

Ökonomie als Verhaltenswissenschaft

Ansatz, Kritik und der europäische Beitrag*

Von

Bruno S. Frey

I. Ökonomie als Wissenschaft vom menschlichen Verhalten

Im letzten Jahrzehnt ist die Volkswirtschaftslehre auch innerhalb der akademischen Zunft heftig kritisiert worden¹. Die Vorwürfe richten sich insbesondere auf zwei Punkte:

– *Erstens* wird die geringe praktische Bedeutung der Ökonomie bemängelt. Forscher in anderen Sozialwissenschaften sind sogar soweit gegangen, eine „Ersatzökonomie“ zu entwickeln, um die von ihnen als wichtig erachteten wirtschaftlichen Fragen für sich zu klären².

– *Zweitens* wird der Ökonomie die Vernachlässigung der „menschlichen Komponente“ vorgeworfen. Dieser zweite Kritikpunkt ist unscharf formuliert. Es ist aber offensichtlich, was gemeint ist: Der Ökonomie wird eine mechanistische Sicht der Gesellschaft vorgeworfen. Die Analyse beschränke sich auf technologische und instrumentelle Beziehungen. Ein Einfluß menschlichen Verhaltens sei hingegen kaum enthalten.

Diese Kritik ist nicht unberechtigt. Ein Hinweis auf zwei zentrale Gebiete der Wirtschaftswissenschaft genügt:

* Antrittsrede vor der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich vom 3. Februar 1979.

1 Etwa von den Nobelpreisträgern Ragnar Frisch, Wassily Leontief und Gunnar Myrdal; sowie von anderen hochangesehenen Ökonomen wie Nicholas Kaldor, Joan Robinson, Janós Kornai oder Kenneth J. Galbraith. Eine vorzügliche Diskussion mit vielen wörtlichen Zitaten findet sich bei Hutchison, T. W., *Knowledge and Ignorance in Economics*, Oxford 1977. Im deutschsprachigen Raum hat schon früh Hans Albert eine ähnliche Kritik geäußert: *Modellplatonismus. Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung*. Abgedruckt in Topitsch, E., (Hrsg.), *Logik der Sozialwissenschaften*, Köln 1968, S. 406–434.

2 Etwa Offe, C., *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates*, Frankfurt 1972, oder verschiedene Aufsätze in Naschold, F. und Väth, W. (Hrsg.), *Politische Planungssysteme*, Opladen 1973.

– Die *Theorie des allgemeinen Gleichgewichts* stellt den Kern der heute dominierenden Richtung der Nationalökonomie, der Neo-Neoklassik, dar³. Ihre Entwicklung wurde von Schumpeter als die „Magna Charta“ der Volkswirtschaftslehre gepriesen⁴. Die Interdependenz zwischen Nachfrage und Angebot auf allen Märkten wird in Analogie zur klassischen Mechanik untersucht. Es wird erörtert, ob ein Markt-Gleichgewicht überhaupt existiert, ob es eindeutig ist und welche Optimalitätseigenschaften es besitzt. Neuerdings wird auch der Weg zum Gleichgewicht – falls es existiert – analysiert. Diese Fragestellung erfordert ein fortgeschrittenes mathematisches Handwerkszeug. Nicht selten wird die Theorie des allgemeinen Gleichgewichts zu einem Gebiet der angewandten Mathematik. Trotz dieses erheblichen formalen Aufwandes läßt sich das allgemeine Gleichgewicht in der Wirtschaft nur unter stark vereinfachenden Annahmen erfassen. Insbesondere wird fast ohne Ausnahme *vollständige Konkurrenz* unter atomistischen Anbietern unterstellt. Die Theorie des allgemeinen und des Konkurrenz-Gleichgewichts sind weitgehend identisch. Die Interdependenz zwischen wenigen oligopolistischen Firmen entzieht sich bisher weitgehend der formalen Analyse. Darüber hinaus wird ausschließlich das *reine Preissystem* betrachtet. Staat, Verbände und Interessengruppen der verschiedensten Art werden nicht berücksichtigt.

Die beiden Kritikpunkte treffen in besonderem Maße für die Theorie des allgemeinen Gleichgewichtes zu. Es ist schwer zu sehen, welche praktische Bedeutung das entwickelte Modell für eine Wirtschaft hat, die stark durch Großunternehmen geprägt ist und in der eine enge Verbindung zwischen dem wirtschaftlichen und politischen Bereich besteht. Menschliches Handeln im Sinne eines Abwägens von Nutzen und Kosten und der Reaktion auf Anreize wird nicht explizit erörtert und lebendig gemacht, sondern verbirgt sich hinter mechanistischen Formulierungen.

– Die *Theorie des Wirtschaftswachstums*⁵ befaßt sich mit der Existenz, Stabilität und Optimalität eines Wachstumspfades. Sie ist weitgehend eine Theorie der makroökonomischen Produktionsfunktionen. Demgegenüber wird das tatsächliche Wachstum nicht oder nur am Rande zu erklären versucht. Innerhalb der Wachstumstheorie werden kaum Anstrengungen unternommen, die stark unterschiedliche Rate der Entwicklung zwischen Perioden und zwischen Ländern zu erklären. Auch hier ist die Relevanz der Fragestellung und Forschungsergebnisse nur mühsam zu erkennen. Das menschliche Verhalten – insbesondere die Gründe, die Unternehmer und Manager zu Investitionen und zur Einführung des technischen

3 Vgl. z.B. Arrow, K. J. and Hahn, F. H., *General Competitive Analysis*, San Francisco 1971; Arrow, K. J., *General Economic Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice*, *American Economic Review* 64 (1974), 253–272.

4 Vgl. Recktenwald, H. C. (Hrsg.), *Geschichte der Politischen Ökonomie*, Stuttgart 1971, S. 343.

5 Vgl. z.B. Bombach, G., *Wirtschaftswachstum*, in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Stuttgart 1965; Schmitt-Rink, G., *Wachstumstheorie*, Tübingen und Düsseldorf 1975.

