

2

Grundlagen ökonomischer Theorien

Was macht die ökonomische Theorie als Methode zur Erforschung und Erklärung sozialer – und hier insbesondere politischer – Phänomene aus? Was ist das Besondere an ihr und welche Erkenntnisse können mit ihr, *und nur mit ihr* (vgl. Kirsch 2004, S. 1), gewonnen werden? In diesem Kapitel werden die grundlegenden Konzepte und Postulate der *ökonomischen Methode* dargestellt. Dies erfolgt in Abgrenzung und explizit unabhängig vom *klassischen Gegenstand* der Ökonomie, dem allgemeinen und speziellen Wirtschaftsleben. Zudem wird auf die spezifischen ökonomischen Begrifflichkeiten und Definitionen am Ende des Buches als Glossar verwiesen. Für eine verständliche Darstellung des ökonomischen Denkens muss auf eine Vielzahl von Begriffen zurückgegriffen werden, deren Sinnhaftigkeit und analytischer Nutzen sich erst aus dem theoretischen Zusammenhang selbst ergeben.

Zur leichteren Nachvollziehbarkeit sind die wichtigsten Begriffe in einem eigenen Glossar am Ende des Buches zusammengestellt. Mancher Leser kennt die spezifische Bedeutung der hier verwendeten Begriffe möglicherweise schon, andere können das Glossar auch nach der Lektüre dieses Buches noch zum Nachschlagen nutzen.

Bevor allerdings mehr über den ökonomischen Ansatz selbst ausgeführt wird, müssen einige vorgängige Fragen geklärt werden: Wozu braucht man überhaupt Theorien? In Forschung und Lehre wird ja immer wie selbstverständlich vorausgesetzt, dass zum wissenschaftlichen Arbeiten Theorien notwendig sind – seien sie nun ökonomischer, system-funktionalistischer, konstruktivistischer etc. Art. Es ist also sinnvoll, zunächst erst einige grundlegende Gedanken über wissenschaftliche Erkenntnis, wissenschaftlichen Erkenntnisgewinn und dessen theoretische Fundierung vorzuschicken. Auf diese Weise wird eine bessere Grundlage für das sozialwissenschaftliche Theorieverständnis und die spezifische Denk- und Herangehensweise ökonomischer Theorien geschaffen.

Der Einsatz von Theorien ist im Wissenschaftsbetrieb kein Selbstzweck, sondern notwendige Voraussetzung jeder Forschung und jedes Bemühens um Erkenntnisgewinn. Wissenschaft und Forschung streben danach, richtige, zutreffende Aussagen über die Realität zu machen. Eine Physikerin möchte bspw. etwas über die Beschaffenheit von Atomen und die sie umgebenden Elektronen aussagen, ein Biologe möglicherweise etwas über die Überlebensstrategien von Maulwürfen im Winter und eine Politikwissenschaftlerin eventuell etwas über das Wahlverhalten von Arbeitslosen. Über viele Fachgrenzen

hinweg sind die größten Anstrengungen im modernen Wissenschaftsbetrieb auf die Suche nach richtigen, empirisch zutreffenden Erkenntnissen und Aussagen gerichtet. Dieses generelle Verständnis von Wissenschaft kann sicher als bekannt und akzeptiert unterstellt werden. Eine weitere, weitgehend geteilte Prämisse wissenschaftlichen Arbeitens wird dagegen seltener thematisiert und soll deshalb hier noch einmal wiederholt werden: Es geht um die Feststellung, dass es prinzipiell *keine voraussetzungs-freie* Wissenschaft geben kann. Das trifft sowohl für die Naturwissenschaften zu – denen man dies noch am ehesten zugebilligt hätte – als auch für die Sozialwissenschaften. Jedes Bild, das wir uns von der Realität machen, ist zwangsläufig von unserem Vorwissen, unseren Erfahrungen und Annahmen bestimmt: „Die Spur des Menschlichen durchzieht demnach alles“ (James 2012, S. 42). Dies trifft ohne Einschränkung auch für die wissenschaftliche Forschung und die Theoriebildung zu (siehe hierzu Hanson 1965), denn unser Erfahrungshorizont ist ebenso durch die uns zur Verfügung stehenden Sinne begrenzt, wie auch unser Erkenntnishorizont durch unser Vorstellungsvermögen. Knapp zusammengefasst sind das die Gründe, warum wissenschaftliche Forschung nicht dem zu erforschenden Gegenstand ‚an sich‘ gilt, sondern dem jeweiligen *Bild*, welches wir uns von ihm machen. Die Grundsätze der Einsteinschen Relativitätstheorie, der Darwin’schen Evolutionstheorie oder die zentralen Theoreme der ‚Moderne‘, all dies sind Arbeits- und Hilfshypothesen, die zu einem gegebenen Zeitpunkt erfolgreich dabei waren oder es noch sind, ein möglichst sinnvolles, vielleicht sogar zutreffendes Bild der aktuellen Realität zu

zeichnen. Idealerweise tragen sie auch zur Deutung und Erklärung der Realität bei und sind günstigstenfalls hilfreich in weiteren Erkenntnisprozessen oder nützlich in der weiteren Gestaltung der Realität. Eine Theorie „braucht aber nicht – und tut es tatsächlich auch niemals – alle Tatsachen, mit denen sie konfrontiert wird, [...] zu erklären“ (Kuhn 1979, S. 32).

Es gibt also keinen absoluten oder ‚archimedischen Punkt‘, der unverrückbar und unzweifelhaft als Maßstab für die Objektivität wissenschaftlicher Erkenntnis herangezogen werden könnte. Alles was wir wissen, *alle Erkenntnis* ist von – im wissenschaftlichen Prozess selbst konstruierten – basalen Annahmen abhängig; Annahmen, die wegen ihrer Alltäglichkeit und vermeintlichen Selbstverständlichkeit zumeist nur noch schwer zu identifizieren sind. Diese Annahmen können bspw. ontologische Postulate sein, also solche, die Aussagen darüber machen, was ‚ist‘, und wenn es ist, ‚wie es ist‘. Um ein sozialwissenschaftliches Beispiel zu nennen: Ist ‚politische Macht‘ etwas, was einer Person innewohnt und somit eine substantielle Grundlage in ihr selbst hat? Oder handelt es sich um eine Eigenschaft, die immer nur zwischen zwei oder mehreren Personen *wirkt*, also letztlich nicht Personen zukommt, sondern in Beziehungen zwischen ihnen Wirkung entfaltet? (vgl. hierzu Karis 2008). Eng verbunden mit ontologischen Fragen sind auch epistemologische Annahmen, also solche, die etwas über die generelle Erfahrbarkeit von Realität (also z. B. über das Erkennen von Machtbesitz) aussagen.

Was nun die genauen Auswirkungen und Folgen solcher grundlegenden Voraussetzungen und Annahmen für den

Forschungsprozess sein mögen, welche möglichen Auswege es geben könnte und ob *objektive* Erkenntnis trotzdem möglich ist (siehe hierzu Popper 1984), kann an dieser Stelle nicht diskutiert werden. Wichtig ist aber, sich immer zu vergegenwärtigen – sei es beim eigenen Forschen, sei es bei dem Lesen fremder Forschung-, dass die gewonnenen Erkenntnisse immer auch in Abhängigkeit von bestimmten Grundannahmen und Voraussetzungen stehen, die sich ihrerseits einer Letztbegründung entziehen.

Eben diese grundlegenden Aussagen sind der Ausgangspunkt dessen, was an dieser Stelle eine *Theorie* genannt werden soll. Unter Zuhilfenahme der Grundannahmen trifft eine Theorie mehr oder weniger schlüssige und widerspruchsfreie Aussagen über die Eigenschaften und Wirkungszusammenhänge der Realität. Eine Theorie kann man sich daher wie eine Brille vorstellen, die – analog zu Gläsern für kurz- oder weitsichtige Menschen – bestimmte Teile der Realität sichtbar macht, während sie andere ausblendet. Den Fächern der Naturwissenschaften liegt gewöhnlich für einen längeren Zeitraum nur ein allgemein akzeptiertes ‚Paradigma‘ zugrunde oder, um im Bild zu bleiben: Alle tragen so lange ein und dieselbe Brille, bis eine neue, bessere entwickelt wird. In den Sozialwissenschaften dagegen existieren üblicherweise verschiedene Paradigmen nebeneinander her.¹ Aufgrund dieses auch als

¹Kuhn (1979) selbst würde den Sozialwissenschaften sicherlich absprechen, bereits eine ‚reife‘ Wissenschaft zu sein, für die sich der Begriff ‚Paradigma‘ überhaupt eignen würde. In der sozialwissenschaftlich-methodologischen Diskussion hat sich die Verwendung des Paradigmenbegriffs allerdings als sehr fruchtbar erwiesen.

