

Gebhard Kirchgässner

Die neue Welt der Ökonomie*

Abstract: The article starts out with a sketch of the model of individual behaviour, basic for modern economic theory, including the consideration of typical criticisms. The model then is examined in its application first to micro- and macroeconomic theorizing, then to the economic analysis of politics and of law. It concludes by pointing out some drawbacks inherent in the economic approach to the social sciences: economic imperialism, conservatism and the illusion of manageability.

1. Einleitung

Wenn wir uns heute in "Die neue Welt der Ökonomie"¹ begeben wollen, so ist zunächst zu fragen, was eigentlich die Welt der Ökonomie ist bzw. was man darunter verstehen soll. Betrachten wir unser Alltagsverständnis, so würde man darunter vermutlich die Zusammenfassung aller üblicherweise als 'wirtschaftlich' bezeichneten Vorgänge verstehen, die im wesentlichen auch Untersuchungsgegenstand der traditionellen Volks- und Betriebswirtschaftslehre sind: Produktionsprozesse in Firmen, Tauschprozesse auf Märkten, durch hoheitlichen Zwang durchgesetzte einseitige Übertragungen wie z.B. die Zahlung von Steuern usw. Dies aber ist nicht das, worauf es hier ankommt. Was uns hier interessiert, ist die Welt der Theorien, d.h. jener gedanklichen Konstruktionen, mit deren Hilfe wir die Vorgänge im Wirtschaftsleben zu erfassen suchen.

* Revidierte schriftliche Fassung meiner Antrittsvorlesung an der Universität Osnabrück vom 30. Januar 1986. Für Anregungen und Hinweise danke ich meinen Mitarbeitern Dr. Jörg Schimmelpfennig und Dipl.-Volkswirt Wolf Wormser sowie ganz besonders den Herausgebern dieser Zeitschrift.

Warum aber handelt es sich hier um eine 'neue Welt' bzw. worin besteht das Neue an dieser Welt der Ökonomie? Betrachten wir zunächst die Ökonomie, wie sie sich vor etwa 20 Jahren darstellte. Es war damals die hohe Zeit der (keynesianischen) Makroökonomie, die sich nahezu unangefochten als herrschende Lehre etabliert hatte. Man ging davon aus, daß man das wesentliche ökonomische Problem, die Arbeitslosigkeit, im Griff hatte. Die dabei verwendete Sicht der Wirkungsweise des wirtschaftlichen Systems war 'mechanisch', orientiert im wesentlichen am Leitbild der Physik. Die neue Sicht der Ökonomie, die hier vorgestellt werden soll, ist dagegen eher mikroökonomisch geprägt: sie stellt den Menschen in seiner Entscheidungssituation in den Mittelpunkt der Überlegungen. Sie geht aus von einem bestimmten Modell menschlichen Verhaltens und wendet dieses prinzipiell auf jedes menschliche Handeln an. Nicht nur der traditionelle Wirtschaftsbe- reich gehört daher heute zum Gegenstandsbereich der Ökonomie, sondern z.B. auch der politische Bereich oder, im vielleicht extremsten Anwen- dungsfall bei G.S. Becker (1981) oder bei R. McKenzie/G. Tullock (1975), auch der Bereich der zwischenmenschlichen Beziehungen oder derjenige der Familie. Prinzipiell ist kein Bereich ausgenommen, wenn auch die Anwen- dung des 'ökonomischen Verhaltensmodells' auf die einzelnen Bereiche unterschiedlich fruchtbar ist.

Neu oder zumindest gegenüber früher verbessert ist damit zunächst einmal das verwendete Modell individuellen Verhaltens. Deshalb werde ich zu- nächst dieses Modell ausführlich darstellen, wobei ich auch auf Kritik an diesem Ansatz eingehe (Teil 2). Neu ist aber vor allem die konsequente Anwendung dieses Modells nicht nur im Bereich der Ökonomie, sondern im Bereich der gesamten Gesellschaftswissenschaften. Deshalb werde ich im Anschluß an die Darstellung dieses Verhaltensmodells in Teil 3 die Auswir- kungen auf die ökonomische Theoriebildung aufzeigen, wobei zunächst auf die Mikro-, und dann auf die Makrotheorie eingegangen wird. In Teil 4 wird dann an zwei Beispielen aufgezeigt, welche Konsequenzen sich aus der Anwendung dieses Modells in benachbarten Sozialwissenschaften erge- ben: Ich werde zum einen die ökonomische Theorie der Politik bzw. der Demokratie und zum anderen die ökonomische Analyse des Rechts heraus- greifen. In Teil 5 wird auf mögliche Gefahren eingegangen, die mit der Anwendung dieses Verhaltensmodells einhergehen.