Fortschrittes bewegen – wird in der formalen Wachstumstheorie auf ein Minimum reduziert; der breite Fächer der individuellen Reaktionsmöglichkeiten auf von außen kommende Anreize wird nicht berücksichtigt.

Aufgrund der weitgehend berechtigten Kritik begann sich in den letzten Jahren in der Wirtschaftswissenschaft eine Neuorientierung durchzusetzen. Die moderne Ökonomie versteht sich immer mehr als Wissenschaft vom Verhalten der Menschen. Die ökonomische Verhaltenstheorie ist vor allem in den Vereinigten Staaten entwickelt worden⁶. Im deutschsprachigen Raum findet sie noch relativ wenig Beachtung.

Eine Ökonomie als Wissenschaft vom menschlichen Verhalten hat große Auswirkungen auf die Wirtschaftstheorie und -politik. Die bisher übliche Definition der Ökonomie als „Wissenschaft von der optimalen Allokation knapper Ressourcen“ (Robbins⁷) betont das im Vordergrund stehende Verhalten der Menschen zu wenig. Besser zutreffend ist, die Ökonomie als „Wissenschaft von den menschlichen Entscheidungen“ (Buchanan⁸) zu definieren.

Das ökonomische Verhaltensmodell soll nun in den Grundzügen skizziert und anhand von Beispielen illustriert werden.

Eigenschaften der ökonomischen Sicht menschlichen Verhaltens

Das ökonomische Verhaltensmodell enthält vier wichtige Elemente:

(1) Handlungseinheit ist das *Individuum*.

Der individualistische Ansatz unterscheidet sich grundsätzlich von Theorien, in denen Kollektive selbständig handeln, wie zum Beispiel in der organischen Staatsauffassung. Unterhalb des Individuums werden keine weiteren Ebenen unterschieden; damit unterscheidet sich der ökonomische Ansatz von manchen Richtungen der Psychologie, in denen gespaltene Persönlichkeiten unterstellt werden, und auch von der Sozio-Biologie, die eine Ebene der Gene unterhalb des Individuums berücksichtigt.

(2) Die Individuen handeln entsprechend den *relativen Vorteilen* der ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen.

Implizit wird ein Nutzen/Kosten-Kalkül unterstellt. Die Individuen werden jedoch nicht als wandelnde Computer angesehen, die Nutzen und Kosten explizit gegeneinander abwägen. Wesentlich ist vielmehr, daß die Individuen auf positive

6 Z.B. Alchian, A. A. and Demsetz, H., *Production, Information Costs, and Economic Organization*, *American Economic Review* 62 (1972), 777–795; McKenzie, R. B. and Tullock, G., *The New World of Economics, Explorations into the Human Experience*, Homewood 1975; Becker, G. S., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago und London 1976.

7 Robbins, L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2. Aufl., London 1935.

8 Buchanan, J. M., *Freedom in Constitutional Contract*, College Station und London 1977.

und negative Anreize systematisch reagieren. In diesem Sinne wird Rationalverhalten unterstellt, das in Gegensatz zu zufälligem und willkürlichem Verhalten gesetzt wird⁹.

(3) *Präferenzen* und *Einschränkungen* werden klar unterschieden.

Der Handlungsraum der Individuen kann durch monetäre Restriktionen (gegeben durch das Einkommen, Vermögen und Kreditaufnahmespielraum) und durch nicht-monetäre Restriktionen (wie z.B. rechtliche Vorschriften oder soziale Normen, deren Verletzung zu Kosten in Form von gesellschaftlichen Sanktionen führen) eingeschränkt werden. Menschliches Verhalten wird vor allem auf Einschränkungen des Handlungsraumes zurückgeführt. Die monetären und nicht-monetären Restriktionen lassen sich von der Ökonomie theoretisch erklären und operationalisieren. Veränderungen des Verhaltens werden demnach auf Änderungen in den Einschränkungen zurückgeführt, nicht auf Änderungen in den individuellen Präferenzen, weil diese in der Regel weder theoretisch erklärbar noch voraussagbar sind. Im Extremfall werden sogar für alle Individuen die gleichen Präferenzen unterstellt¹⁰.

(4) Die Individuen erkennen die vorhandenen *Wahlmöglichkeiten*.

Eine Substitution zwischen alternativen Handlungsmöglichkeiten und Gütern ist faktisch möglich *und* ist den Individuen subjektiv einsichtig¹¹.

Bei der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells erweisen sich oft Vereinfachungen als nützlich. Häufig wird unterstellt, daß die Individuen ihren Nutzen maximieren und ihr Eigeninteresse verfolgen. Wesentlich ist, daß das Verhalten aller Entscheidungsträger, sei es im wirtschaftlichen oder im politischen Raum, mit Hilfe des gleichen Modells erklärt wird. Die aus dem Modell abgeleiteten theoretischen Hypothesen werden grundsätzlich derart formuliert, daß sie falsifizierbar und damit empirisch testbar sind. Die ökonometrische Analyse erhält einen zentralen Platz.

Der ökonomische Ansatz zur Erklärung des menschlichen Verhaltens ist zwar individualistisch, es werden aber *nicht* Voraussagen über das Verhalten einer bestimmten Person zu einer bestimmten Zeit unternommen. Vielmehr werden Massenphänomene zu erklären gesucht.

II. Anwendungen des ökonomischen Verhaltensmodells

Die Weiterentwicklung der Ökonomie zu einer Verhaltenswissenschaft überwindet den Vorwurf, daß in der ökonomischen Analyse die menschliche Kompo-

9 Vgl. Simon, H. A., Rationality as a Process and as Product of Thought, American Economic Review, Papers and Proceedings 68 (1978), S. 1–16.

10 Stigler, G. J. and Becker, G. S., De Gustibus Non Est Disputandum, American Economic Review 67 (1977), S. 76–90.

11 Dieser Aspekt wird betont von Carl Christian von Weizsäcker, Die Welt aus der Sicht des Ökonomen, in: Körner, H. et al. (Hrsg.), Wirtschaftspolitik – Wissenschaft und politische Aufgabe, Bern und Stuttgart 1976, S. 67–84.

nente fehle. Das ökonomische Verhaltensmodell ist auf viele Gebiete angewendet worden, wobei vor allem der Mikro-Bereich im Vordergrund steht¹². Der Ansatz beschränkt sich nicht auf den traditionellen „wirtschaftlichen“ Bereich materieller Güter, sondern kann überall dort herangezogen werden, wo gesellschaftliche Probleme analysiert werden sollen.