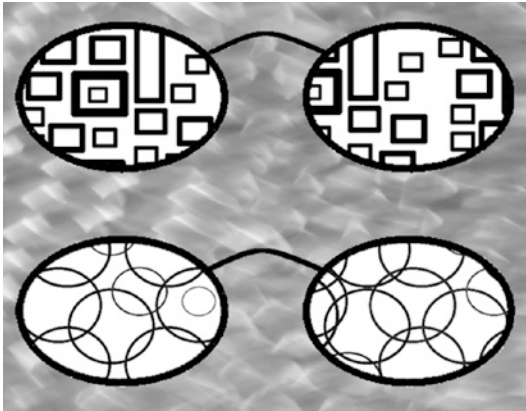


Abb. 2.1 Zwei ‚Theoriebrillen‘ entschlüsseln die Realität unterschiedlich. (Quelle: Eigene Darstellung)

Multiparadigmatik bezeichneten Phänomens sind Sozialwissenschaftlerinnen im Forschungsprozess gezwungen, eine von mehreren möglichen Theoriebrillen aufzusetzen.² Als Ergebnis dieser Überlegungen ist maßgeblich, dass wir uns immer der Ausschnitthaftigkeit und Selektivität bewusst sein müssen, die durch die Wahl des theoretischen Zugangs, im Falle dieses Buches der Ökonomischen Theorien der Politik, festgelegt wurde (siehe auch Abb. 2.1).

Wenn also im Folgenden von Grundannahmen gesprochen wird, die für ökonomische Theorien konstitutiv sind, sollte man aus dem eben Dargestellten immer zwei

²Die Konsequenz hieraus hat Renate Mayntz (2009, S. 37) auf den Punkt gebracht: Es scheint, „dass die wissenschaftliche Entwicklung in den Naturwissenschaften kumulativ, in den Sozialwissenschaften dagegen eher additiv ist“.

Schlussfolgerungen im Hinterkopf behalten: Erstens kann keine Theorie, und auch nicht die ökonomische Theorie, für sich in Anspruch nehmen, *alles* erklären zu können, weder im ureigenen, ökonomischen Bereich *alles*, noch im sozialen oder politischen Bereich *alles*. Eine solche *theory of everything*³ gleicht einer Weltformel. Diese wurde bislang nicht gefunden und es gibt gute Gründe davon auszugehen, dass auch keine existiert. Zweitens muss man sich ebenso bewusst machen, dass *keine* Theorie der Komplexität ihres realen Gegenstandes gerecht wird. Die ökonomische Theorie, die – wie noch gezeigt wird – von beeindruckender Einfachheit und ontologischer Sparsamkeit geprägt ist, bildet da keine Ausnahme. Wer also ein möglichst umfassendes und vollständiges Bild der wirtschaftlichen, sozialen oder politischen Realität gewinnen will, sollte mit möglichst vielen verschiedenen theoretischen Brillen arbeiten.

Diese basalen Elemente vorausgesetzt, muss nun jede sozialwissenschaftliche Theorie, die sich auf die erfahrbare Realität bezieht, allgemeine Annahmen folgender Art formulieren:

- ein Erkenntnisprinzip, das sich aus Fragen generieren lässt wie z. B.: ‚Wie lässt sich ein belastbarer Zugang zur sozialen Realität schaffen?‘

³Bei der *theory of everything* (‚Weltformel‘) handelt es sich von der ursprünglichen Wortbedeutung her um einen Ansatz aus der Physik, welcher den Versuch beschreibt, eine theoretische Vereinigung von Quantentheorie und allgemeiner Relativitätstheorie zu erreichen (‚Quantengravitation‘). An dieser Stelle ist damit ein übergeordnetes und allgemein akzeptiertes Paradigma der Sozialwissenschaften gemeint.

- ein Verhaltensmodell, das sich durch Fragen klären lässt wie z. B. ‚Was sind die wesentlichen Triebkräfte menschlichen Handelns?‘;
- ein Erklärungsmodell, das sich durch Fragen konstruieren lässt wie z. B. ‚Wie erklärt die Theorie soziale Phänomene?‘ und
- Grundbegriffe, die z. B. mittels der Frage herausarbeiten lassen ‚Was sind die elementaren Begriffe, um die Realität zu fassen?‘

Die Antworten, die die ökonomische Theorie hierauf gibt, werden im Folgenden dargestellt. An dieser Stelle sei noch einmal auf die Grundbegriffe im Glossar am Ende des Buches verwiesen.

2.1 Erkenntnisprinzip: Der methodologische Individualismus

Das elementare Erkenntnisprinzip ökonomischer Theorien ist der *methodologische Individualismus*. Hierbei handelt es sich um ein grundlegendes Prinzip sozialwissenschaftlicher Forschung, welches das Individuum in den Mittelpunkt der Analyse stellt und individuelles Verhalten zum Ausgangspunkt der zu untersuchenden und zu erklärenden sozialen Phänomene macht. Die kleinsten, entscheidenden Aktions- und Analyseeinheiten, die durch ihr Handeln soziale Realitäten schaffen, sind also Individuen, einzelne Menschen, und nicht kollektive Entitäten wie Klassen,

Organisationen oder die Gesellschaft als Ganzes.⁴ Grundlegend für dieses Erkenntnisprinzip ist, dass sich auch alle über das Individuum hinausgehenden sozialen Beziehungen, Strukturen und Institutionen, durch individuelle Entscheidungen und Handlungen und durch individuelles Verhalten erklären lassen (Reduktion) (vgl. Behrends 2001, S. 5; siehe auch Heintz 2004).

Hierbei ist aber wichtig, zwei weit verbreitete Missverständnisse zu vermeiden: Der methodologische Individualismus zielt, erstens, *nicht* primär darauf ab bzw. beschränkt sich *nicht* darauf, individuelles Handeln zu erklären (Mikroebene). Er zielt vielmehr auf die Erklärung kollektiven Handelns (Makroebene). Seiner individualistischen Basis folgend ist dieses kollektive Handeln aber immer zerleg- und rückführbar auf das Handeln Einzelner: „Auf der Makroebene geschieht, was auf der Mikroebene gemacht wird“ (Kirsch 2004, S. 5, Hervorhebung entfernt). Die Existenz sozialer Kollektive und gesellschaftlicher, ökonomischer und politischer Strukturen wird vom methodologischen Individualismus also nicht negiert (wie könnte man auch!). Zentraler Bestandteil dieses Erkenntnisprinzips ist aber, dass ihnen keine Eigenschaften zukommen, die sich nicht aus den Handlungen der einzelnen Individuen ergeben. Zwar kann die höhere Ebene Eigenschaften besitzen, die ihre Einheiten nicht besitzt, so wie dies bspw. auch bei der Temperatur von Stoffen der

⁴Margaret Thatcher, frühere britische Premierministerin, überzog diesen Grundgedanken provokant: „There is no society, only individuals“ (zitiert nach Vassilev 2008, S. 619).

Fall ist. Eben diese Eigenschaften lassen sich aber vollständig auf die Mikroebene zurückführen (vgl. hierzu Heintz 2004, S. 4).

Das Bindeglied zwischen der Mikroebene der individuellen Handlungen und der Makroebene sozialer Strukturen und Prozesse bildet der *soziale Tausch*. Jede soziale Interaktion zwischen Individuen wird in dieser Sichtweise als Austausch von materiellen und immateriellen Gütern interpretiert. Beim Kauf eines Brotes beim Bäcker wird ein materieller Geldwert gegen ein Brot getauscht, bei einem Kneipenbesuch zweier Freunde werden bspw. wechselseitig die immateriellen Werte Zeit und Aufmerksamkeit aufgebracht und ausgetauscht. Tauschprozesse, insbesondere wenn sie regelmäßig und gleichförmig auftreten, bilden soziale Strukturen heraus, die wiederum auf die einzelnen sozialen Tauschprozesse zurückwirken. Die Struktur sozialer Phänomene ist also einerseits die Folge, andererseits der Kontext und Handlungsrahmen, in dem soziale Tauschgeschäfte stattfinden.

