht deshalb, weil er besser geworden wäre.

Eingeschränkt rationales Verhalten und der Einfluss von Regeln

Viele Kritiker des ökonomischen Verhaltensmodells stoßen sich an der Rationalitätsannahme, die sie im Sinne einer vollen Rationalität mit einer expliziten Optimierung bzw. Maximierung identifizieren. Dabei können sie sich darauf berufen, dass prominente Vertreter dieses Ansatzes, wie z.B. GARY S. BECKER oder KARL BRUNNER, den Begriff Maximierung bei der Charakterisierung ihres Ansatzes ausdrücklich verwenden. Aber selbst diese Autoren verwenden diesen Begriff in der Regel nicht im Sinne einer expliziten (mathematischen) Optimierung einer vorgegebenen Zielfunktion, sondern im Sinne einer (nach bestimmten Kriterien) systematischen Auswahl aus vorgegebenen, bekannten Alternativen. Im Gegensatz zur traditionellen Lehrbuchversion ist der moderne homo oeconomicus eben nicht immer und überall ein Optimierer. Daher ist das ökonomische Verhaltensmodell auch mit dem Konzept der eingeschränkten Rationalität von HERBERT A. SIMON vereinbar. Darin verhält sich das Individuum als Satisficer und nicht als Optimierer, es sucht unter den ihm zugänglichen Alternativen so lange, bis es auf eine hinreichend akzeptable stößt, und es entscheidet sich dann für diese. Findet es jedoch nach längerem Suchen keine solche Alternative, senkt es sein Anspruchsniveau und sucht nach einer im Hinblick auf dieses tiefere Niveau akzeptablen Alternative. Dieses Modell eingeschränkt rationalen Verhaltens wird häufig als Alternative zum ökonomischen Verhaltensmodell verstanden, aber dies gilt nur insoweit, als man - wie viele Kritiker, aber auch viele traditionelle Ökonomen - dem traditionellen Konzept des bei

vollständiger Information permanent optimierenden Individuums verhaftet ist. Betrachtet man jedoch die neuere Konzeption des homo oeconomicus, so sind dies beides Spezialfälle eines allgemeineren Konzepts, denn auch das Modell von HERBERT A. SIMON enthält alle jene Elemente, die für das ökonomische Verhaltensmodell entscheidend sind: Die Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen, die Bewertung (eines Teils) der Alternativen, unter den bewerteten Alternativen die Entscheidung gemäß dem relativen Vorteil und damit die Beeinflussbarkeit dieses Verhaltens durch veränderte Umweltbedingungen (Anreize).

Solche Konzepte eingeschränkter Rationalität sind vor allem dann bedeutsam, wenn in einer Entscheidungssituation weitgehende Unkenntnis über die Handlungsmöglichkeiten und vor allem über deren Konsequenzen besteht. In solchen Situationen geht es vor allem darum, „rationale Such-Verfahren“ zu entwickeln und anzuwenden, d.h. Verfahren, von denen man erwarten kann, dass sie, wenn auch nicht in jedem Einzelfall, so doch im allgemeinen zu akzeptablen Entscheidungen führen. Solche Verfahren können z.B. bewährte Faustregeln sein, aber es können - im Zeitalter des Computers - auch hochkomplizierte mathematische Algorithmen sein. HERBERT A. SIMON spricht deshalb in diesem Zusammenhang von „verfahrenmäßiger Rationalität“ im Gegensatz zur sonst in aller Regel betrachteten substantiellen Rationalität.

Wie eingeschränkt rational das Verhalten der Individuen im einzelnen ist, hängt wesentlich von den institutionellen Bedingungen ab, unter denen es sich vollzieht. Eine Rolle spielt dabei u.a., wie gut die Individuen über die ihnen offenstehenden Alternativen informiert sind bzw. sein können, wie hoch die Kosten sind, die für zusätzliche Informationen aufgewendet werden müssen, und wie hoch der mögliche Ertrag solcher Informationen ist, bzw. wie hoch die Kosten falscher bzw. suboptimaler Entscheidungen sind. Herrscht auf einem Markt ein großer Konkurrenzdruck, so besteht ein starker Anreiz, nach der objektiv besten Handlungsweise zu suchen. In Situationen monopolistischer Konkurrenz dürfte man sich dagegen eher mit einer hinreichenden Lösung zufrieden geben. Entsprechendes gilt, hebt man auf die Markttransparenz ab, für den Vergleich zwischen Auktions- und Nicht-Auktionsmärkten, wenn man z.B. den Aktienmarkt mit dem Markt für Verbrauchsgüter vergleicht. Ganz allgemein kann man vermuten, dass auf Märkten der Anreiz zu rationalem Verhalten im Sinne des traditionellen Modells größer ist als dann, wenn andere gesellschaftliche Entscheidungsverfahren im Spiel sind, wie z.B. bei politischen oder bürokratischen Entscheidungen. Dies dürfte der eigentliche Grund dafür sein, weshalb viele Sozialwissenschaftler den Anwendungsbereich des ökonomischen Verhaltensmodells auf den im traditionellen Wortsinn wirtschaftlichen Bereich eingeschränkt sehen wollen. Aus dem oben Gesagten dürfte jedoch deutlich hervorgehen, dass hier ein Missverständnis vorliegt, indem eine bestimmte, sehr restriktive Version mit dem ökonomischen Verhaltensmodell gleichgesetzt wird. Damit wird eingeschränkt rationales Verhalten aus dem Anwendungsbereich der Theorie rationalen Verhaltens ausgeschlossen und als nicht-rationales oder gar irrationales Verhalten betrachtet. Tatsächlich aber ist es eine und empirisch vielleicht sogar die bedeutendste Variante rationalen Verhaltens. Eingeschränkt rationales ist eben auch rationales und nicht irrationales Verhalten.