Die Denkweise der modernen Ökonomie soll an zwei Bereichen illustriert werden: Zuerst wird gezeigt, wie die neue Sicht in der Ökonomie die Analyse in einem traditionellen wirtschaftlichen Bereich verändert. Anschließend wird ein nicht-wirtschaftlicher Anwendungsbereich betrachtet.

I. Das ökonomische Verhaltensmodell im wirtschaftlichen Bereich

Der Unterschied zwischen der eher mechanistisch ausgerichteten Ökonomie und der ökonomischen Sicht menschlichen Verhaltens soll anhand der Untersuchung *öffentlicher Unternehmen* illustriert werden.

Der herkömmliche Ansatz der Theorie öffentlicher Unternehmen ist im letzten Jahrzehnt gut ausgearbeitet worden¹³. Die Theorie beschäftigt sich mit der Bestimmung derjenigen Preise und Investitionen, die die gesellschaftliche Wohlfahrt optimieren. Im einfachsten Fall handelt es sich um Grenzkostenpreise, die zur „französischen Regel“ verallgemeinert werden, wonach der Preis den kurzfristigen Grenzkosten und diese wiederum den langfristigen Grenzkosten zu entsprechen haben. Falls im privaten Bereich der Wirtschaft keine Grenzkostenpreise festgelegt werden (z.B. weil eine oligopolistische Marktstruktur besteht), werden Regeln für eine Politik des „Zweit-Besten“ entwickelt. In dieser Theorie optimaler öffentlicher Preise und Investitionen werden auch Einschränkungen berücksichtigt, insbesondere die den Unternehmen auferlegten Budgetrestriktionen.

Die Sicht der ökonomischen Verhaltenstheorie konzentriert sich demgegenüber auf eine *erklärende* Analyse¹⁴. Es wird erforscht, welche Faktoren die Firmenangehörigen – insbesondere die Manager – zu einem bestimmten Verhalten bewegen. Dazu werden die Nutzen und Kosten unterschiedlichen Verhaltens erfaßt. Die öffentlichen Unternehmen werden nicht als Einheit betrachtet. Vielmehr wird untersucht, wie sich das Verhalten der Individuen ändert, wenn die von außen gegebenen Bedingungen variieren, etwa wenn sich die Marktlage oder die organisatorische Struktur der Firma ändert.

12 Für die Makroebene vgl. z.B. Roberts, P. C. The Breakdown of the Keynesian System, Public Interest 52 (1978), S. 20–33.

13 Die Grundlagen wurden von französischen Brücken- und Straßenbau-Ingenieuren wie z.B. Dupuit gelegt; vgl. dazu den Sammelband von Nelson, J. R. (ed.), Marginal Cost Pricing in Practice, Englewood Cliffs 1964.

Eine Übersicht nach dem neuesten Stand gibt Börs, D., Öffentliche Unternehmen, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, Tübingen 1978.

14 Vgl. z.B. Furubotn, E. and Pejovich, S., Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, Journal of Economic Literature 10 (1972), S. 1137–1162.

Normative Folgerungen werden erst gezogen, wenn die erklärende Analyse abgeschlossen ist. Erst dann wird danach gefragt, welche Institutionen notwendig sind, um die Individuen zu einem bestimmten Verhalten zu veranlassen. So wird etwa untersucht, welches Gehaltssystem und welcher hierarchische Aufbau der Firma den Individuen die stärksten Anreize gibt, effizient zu arbeiten.

Die Eigenschaften der beiden Ansätze ökonomischer Analyse werden aus einem Vergleich deutlich: Die traditionelle Theorie ist normativ orientiert. Sie vernachlässigt aber die Frage, aus welchen Gründen die Manager und übrigen Mitarbeiter der öffentlichen Unternehmen die als optimal abgeleitete Preis- und Investitionspolitik verfolgen sollten. Die ökonomische Verhaltenstheorie betont demgegenüber die Anreize und Institutionen, die zu einem bestimmten Verhalten führen. Die beiden Ansätze schließen sich nicht aus, sondern ergänzen sich.

2. Das ökonomische Verhaltensmodell im nichtwirtschaftlichen Bereich

Am Beispiel der Umweltökonomie und der Ökonomischen Theorie der Politik soll illustriert werden, in welcher Weise das ökonomische Verhaltensmodell des Menschen auf Probleme der natürlichen Umwelt und politischer Prozesse angewandt werden kann.

Umweltökonomie

Oft wird gesagt, Umweltschäden würden durch ein falsches Bewußtsein der Menschen verursacht. Die natürliche Umwelt nehme in der Wertskala der Individuen ein zu geringes Gewicht ein, und deshalb würden die natürlichen Gegebenheiten mißachtet. Die Umweltqualität lasse sich nur verbessern, wenn das Bewußtsein der Menschen geändert wird. Es wird ein „neuer Mensch“ gefordert. Eine derartige Erklärung für die Umweltzerstörung und die Forderung nach Änderung des menschlichen Bewußtseins ist in der soziologischen und psychologischen Literatur gängig. Sie findet sich auch in journalistischen und populären Abhandlungen über Umweltschutz.

Die ökonomische Betrachtung der Umweltprobleme setzt an ganz anderer Stelle an¹⁵. Betrachtet wird der den Individuen zur Verfügung stehende Handlungsraum, d.h., die Nutzen und Kosten alternativen Verhaltens bei gegebenen Präferenzen. Umweltschäden entstehen, weil der Gebrauch des Gutes Umwelt keine (oder nur geringe) individuelle Kosten verursacht. Bei der Umwelt handelt es sich um ein öffentliches Gut, von dessen Konsum niemand ausgeschlossen werden kann. Sie wird zu intensiv genutzt oder gar zerstört, weil einem Individuum nur ein geringer Teil der gesellschaftlichen Kosten seines Handelns angerechnet wird.