2. Das ökonomische Verhaltensmodell

Zunächst soll das Modell des individuellen Verhaltens dargestellt werden, wie es der modernen ökonomischen Theorie zugrunde liegt (siehe hierzu auch Frey 1980 und Kirchgässner 1980). Einheit der Analyse ist das ein- zelne Individuum; der einzelne Mensch steht im Mittelpunkt unserer Be- trachtungsweise.² Es wird untersucht, wie sich dieses Individuum in be- stimmten Entscheidungssituationen verhält.

Die Entscheidungssituation des einzelnen Individuums wird wesentlich durch zwei Elemente beschrieben: Durch seine Präferenzen und durch die Restriktionen. In der ökonomischen Analyse wird streng zwischen diesen beiden Elementen unterschieden.³ In einer bestimmten Entscheidungssituation begrenzen die Restriktionen den Handlungsspielraum des Individuums; innerhalb dieses Handlungsraumes liegen die einzelnen Handlungsmöglichkeiten, die ihm zur Verfügung stehen und aus denen es auswählen muß. Dabei muß das Individuum nicht alle Handlungsmöglichkeiten genau kennen. Eine der verschiedenen Handlungsmöglichkeiten besteht fast immer darin, die Entscheidung aufzuschieben und sich neue Informationen zu verschaffen, d.h. die Kenntnis über die Handlungsmöglichkeiten zu erweitern. Die Präferenzen enthalten die Wertvorstellungen des Individuums, wie sie sich im Sozialisationsprozeß entwickelt haben, und sie sind prinzipiell unabhängig von den aktuellen Handlungsmöglichkeiten. Entsprechend diesen Präferenzen bewertet das Individuum die einzelnen ihm zur Verfügung stehenden Wahlmöglichkeiten, d.h. es wägt Vor- und Nachteile, Kosten und Nutzen der einzelnen Alternativen gegeneinander ab. Schließlich entscheidet es sich für diejenige(n) Möglichkeit(en), die seinen Präferenzen am ehesten entspricht (entsprechen). Menschliches Verhalten wird somit in diesem Modell als rationale Auswahl aus den dem Individuum zur Verfügung stehenden Alternativen interpretiert.

Zwei Punkte sind wichtig im Rahmen dieses Entscheidungsmodells: die Eigenständigkeit der Entscheidung und die Rationalität der Entscheidung. Die Eigenständigkeit der Entscheidung bedeutet, daß das Individuum entsprechend seinen eigenen Präferenzen (und nicht entsprechend den Präferenzen anderer) handelt. Selbstverständlich kann es in seinen Präferenzen auch die Interessen anderer mitberücksichtigen; im Extremfall kann es mißgünstig, neidisch oder aber auch altruistisch sein. In der Regel geht man jedoch vom 'Eigennutzaxiom' aus: Das Individuum handelt (nur) entsprechend seinen eigenen Interessen, welche allerdings soziale Orientierungen mit umfassen. Mißgunst, Neid und Altruismus wären damit ausgeschlossen. Die Interessen der anderen Individuen werden nur insofern berücksichtigt, als sie den Handlungsraum des Individuums beeinflussen. J. Rawls (1971) nennt in seiner Theorie der Gerechtigkeit solches Verhalten "gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit" (168). Dieses 'Axiom' ist in Wirklichkeit eine empirische Annahme, welche im Einzelfall überprüft, modifiziert oder auch verworfen werden kann.

Der zweite Punkt ist die Rationalität der Entscheidung. Rationalität bedeutet hier nicht, daß das Individuum in jedem Augenblick optimal handelt, daß es also gleichsam wie ein wandelnder Computer durch die Welt schreitet, der immer die beste aller vorhandenen Möglichkeiten blitzschnell ermittelt. Dieses Zerrbild des 'homo oeconomicus', das bis heute in vielen Lehrbüchern der mikroökonomischen Theorie zu finden ist und das mit Recht immer wieder Kritik herausgefordert hat, entspricht nicht der modernen