Gegen all dies mag man einwenden, dass das Verhalten von Individuen in der Realität weniger von rationalen (oder eingeschränkt rationalen) Entscheidungen als vielmehr durch das Befolgen von (sozialen) Normen gekennzeichnet ist, wie dies in dem von RALF DAHRENDORF entworfenen Bild des homo sociologicus dargestellt wird. Dieses soziologische Verhaltensmodell, welches in der auf EMILE DURKHEIM zurückgehenden Tradition einer nicht-individualistischen Soziologie bzw. Sozialwissenschaft steht, wird dem ökonomischen Modell gerne als ein realistischeres entgegengestellt. Diese Gegenüberstellung ist aber zumindest dann fragwürdig, wenn damit explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht werden soll, dass der

homo oeconomicus sich nicht an Regeln orientiert. Selbstverständlich tut er dies auch, denn in einer Welt beschränkter Information und beschränkter Ressourcen ist es rational, sich zumindest in Standardsituationen an Regeln zu orientieren. Dies gilt nicht nur z.B. im Straßenverkehr, sondern auch bei vielen im traditionellen Sinne ökonomischen Entscheidungen, z.B. bei vielen Konsumententscheidungen. Dabei kann das Individuum auch kontingente Regeln anwenden, d.h. Regeln, die für eine ganze Klasse von Situationen sagen, wie es sich (entsprechend seinen Präferenzen) optimal verhalten soll. Auf alle Fälle aber wird ein vernünftiges Individuum, wer immer es auch sei, ein Konsument, ein Investor, oder z.B. auch der Präsident einer Zentralbank, eine solche Regel nicht blind anwenden, sondern es wird dann, wenn es eine relevante Veränderung seiner Handlungsbedingungen registriert, sein Verhalten ändern und damit möglicherweise auch seine Handlungsregel der neuen Situation anpassen. Dies gilt selbstverständlich auch für kontingente Regeln, wenn eine Situation auftaucht, die in diesen Regeln noch nicht enthalten ist. Setzt man daher die Regeln nicht absolut, sondern sieht sie als ein dem Individuum zur Verfügung stehendes Mittel, Entscheidungs- und Informationskosten zu sparen, so ergibt sich kein Widerspruch zwischen dem ökonomischen Modell individuellen Verhaltens und der Anwendung von Regeln durch diese Individuen.

Während das Individuum sich solche internen Regeln selbst setzen und sie bei Bedarf auch wieder abändern kann, sieht es sich bei seinen Handlungen auch mit externen Verhaltensregeln konfrontiert, die gesellschaftlich vorgegeben sind, z.B. in Form von Rechtsvorschriften. In vielen Fällen ist es für die Individuen rational, sich daran zu halten. Dies gilt schon deshalb, weil die Nichtbefolgung dieser Regeln für das Individuum mit erheblichen Kosten verbunden sein kann, die bei der Abwägung der Kosten und Nutzen einer Regelverletzung berücksichtigt werden müssen. Aber auch dafür gibt es Grenzen: Es kann für ein Individuum auch rational sein, sich über Gesetzesvorschriften hinwegzusetzen. Wenn z.B. die Ampeln auf Rot sind, aber kein Verkehr naht, überqueren Fußgänger häufig die Straße und setzen sich damit über das Straßenverkehrsgesetz hinweg. Die Gefahr, dafür gebüßt zu werden, ist schließlich außerordentlich gering. Ebenso werden Geschwindigkeitsbeschränkungen häufig und in bestimmten Situationen fast regelmäßig übertreten. Letzteres geschieht z.B., wenn an Baustellen auf der Autobahn eine zulässige Höchstgeschwindigkeit von 60 Stundenkilometern vorgeschrieben wird. In solchen Situationen kann man beobachten, dass fast alle Personenkraftwagen die zulässige Höchstgeschwindigkeit überschreiten, aber nur wenige um mehr als 20 bis 30 Stundenkilometer. Hier geschieht folgendes: Die Individuen (Autofahrer) vergleichen den Nutzen (Zeitersparnis) mit den Kosten (erwartete Strafe) einer Geschwindigkeitsübertretung und folgen dann jener (internen) Regel zur Verletzung der staatlich vorgegebenen (externen) Regel, von der sie erwarten, dass sie im Normalfall ihren Nettonutzen maximiert. In Ausnahmefällen, wenn sie z.B. wissen, dass an einer bestimmten Stelle häufig eine Radarkontrolle durchgeführt wird oder wenn sie es besonders eilig haben, halten sie sich jedoch auch nicht an ihre eigenen Regeln.

