
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-

stellt, wurde sie vor allem in den USA zur Grundlage professionalisierter Entscheidungsberatung. Was die Transmissionsprozesse vom Individualverhalten zum Kollektivverhalten betrifft, so führt Feger an, daß hier Normen (Fairneß), Werte (gerechte Aufteilung) und Erwartungen (über die Wahrscheinlichkeit künftiger Interaktionen) eine Rolle spielen.

Frey kommt in seiner Analyse der Anwendung ökonomischer Denkweise für die Mikroökonomie zu dem Ergebnis, daß sie hier nur wenig zur Lösung von Gegenwartsproblemen beiträgt. Und auch die Makroökonomie könne durch ein realistischeres Menschenbild und die Berücksichtigung von Institutionen nur gewinnen.

Er sieht drei Schwächen des ökonomischen Verhaltensmodells in Zusammenhang mit dem Trittbrettfahren bei öffentlichen Gütern, den verzerrten Wahrnehmungen und der Schwierigkeit, Menschen zu beeinflussen.

Opp arbeitet in seinem Beitrag die Gemeinsamkeiten von Ökonomie und Soziologie heraus und kommt zu der Schlußfolgerung „... der ökonomische Imperialismus kann in der Soziologie sicherlich zu einem Erkenntnisfortschritt führen. Die Imperialisten sollten aber nicht übersehen, daß sie von ihren Opfern auch etwas lernen können.“ (S. 125) Nun könnte man aus seinen Darlegungen aber auch einen ganz anderen Schluß ziehen. Er zitiert nämlich den „Erzkollektivist“ Engels als Beleg dafür, daß das ökonomische Modell zur Erklärung allgemeiner gesell-

schaftlicher Tatbestände geeignet sei. Engels sagt in diesem Zitat: „Die Zwecke der Handlungen sind gewollt, aber die Resultate, die wirklich aus den Handlungen folgen, sind nicht gewollt oder, soweit sie dem gewollten Zweck zunächst doch zu entsprechen scheinen, haben sie schließlich ganz andere als die gewollten Folgen.“ Folgt daraus nicht, daß, wenn Individuen ihren Nutzen maximieren, in Summe etwas herauskommt, was keiner gewollt hat, und gemeinsame Ziele sicher nicht erreichbar sind, wenn jeder tut, was ihm nützlich erscheint?

Das Schlußwort sprechen Juristen. Ein Abwägen von Kosten und Nutzen könne es z. B. zu einer Optimierungsaufgabe werden lassen, inwieweit Kosten für die Unfallverhütung im Vergleich mit den finanziellen Schäden durch Unfälle gerechtfertigt sind. Ein Einfließen solcher Überlegungen konkurriert allerdings mit anderen Zielen, die mit der Zubilligung von Ersatzansprüchen verfolgt werden: der Wiederherstellung des gestörten Rechtsfriedens, der moralischen Genugtuung für den Geschädigten und der Stärkung des Vertrauens in den Schutz durch die Rechtsordnung (Kötz, S. 161).

In Summe erlauben die in diesem Band präsentierten Forschungsziele einzelner sozialwissenschaftlicher Disziplinen einen Blick in mehrere Wissenschaftsbereiche und fördern von einem außerhalb des eigenen Fachbereichs gelegenen Standpunkt die Reflexion über das eigene Tun.

Irene Geldner