Grundlegendes Merkmal, das den *sozialen Tausch* überhaupt erst notwendig macht, ist die für die ökonomische Theorie fundamentale Annahme der (gemäßigten) *Knappheit*. Tauschbeziehungen sind erst dadurch nötig, dass kein Gut, sei es materiell oder immateriell, in unbegrenztem Maße vorhanden ist. In einer Welt ohne Knappheit bestünde für die Individuen kein Anreiz, mit anderen in Tauschbeziehungen einzutreten, da sie sich das gewünschte Gut auch ohne Gegenleistung besorgen können.

Ein zweites häufig anzutreffendes Missverständnis unterstellt dem methodologischen Individualismus eine

isolierte und somit kontextfreie Betrachtung der Individuen. Nach dem bekannten Diktum ‚Niemand ist eine Insel‘ habe er daher ein unrealistisches, geradezu entwurzeltes und asoziales Verständnis von seinem genuinen Subjekt. Diese – falsche – Interpretation zieht aus der Tatsache, dass für den methodologischen Individualismus die Handlungseinheit jeweils der Einzelne ist, den falschen Schluss. Behauptet wird nämlich, dass die Individuen ohne ihre soziale Umgebung betrachtet würden. Genau das Gegenteil ist aber richtig: Der Möglichkeitsraum des Einzelnen wird vielmehr maßgeblich von seiner sozialen und materiellen Umgebung beeinflusst. Der individuelle Möglichkeitsraum, verstanden als die Summe aller prinzipiell möglichen Handlungen eines Individuums in einer gegebenen Situation, wird in hohem Maße von der institutionell-sozialen Umwelt und dem Handeln Anderer eröffnet, beschränkt und kanalisiert. Ohne den für das Individuum relevanten Kontext kann dessen Handeln also nicht verstanden werden. Dieser Kontext muss daher auch in besonderem Maße zur Analyse und Erklärung herangezogen werden. Ein klassisches Instrument des ökonomischen Ansatzes zur Analyse sozialer Interaktionssituationen ist die sog. Spieltheorie.

Infokasten 2.1: Spieltheorie

Bei der Spieltheorie handelt es sich um die *mathematische Analyse strategischer Entscheidungssituationen*. Diese sind dadurch gekennzeichnet, dass das Ergebnis der Entscheidung von mehr als einem Entscheidungsträger abhängig ist, jeder Einzelne daher die möglichen Entscheidungen der anderen mit in das Kalkül seiner eigenen Entscheidung

einbeziehen muss (vgl. Holler und Illing 2003, S. 1). Die Bezeichnung ‚Spieltheorie‘ ergibt sich dadurch, dass in ihren Anfängen die Analyse von Gesellschaftsspielen wie Schach oder Poker im Vordergrund stand (vgl. Eber 2004, S. 7) und auch heute noch die modellierten Entscheidungssituationen als ‚Spiele‘ interpretiert werden.

Wenn auch ihre Ursprünge weiter zurückreichen, so kann das Werk ‚Theory of Games and Economic Behaviour‘ von John von Neumann und Oskar Morgenstern aus dem Jahre 1944 als der eigentliche Ausgangspunkt der modernen Spieltheorie gelten. In den folgenden Jahrzehnten wurde sie weiterentwickelt (insbesondere von John Nash und dem Konzept des nach ihm benannten Nash-Gleichgewichts) und hat sich mittlerweile als eigenständige, für viele Ökonomen sogar als eine Grundlagendisziplin der Wirtschaftswissenschaften etabliert.

Das diametral entgegengesetzte Erkenntnisprinzip ist der methodologische Kollektivismus oder Holismus. Dieser behauptet eine Eigengesetzlichkeit sozialer Strukturen und Kollektive, die sich nicht als Summe individuellen Handelns erfassen lässt, sondern jenseits davon liegt bzw. über sie hinausgeht (vgl. Schubert 1991, S. 22). Der *Reduktion* sozialer Makrophänomene auf die Mikroebene stellt der methodologische Kollektivismus die *Emergenz* von Eigenschaften gegenüber, die sich nicht durch Verweis auf die Mikroebene erklären lassen (Irreduzibilität) (vgl. Heintz 2004, S. 5). Aufgrund emergenter und somit nicht weiter reduzierbarer Eigenschaften von Kollektiven seien soziale Gruppen- und Strukturphänomene daher auch nicht (oder zumindest nicht ausreichend) durch Individualverhalten erklärbar. Die grundlegenden Annahmen des

methodologischen Kollektivismus sind folgerichtig auch Annahmen über soziale Strukturen und Gruppen.⁵

Dem wissenschaftstheoretischen Grundsatzstreit zwischen methodologischen Individualistinnen und Kollektivistinnen liegt die oft ideologisch aufgeladene Frage nach der Beziehung von Individuum und Gesellschaft zugrunde (vgl. Vassilev 2008, S. 620), was eine sachliche Diskussion um die Vorzugswürdigkeit der einen oder anderen Sichtweise natürlich eher erschwert als erleichtert. An dieser Stelle soll, in Einklang mit den einleitenden wissenschaftstheoretischen Vorüberlegungen, ein agnostischer Standpunkt eingenommen werden: Beide wissenschaftlichen Herangehensweisen sind richtig und wichtig. Sie haben auch jede für sich ihre unbestreitbare Erklärungskraft. Dies zu negieren und nur eine als ‚Goldstandard‘ auszurufen, wäre in hohem Grade anmaßend und schließlich unproduktiv. Existieren für ein zu erklärendes soziales Phänomen konkurrierende Erklärungsansätze auf verschiedenen analytischen Ebenen, so sind für jeden Einzelfall von neuem die Erklärungsmächtigkeiten der unterschiedlichen Interpretationen zu vergleichen oder aber, noch besser, zu kombinieren.

⁵Wird bspw. in der marxistischen Theorie der unauflösbare Antagonismus zwischen Kapital und Arbeit als die treibende Kraft gesellschaftlicher Entwicklung angesehen, so handelt es sich um eine Annahme, welche sich auf soziale Großgruppen (die der Bourgeoise und des Proletariats) bezieht und nicht als Summe der ‚Einzelantagonismen‘ der individuellen Kapiteleigner und Arbeiterinnen interpretiert werden kann.

2.2 Verhaltensmodell: Der homo oeconomicus

Wenn alle sozialen Phänomene gemäß des methodologischen Individualismus auf Individuen und individuelles Handeln zurückführbar sind, sind keine zusätzlichen Annahmen für die kollektive Ebene nötig: Diese kann man aus den Prämissen der Individualebene ableiten. Um es zu wiederholen: Aus dem Erkenntnisprinzip des methodologischen Individualismus folgt zwingend, dass alle Prämissen und Annahmen einer Theorie Prämissen über individuelles Verhalten sein müssen (vgl. Lehner 1981, S. 10). Der methodologische Individualismus als *Erkenntnisprinzip* gibt demnach aber nur vor, *auf wen* sich die Prämissen richten, d. h. *über wen* und *über was* Prämissen aufgestellt werden müssen. Er sagt aber nichts *über die Prämissen selbst* aus. Für eine weitere Spezifizierung der ökonomischen Theorie wird daher ein ausreichend ausformuliertes und spezifiziertes Verhaltensmodell benötigt. Es geht also um eine grundlegende Theorie der wesentlichen und basalen Triebkräfte, die menschliches (und entsprechend hier: individuelles) Handeln prägen, strukturieren und lenken. Das Handlungs- und Entscheidungsmodell der Ökonomik wird üblicherweise unter dem Begriff des *homo oeconomicus* zusammengefasst.

Dieser ist, ebenso wie sein soziologischer ‚Gegenspieler‘, der *homo sociologicus* (Dahrendorf 1960), „ein selektives Konstrukt, ein stilisiertes Modell des real existierenden Menschen, bei dem biologische und psychologische Merkmale ausgeblendet werden, obwohl sie für die

Erklärung konkreten Verhaltens durchaus relevant sind“ (Mayntz 2009, S. 19). Es handelt sich also um Idealtypen, um Abstraktionen und Simplifikationen der Realität. Kein Mensch ist (Gott sei Dank!) ein reiner *homo oeconomicus* (oder *sociologicus*, *faber*, oder *ludens*), sondern diese Begriffe bezeichnen nur spezielle Verhaltensmodelle, die jeweils unterschiedliche Merkmale als wesentlich für die Beschreibung und Erklärung menschlichen Verhaltens herausheben und diese für die Analyse als entscheidend annehmen.