15 Z.B. Siebert, H., *Ökonomische Theorie der Umwelt*, Tübingen 1978; Frey, B. S., *Umweltökonomie*, Göttingen 1972.

Der Gebrauch der Umwelt kann auf ein gesellschaftlich erwünschtes Niveau vermindert werden, wenn durchsetzbare Eigentumsrechte für die Umweltnutzung geschaffen werden. Die Nutzung der Umwelt ist für die Individuen und Firmen dann nicht mehr kostenlos und wird deshalb eingeschränkt. Die Ökonomen befürworten vor allem zwei Instrumente der Umweltpolitik:

- (1) Der Nutzung der Umwelt wird ein direkter Preis zugeordnet, indem *Umweltgebühren* erhoben werden. Es handelt sich dabei um eine Variante der Lenkungssteuer.
- (2) Es werden handelbare *Umweltlizenzen* ausgegeben, die ein bestimmtes Höchstmaß an Umweltnutzung festlegen. Als Reflex der Nachfrage nach diesen knappen Lizenzen entstehen Marktpreise für die Umweltnutzung und damit individuell fühlbare Kosten.

Beide Vorschläge bewirken eine sparsame Verwendung der Umwelt. Darüber hinaus wird ein Anreiz gegeben, umweltfreundliche Technologien und Produkte einzuführen.

Der skizzierte ökonomische Ansatz unterscheidet sich deutlich von der oben angeführten gängigen Erklärung für die Umweltschädigung. Das menschliche Verhalten wird durch ein System von Preisen zu beeinflussen gesucht, das relativ leicht operationalisierbar ist. Hinsichtlich einer Bewußtseinsänderung sind Ökonomen eher skeptisch.

Ökonomische Theorie der Politik

Das ökonomische Verhaltensmodell läßt sich auch auf politische Prozesse anwenden¹⁶. Es wird davon ausgegangen, daß die politischen Handlungsträger ihren Eigennutzen maximieren. Politiker in der Regierung und Opposition sowie öffentlich Bedienstete (Bürokraten) verfolgen somit nicht das Gemeinwohl, maximieren also nicht die gesellschaftliche Wohlfahrt. Für die Regierung, die sich aus einzelnen Politikern zusammensetzt, wird unterstellt, daß sie ihren Nutzen maximiert, indem sie ihre ideologischen Ziele in die Wirklichkeit umsetzt. Allerdings wird sie dabei durch den ihr zur Verfügung stehenden Handlungsraum eingeschränkt. Die wichtigste Restriktion ist politischer Natur: Die Regierung kann nur überleben, wenn sie wiedergewählt wird, d.h., wenn sie von den Wählern genügend unterstützt wird, um eine parlamentarische Mehrheit zu bewahren. Darüber hinaus muß die Regierung finanzielle Einschränkungen beachten. Insbesondere kann sie die Staatsausgaben nur so lange steigern, als zur Deckung Steuern und Kreditmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Daneben hat sie eine große Zahl administrativer und legaler Restriktionen zu beachten.

16 Vgl. Mueller, D. C., *Public Choice: A Survey*, *Journal of Economic Literature* 14 (1976), S. 395–433; Frey, B. S. *Moderne Politische Ökonomie*, München 1977.

Aufgrund dieses auf den politischen Prozeß angewendeten Verhaltensmodells kann eine Reihe testbarer Hypothesen abgeleitet werden. Weil die Wähler die Vergangenheit bei ihrer Wahlentscheidung weitgehend unberücksichtigt lassen, kann z.B. gezeigt werden, daß es für eine Regierung vorteilhaft ist, einen „politischen Konjunkturzyklus“ zu erzeugen, um ihre Wiederwahlchancen zu verbessern. In der Regel lohnt es sich für die Regierung, kurz nach den Wahlen eine restriktive und in der zweiten Hälfte der Legislaturperiode eine expansive Geld- und Fiskalpolitik zu verfolgen. Die Wähler bewerten die am Anfang erlittenen Einkommensverluste im Vergleich zu den späteren Gewinnen relativ gering, so daß sie zum Wahlzeitpunkt mit der Regierung zufriedener sind, als wenn kein politischer Zyklus erzeugt worden wäre. Diese und andere theoretische Hypothesen sind im Rahmen von „politisch-ökonomischen Modellen“¹⁷ empirisch getestet worden. Das auf den politischen Bereich angewandte ökonomische Verhaltensmodell wird durch die quantitativen Untersuchungen gestützt.

Aus der Ökonomischen Theorie der Politik können wichtige *Folgen* für die Theorie der Wirtschaftspolitik abgeleitet werden. Verfolgt die Regierung ihren eigenen Nutzen und ist sie ein endogener Bestandteil eines geschlossenen politisch-ökonomischen Systems, stellt sich die Frage, in welcher Weise Wirtschaftspolitik überhaupt noch möglich ist. Auf dieses Problem kann hier nicht eingegangen werden; eine Neuformulierung der theoretischen Wirtschaftspolitik ist erst im Entstehen¹⁸.

III. Auswirkungen auf andere Wissenschaften

Die Erweiterung der ökonomischen Theorie zu einer Wissenschaft vom menschlichen Verhalten bewirkt ein anderes Verhältnis zu benachbarten Wissenschaften. Es seien stichwortartig *vier Auswirkungen* betrachtet:

1. Folge:

Die inhaltliche Beziehung zu *anderen Sozialwissenschaften* verstärkt sich. Die Ökonomie gibt ihre Außenseiterstellung auf. Gerade die Beschäftigung mit außermarktlichen Bereichen führt zu einer gegenseitigen Befruchtung unter den Sozialwissenschaften. Untersucht wird ein gemeinsames Gebiet. Die herkömmliche Tren-

17 Vgl. Frey, B. S., *Moderne Politische Ökonomie*, a.a.O., 4. Teil; ders., *Politico-Economic Modals and Cycles*, *Journal of Public Economics* 9 (1978), S. 203–220.