Solche Verletzungen gesetzlicher Regeln geschehen nicht nur im Verkehr, sondern auch in anderen, vielleicht wichtigeren gesellschaftlichen Bereichen, und nicht gerade selten. Dafür ist die in den beiden letzten Jahrzehnten (nicht nur) in der Bundesrepublik Deutschland stark expandierende Schattenwirtschaft ein beredtes Beispiel. Aus all dem ergibt sich, dass gesellschaftliche (gesetzliche bzw. soziale) Regeln im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells nicht mehr aber auch nicht weniger bedeuten als eine bestimmte Art zusätzlicher Restriktionen, deren Nichtbeachtung mit (zum Teil erheblichen) Kosten verbunden sein kann.

Externe Regeln bestehen jedoch nicht nur aus Rechtsvorschriften, deren Einhaltung durch Androhung staatlicher Sanktionen sichergestellt werden soll. Häufig bestehen sie nur aus

gesellschaftlich anerkannten Normen, von denen erwartet wird, dass man sich an sie hält. Sie beeinflussen das Verhalten rationaler Individuen im wesentlichen indirekt. Solche Normen gibt es in jeder Gesellschaft und auch in jeder Teilgruppe einer Gesellschaft. Dies gilt in gleicher Weise für Gesellschaften bürgerlicher (oder auch sozialistischer) Staaten wie für Verbrecherorganisationen, wie z.B. die Mafia. Die Vorteile, welche die Mitgliedschaft in einer solchen Organisation mit sich bringt, kann man nur dann voll in Anspruch nehmen, wenn bekannt ist bzw. von den anderen Mitgliedern angenommen wird, dass man sich an die jeweils geltenden Regeln hält. Man benötigt eine entsprechende Reputation. Verliert man diese Reputation, so verliert man auch alle oder zumindest einen Teil dieser Vorteile. Solange es keine wesentlichen Gründe dafür gibt, die Regeln zu brechen, und/oder soweit die Gefahr besteht, dass die Verletzung der Regeln bekannt wird, wird ein rationales Individuum sich an die gesellschaftlich anerkannten Regeln halten. Daher wird es sich auch nicht als „Rationalclown“ im Sinne von ARMATYA K. SEN verhalten, der, gleichsam als Minimaximierer versucht, auch kurzfristig jeden geringsten Vorteil für sich auszunutzen, ohne an die möglichen längerfristigen Konsequenzen zu denken. Für rationale Individuen sind somit gesellschaftlich anerkannte Normen letztlich auch nur Restriktionen ihres Handelns. Ihre Besonderheit liegt jedoch darin, dass ihre Verletzung kurzfristig häufig nur geringe, langfristig möglicherweise aber erhebliche Kosten mit sich bringt.

Zur Frage der Präferenzen

Bei der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells wird üblicherweise unterstellt, dass sich die Präferenzen der Individuen wesentlich langsamer verändern als die Restriktionen und dass sie daher für die Zwecke der Analyse als konstant unterstellt werden können. Nun soll weder bezweifelt werden, dass die Individuen unterschiedliche Präferenzen haben, noch, dass sich die Präferenzen im Zeitablauf ändern können. Soweit man die Präferenzen aber nicht unabhängig von den Handlungen der Individuen erfassen kann, stellt sich die Frage, wie weit es eine sinnvolle Forschungsstrategie ist, Veränderungen im menschlichen Verhalten durch Veränderungen der Präferenzen zu erklären. Damit sind eine Reihe von Problemen verbunden. Das gravierendste davon dürfte sein, dass eine große Gefahr zur Immunisierung der theoretischen Aussagen besteht: Jede beliebige Änderung kann unter Hinweis auf Veränderungen in den Präferenzen erklärt werden. Solange die Präferenzen nicht unabhängig von den Handlungsweisen beobachtbar sind, lassen sich solche Aussagen nicht widerlegen: ihr empirischer Gehalt ist leer. Im allgemeinen scheint es daher sinnvoller zu sein, zur Erklärung von Veränderungen im menschlichen Verhalten mit Veränderungen in den (unabhängig erfassbaren) Restriktionen zu arbeiten als mit Veränderungen in den (nicht unabhängig erfassbaren) Präferenzen. Dies gilt insbesondere für die nicht experimentellen Sozialwissenschaften.