Infokasten 2.2: Homo sociologicus

Beim *homo sociologicus* handelt es sich um ein sozialwissenschaftliches Paradigma, welches prominent von Ralf Dahrendorf (1960) vertreten wurde und nicht selten als soziologischer Gegenentwurf zum *homo oeconomicus* betrachtet wird. Ein *homo sociologicus* hat gesellschaftliche Normen, Werte und Regeln *internalisiert* und handelt ihnen entsprechend. Er verspürt auch kein Bedürfnis, sich diesen Regeln zu widersetzen. „Entscheidungen spielen hier kaum eine Rolle, weil das Individuum im allgemeinen durch die Internalisierung von Normen und als Träger von Rollen kaum in Konflikt zur Gesellschaft gerät“ (Braun 1999, S. 41). Die Gesellschaft als Institution sozialer Kontrolle kreiert Erwartungsdruck und -zwänge und sanktioniert im Zweifelsfall abweichendes Verhalten.

Der Gegensatz zwischen beiden ‚homines‘ liegt in der unterschiedlichen Schwerpunktsetzung bezüglich des grundsätzlichen gesellschaftlichen Koordinationsmechanismus: Für den *homo oeconomicus* ist dies der ‚Markt‘, beim *homo sociologicus* sind es die ‚Normen‘. Ersterer *maximiert* seinen Nutzen (siehe hierzu den Haupttext), zweiterer *minimiert* die Differenz zwischen sich und den gesellschaftlichen Normen. Vereinfachend lässt sich als Faustregel merken: Der *homo sociologicus* kann nicht anders handeln, der

homo oeconomicus will nicht anders handeln (vgl. Braun 1999, S. 41).

Trotz ihres Gegensatzes haben die Konstrukte beider Verhaltensmodelle das gleiche analytische Problem. Sie sind überfordert, wenn sie mit dem jeweils anderen Mechanismus der Verhaltenskoordination konfrontiert werden: der homo oeconomicus, wenn er Zwängen in Form von Normen ausgesetzt ist, der homo sociologicus, wenn er auf einem Markt frei handeln soll.

Für den Versuch einer Synthese zu einem *homo socio-oeconomicus* siehe Weise (1989).

Was nun sind diese entscheidenden Wesensmerkmale, die dem homo oeconomicus zugeschrieben werden und somit sein Handeln als wesentliche Triebkräfte bestimmen? Die ökonomische Theorie stellt als entscheidenden Aspekt individuellen Handelns die *Rationalität* in den Vordergrund. Es handelt sich um eine Theorie der rationalen Wahl, eine *rational-choice-Theorie*. Was genau bedeutet dies? In ökonomischen Theorien heißt rationales Verhalten, dass *eine Person über Präferenzen bezüglich bestimmter Handlungsalternativen verfügt, diese entsprechend ihres Nutzens logisch konsistent ordnet und die am höchsten eingeordnete Präferenz von ihnen schließlich auswählt*. Die einzelnen Elemente und Eigenschaften des rationalen homo oeconomicus werden nun im Einzelnen betrachtet und ausgeführt.

2.2.1 Präferenzen und Restriktionen

Menschen handeln in der Regel nicht willkürlich und konzeptlos, sondern sie reflektieren ihre Handlungsmöglichkeiten

in systematischer Art und Weise. Sei es implizit oder explizit, sie wägen zwischen den Vor- und Nachteilen der vorhandenen Optionen ab (vgl. Frey 1990, S. 4). Es soll hier nicht ausgeschlossen werden, dass Menschen unter bestimmten Umständen (Willensschwäche, Irrtum, Wut etc.) dies manchmal auch eben nicht tun (siehe hierzu auch Elster 2007, S. 145–161), aber: „Wer bestimmte Wünsche und Überzeugungen hat, kann sich im Allgemeinen für bestimmte Handlungen nur um den Preis der Irrationalität entscheiden“ (Clausen 2009, S. 24). Irrational-willkürliches Verhalten entzieht sich aus der rational-choice-Perspektive aber prinzipiell einer erklärenden Durchdringung und kann insofern nicht Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung sein.

Aus rationaler Sicht werden – vor eine Entscheidung gestellt – die vielen potenziellen Handlungsoptionen für eine Person (der ‚Möglichkeitenraum‘) im Wesentlichen durch zwei Faktoren beschrieben: Präferenzen und Restriktionen (vgl. Kirchgässner 2008, S. 12). Sich rational zu verhalten, bedeutet für die ökonomische Theorie:

1. alle Handlungsalternativen aus dem Möglichkeitenraum zu bewerten und
2. entsprechend ihrer Wünschbarkeit in eine Präferenzrangfolge zu bringen.

Diese Rangfolge ist *zunächst* unabhängig von äußeren Einflüssen und Beschränkungen. Sie spiegelt so gewendet nur die subjektive Wünschbarkeit in einer perfekten, unbeschränkten Welt wider. So mag ein Student, der sich ein neues Auto kaufen möchte, unabhängig von seinem Budget eine Präferenzordnung haben, in der ein neuer Porsche

Carrera vor einem gebrauchten Opel Corsa rangiert. An dieser Stelle ist es wichtig zu betonen, dass die Präferenzrangfolge nicht auf Grundlage des dann auch tatsächlich eintretenden Nutzens für das Individuum hergestellt wird, sondern aufgrund des *erwarteten* Nutzens. Da prinzipiell kein gesichertes Wissen über zukünftige Ereignisse existiert, kann sich die Bildung einer Präferenzordnung nicht auf den dann tatsächlich erhaltenen Nutzen stützen, sondern ‚nur‘ auf den erwarteten Nutzen. Stellt der Student nach dem Kauf des Porsche Carreras fest, dass sich dieser nur schlecht für den Stadtverkehr eignet und zudem einen sehr hohen Benzinverbrauch hat (sich also insgesamt sein erwarteter Nutzen nicht einstellt), so wird seine Entscheidung nicht a posteriori irrational. Entscheidender Referenzpunkt für die Rationalität ist der *vor* der Entscheidung erwartete Nutzen.

In allen Lebenssituationen beschränken *Restriktionen* den Kreis der denkbaren möglichen Handlungsoptionen, indem sie manche völlig ausschließen oder unattraktiv werden lassen. Betrachtet der Student im Schaufenster eines Autohauses einen Porsche Carrera, so mag er sich nichts sehnlicher wünschen als ihn zu kaufen, sein begrenztes Budget allerdings schließt diese Handlungsoption prinzipiell aus (und er kauft sich stattdessen den gebrauchten Opel Corsa). Die Restriktionen einer Entscheidungssituation müssen nicht nur finanzieller Natur sein (ebenso wenig, wie die Entscheidungssituation selbst dies sein muss). Auch z. B. das erwartete Verhalten Anderer oder Konflikte mit den eigenen Moralvorstellungen können restriktiv wirken. Wenn bspw. der hohe Preis des Porsches einen Kauf ausschließt, so besteht für die

Person immer noch die denkbare Option des Diebstahls. Aufgrund der zu erwartenden nicht-monetären Kosten (Wahrscheinlichkeit, geschnappt zu werden, Gewissensbisse etc.) fällt diese Option (wahrscheinlich und üblicherweise) in der Präferenzordnung aber nach hinten, da sich ihr *relativer Preis* erhöht.

Restriktionen schränken also den Möglichkeitsraum in einer Entscheidungssituation ein. Sie lassen aber in der Regel noch einige (oder mindestens mehr als eine) Handlungsoptionen zu. Gäbe es nur eine Handlungsalternative, gäbe es auch nichts zu entscheiden, wobei zu bedenken ist, dass oft auch das Nicht-Handeln als Option existiert. Rationales Handeln liegt nun dann vor, wenn aus der durch Restriktionen beeinflussten Präferenzordnung diejenige Alternative mit dem größten erwarteten Nutzen ausgewählt wird. Rationales Handeln ist demnach zielgerichtet, wodurch sich als ein weiteres Merkmal der ökonomischen Theorie ihr *teleologischer* Charakter bestimmen lässt. Der homo oeconomicus kennt also keine intrinsische Motivation für sein Handeln, sondern richtet es immer an einem Ziel/Zweck aus.

Die Trennung zwischen (eindeutig geordneten) *Präferenzen* und – den Möglichkeitsraum beschränkenden – *Restriktionen* ist nicht nur analytisch außerordentlich wichtig. Sie ist auch für die Methodik der ökonomischen Theorie und die Entwicklung von Erklärungen sozialer Phänomene von zentraler Bedeutung: So weit möglich werden beobachtbare Veränderungen individuellen Verhaltens durch Veränderungen verhaltensrelevanter Restriktionen erklärt und nicht durch einen Wandel individueller Präferenzen. Die Begründung hierfür liegt auf der Hand:

Restriktionen und ihre *Veränderungen* lassen sich einfacher bestimmen und messen als der *Wandel individueller Präferenzen*. Letztere lassen sich empirisch nicht oder nur außerordentlich schwer beobachten und messen. Anders ausgedrückt: Individuelle Präferenzen werden für den Zeitraum der Analyse üblicherweise als konstant angenommen, während sich der analytische Fokus auf die Veränderungen des Möglichkeitsraums richtet (siehe hierzu auch Abb. 2.2).