Interpretation des ökonomischen Verhaltensmodells. Rationalität bedeutet in diesem Modell lediglich, daß das Individuum prinzipiell in der Lage ist, gemäß seinem relativen Vorteil zu handeln, d.h. seinen Handlungsraum abzuschätzen und zu bewerten, um dann entsprechend zu handeln. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß das Individuum sich immer unter unvollständiger Information entscheiden muß, und daß die Beschaffung zusätzlicher Information Kosten verursacht. Solche Kosten wird das Individuum nur dann auf sich nehmen, wenn es eine relevante Veränderung seines Handlungsraumes (und/oder seiner Präferenzordnung) registriert und daher eine neue Abschätzung und Bewertung seiner Handlungsmöglichkeiten vornehmen muß. Auf eine solche Veränderung reagiert ein rationales Individuum 'systematisch', d.h. nicht zufällig oder willkürlich, aber auch nicht dadurch, daß es sich unabhängig von diesen Veränderungen streng an vorgegebene Regeln hält. Zwar haben Regeln auch im Rahmen dieses Verhaltensmodells einen Sinn, da sie dem Individuum unter anderem helfen, Informations- und Entscheidungskosten zu sparen. Daher ist es für das Individuum rational, sich in bestimmten 'Standardsituationen' an bestimmte 'bewährte' Regeln zu halten. Registriert es jedoch eine relevante Veränderung seiner Handlungsbedingungen, so wird es sein Verhalten ändern und möglicherweise auch seine Handlungsregel der neuen Situation anpassen.⁴ Daher kann bei rationalem Verhalten von Individuen dieses Verhalten durch Veränderung von Anreizen systematisch beeinflusst werden, wobei solche Anreize im wesentlichen den Handlungsraum der Individuen verändern. In diesem Konzept verschwindet daher der philosophisch bedeutsame und häufig diskutierte Unterschied zwischen Verhalten und Handeln: Verhalten von Individuen wird dadurch erklärt, daß sie rational handeln (siehe hierzu Kirchgässner 1985). Damit sind auch Prognosen von Verhaltensänderungen als Reaktion auf Veränderungen des Handlungsspielraumes möglich.

Man könnte annehmen, mit einer solchen Theorie des individuellen Verhaltens solle das tatsächliche Verhalten einzelner Individuen erklärt werden. Tatsächlich interessiert aber in der Ökonomie weniger das Verhalten einzelner Individuen als vielmehr das Verhalten größerer Gruppen von Individuen, sogenannter 'Aggregate', wie z.B. der Konsumenten, der Unternehmer, oder auch der Wähler. Nicht das Verhalten des einzelnen Individuums ist für uns interessant, sondern wir suchen nach Regelmäßigkeiten im Verhalten aller oder zumindest der Mehrheit der betrachteten Individuen in der jeweils untersuchten Gruppe. Die Mikrotheorie bietet hier (nur) die Basis, um Makrophänomene erklären zu können. Dies ist kein Widerspruch in sich, wie es zunächst erscheinen könnte. Werden nämlich durch eine Veränderung einer bestimmten Makrovariablen die Rahmenbedingungen für das Handeln aller Individuen bzw. einer bestimmten Gruppe in ähnlicher Weise beeinflusst, so wird ihre Reaktion zwar nicht unbedingt in jedem Einzelfall, aber im Durchschnitt eine Regelmäßigkeit aufweisen, welche aus dem individuellen Entscheidungskalkül heraus erklärt werden kann. So wird z.B. bei einer Erhöhung des Benzinpreises - ceteris paribus - nicht jeder

einzelne Autofahrer mit einer Einsparung von Benzin reagieren. Wichtig für den ökonomischen Zusammenhang ist nur, daß der Durchschnitt aller Verbraucher mit einer Einsparung reagiert, so daß die Erhöhung der Preise insgesamt eine Reduktion der nachgefragten Menge bewirkt. Dieses Verhalten, wie es sich tatsächlich auch im Anschluß an die großen Benzinpreiserhöhungen der Jahre 1973/74 und 1979/80 ergeben hat, kann für den 'typischen' Verbraucher aus dem individuellen Optimierungskalkül der Konsumtheorie hergeleitet werden.