Ein weiteres Argument gegen die Annahme konstanter Präferenzen lautet, dass die Individuen, solange sie ihre Handlungsmöglichkeiten noch nicht kennen, auch keine diesbezüglichen Präferenzen bilden können. In dem Maße, in welchem sich ihr Handlungsspielraum entweder objektiv erweitert oder auch nur ihre Information darüber wächst, verändern sich auch ihre Präferenzen. Da die Individuen die Konsequenzen ihrer Handlungen in vielen Fällen gar nicht genau kennen und deshalb auch nicht wissen können, wie sie sie einschätzen sollen, bilden sie ihre Präferenzen entsprechend diesem Argument häufig erst im Vollzug des Handelns. Deshalb, so lautet das Argument weiter, können die Präferenzen nicht unabhängig von den Handlungsmöglichkeiten gesehen werden.

Dieses Argument lässt sich nur solange aufrechterhalten, wie man unter Präferenzen die tatsächlichen Einschätzungen der Vor- und Nachteile der jeweiligen Handlungsmöglichkeiten versteht. Diese Einschätzungen können trivialerweise erst dann erfolgen, wenn man die Konsequenzen der einzelnen Handlungsmöglichkeiten hinreichend genau kennt. Ein derart verengter Präferenzbegriff ist jedoch im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells weder notwendig noch sinnvoll. Schließlich wurde bereits zu Beginn festgestellt, dass Entscheidungen immer unter unvollständiger Information getroffen werden, und diese Unvollständigkeit bezieht sich nicht nur auf die Handlungsmöglichkeiten als solche, sondern auch auf deren Konsequenzen. Wenn oben ausgeführt wurde, dass eine mögliche Handlungsweise fast immer darin besteht, zusätzliche Information über die zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten zu gewinnen, so schließt dies die Möglichkeit mit ein, Handlungen (probeweise) durchzuführen, um ihre Konsequenzen kennenzulernen und damit auch zu erfahren, wie weit diese als positiv und wie weit sie als negativ einzustufen sind. Eine Änderung der Präferenzen, d.h. der Maßstäbe, anhand derer diese Konsequenzen beurteilt werden, ist dazu nicht notwendig. Wenn ein Individuum seine Meinung über die relative Vorteilhaftigkeit einer bestimmten Handlungsalternative deshalb ändert, weil es jetzt genauer über deren Konsequenzen Bescheid weiß, so hat das nichts mit einer Veränderung der Präferenzen zu tun, wohl aber mit einer Veränderung des Informationsstandes. Wenn andererseits nach dem Ergreifen einer solchen Handlungsmöglichkeit all deren Konsequenzen wie erwartet eintreten, welchen Anlass sollte ein Individuum dann haben, seine Präferenzen zu ändern?

Aufgrund eines zu engen Präferenzbegriffs wird somit häufig unnötigerweise eine Veränderung in den Präferenzen bemüht, wenn Veränderungen in den Restriktionen und/oder im Informationsstand der Individuen völlig ausreichen, um Veränderungen im Verhalten zu erklären. Ein typisches Beispiel hierfür bietet die derzeitige Umweltdiskussion. Oft wird behauptet, die Tatsache, dass die Individuen sich heute mehr für die Umwelt engagieren und z.B. von den Politikern Maßnahmen zum Schutz der natürlichen Umwelt fordern, sei auf eine Veränderung der Präferenzen zurückzuführen. Zur Erklärung für dieses zweifellos beobachtbare gestiegene Umweltbewusstsein muss man jedoch nicht darauf zurückgreifen. Zunächst ist zu beachten, dass die Umweltgüter wie z.B. saubere Luft, sauberes Wasser oder Ruhe vermutlich Luxusgüter im folgenden Sinne sind: mit steigendem Einkommen steigt die Nachfrage nach ihnen überproportional. Das veränderte Umweltbewusstsein ist demnach zum Teil darauf zurückzuführen, dass in den westlichen Industrieländern in den letzten 20 Jahren das Realeinkommen (pro Kopf) deutlich gestiegen ist. Dies allein dürfte als Erklärung für die beobachteten Änderungen im Verhalten jedoch kaum ausreichen. Wichtiger dürfte sein, dass (viele) Individuen gelernt haben, dass bestimmte Handlungsweisen, z.B. die Verschmutzung von Wasser und Luft, für sie selbst negative Auswirkungen haben können. Konsequenterweise fordern sie Maßnahmen dagegen. Ursache für die Veränderung ihres Verhaltens ist in diesem Fall eine Veränderung ihres Informationsstandes. Wenn sie außerdem erkennen, dass die Verschmutzung heute sehr viel weiter fortgeschritten ist als z.B. vor 20 Jahren und wenn sie deshalb heute Umweltschutzforderungen unterstützen, die ihnen damals noch gleichgültig waren, dann haben sie ihr Verhalten geändert, weil sich die Beschränkungen ihrer heutigen oder zukünftigen Handlungsmöglichkeiten geändert haben. Tatsächlich dürfte eine Kombination all dieser Effekte eingetreten sein. Die Unterstützung für Forderungen nach verstärktem Schutz der natürlichen Umwelt kann somit, aber muss nicht mit einem Wertwandel, d.h. einer Veränderung in den Präferenzen zusammenhängen.