Warum ist dies so? Kann nicht auch eine Verhaltensänderung durch eine Präferenzänderung hervorgerufen werden? Wenn man beobachtet, dass plötzlich mehr Personen Kurzstrecken mit dem Fahrrad anstelle des Autos fahren und dies zuvor genau anders herum war, so liegt es doch nahe, dass sich die Präferenzen dieser Personen vom Autofahren hin zum Fahrradfahren verschoben haben. Vertreter der ökonomischen Methode stellen sich allerdings für gewöhnlich auf den Standpunkt, dass eine solche Erklärung zwar intuitiv einleuchtend sein mag. Sie führen aber zwei Gegenargumente ins Feld: Erstens sind Präferenzen in der Regel weitaus stabiler als Restriktionen (vgl. Kirchgässner 2008, S. 24). Daher ist es sinnvoller, sich auf Restriktionen zu konzentrieren. Zweitens und wichtiger ist aber, dass Änderungen der Präferenzordnungen nur sehr schwer, mit unverhältnismäßig hohem Aufwand oder gar nicht empirisch zu überprüfen sind (vgl. Frey 1990, S. 5). Der Wandel der Präferenzordnung müsste hierfür *unabhängig* von der Handlungsänderung erklärt werden, was sich in sehr vielen Fällen als methodisch kaum umsetzbar erweisen dürfte. Versucht man aber den Wandel der Präferenzordnung seinerseits mithilfe der Verhaltensänderung zu erklären,

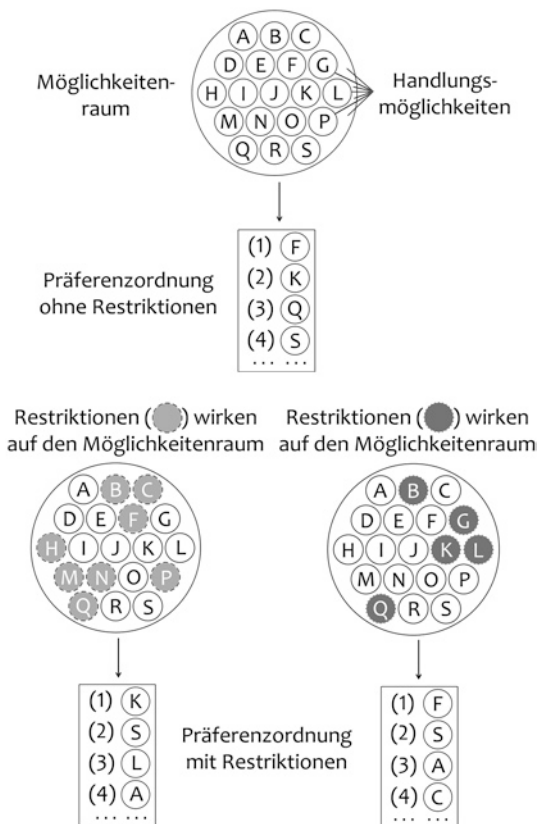


Abb. 2.2 Präferenzen und Restriktionen. (Quelle: Eigene Darstellung)

tautologisiert man das Argument: Die Präferenzänderung muss stattgefunden haben, weil sich das Verhalten geändert hat, und das Verhalten hat sich geändert, weil sich die Präferenzen gewandelt haben. Ein solcher Zirkelschluss

hätte die gleiche Erklärungskraft wie der berühmte ‚weiße Schimmel‘ oder der Satz „Eine Rose ist eine Rose!“. Die Veränderungen des Möglichkeitsraums, also die Veränderungen der Restriktionen, sind hingegen ungleich leichter zu fassen. Die erhöhte Nutzung von Fahrrädern ließe sich bspw. durch den erhöhten Benzinpreis oder den Ausbau der Fahrradwege erklären.

2.2.2 Präferenzordnungen

Durch den Vergleich der Handlungsalternativen – genauer: der erwarteten Folgen, die aus den verschiedenen Handlungsalternativen resultieren – schafft sich das Individuum also eine *Präferenzordnung*. Diese muss drei Bedingungen erfüllen, um aus Sicht der ökonomischen Theorien rational zu sein:

a) Konnektivität

Vor die Wahl zwischen zwei beliebige Alternativen gestellt, muss ein Individuum immer in der Lage sein, seine Präferenzen eindeutig zu bestimmen. Es muss entweder eine der beiden der jeweils anderen gegenüber bevorzugen (Präferenzrelation) oder aber beide für gleich erstrebenswert halten (Indifferenzrelation). Unwissenheit, Unkenntnis oder Zweifel bezüglich der eigenen Präferenz ist nicht möglich. Es darf also keine unbestimmte Relation geben.

b) Transitivität

Die Präferenzen müssen in sich logisch widerspruchsfrei sein, elementare Voraussetzungen der formalen

Logik dürfen also nicht verletzt werden. So muss aus der Präferenzreihenfolge ‚ x lieber als y , und y lieber als z ‘ logisch ‚ x lieber als z ‘ folgen. An einem Beispiel verdeutlicht: Wenn ein Individuum Erdbeereis vor Vanilleeis bevorzugt, und Vanilleeis vor Schokoladeneis, so folgt logisch, dass es auch Erdbeereis gegenüber Schokoladeneis vorzieht.

c) Kontinuität

Bevorzugt ein Individuum, wie im eben genannten Beispiel, Erdbeereis vor Vanilleeis, und existiert eine weitere Alternative, die ähnlich der bevorzugten ist (bspw. das Erdbeereis eines anderen Herstellers), so muss es auch dieses dem Vanilleeis vorziehen. Wenn ‚ x lieber als y ‘ und ‚ z ähnlich x ‘ gilt, so gilt auch ‚ z lieber als y ‘.

2.2.3 Dünne oder dicke Rationalität?

Aus ökonomischer Perspektive bedeutet Rationalität – wie gesagt –, dass der Einzelne aus seiner Präferenzordnung diejenige Alternative wählt, die *ihm* den *größten* Nutzen verschafft. Es lassen sich daher zwei Schlussfolgerungen festhalten. Erstens ist es der *eigene* Nutzen, der handlungsentscheidend ist (*Eigennutzorientierung*) und zweitens wird dieser *maximiert* (*Nutzenmaximierung*). Diese Feststellung wirft aber mehr Fragen auf, als sie Klarheit schafft: Was lässt sich unter dem Begriff ‚Eigennutzen‘ konkret und genau fassen? Ist dies ein möglichst hoher Kontostand? Das Besetzen der höchsten politischen Ämter wegen der damit verbundenen Machtfülle? Oder richtet sich der Eigennutz auf das Erreichen des inneren Seelenfriedens?

Und welche aller möglichen Handlungen ist geeignet, eines der genannten Ziele zu erreichen? Neben diesen Unklarheiten bezüglich des *Inhalts* des Nutzenbegriffs stellen sich zudem Fragen hinsichtlich des Prinzips der Maximierung: Liegt im Streben nach dem Maximum nicht eine dauernde Überforderung? Ist das Ziel der Maximierung nicht auch ethisch fragwürdig? Handelt es sich gar um eine „theoretische Apotheose der Ellenbogenmentalität“ (Miller 1994)?

Da es sich bei diesen beiden miteinander verwobenen Prinzipien um häufig diskutierte und kritisierte Eigenschaften des homo oeconomicus handelt, erscheinen einige weiterführende Anmerkungen angebracht. Die innertheoretische, methodisch-konzeptionelle Debatte kreist vor allem darum, ob und gegebenenfalls wie der Begriff des ‚Eigennutzens‘ und dessen Maximierung näher spezifiziert werden kann. Bei dieser Diskussion geht es letztlich um die Frage, welche Handlungen nun als rational bezeichnet werden können (zur normativen Kritik, die sich im wesentlichen an der Eigennutzenorientierung und Nutzenmaximierung entzündet, sei auf das Kap. 8 verwiesen).