Die ökonomische Methode setzt somit beim einzelnen Individuum an, weshalb man auch vom 'methodologischen Individualismus' spricht. Kollektive Entscheidungen ergeben sich daher - im Unterschied zu anderen sozialwissenschaftlichen Theorien - aus der Aggregation individueller Entscheidungen und nicht aus dem eigenständigen Handeln von Kollektiven. Diese Idee ist nicht neu; sie ist im Gegenteil bereits Bestandteil des klassischen Programms der Nationalökonomie (siehe hierzu Albert 1977, 183; 1978, 53). Im Unterschied z.B. zur marxistischen Theorie gibt es weder in der klassischen noch in der modernen (bürgerlichen) Ökonomie ökonomische Klassen, die eigenständig handeln.⁵ Wohl aber gibt es Arbeitnehmer (Lohnabhängige), die sich, z.B. in Gewerkschaften, organisieren können, um ihre gleich oder ähnlich gelagerten Interessen gemeinsam zu vertreten. Dabei kann sich durchaus auch ein 'Klassenbewußtsein' herausbilden, nur ist dieses Bewußtsein das Bewußtsein der betroffenen Arbeiter und nicht das Bewußtsein einer über ihnen stehenden, quasi als eigenes Subjekt gedachten Arbeiterklasse. Und in der gleichen Weise ist mit dem ökonomischen Ansatz auch eine 'organische Staatstheorie' unvereinbar, die den Staat als selbstständig handelndes Subjekt sieht.⁶ Andererseits ist es mit dem methodologischen Individualismus durchaus vereinbar, daß die Individuen sich innerhalb eines Kollektivs anders verhalten als wenn sie allein sind. Eine Theorie des individuellen Verhaltens ist nicht notwendigerweise eine Theorie des Verhaltens vereinzelter Individuen. Wird dieser Unterschied gesehen, so entfallen viele Scheinargumente gegen Theorien individuellen Verhaltens. Gleichzeitig wird es damit auch schwierig, für Theorien kollektiven Verhaltens zu argumentieren, die nicht auf individuelles Verhalten rekurrieren.⁷

Die Beschränkungen, denen das Handeln der einzelnen Individuen unterliegt, sind meist relativ leicht feststellbar. Im einfachsten Fall der Konsumentscheidung des privaten Haushalts sind dies das Haushaltseinkommen sowie die Preise der einzelnen Güter. Im Gegensatz dazu sind die Präferenzen der Individuen nur relativ schwer erfaßbar. Sieht man von Befragungen mit all ihren methodischen Schwierigkeiten ab, so sind sie in der Regel nur indirekt erfaßbar, d.h. man kann aus dem Verhalten der Individuen und aus den für sie gültigen Restriktionen auf ihre Präferenzordnung zurückschließen. Außerdem sind die Präferenzen in aller Regel stabiler als die Restriktionen; sie verändern sich langsamer als jene. Daher werden in

der ökonomischen Theorie Änderungen im Verhalten der Menschen fast ausschließlich durch Änderungen der Restriktionen erklärt. Da die Präferenzen dabei als relativ stabil unterstellt werden, wird andererseits auch nur selten hinterfragt, woher diese Präferenzen kommen, wie sie gebildet werden und wie sie beeinflusst werden (können).

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

Dadurch, daß die Ökonomie die Bedürfnisse der Menschen so hinnimmt, wie sie von den einzelnen Individuen implizit oder explizit artikuliert werden, versagt es sich die Ökonomie auch, zwischen den faktischen und den eigentlichen (unverzerrten, 'wahren') Bedürfnissen zu unterscheiden.⁸ Es wird davon ausgegangen, daß im Prinzip jeder für sich alleine am besten entscheiden kann, was für ihn gut ist und was nicht. Dies bedeutet nicht, daß man Präferenzen nicht kritisch hinterfragen könnte, z.B. auf ihre Herkunft, ihre Konsistenz oder auch auf ihre Verallgemeinerbarkeit. Aber der Ökonom hat kein überlegenes Wissen, aus dem heraus sich Normen begründen ließen, mit deren Hilfe spezifische Bedürfnisse als gut oder schlecht, gerechtfertigt oder nicht gerechtfertigt bewertet werden könnten, wie dies in alter, auf Plato zurückgehender Tradition⁹ Anhänger verschiedener philosophischer Richtungen für sich behaupten.

Das hier vorgestellte Konzept des 'homo oeconomicus', d.h. das ökonomische Verhaltensmodell, ist innerhalb und außerhalb der Ökonomie häufig kritisiert worden. Viele Einwände richten sich jedoch nicht gegen das Konzept als solches, sondern gegen jenen extremen Spezialfall, wie er uns in den mikroökonomischen Lehrbüchern häufig entgegentritt, gegen den vollständig informierten und immer blitzschnell entscheidenden wandelnden

Computer. Gegen diese Auffassung des homo oeconomicus kann man zu recht einwenden, daß die Wirtschaftssubjekte nie vollständig informiert sind und daß sie außerdem keine wandelnden Computer sind.