Nicht nur Veränderungen im Verhalten von Menschen sind jedoch erklärungsbedürftig, sondern auch Unterschiede. Solche Unterschiede ergeben sich auch aus unterschiedlichen Präferenzen. Wenn z.B. Katholiken - *ceteris paribus*, d.h. u.a. bei gleichem Einkommen und gleichem Bildungsstand - sich als Wähler anders verhalten als Protestanten oder Atheisten, so kann man

dafür kaum Unterschiede in den Restriktionen zur Erklärung heranziehen. Gemäß dem üblichen Sprachgebrauch liegen hier Unterschiede in den Präferenzen vor. Diese sind aber nicht rein zufällig entstanden und fest vorgegeben, sondern sie haben sich - vermutlich - im Laufe des Sozialisationsprozesses entwickelt. Damit aber ist es möglich, Hypothesen darüber aufzustellen und empirisch zu überprüfen, wie bestimmte Faktoren auf bestimmte Weise die Präferenzen und damit die Handlungen der Individuen beeinflussen. Solche Faktoren können u.a. die Schichtzugehörigkeit, die Religionszugehörigkeit oder der Bildungsstand sein, und Untersuchungen darüber, welchen Einfluss diese Faktoren haben, sind z.B. im Rahmen der soziologischen Theorie des Wählerverhaltens durchgeführt worden, wo sie die entsprechenden Untersuchungen im Rahmen der ökonomischen Theorie des Wählerverhaltens ergänzen. Die Annahme konstanter Präferenzen der einzelnen Individuen kann daher nicht bedeuten, dass diese, der Prozess, durch den sie entstehen, oder die sie beeinflussenden Faktoren der wissenschaftlichen Analyse entzogen werden.

Eigeninteresse und Altruismus

Es bleibt der Charakter des homo oeconomicus zu diskutieren. Wie oben schon ausgeführt wurde, wird im allgemeinen davon ausgegangen, dass er nur seine eigenen Interessen verfolgt: Er ist grundsätzlich auf seinen eigenen Vorteil bedacht, ist egoistisch. Gemäß FRANCIS Y. EDGEWORTH ist diese Annahme sogar das erste Prinzip der Ökonomie. Zwar kann man in die Nutzenfunktion auch den Nutzen anderer Wirtschaftssubjekte und damit auch Altruismus einführen, aber dies geschieht nur selten. Daher ist zu fragen, ob sich die Individuen tatsächlich fast ausschließlich egoistisch verhalten oder ob sie sich nicht auch altruistisch bzw. moralisch verhalten bzw. in welchen Situationen solches Verhalten auftritt. Davon zu trennen ist die Frage, ob es aus methodischen oder inhaltlichen Gründen nicht sinnvoll sein kann, Egoismus zu unterstellen, selbst wenn man weiß, dass dies in einigen oder vielleicht gar vielen Situationen falsch ist.

Egoismus gilt gemeinhin nicht als positive Charaktereigenschaft, weshalb sich verständlicherweise viele sträuben, diesen als allgemeine Verhaltensannahme zu akzeptieren. Schließlich sollten wir uns ja in einem (ökonomischen) Verhaltensmodell auch wiedererkennen können, und so unsympathisch möchten wir doch nicht sein. Ist nicht (fast) jeder davon überzeugt, dass zumindest er bzw. sie nicht so egoistisch ist? Und soll man wirklich, so mag sich mancher fragen, Politik darauf aufbauen, dass man den Egoismus der Leute ausnützt, und nicht dadurch, dass man an ihre Einsicht appelliert?

Man kann zunächst darauf hinweisen, dass der homo oeconomicus so unsympathisch vielleicht gar nicht ist. Schließlich verhält er sich seinen Mitmenschen gegenüber neutral. Soweit er zu seinem Nächsten nicht in einer besonderen Beziehung steht, bedeutet es ihm zunächst nichts, ob es diesem gut oder schlecht geht. Er blickt weder mit Neid noch mit Schadenfreude auf ihn, er erfreut sich aber auch nicht an seinem Wohlergehen. Diese „gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit“, wie JOHN RAWLS sie bezeichnet, ist sicher kein ausgeprägt christliches Verhalten, aber vermutlich in vielen Situationen eine zutreffende Beschreibung unseres Verhaltens. Nicht nur Unternehmer verhalten sich so, wenn sie ihren Gewinn maximieren, obwohl dort diese Verhaltensannahme vielleicht am einleuchtendsten ist. Auch Professoren verhalten sich gelegentlich so, und nicht nur solche der Wirtschaftswissenschaften, sondern z.B. auch solche der Philosophie und der Jurisprudenz. Und genauso wie beim gewinnmaximierenden Unternehmer sollte man ihnen solches Verhalten vermutlich nicht vorwerfen, wohl aber damit rechnen. Schließlich dürfte es zur Analyse tatsächlichen Verhaltens besser sein, ein realistisches Menschenbild zugrunde zu legen als ein optimistisches Wunschbild.