Die beiden Positionen, die sich innerhalb der ökonomisch-theoretischen Debatte über die Rationalität von Handlungen gegenüberstehen, werden üblicherweise als die ‚dünne‘ und die ‚dicke‘ Version von Rationalität bezeichnet (Elster 1983; Ferejohn 1991). Beide Ansätze stimmen darin überein, dass ein Individuum aus seiner Präferenzordnung immer diejenige Alternative auswählt, die ihm den größten erwarteten Nutzen erbringt. Wie folgendes Beispiel zeigt, klingt dies einleuchtend: Am

Wochenende vor die Wahl gestellt, präferiert eine Person einen Kinobesuch vor einem Kneipenbesuch. Geht die Person dann aber – *ceteris paribus* – dennoch in eine Kneipe, handelt sie nicht rational. Beide Rationalitätskonzeptionen gehen gleichermaßen davon aus, dass Individuen Nutzenmaximierer sind: Wer immer diejenige Alternative wählt, die den *größten* erwarteten Nutzen beschert, handelt zwangsläufig auch *nutzenmaximierend*.

Bei der o. g. Entscheidung zwischen Kneipe und Kino würde wahrscheinlich niemand widersprechen. Anders mag es in folgendem Beispiel aussehen: Eine Studentin bevorzugt, an einem heißen Tag ins Freibad zu gehen, anstatt für eine anstehende Klausur zu lernen. Handelt sie rational, wenn sie gemäß ihrer Präferenzordnung agiert und ins Freibad geht? Die dünne Version der Rationalität würde dies bejahen. Für sie ist als einzig legitimer Ursprung der Präferenzordnung die *subjektive Wünschbarkeit zum Zeitpunkt der Entscheidung* ausschlaggebend. Rationales Handeln heißt so gesehen also nicht, dass ein Individuum immer die für ihn ‚wirklich‘ beste Alternative wählt. Mit anderen Worten: die ‚dünne‘ Rationalität liefert keine Definition für eine Nutzenorientierung, die *vom Subjekt unabhängig* ist und insofern als möglicher externer *objektiver* Maßstab gelten könnte. Auch bedeutet dies nicht, dass „der Einzelne nur dann rational handelt, wenn er im Augenblick der Entscheidung die Wahl trifft, die er treffen würde, wenn er sich – nach Eintreten der Konsequenzen – noch einmal entscheiden könnte“ (Kirsch 2004, S. 7). Selbst wenn also die oben erwähnte Studentin im Nachhinein erkennt, dass es für sie besser gewesen wäre, auf das Schwimmen zu verzichten und stattdessen zu lernen, weil sie durch

die Prüfung gefallen ist, bedeutet es nicht, dass sie, als die Entscheidung anstand, nicht rational gehandelt hat. Auch muss nicht vorausgesetzt sein, dass sie ausnahmslos über alle Alternativen und ihre tatsächlich eintretenden Folgen informiert ist oder gar, dass Gefühle oder Emotionen nicht als Entscheidungsgrund akzeptiert würden. Die dünne Version von Rationalität „geht lediglich davon aus, dass der Einzelne, so wie er ist, jene Alternative wählt, die ihm als die Beste erscheint“ (Kirsch 2004, S. 7).

Rationales Verhalten heißt so gesehen ‚nur‘, dass die Gründe für die Handlungen aus der (konsistenten und widerspruchsfreien, siehe den vorherigen Abschnitt) Präferenzordnung erwachsen müssen: Die Handlungen müssen auf das verfolgte Ziel gerichtet sein (hier zeigt sich noch einmal der teleologische Charakter ökonomischer Theorien) und auch geeignet sein, das Ziel zu erreichen. Was als jeweiliges inhaltliches Ziel angestrebt wird, ist davon jedoch unabhängig: Würde die Studentin Schwimmen gehen, *um* die Prüfung zu bestehen, so würde man ein solches Verhalten richtigerweise als nicht rational bezeichnen. Geht sie aber Schwimmen, *um* sich sportlich zu betätigen, handelt sie rational, da ihr Handeln auf das präferierte Ziel ausgerichtet ist. In Abhängigkeit der subjektiven Präferenzordnung kann also ein und dieselbe Handlung einmal als rational und einmal als nicht rational beurteilt werden. Es bleibt also festzuhalten: Die Präferenzen und ihre subjektive Ordnung bleiben der Theorie extern. Sie werden im Rahmen der Theorie nicht erklärt, zudem ist die Einordnung einer Handlung als rational oder irrational völlig unabhängig von ihrem Inhalt (vgl. Mayntz 2009, S. 69).

Denkt man diese Konzeption weiter, so lässt sich im Extremfall jedes noch so irrational erscheinende Handeln als rational interpretieren, solange es nur in Übereinstimmung mit der subjektiven Präferenzordnung steht und diese in sich widerspruchsfrei und konsistent ist. Auch lässt sich bspw. altruistisches Verhalten als rational auffassen. Die Maximierung des Eigennutzes heißt hier demnach nicht – oder zumindest nicht zwangsläufig – die völlig rücksichtslose Verfolgung egoistischer Interessen. Vielmehr kann rationales Handeln auch den Nutzen anderer mit einschließen. Wichtig ist lediglich die Annahme, dass das Handeln immer am *eigenen* Nutzen ausgerichtet ist: Wer einem Freund bei einem Umzug hilft, tut dies, weil er *sich selbst* dabei schlecht fühlen würde, wenn er sich vorstellt, dass sein Freund die ganze Arbeit allein machen müsste, oder aber, weil er mit gutem Grund annehmen kann, dass er die gleiche Hilfe bei seinem Umzug erhalten würde. Man kann ein solches Verhaltensmodell auch als *neutral eigennützig* (Frey 1990, S. 6) bezeichnen: Es ist verlässlich, anzunehmen, dass Menschen entsprechend ihrer eigenen Interessen handeln, wobei sie ihren Mitmenschen weder ausgesprochen böswillig noch ausgesprochen gutwillig gegenüberstehen. Ein Handeln, welches *auch* anderen nützt, ist hierdurch – wie gesagt – nicht prinzipiell ausgeschlossen.

Ein solches ‚dünnnes‘ Verständnis von Rationalität ist allerdings von einem empirischen Standpunkt aus problematisch, da es zur Tautologie neigt. Es ist im wahrsten Sinne des Wortes so ‚dünn‘, dass es kaum noch einen Inhalt hat. Alles Handeln lässt sich auf diese Weise im Nachhinein als rational interpretieren: Ein Individuum

wählt aus allen Alternativen die Beste, und die Beste ist diejenige, die es auswählt. Die ‚Anforderungen‘ an rationales Handeln beschränken sich auf eine konsistente Präferenzordnung sowie auf einen geeigneten Einsatz von Mitteln zur Zielerreichung. Wenn auch das Argument vorgebracht wird, die Erklärungskraft ökonomischer Theorien ergebe sich nicht aus dem Inhalt der Präferenzen, sondern aus ihrer formalen Struktur (siehe z. B. Riker 1990), so gehen doch die meisten Theorien von einem robusteren ‚dickeren‘ Rationalitätsbegriff aus. Als eines der wenigen Beispiele für eine ökonomische Theorie der Politik, die auf einem dünnen Rationalitätskonzept beruht, sei das Unmöglichkeitstheorem von Arrow genannt (vgl. Kap. 4).

Doch ist mit einer ‚dickeren‘, weil gehaltvolleren Theorie wirklich mehr gewonnen? Die ‚dicke‘ Version der Rationalität ist ontologisch anspruchsvoller und radikaler, da sie auch Annahmen über die generelle Ausrichtung der Präferenzordnungen von Individuen mit einbezieht. Sie geht von den gleichen Grundannahmen wie die ‚dünne‘ Rationalität aus, fügt dem aber einen Maßstab für den Nutzenbegriff hinzu. Dieser Maßstab ist ebenfalls theorieextern, d. h. er wird der Theorie von außen hinzugefügt und *universell* gesetzt: Die ‚dicke‘ Version des Rationalitätsbegriffs geht davon aus, dass alle Menschen *grosso modo* ähnliche Dinge schätzen. Dies sind klassischerweise Geld, Macht oder Triebbefriedigung, prinzipiell gibt es aber keinen Grund, bestimmte Annahmen über universelle Präferenzen von Menschen auszuschließen. Analytisch gesehen steht jedem frei, zu begründen, was Individuen schätzen und was sie versuchen zu maximieren. Die Gründe hierfür können besser oder schlechter sein, an der prinzipiellen

Legitimität eines jeden Maximierungszieles ändert dies nichts.