18 Vgl. Gäfgen, G., *Praktische Ökonomie und Lehre von der Wirtschaftspolitik: Zur Realisierbarkeit wirtschaftspolitischer Vorschläge*, in: Körner, H. et al. (eds), a.a.O., S. 123–143; Buchanan, J. M., *A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory*, abgedruckt in: *Freedom in Constitutional Contract*, a.a.O., S. 235–242; Frey, B. S., *Eine Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*, *Kyklos* 31 (1978), S. 208–234.

nung der Wissenschaften nach dem bearbeiteten Sachbereich entfällt. Gesellschaftliche Probleme werden gemeinsam von Psychologen, Politologen, Soziologen und Ökonomen untersucht, wobei jeder Wissenschaftszweig eine andere Sicht verwendet. Die Betonung unterschiedlicher Aspekte führt innerhalb der Wissenschaften zu einer belebenden Konkurrenz.

2. Folge:

Es entsteht eine veränderte Sicht der *Interdisziplinarität*. In der Vergangenheit ist Interdisziplinarität vorwiegend als eine Vermischung der methodischen Ansätze unterschiedlicher Wissenschaften verstanden worden. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, daß in aller Regel damit zugleich der wissenschaftliche Ansatz aufgegeben wird. Eine sinnvollere Integration der Wissenschaften wird erreicht, wenn *ein* methodischer Ansatz zur Analyse unterschiedlicher Gebiete verwendet wird. Auf diese Weise ist eine nahtlose Verknüpfung der Sachgebiete möglich, und es lassen sich empirisch testbare theoretische Hypothesen ableiten.

3. Folge:

Das ökonomische Verhaltensmodell kann als Ausgangspunkt für ein *allgemeines Modell menschlichen Verhaltens* angesehen werden. Die traditionellen Disziplinen betonen besondere Aspekte, verwenden aber den gleichen Grundansatz. Das Verhaltensmodell der Ökonomie ist bisher in den verschiedenen Sozialwissenschaften in unterschiedlichem Maße aufgenommen worden:

(1) Am weitesten fortgeschritten ist die Integration zwischen Ökonomie und *Politikwissenschaft*. Gerade in den Vereinigten Staaten besteht eine nicht mehr zu übersehende Strömung jüngerer Politologen an bedeutenden Universitäten, die das ökonomische Verhaltensmodell des Menschen zugrunde legen¹⁹. Heute läßt sich kaum mehr unterscheiden, ob ein bestimmter Beitrag von einem Politologen oder einem Ökonomen verfaßt wurde. In Europa ist diese Integration noch wenig verbreitet; im deutschen Sprachraum fehlt sie fast völlig.

(2) In der *Soziologie* ist der individualistische Ansatz in Form der „Nutzen-theorie“ verbreitet. Wiederum stehen amerikanische Vertreter im Vordergrund²⁰. Aber auch im deutschen Sprachraum ist das ökonomische Verhaltensmodell von Soziologen übernommen worden²¹. Abgesehen davon besteht allerdings ein ausge-

19 Z.B. Gerald H. Kramer, Edward Tufte, Douglas A. Hibbs, Morris Fiorina.

20 Vor allem Homans, G. C., *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York 1961, revidierte Fassung 1974; Coleman, J. S., *Introduction to Mathematical Sociology*, New York 1964. Vgl. auch Gäfgen, G. und Monissen, H. G., *Zur Eignung soziologischer Paradigmen*, *Jahrbuch für Sozialwissenschaft* 29 (1978), S. 113–144.

21 Z.B. Opp, K.-D., *Das „ökonomische Programm“ in der Soziologie*, *Soziale Welt* (1978); ders., *Verhaltenstheoretische Soziologie*, Reinbek 1972; Vanberg, V., *Die zwei Soziologie-Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie*, Tübingen 1975; ders., *Towards an Individualistic Theory of Collective Action*, *Mens en Maatschappij* 53 (1978), S. 259–299.

prägender Gegensatz zwischen dem ökonomischen Modell menschlichen Verhaltens und der dominierenden Richtung der Soziologie²².

(3) In der *Psychologie* ist das ökonomische Verhaltensmodell bisher kaum zur Kenntnis genommen worden. Das ökonomische Modell menschlichen Verhaltens kann als psychologisches Modell interpretiert werden. Wie in der experimentellen Psychologie und Sozialpsychologie steht die empirische Untersuchung von Anreizen im Zentrum. Die Psychologie arbeitet von den Ökonomen wenig beachtete Aspekte heraus, wie zum Beispiel den Unterschied zwischen objektiven und subjektiven Nutzen und/oder Kosten.²³

(4) Die ökonomische Sicht menschlichen Verhaltens ist auf verschiedene, von der *Rechtswissenschaft* bearbeitete Gebiete angewendet worden²⁴. Ein besonders interessanter Beitrag wird zur Erklärung kriminellen Handelns geleistet²⁵. Auch auf dem Gebiet des Staats- und Verwaltungsrechts wie auch des Zivilrechts (Haftungsprobleme) erweitert die ökonomische Verhaltenstheorie die rechtswissenschaftliche Sicht auf fruchtbare Weise.

(5) Die ökonomische Sicht menschlichen Verhaltens kann auch der *Geschichtswissenschaft* neue Impulse vermitteln. Auch wenn vorwiegend die wirtschaftliche Entwicklung als Gegenstand gewählt wird, steht doch das menschliche Handeln im Vordergrund. Auf der Grundlage des ökonomischen Verhaltensmodells hat sich die „neue Wirtschaftsgeschichte“²⁶ entwickelt, die erfreulicherweise im deutschsprachigen Raum wirksam aufgenommen wurde²⁷. Charakteristisch ist die intensive Verwendung des statistischen Instrumentariums der Wirtschaftswissenschaft. In Analogie zur Ökonometrie wird auch von „Kliometrie“ (Klio ist die Göttin der Geschichte) gesprochen. Bei der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells auf die Geschichte werden dessen Möglichkeiten und Grenzen besonders deutlich. Es wurde bereits hervorgehoben, daß zwar ein individualistischer

22 Insbesondere zu Parsons, T., *The Social System*, New York 1951; ders., *Sociological Theory and Modern Society*, New York 1967. Einen Vergleich der Ansätze anhand der Demokratietheorie gibt Barry, M. B., *Neue Politische Ökonomie*, Frankfurt 1975.