Außerdem gibt es viele Situationen, in denen die Individuen gar nicht anders können, als sich egoistisch zu verhalten. Ein Unternehmer, der sich auf einem umkämpften Markt behaupten will, kann z.B. für die bei ihm beschäftigten Arbeitnehmer keine außerordentlichen sozialen oder monetären Leistungen erbringen, wenn er befürchten muss, dass durch die wegen der gestiegenen Kosten notwendige Preiserhöhung der Absatz seines Produkts gefährdet wird. Letztlich wäre dies auch nicht im Interesse der Arbeitnehmer, wenn dadurch deren Arbeitsplätze in Gefahr gerieten. Ähnliches gilt auch für viele Konsumentenscheidungen.

Häufig verhalten sich Individuen aber auch egoistisch, obwohl sie sich theoretisch anders verhalten könnten und - von einem moralischen Standpunkt aus - möglicherweise auch sollten. Dies gilt insbesondere dann, wenn sie ihr Eigeninteresse mit List verfolgen, wenn sie opportunistisch sind. So pflegen Individuen ihr gegebenes Wort gelegentlich zu brechen, wenn es ihnen zum Vorteil gereichen kann. Oder sie geben Informationen bewusst unvollständig oder verzerrt weiter, um sich bestehende Informationsasymmetrien zu Nutzen zu machen. Dies geschieht nicht nur beim Verkauf von Gebrauchtwagen, sondern auch gegenüber Versicherungen, und auch das bei manchen Arbeitnehmern beliebte Krankfeiern am Montag oder Freitag ist Ausdruck opportunistischen Verhaltens. Wie OLIVER E. WILLIAMSON gezeigt hat, haben sich im Laufe der Zeit eine ganze Reihe gesellschaftlicher Institutionen entwickelt, deren Zweck es ist, opportunistischem Verhalten zu begegnen. So soll durch die Zivilgerichtsbarkeit ermöglicht werden, eine korrekte Erfüllung eingegangener Verträge zu erzwingen. Durch die Strafgerichtsbarkeit kann opportunistisches Verhalten in bestimmten Fällen sogar mit Strafe belegt werden. Auch im vorstaatlichen Raum sind eine Reihe von Mechanismen entwickelt worden, die starke Anreize zu vertragsgemäßem Verhalten bewirken. Dies gilt z.B. für Bonus-Systeme bei privaten Krankenkassen oder für die Übereignung von Sicherheiten beim Abschluss von Kreditverträgen. Könnte man in aller Regel davon ausgehen, dass die Individuen ihr Eigeninteresse lauter, d.h. ohne List, verfolgen oder dass sie sich gar altruistisch verhalten, wären solche Institutionen kaum notwendig.

Andererseits ist in vielen Fällen die konkrete Motivation der Individuen für das soziale Ergebnis ihres Handelns wenig oder gar nicht relevant. Wie THOMAS C. SCHELLING an einer Fülle von Beispielen zeigt, sind häufig die Handlungsbedingungen so fixiert, dass das individuelle Verhalten zwar auf das individuelle, nicht aber auf das soziale Ergebnis Einfluss hat. Dies gilt z.B. für Spiele, bei welchen von Anfang an feststeht, dass es einen Sieger und einen oder mehrere Verlierer geben wird, unabhängig davon, wie gut die Spieler sind. Die Leistung des einzelnen und seine Motivation sind wichtig dafür, wer letztlich Sieger sein wird, während das soziale Ergebnis, dass es genau einen Sieger geben wird, davon unabhängig ist. Hierfür spielt die Motivation überhaupt keine Rolle. Wenig relevant ist die Motivationsannahme in vielen Fällen, in denen Veränderungen des Verhaltens im Aggregat sich aus Veränderungen in den Handlungsbedingungen ergeben. So ergibt sich eine Reduktion der Nachfrage nach Benzin bei einer kräftigen Erhöhung des Benzinpreises weitgehend unabhängig davon, ob die Konsumenten egoistisch oder in irgendeinem Sinne altruistisch sind.

