

---

## WAS TUT DER MENSCH?

---

Rezension von: Hans-Bernd Schäfer, Klaus Wehrt (Hrsg.), *Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften. Sechs Wortmeldungen.* Campus Verlag, Frankfurt/New York 1989. 182 Seiten.

---

Versucht der Mensch im Rahmen seiner Möglichkeiten das Beste aus seiner Situation zu machen, seinen Nutzen zu maximieren? Oder bestimmen ihn moralische Einflüsse und gesellschaftliche Strömungen eine Rolle zu spielen, und drohen ihm Strafen, wenn er aus der Rolle fällt?

Soll man also auf den homo oeconomicus oder den homo sociologicus setzen, wenn man menschliches Verhalten erklären, ja prognostizieren will?

Die voliegenden überarbeiteten Fassungen von Vorträgen an der Universität Hamburg im Wintersemester 1988/89 gehen der Frage nach, ob es zweckmäßig, notwendig oder abzulehnen ist, auf das von den Mainstream-Ökonomen verwendete Menschenbild auch in anderen Sozialwissenschaften zurückzugreifen. Ökonomen erfahren bei dieser Gelegenheit, was andere Sozialwissenschaftler von ihrer wissenschaftlichen Methode halten und sind aufgerufen, ihre Modellannahmen deutlich zu machen und ihr Erkenntnisziel darzulegen. So kommt ein Professor für Volkswirtschaftslehre zu dem Ergebnis (Engelhardt, S. 38), daß viele (die meisten?) Ökonomen keinen Anspruch erheben, „das tatsächliche oder zu erwartende Verhalten von Menschen in den jeweiligen Handlungszusammenhängen umfassend zu erklären bzw. richtig vorherzusagen“. Ihr Erkenntnisinteresse liegt „eher im soziotechnologisch-normativen Bereich“. Denn aus entscheidungslogischen Transformationen (Tautologi-

sierungen) axiomatisch eingeführter Begriffskategorien könne man keine empirisch gehaltvollen Verhaltenstheorien gewinnen. Dazu kann man nur anmerken, daß das ja ein Grund für viele Ökonomen ist, den homo oeconomicus als Fossil zu betrachten und nach Erkenntnis anderswo zu suchen.

Offenbar betrachten nun Soziologen oder Psychologen Arbeiten über die Ökonomie von Kinderzahl, Scheidung, die einkommensabhängige Gestaltung der Freizeit (Fußball versus Golf) oder das Religionsbekenntnis (Spende versus Teilnahme am religiösen Leben) als „Expansionstendenzen ökonomischer Entscheidungslogik in Gebiete außerhalb des tradierten Erkenntnisobjektes der „Wirtschaft“ (Engelhardt, S. 45). Und es wird diskutiert, ob das hilfreich sei, weil „axiomatische Geschlossenheit und zugleich hochgradige Differenziertheit ökonomischer Analyseansätze“ (Engelhardt, S. 20) es der Ökonomie erlauben, mit den Naturwissenschaften zu konkurrieren.

Feger zeigt in seinem Beitrag „Die Bedeutung des homo oeconomicus für die Psychologie“, daß Psychologen für Entscheidungssituationen auf die Idee gekommen sind, einen ausschließlich von wirtschaftlichen Zweckmäßigkeitserwägungen geleiteten Menschen überhaupt ernstzunehmen. Rationalität und Nutzen wurden Kriterien der formalen Entscheidungstheorie, die in empirisch prüfbarer Hypothesen umsetzbar war. Allerdings: „Es gibt keine Grundannahme, die nicht in wenigstens einem Experiment falsifiziert wird.“ (Feger, S. 57)

So entscheiden sich Menschen nicht für das Beste, sondern für etwas, was sie zufriedenstellt. Es wird in bestimmten Situationen auf eine vollständige Analyse verzichtet, weil sie zu anstrengend oder zu zeitraubend ist. Obwohl also die formale Entscheidungstheorie kein allgemeingültiges Modell menschlichen Verhaltens dar-