23 Zur Beziehung zwischen dem ökonomischen und psychologischen Verhaltensmodell vgl. Frey, B. S. und Stroebe, W., *Ist das Modell des Homo Oeconomicus „unpsychologisch“?*, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, erscheint 1980.

24 Vgl. Posner, R. A., *Economic Analysis of Law*, Boston 1972; Assmann et al. (Hrsg.), *Ökonomische Analyse des Rechtes*, Frankfurt 1978; Frey, R. L., *Der schweizerische Föderalismus – wirtschaftlich durchleuchtet*, Zeitschrift für Schweizerisches Recht 93 (1974), S. 359–378; McKean, R. N., *Products Liability*, *Quarterly Journal of Economics* 84 (1970), S. 611–626.

25 Becker, G. S. and Landes, W. M. (eds.), *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, New York 1974.

26 Eine gute Übersicht gibt der Sammelband von Peter Temin (ed), *New Economic History*, Harmondsworth 1973.

27 Z.B. Stolz, P., *Basler Wirtschaft in vor- und frühindustrieller Zeit, Ökonomische Theorie und Wirtschaftsgeschichte im Dialog*, Zürich 1977; Siegenthaler, H., *Kapitalbildung und sozialer Wandel in der Schweiz 1850–1914*, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 193 (1978).

Ansatz verwendet wird, über das Verhalten einzelner Menschen aber nichts ausgesagt werden kann. Die ökonomische Sicht kann somit keinen Beitrag zur Geschichte als Darstellung einzelner Persönlichkeiten liefern. Eine Erklärung des Verhaltens von Wallenstein, Napoleon oder Hitler ist weder angestrebt noch möglich. Dies kann nur durch eine differenzierte Beschreibung und Analyse im Rahmen der traditionellen Geschichtswissenschaft geschehen.

4. Folge:

Die Beziehung zu den *Naturwissenschaften* ändert sich grundlegend.

Die Ökonomie, die traditionell Konsum und Produktion untersucht, war wesentlich durch die „exakten“ Naturwissenschaften der Physik und Mathematik beeinflusst. Die ökonomische Theorie menschlichen Verhaltens steht dagegen eher in Beziehung zur Biologie, ganz besonders zur Sozio-Biologie²⁸. Die analytische Struktur der beiden Wissenschaften ist ähnlich: Begriffe wie Wettbewerb, Überleben, Selektion und Optimierung werden in vergleichbarer Weise angewendet. Von seiten der Biologie wird sogar eine neue Einteilung der Wissenschaft vom Menschen vorgeschlagen²⁹: Eine allgemeine Ökonomie bildet ein gemeinsames Gebiet, das sich in Naturökonomie (dem Feld der ehemaligen Biologie) und in die menschliche (oder politische) Ökonomie, die das Feld aller Sozialwissenschaften abdeckt, aufteilt.

IV. Kritik

Die ökonomische Theorie menschlichen Verhaltens hat bei ihrem heutigen Stand drei wesentliche Schwächen:

(1) Es besteht die Tendenz, zur Beeinflussung des menschlichen Verhaltens allzu stark auf explizite (monetäre) *Preise* abzustellen. Die Schwächen des Preissystems werden unterschätzt. Umgekehrt werden die Schwächen anderer Entscheidungsmechanismen und anderer Anreizsysteme überbetont. Nicht selten wird der explizite Preismechanismus als bestes Allokationsverfahren vorgeschlagen, ohne daß ernsthaft die Alternativen geprüft werden. Das Ergebnis ist in diesen Fällen bereits vor der Analyse festgelegt.

(2) Das ökonomische Verhaltensmodell wird gegenwärtig vor allem von Ökonomen *konservativer* Richtung vertreten³⁰. Ein fast klassischer Manchester-Liberalismus

28 Wilson, E. O., *Sociobiology*, Cambridge, Mass. 1975; vgl. die vorzügliche Analyse von Hirshleifer, J., *Economics from a Biological Viewpoint*, *Journal of Law and Economics* 20 (1977), S. 1–52.

29 Ghiselin, M. T., *The Economy of the Body*, *American Economic Review*, *Papers and Proceedings* 68 (1978).

30 Es werden allerdings z.T. auch Ideen und Programme vertreten, die insofern als „revolutionär“ angesehen werden können, als sie vielen Status-quo-Interessen widersprechen. Dazu gehören z.B. die negative Einkommensteuer oder die handelbaren Gutscheine auf öffentliche Leistungen (etwa für den Schulbesuch).

wird gerechtfertigt. Die Privatisierung beinahe aller wirtschaftlichen Tätigkeiten, wie z.B. von Schulen, der Verteidigung und der Außenpolitik, wird gefordert. Konkurrenz wird als einzig wirksamer Regelmechanismus angesehen, Kooperation hingegen gering geschätzt. Sozialstaatliche Einrichtungen, wie die obligatorische Sozial-, Gesundheits- und Arbeitslosenversicherung, werden abgelehnt. An dieser Kritik sozialstaatlicher Einrichtungen ist vieles berechtigt. Die positiven Aspekte der Sozialpolitik der letzten hundert Jahre werden aber zu wenig gewürdigt, wenn fast grundsätzlich kollektive Aktionen und staatliche Tätigkeit abgelehnt werden.

(3) Das ökonomische Modell menschlichen Verhaltens ist stark durch *amerikanische Werte und Auffassungen* geprägt. Konkurrenz wird vielfach als einzig effektives Instrument zur Verhaltensbeeinflussung angesehen, die Bewertung durch den Markt wird als leistungsadäquat und effizienzsteigernd und damit in der Tendenz auch als normativ gerechtfertigt angesehen. Substitution und räumliche Wanderung von Individuen und Firmen werden als „natürliche“ und allein wirksame Reaktionsmöglichkeiten angesehen. Diese Auffassungen entsprechen einer historisch und kulturell bedingten, speziell amerikanischen Sicht.