In der dicken Konzeption kann die Rationalität einer Handlung demnach nicht unabhängig von ihrem Inhalt betrachtet werden. Allerdings muss hier immer auch der Maßstab der Rationalität mit genannt werden. So wird bspw. in der Betriebswirtschaftslehre im Allgemeinen angenommen, dass Firmenchefinnen danach streben, den Unternehmensgewinn zu maximieren. Ebenso ist es aber auch möglich anzunehmen, dass Firmen das Wohlempfinden ihrer Angestellten bei der Arbeit maximieren wollen. Wenn auch beide Annahmen prinzipiell gleichermaßen *legitim* sind, so heißt dies natürlich nicht, dass auch beides gleich *sinnvoll* ist. Es ist sicherlich intuitiv ersichtlich, dass erstere Annahme eine größeres Erklärungsmoment bezüglich des Handelns von Firmenchefs hat als letztere (siehe auch den folgenden Abschnitt).

Einer der großen Vorzüge der ökonomischen Theorie im Allgemeinen und der dicken Version des Rationalitätsbegriffs im Speziellen ist, dass sie bezüglich ihrer Annahmen, im Gegensatz zu manch anderen Theorien und Theoriefamilien, *transparent* ist: Letztere legen auch immer bestimmte Annahmen zugrunde, tun dies aber implizit und versteckt oder wandeln sie sogar je nach argumentativem Bedarf ab. Bei ökonomischen Theorien hingegen werden – wenn es auch hier natürlich Ausnahmen gibt – die Annahmen explizit angesprochen und ggf. nachvollziehbar variiert.

Zusammenfassend: Bei beiden Konzeptionen von Rationalität, sowohl bei der dünnen als auch bei der dicken, wird also Nutzen maximiert. Aber: „To be a maximizer

you have to have something to maximize“ (Mueller 2003, S. 659). Die dünne Konzeption lässt (zunächst) offen, worin dieser Nutzen besteht, die dicke Version spezifiziert diesen. Das ‚Mehr‘ an Annahmen führt dann auch a priori zu einer gehaltvolleren Analyse. Dadurch wird es möglich, allgemeine Aussagen über das Verhalten von Individuen zu treffen und letztlich sogar dieses zu prognostizieren. Um an das vorangestellte Beispiel anzuknüpfen: In einer ‚dicken‘ Konzeption kann man unterstellen, dass Individuen danach trachten, ihren beruflichen Erfolg zu maximieren. Davon ausgehend ist es für die Studentin (trotz heißen Wetters) nicht rational, Schwimmen zu gehen, wenn sie eigentlich lernen müsste.

Doch diese größere analytische Stärke der ‚dicken‘ Version von Rationalität wird teuer ‚erkauft‘. Sie stellt nämlich die Forscherin vor die Aufgabe, *für die Dauer der Analyse universelle Handlungsorientierungen* zu formulieren. Diese müssen allgemeine Gültigkeit haben und können nicht – zumindest nicht ad hoc – situationspezifisch variiert werden, um andere, vielleicht widersprüchliche Phänomene zu erklären. Wie in Kap. 3 anhand des Paradoxes des Wählens noch genauer diskutiert wird, stellt aber gerade Verhalten, das nicht im Rahmen der zugrunde gelegten Annahme erklärt werden kann (sog. ‚Anomalien‘), ein großes theoretisches Problem dar.

Infokasten 2.3: Bounded Rationality

Der Begriff und die Theorie der *bounded rationality* (begrenzte Rationalität) wurden von Herbert Simon (1982) geprägt und von ihm als Gegenentwurf zur überharten

Rationalität des homo oeconomicus entwickelt. Er wendet sich damit gegen einen unrealistischen und hochgradig überfordernden Rationalitätsbegriff, der Individuen unterstellt, über alle Handlungsoptionen und -folgen vollständig informiert zu sein und innerhalb von Sekundenbruchteilen zu entscheiden. Simon betont hingegen die kognitiven Prozesse und Grenzen, die das rationale Verhalten beschränken: Hohe Informationskosten, Unsicherheit der Entscheidung etc. führen dazu, dass Individuen nicht, wie in der klassischen ökonomischen Theorie angenommen, ihren Nutzen maximieren (*optimizing*), sondern nur ein genügendes Niveau anstreben (*satisficing*).

2.3 Erklärungsmodell: Wie ‚erklärt‘ der ökonomische Ansatz?

Das Ziel wissenschaftlicher Erklärungen ist immer die zutreffende, richtige Beschreibung der sozialen Realität. Über die Frage, was genau in den Sozialwissenschaften hierunter zu verstehen ist, gibt es allerdings bis heute keinen allgemein akzeptierten Konsens. Zu diskutieren sind vor allem die sozialen *Wirkungszusammenhänge* der beobachteten Phänomene, wobei es meist nicht darum geht, ob es überhaupt solche Wirkungszusammenhänge gibt, sondern auch darum, ob man diese als

- kausale Wenn-dann-Zusammenhänge, oder als
- prozessual-instrumentelle Um-zu-Zusammenhänge

interpretieren kann bzw. soll (siehe hierzu Schubert 1995, S. 239).

Sozialwissenschaftliche Forschung, die sich ökonomischer Theorien bedient, sucht in der Regel nach *kausalen* Zusammenhängen. Entscheidende Startpunkte ihres Erklärungsmodells sind Gedankenexperimente, welche unter Zuhilfenahme von *Modellen* durchgeführt werden. Modelle versuchen durch Abstraktion, Vereinfachung und Stilisierung der Realität einen zu erklärenden Zusammenhang nachzubilden. Ein Modell muss einfach genug sein, um eine systematische Untersuchung zu erlauben, gleichzeitig aber auch dem zu untersuchenden Phänomen ähnlich genug sein, um aussagekräftige und substanzielle Erklärungen liefern zu können (vgl. Baumol 1972, S. 155; Schubert und Bandelow 2009). Ökonomische Modelle bewegen sich gerade in diesem Bereich zwischen (zu) starker Vereinfachung und (zu) starker Realitätsnähe.

Die meisten Fälle ökonomischer Modellbildung eines politischen Phänomens sind auf eine *komparativ-statische Analyse* angelegt. Hierzu gehören zum einen das bereits oben beschriebene Verhaltensmodell des homo oeconomicus, welches um weitere Annahmen ergänzt oder auch modifiziert werden kann. Zum anderen sind dies aber auch Annahmen über Restriktionen und ihre Wirkungsformen sowie einfache Wirkungszusammenhänge. Die Entscheidungssituation des oben erwähnten Studenten, der sich ein Auto kaufen möchte, lässt sich bspw. wie folgt modellieren: Der Student wird als 1) rationaler Entscheider definiert, der seine 2) Kaufentscheidung abwägend unter bestimmten 3) Restriktionen (zur Verfügung stehendem Budget, umweltethische Skrupel etc.) fällt.

Auf der Basis solcher Annahmen werden dann das jeweilige Verhalten von Individuen und die daraus

folgenden Konsequenzen ermittelt (vgl. Lehner 1981, S. 16). Teile dieser Annahmen werden sodann abgewandelt und variiert und bspw. untersucht, wie unterschiedliche Restriktionen oder alternative Rahmenbedingungen das *ranking* der Präferenzen und weitergehend die daraus folgenden Handlungskonsequenzen beeinflussen. Um im Beispiel zu bleiben: Der Student wird sich bspw. in einer Welt ohne Restriktionen für einen Sportwagen entscheiden. Bei der – realitätsnäheren – Annahme eines beschränkten Budgets wird er – Umwelterwägungen ausgeblendet – einen gebrauchten Kleinwagen kaufen. Umgekehrt: Werden die umweltethischen Skrupel einbezogen, die Budgetgrenzen aber ausgeblendet, wird der Student sich für ein neues Solarauto entscheiden.

Durch Variation der unterschiedlichen Parameter lassen sich im Modell also die unterschiedlichen Folgen vorher-sagen, mit anderen Worten, *Abweichungen* und *Änderungen* lassen sich auf den entsprechenden *Parameterwechsel* zurückführen, sodass sich deren Wirkung spezifizieren lässt. Dies mündet schließlich in der immer feineren Herausarbeitung der *Logik der Situation* (vgl. Lehner 1981, S. 16; siehe auch Abb. 2.3).