Dies gilt aber nicht generell. Wenn daher die Frage des Egoismus und damit die Frage nach der Motivation des homo oeconomicus hier von Bedeutung ist, so hat dies nichts mit einer moralischen Beurteilung des Verhaltens der Individuen zu tun. Schließlich geht es hier um eine erklärende, positive Theorie menschlichen Verhaltens und nicht um eine normative Theorie. Der eigentliche Grund für die Frage nach der Motivation der Individuen besteht darin, dass es Situationen gibt, in denen das soziale Ergebnis der individuellen Handlungen sehr unterschiedlich ist, je nachdem ob sich die Individuen rein eigennützig bzw. nicht kooperativ oder gar opportunistisch verhalten oder ob sie sich kooperativ verhalten: Das Ergebnis nicht-

kooperativen Verhaltens ist für die Beteiligten insgesamt deutlich schlechter als das Ergebnis kooperativen Verhaltens. Altruistisch in dem hier relevanten Sinn ist damit ein Verhalten, welches sich an bestimmten Regeln oder Normen orientiert, deren überwiegende Einhaltung für alle Mitglieder der entsprechenden Gesellschaft oder Gruppe von Vorteil ist, deren Einhaltung jedoch nicht durch explizite Sanktionen erzwungen wird bzw. möglicherweise gar nicht erzwungen werden kann, so dass die Möglichkeit zur Abweichung von der Regel gegeben ist. Während ein rein eigennütziges Individuum eine solche Regel bricht, hält sich ein altruistisches Individuum an sie und vergibt damit einen möglichen individuellen Nutzen bzw. Vorteil. Tatsächlich kann man beobachten, dass sich manche Individuen und in bestimmten Situationen auch viele Individuen in diesem Sinne altruistisch bzw. kooperativ verhalten. Dann aber sollte eine Theorie individuellen Verhaltens solches Verhalten auch erfassen können.

Die Grundstruktur solcher Situationen kann anhand der folgenden Spielsituation aufgezeigt werden, die im Anschluss an ALBERT W. TUCKER als Gefangenendilemma bezeichnet wird. In einem Prozess seien zwei Gefangene angeklagt, die gemeinsam eine Reihe von Verbrechen begangen haben. Die Beweislage des Staatsanwalts ist schlecht: Ohne ein Geständnis kann er beide nur relativ geringer Straftaten überführen. Daher versucht er, beide als Kronzeugen gegen den jeweils anderen Angeklagten zu gewinnen. Damit ergibt sich für die Gefangenen, die sich untereinander nicht verständigen können, folgende Lage: Gestehen beide, so werden beide mit jeweils 10 Jahren schwer bestraft. Gesteht keiner, so kommen sie beide mit einer vergleichsweise geringen Strafe von 2 Jahren davon. Gesteht aber nur einer, so geht er als Kronzeuge frei aus, während der andere mit 12 Jahren Gefängnis sehr schwer bestraft wird.

Für beide Gefangene wäre es in dieser Situation sinnvoll, sich kooperativ zu verhalten und nicht zu gestehen. Keiner kann sich jedoch sicher sein, dass der andere nicht doch gesteht. Dann aber ist es für jeden einzelnen sinnvoll (individuell rational) zu gestehen, da er sich damit besser stellt, was immer der andere auch tut. Dies führt dazu, dass beide gestehen und zu hohen Gefängnisstrafen verurteilt werden.

Allgemeiner gesprochen haben wir hier eine Situation vor uns, in welcher der sozial beste Zustand dadurch erreicht wird, dass die beiden Individuen miteinander kooperieren. Gleichwohl ist es für jedes einzelne von ihnen rational, sich nicht kooperativ zu verhalten, da er/sie sich dadurch noch besser stellt, falls sich der Gegenspieler kooperativ verhält. Wenn aber beide sich so verhalten, wird nicht der sozial beste, sondern möglicherweise sogar der sozial am wenigsten erwünschte Zustand herbeigeführt. Verhindern kann man dies dadurch, dass man explizit oder implizit Bindungen eingeht, die kooperatives Verhalten belohnen. So kann durch gesellschaftliche Institutionen erreicht werden, dass sich auch eigennützige Individuen kooperativ, d.h. in der sozial gewünschten Art und Weise verhalten.

Die Situation wird noch problematischer, wenn es sich bei der Zahl der Spieler nicht mehr um zwei oder nur um eine kleine Zahl handelt, sondern um eine sehr große Zahl, wenn aber die Anreizstruktur trotzdem die gleiche ist wie beim Gefangenendilemma. Die große Zahl Betroffener erschwert Absprachen erheblich. Gleichzeitig wird die Bedeutung, welche das Verhalten des einzelnen für das Gesamtergebnis hat, immer geringer. Daher ist für den einzelnen der Anreiz, sich kooperativ zu verhalten, um so geringer, je größer die Zahl der Betroffenen ist.