V. Möglichkeiten zur Weiterentwicklung: der europäische Beitrag

Die angedeuteten Gefahren einer unreflektierten Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells müssen ernstgenommen werden. Ihre Überwindung ist eine lohnende Aufgabe für die heutige Generation von Ökonomen. Die Zeit ist gekommen, die europäische Sicht des Menschen und der Gesellschaft wieder zur Geltung zu bringen³¹. Die unentbehrliche Phase der Aufarbeitung der amerikanischen Wirtschaftstheorie ist heute abgeschlossen. Nun gilt es, das fruchtbare ökonomische Verhaltensmodell mit der europäischen Sicht zu verbinden. Wird diese Herausforderung von den europäischen Ökonomen angenommen, wird ein wertvoller Beitrag zur Weiterentwicklung der Sozialwissenschaften geleistet. Gerade amerikanische Ökonomen haben nur wenig Interesse an einer bloßen Nachahmung ihres eigenen Ansatzes. Sie erhoffen von den Europäern einen eigenständigen Beitrag zu dessen Weiterentwicklung.

In welche Richtung das ökonomische Verhaltensmodell aus europäischer Sicht weiterentwickelt wird, läßt sich gegenwärtig noch nicht absehen. Sicherlich können wertvolle Anregungen von „unorthodoxen Ökonomen“ wie Friedrich List, Joseph Schumpeter, Gunnar Myrdal, François Perroux, Janós Kornai und Nicholas Kaldor gewonnen werden. Ähnliches gilt für die Ideen der in Europa geborenen Ökonomen Albert Hirschmann und Kenneth Boulding. Vieles ist allerdings auf der Grundlage des europäischen Gedankengutes für die Wirtschaftswissenschaft neu zu entwickeln. Abzulehnen ist die Rückkehr zu Altem und Überholtem oder ein bloßer Anti-Amerikanismus.

31 Analoges gilt für andere Kulturkreise, z.B. für Japan.

Folgende *vier Elemente* können möglicherweise fruchtbar mit dem ökonomischen Verhaltensmodell verbunden werden. Es handelt sich um Aspekte, die in den bestehenden ökonomischen Ansätzen nicht oder unzureichend enthalten sind:

(1) Berücksichtigung des *Gesamtrahmens*.

Das ökonomische Verhaltensmodell beschäftigt sich mit Individuen auf der Mikro-Ebene. Die Makro-Zusammenhänge werden demgegenüber vernachlässigt. Dadurch besteht die Gefahr der Suboptimierung. Partiiell optimale Lösungen können falsch sein, wenn die Gesamtausrichtung einer Politik fraglich ist oder gar in die falsche Richtung geht³².

Die Notwendigkeit, den Gesamtrahmen zu berücksichtigen, soll anhand eines Beispiels demonstriert werden. Gewählt sei die Auseinandersetzung um die Bestimmungsgründe der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit. Das ökonomische Verhaltensmodell in der gerade durch amerikanische Ökonomen³³ üblichen Anwendung konzentriert sich auf die Mikro-Ebene. Es werden zwei Aussagen abgeleitet:

- Es gibt keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit³⁴. Es gibt nur die freiwillige Entscheidung, zu einem bestimmten Lohnsatz nicht zu arbeiten.
- Die Arbeitslosenunterstützung vergrößert wesentlich den Anreiz, freiwillig arbeitslos zu sein. Erstaunlich ist eigentlich nur, warum sich nicht noch mehr Erwerbstätige arbeitslos melden.

Die wirtschaftspolitischen Folgerungen sind naheliegend: Die Arbeitslosenunterstützung ist drastisch zu senken oder ganz abzuschaffen. Eine derartige Forderung trägt dem Gesamtrahmen nicht Rechnung. Der übergeordnete Zusammenhang zwischen dem wirtschaftlichen und politischen System wird übersehen. Eine wesentliche Verminderung oder Abschaffung der Arbeitslosenunterstützung würde ohne Zweifel Arbeitnehmer und Gewerkschaften radikalieren und sie zu drastischen Aktionen auf politischer Ebene veranlassen. Folgen sind Streiks und politische Unruhen. Die Beschäftigung würde von dieser Seite her gefährdet. Eine Abschaffung oder Reduktion der Arbeitslosenunterstützung vermindert nicht notwendigerweise die Zahl der Arbeitslosen. Ebensogut kann die Produktion infolge der Verhärtung des Verteilungskampfes so stark in Mitleidenschaft gezogen werden, daß die Zahl der Arbeitslosen steigt.

(2) Entwicklung der *produktiven Kräfte*.

Das ökonomische Verhaltensmodell sollte vermehrt *dynamische Zusammenhänge* beachten³⁵. Zu ergründen sind die Anreize, die zur vollen Ausschöpfung des Poten-

32 Darauf weist K. J. Boulding immer wieder hin, z.B. *Ökonomie als Wissenschaft*, München 1976.

33 Z.B. Feldstein, M., *The Private and Social Costs of Unemployment*. *American Economic Review*, Papers and Proceedings 68 (1978), S. 155–158.

34 Z.B. Lucas, R. E., *Unemployment Policy*, *American Economic Review*, Papers and Proceedings 68 (1978), S. 353–357. Vgl. die Kritik von Rothschild, K. W., *Arbeitslose: Gibt's die?*, *Kyklos* 31 (1978), S. 21–35.

35 Im Sinne von Friedrich List, Joseph Schumpeter oder François Perroux.

tials eines Produktionsfaktors führen. Die dazu erforderlichen Anreize können durchaus im Gegensatz zur statischen Effizienz im herkömmlichen Sinn stehen. Ruhe und ein vermeintlicher Schlendrian können wirksame Voraussetzungen für Innovationen sein. Umgekehrt kann eine kompetitive Umgebung unter bestimmten Umständen die Forschung eher hindern als fördern.

(3) Kooperation als Anreiz.