Dieses Herausarbeiten der Situationslogik kann auch als *Analyse* bezeichnet werden – Analyse hier seiner ursprünglichen griechischen Wortherkunft entsprechend verstanden als ‚Auflösung‘. Analysieren heißt also, einen sozialen (Gesamt-)Zusammenhang in seine Einzelteile zu zerlegen und zu überlegen, was passiert, wenn man bestimmte Bestandteile durch andere ersetzt, deren Parameter verändert oder in neuer Weise kombiniert. Baumol (1972, S. 156) regt an, dass man sich ein Modell wie eine

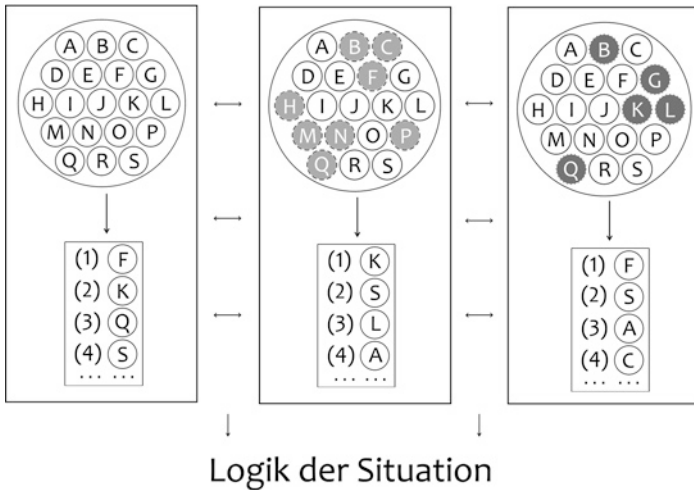


Abb. 2.3 Logik der Situation durch den komparativ-statischen Ansatz. (Quelle: Eigene Darstellung)

Maschine vorstellen kann, deren genaue Funktionsweise beobachtet werden kann. So lässt sich bspw. feststellen, „welches Getriebe in welches eingreift, um uns in die Lage zu versetzen zu experimentieren und festzustellen, wie der Druck auf einen der Knöpfe der Maschine ihr Funktionieren beeinflusst, und um die Größe des Effekts einer gegebenen Veränderung in der Einstellung eines ihrer Knöpfe zu berechnen“. Allerdings: Eine unmittelbare Übertragung der so gewonnenen Erkenntnisse auf die Wirklichkeit ist nicht zulässig. Stellt man bspw. durch eine Modellanalyse fest, dass unter bestimmten Voraussetzungen in einem Zweiparteiensystem die Parteien in die ‚politische Mitte‘ streben (siehe hierzu ausführlich Kap. 3), so heißt dies

nicht, dass dies auch in jedem Einzelfall in der Realität so sein muss. Andererseits lassen sich im Modell die *apriorischen* Voraussetzungen hierfür isolieren, was ein erheblicher Erkenntnisfortschritt ist. Im genannten Fall der Konvergenz zweier Parteien zur politischen Mitte ist dies bspw. die Voraussetzung, dass sich die meisten Wähler in der politischen Mitte verorten (die Wählerverteilung hier also ihr einziges Maximum hat).

Analysieren heißt also Aufgliedern, Zerlegen, und analytische Modelle dienen – auf sehr unterschiedlichen Abstraktionsstufen – zu wissenschaftlichen Gedankenexperimenten. Mit Hilfe von Modellen, welche die für wesentlich gehaltenen Aspekte eines sozialen Sachverhalts beinhalten, lassen sich empirisch überprüfbare *Hypothesen* über zukünftige Ereignisse aufstellen. Es obliegt dann der empirischen Überprüfung, die Vorhersagen des Modells und damit ihre Prognosefähigkeit zu bestätigen oder zurückzuweisen. Da Modelle, wie nun schon mehrfach betont, aber immer Vereinfachungen sind, bietet es sich an, eher von *Vereinbarkeit* der Modellprognosen mit der Realität als von *Übereinstimmung* zu sprechen (vgl. Kromphardt 1982, S. 911).

Stellt sich heraus, dass die Prognosen im Einzelfall nicht mit der Wirklichkeit vereinbar sind, heißt das nicht, dass kein Erkenntnisfortschritt erzielt wurde: Die Aufmerksamkeit des Forschers wird dann entweder auf zusätzliche Faktoren gelenkt, die für diesen Einzelfall maßgeblich sind oder aber Lücken und Unzulänglichkeiten des Modells werden identifiziert. Dadurch wird der Forschungsprozess erneut angeregt und möglicherweise Verbesserungen induziert. So kann man bspw. feststellen, dass in

Großbritannien die beiden relevanten Parteien *nicht* oder zumindest nur eingeschränkt zur (politischen) Mitte hin streben. Ein Grund hierfür mag sein, dass dort die Wählerverteilung nicht in der politischen Mitte am stärksten ist, sondern jeweils links und rechts von ihr entsprechend der Klassenzugehörigkeit (was dann seinerseits zu überprüfen ist). Dies ist ein Beispiel für die *heuristische* Funktion ökonomischer Modelle. „Über die Methode wird eine neue Sichtweise eingeführt, die soziale Phänomene häufig in einem ganz anderen Licht erscheinen lassen“ (Braun 1999, S. 48 f.).

Die Gratwanderung zwischen Realitätsnähe und Abstraktion ökonomischer Modelle ist Anlass für ständige Diskussionen innerhalb und außerhalb der ökonomischen Theorie. Thematisiert wird regelmäßig die Aussagekraft und der Nutzen realitätsferner Modelle: Was können Modelle, die explizit und z. T. gravierend von der Realität abstrahieren (und sich insofern von der gegebenen Wirklichkeit entfernen) überhaupt noch über diese aussagen?

Zunächst ist zu entgegnen, dass der Sinn von Modellen nicht darin besteht, eine möglichst exakte und bis ins Detail gehende Nachbildung der Realität zu konstruieren. Im Buch „Momo“ von Michael Ende wird die Geschichte eines Versuchs erzählt, der darin bestand, eine so detailgetreue Nachbildung der Erde herzustellen, dass für eben diese Nachbildung nahezu die gesamte Materie der Erde aufgebraucht wurde (und das Amphitheater, in dem Momo lebt, bildete den Sockel). Dieses fiktionale Beispiel macht, weil es den Gedanken eines maximalrealistischen Modells radikal bis zum Ende denkt, auf bildhafte Weise deutlich, dass Modelle auch *zu* realitätsnah sein können: Je

nach analytischem Zweck können verschiedene Grade an Detailtreue wünschenswert sein. Die Grenze des wünschbaren Grades an Kompliziertheit bildet einzig die rein praktische Erwägung nach der Fähigkeit, diese Kompliziertheit kognitiv erfassen zu können (vgl. Baumol 1972, S. 155).

Ein empirisch bestätigtes Modell hingegen kann dann so lange Gültigkeit für sich beanspruchen, bis ein anderes Modell entwickelt wird, welches mehr Phänomene der Realität oder das gleiche Phänomen besser erklären kann. Nach einem ebenso berühmten wie berüchtigten Argument von Milton Friedman (1953) solle man sogar eine Theorie niemals an der Realitätsnähe ihrer Annahmen messen, sondern nur an ihrer Prognosefähigkeit. Solange es einer Theorie nur gelingt, empirisch als mit der Realität vereinbar überprüfte Hypothesen zu liefern, ist die Falschheit ihrer Annahmen irrelevant.⁶ Man solle einfach so tun, *als ob* die Annahmen richtig seien. Ein solches Vorgehen nach dem Motto ‚Hauptsache, die Theorie funktioniert‘ ist aber sehr umstritten, wird hierbei doch der Wahrheitsstatus der Theorie selbst völlig außer Acht gelassen. Nimmt man, wie Friedman, die Möglichkeit in Kauf, dass die Annahmen selbst falsch sind, so lässt sich

⁶Friedman (vgl. 1953, S. 19 f.) verdeutlicht dies an einem konstruierten Beispiel aus der Biologie: Ausgehend von der Annahme, dass die Blätter eines Baumes aktiv versuchen, den größtmöglichen Anteil an Sonnenlicht zu ergattern, lässt sich die Hypothese ableiten, dass der Blattbestand eines Baumes an der südlichen Baumseite dichter ist als an der nördlichen Seite. Dies ist in der Tat empirisch belegbar, auch wenn natürlich die Annahme, die zu dieser Hypothese geführt hat, eindeutig falsch ist, können Blätter doch nicht bewusst handeln oder gar ihren Standort ändern.

nicht überzeugend argumentieren, dass die Richtigkeit der so aufgestellten Hypothesen nicht zufällig ist.

Die grundlegenden Konzepte und Annahmen der ökonomischen Methode sind hiermit kurz beschrieben. Im Laufe der einzelnen Kapitel wird nun immer wieder hierauf Bezug genommen, um die notwendige abstrakte Darstellung weiter zu verdeutlichen.



<http://www.springer.com/978-3-658-19609-7>

Ökonomische Theorien der Politik

Eine Einführung

Sunken, J.; Schubert, K.

2018, XI, 231 S. 19 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-19609-7