Solange man im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells Eigennutz unterstellt, ist in solchen Situationen von den einzelnen Individuen Trittbrettfahrerverhalten zu erwarten: Wie an vielen Beispielen gezeigt werden könnte, ist dieses Verhalten weit verbreitet. Dennoch gibt es auch Fälle, in denen die Bürger (regelmäßig) freiwillig Beiträge zu gesellschaftlichen Institutionen leisten, die zwar für alle nützlich sind, bei denen die individuellen Beiträge aber nur

marginale Auswirkungen haben. Als Beispiel mag die Wahlbeteiligung in einer Demokratie dienen. Unterstellt man, dass das politische System der (westlichen) Demokratie für (fast) alle Betroffenen vorteilhaft ist, dass es aber nur dann auf Dauer in seiner Existenz gesichert werden kann, wenn ein erheblicher Teil der Bürger freiwillig hierzu Beiträge entrichtet, und dass die Teilnahme an einer Wahl oder Abstimmung ein solcher Beitrag ist, dann haben wir in der in vielen demokratischen Staaten beobachtbaren hohen Wahlbeteiligung hierfür ein Beispiel, da sie aus einem eigennützigen individuellen Kalkül heraus nicht erklärbar ist. Derartiges kooperatives Verhalten zwischen Fremden hat sich auch in Experimenten nachweisen lassen. Die Bürger verhalten sich nicht immer und überall rein egoistisch, sondern zum Teil immerhin auch kooperativ bzw. altruistisch, d.h. sie befolgen Normen, deren überwiegende Einhaltung für alle Mitglieder der entsprechenden Gesellschaft oder Gruppe von Vorteil ist, deren Einhaltung jedoch nicht durch explizite Sanktionen erzwungen wird bzw. möglicherweise auch gar nicht erzwungen werden kann.

Es hängt jedoch wesentlich von den Kosten ab, ob die Leute sich altruistisch oder egoistisch verhalten. Je höher die Kosten des Altruismus sind, desto geringer ist - ceteris paribus - die Neigung der Menschen, sich so zu verhalten. Es ist z.B. relativ preisgünstig, sich bei Wahlen altruistisch zu verhalten und für Parteien zu stimmen, die für Umverteilungsprogramme eintreten, auch wenn man davon in seinem eigenen Einkommen negativ betroffen sein sollte. Schließlich ist die Wahrscheinlichkeit dafür, dass solche Programme durch die eigene Stimme entscheidend beschlossen werden, d.h. dass ein einzelner Wähler bei der entsprechenden Sachabstimmung oder Wahl den Ausschlag gibt, minimal. HARTMUT KLIEMT spricht daher von solchen Entscheidungen als von Entscheidungen hinter dem „Schleier der Insignifikanz“: Die eigene Entscheidung hat bestenfalls minimalen Einfluss auf das (gesellschaftliche) Ergebnis, weshalb die (erwarteten) Kosten altruistischen Handelns gering sind.

Es gibt aber auch Situationen, in denen es sinnvoll erscheint, kontrafaktisch zu unterstellen, dass sich die Individuen eigennützig oder gar böseartig gegeneinander verhalten. Wenn man z.B. wissen will, ob bestimmte Regelungen im Familienrecht sinnvoll sind oder nicht, so ist weniger danach zu fragen, ob sie sich bei altruistischem Verhalten der beiden Partner bewähren. Solange diese sich altruistisch verhalten, sind solche Regeln zumeist gar nicht notwendig; man wird sich auch ohne staatliche Regeln einigen. Ist eine Ehe jedoch zerbrochen und begegnen sich die beiden möglicherweise sogar mit Hassgefühlen, ist es notwendig, dass die Regelungen des Familienrechts (z.B. zum Schutz des schwächeren Partners oder der Kinder) funktionieren. In solchen Fällen muss geradezu gefordert werden, dass man bei der Analyse mit Hilfe des ökonomischen Verhaltensmodells zumindest eigennütziges, wenn nicht gar böswilliges Verhalten unterstellt. Und dies gilt nicht nur im Familienrecht, sondern generell bei der Analyse rechtlicher Bestimmungen. Viele spätere Änderungen von Gesetzen sind nur deshalb notwendig, weil bei der ursprünglichen Fassung des Gesetzes übersehen wurde, dass Umgehungsmöglichkeiten existieren, die von eigennützigen Staatsbürgern auch ausgenutzt werden.

Zusammenfassend lässt sich daher sagen, dass die Annahme des Eigennutzes der Individuen zunächst eine neutrale Annahme ist, die moralisch besonders positives wie besonders verwerfliches Verhalten ausschließt, und dass sie deshalb für das durchschnittliche menschliche Verhalten in vielen Situationen typisch und insofern auch realistisch ist. Außerdem gibt es auch Situationen, in denen es sinnvoll erscheint, kontrafaktisch eigennütziges Verhalten zu unterstellen. Daher spricht sehr vieles dafür, in der Regel mit der Annahme des Eigennutzes zu arbeiten und nur in bestimmten Ausnahmefällen von dieser Annahme zugunsten des Altruismus (oder anderer Annahmen) abzuweichen.

Weiterführende Literatur:

Kirchgässner, G. (2001): Homo oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Mohr Siebeck, Tübingen, 2. ed., 362 p.

Ho 21.7.03