In kleinen Gruppen wie der Familie und am Arbeitsplatz entwickelt sich eine Gruppenkohärenz, die zur Zusammenarbeit unter den Mitgliedern führt. Kooperation tritt als Anreizmechanismus neben die Konkurrenz. Bei kooperativer Umwelt kann z.B. die Arbeitsleistung eines Individuums oder einer Gruppe durch leistungsunabhängige Entlohnung und durch Garantie des Arbeitsplatzes stärker gefördert werden als in einer kompetitiven Umgebung. Die Zusammenarbeit wird durch horizontale Kontrolle und Anreize gefördert; es kommt zur Teamarbeit. Diese Teamarbeit kann effizienter sein als ein dauernder Wettbewerb mit der Gefahr von Lohnkürzung und Entlassung.

Als Beispiel ist vor allem auf das japanische Arbeitsmarktsystem hinzuweisen, in dem die Arbeitnehmer eine lebenslängliche Beschäftigungsgarantie haben und die Entlohnung ausschließlich vom Alter und nicht von der Leistung abhängig ist. Der eindruckliche wirtschaftliche Erfolg Japans in der Nachkriegszeit mit hohem Realwachstum und vielen Innovationen zeigt zumindest, daß ein derartiges Arbeitsmarktsystem eine dynamische Wirtschaft nicht behindert. Es ist kaum anzunehmen, daß ein kompetitiverer Arbeitsmarkt zu noch größeren wirtschaftlichen Leistungen geführt hätte.

Diese Überlegungen sind für die Debatte um Mitbestimmung relevant. Die amerikanische Variante der ökonomischen Verhaltenstheorie betont, daß Mitbestimmung die wirtschaftliche Effizienz beeinträchtigt. Die Unternehmer hätten weniger Anreiz, sich für die Firma einzusetzen, und eine Entlohnung entsprechend der individuellen Arbeitsleistung würde verhindert. Die Theorie der kooperativen Firma, die ebenfalls das ökonomische Verhaltensmodell zugrunde legt, kommt zu anderen Schlußfolgerungen. Mitbestimmung verbessere die Kooperation zwischen Arbeitnehmern. Die individuelle Arbeitsleistung steige und der Widerstand gegen technischen Fortschritt und organisatorische Änderungen nehme ab.

Die beiden gegenläufigen Auffassungen sind bisher noch kaum ernsthaft empirisch getestet worden. Vorläufige empirische Evidenz liegt für Schweden und die Bundesrepublik Deutschland vor³⁶. Die Vermutung der Theorie der kooperativen Firma scheint sich zu bestätigen. Es spricht einiges für die These, daß Mitbestimmung die wirtschaftliche Effizienz steigert.

36 Faxén, K.-O., *Disembodied Technical Progress: Does Unemployment Participation in Decision-Making contribute to Change and Growth?* American Economic Review, Papers and Proceedings 68 (1978), S. 131–134; Cable, J. R. and FitzRoy, F. R., *Productive Efficiency, Incentives and Employee Participation: Some Preliminary Results for West Germany.* Kyklos 33 (1980), S. 100–121.

(4) Protest als Mittel der Verhaltensbeeinflussung.

Bei Unzufriedenheit mit bestimmten wirtschaftlichen Bedingungen besteht die europäische Reaktion oft in Protest. Sind z.B. Käufer mit dem erstandenen Produkt, Studenten mit ihrer Hochschule, die Menschen mit der Umweltqualität oder Arbeitnehmer mit der Beschäftigungslage oder dem Arbeitsplatz unzufrieden, erheben sie Einspruch³⁷. Die Möglichkeit der Substitution wird entweder subjektiv unzureichend wahrgenommen, ist mit zu hohen Kosten verbunden oder wird durch kollektive Regelung verunmöglicht. Beispielsweise wird den Studenten ein Hochschulwechsel wegen zunehmend ungleicher Prüfungsordnungen oder Zuweisung eines bestimmten Studienplatzes stark erschwert oder unmöglich gemacht.

Die bisher entwickelte ökonomische Theorie menschlichen Verhaltens folgt stark amerikanischen Verhältnissen, in denen eine Substitution durch Mobilität selbstverständlich ist. Es zeigt sich deutlich auf dem Arbeitsmarkt: In den Vereinigten Staaten werden die Arbeitnehmer selbst auf den höchsten Manager-Posten ohne weiteres entlassen, aber auch wieder angestellt. Ein solches Vorgehen ist in Europa (und noch viel mehr in Japan) sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite völlig fremd. Es liegt an den europäischen Wirtschaftswissenschaftlern, die ökonomische Verhaltenstheorie derart zu erweitern, daß auch Protest als Möglichkeit zur Verhaltensbeeinflussung berücksichtigt wird. Es ist zu erforschen, unter welchen Bedingungen Abwanderung oder Protest möglich und wirksam sind. Dabei sind die spezifischen kulturellen Eigenschaften und institutionellen Verhältnisse in den einzelnen Ländern zu berücksichtigen.

Die vier aufgeführten Elemente stehen nicht im Gegensatz zum ökonomischen Modell menschlichen Verhaltens. Sie sind vielmehr als sinnvolle Ergänzung zu verstehen. Jedes Element läßt sich in den Rahmen der ökonomischen Verhaltenstheorie einfügen.

VI. Abschließende Bemerkungen

In der Ökonomie hat sich in der Nachkriegszeit eine große Wandlung von einer mechanistischen Theorie des Konsums und der Produktion zu einer Theorie menschlichen Verhaltens vollzogen. Die ökonomische Sicht des Menschen ist in mancher Hinsicht zu verbessern und zu erweitern. Dazu können auf der Grundlage des europäischen Gedankenguts wesentliche Beiträge geliefert werden.

Die ökonomische Verhaltenstheorie stellt zweifellos einen großen Fortschritt gegenüber einer mechanistischen Wirtschaftstheorie dar. Die Ökonomie setzt sich mit wichtigen Gegenwartsfragen auseinander und stellt den Menschen in den Mittelpunkt. Die Beziehungen zu anderen Sozial- und Naturwissenschaften entwickeln sich neu. Die Ökonomie als Verhaltenswissenschaft leistet einen wesentlichen Beitrag zur interdisziplinären Zusammenarbeit und zum besseren Verständnis der Gesellschaft.

37 Vgl. Hirschman, A. O., *Abwanderung und Widerspruch.* Tübingen 1974.