Nun ist offensichtlich, daß wissenschaftliche Annahmen immer in bestimmter Weise von der Wirklichkeit abstrahieren müssen und daher 'unrealistisch' und im Einzelfall widerlegbar sind. Es kommt nur darauf an, beim Abstraktionsprozeß nicht die wesentlichen Aspekte herauszufiltern. Das kritisierte (Zerr-)Bild des homo oeconomicus ist ein extremer Spezialfall, bei welchem z.B. von der Existenz von Unsicherheit oder von Informationskosten abstrahiert wird. Diese Abstraktionen sind aber nicht notwendiger Bestandteil der mikroökonomischen Theorie, und sie sind nicht typisch für die hier diskutierte moderne ökonomische Theorie, die sich im oben dargestellten Sinne als Verhaltenstheorie versteht (siehe hierzu auch Frey 1980).

Damit sind längst nicht alle Einwände beseitigt. Häufig wird der Ökonomie gerade das vorgeworfen, was sie als ihre Stärke ansieht: die strikte Trennung von Präferenzen und Restriktionen und die damit verbundene Annahme, daß sich die Präferenzen wesentlich langsamer verändern als die Restriktionen und daß sie für die Zwecke der Analyse sogar als konstant unterstellt werden können.¹⁰ Nun soll hier weder bezweifelt werden, daß die Individuen unterschiedliche Präferenzen haben, noch, daß sich diese Präferenzen im Zeitablauf ändern können.¹¹ Soweit man die Präferenzen aber nicht unabhängig von den Handlungen der Individuen erfassen kann, stellt sich die Frage, wie weit es eine sinnvolle Forschungsstrategie ist, Veränderungen im menschlichen Verhalten durch Veränderungen der Präferenzen zu erklären. Wie S. Lindenberg (1984) in einer Auseinandersetzung mit C.C. v. Weizsäcker (1984) gezeigt hat, sind damit eine ganze Reihe von Problemen verbunden. Das gravierendste davon dürfte sein, daß eine große Gefahr zur Immunisierung der theoretischen Aussagen besteht: Aus veränderten Präferenzen läßt sich jedes beliebige veränderte Verhalten ableiten, und solange Präferenzen nicht unabhängig von den zu erklärenden Handlungsweisen erfaßbar sind, lassen sich solche Aussagen auch nicht widerlegen: ihr empirischer Gehalt ist leer. Im allgemeinen scheint es daher für die Erklärung von Veränderungen im menschlichen Verhalten sinnvoller zu sein, mit Veränderungen in den (unabhängig erfaßbaren) Restriktionen zu arbeiten als mit Veränderungen in den (nicht unabhängig erfaßbaren) Präferenzen. Dies gilt insbesondere für nicht-experimentelle Sozialwissenschaften.¹²

So bliebe noch der Charakter des homo oeconomicus zu diskutieren. Es wird unterstellt, daß er grundsätzlich auf seinen eigenen Vorteil bedacht ist: er ist egoistisch. Zwar kann man in seine Nutzenfunktion auch den Nutzen anderer Wirtschaftssubjekte aufnehmen und damit Altruismus einführen, aber dies geschieht nur selten. Der Grund für die 'unrealistische Annahme' des Egoismus - schließlich kann man bei einzelnen Individuen

häufig Altruismus oder auch Mißgunst beobachten - liegt darin, daß man für die Erklärung der Makrophänomene oft mit dieser Annahme auskommt. Würde man andererseits Altruismus und Mißgunst als Motivation zulassen, ohne genau angeben zu können, wann diese und in welchem Ausmaß sie wirksam sind, so könnte beliebiges Verhalten abgeleitet, aber keines ausgeschlossen werden. Die Theorie wäre wieder immunisiert und damit ohne empirischen Gehalt, d.h. ohne Erklärungskraft. Also bleibt es (sinnvollerweise) in der Regel bei der Annahme des Eigennutzes, obwohl es offenkundig auch Situationen gibt, in denen diese Annahme nicht ausreicht, um das Verhalten der Individuen zu erklären.

Egoismus gilt jedoch nicht als positive Charaktereigenschaft, weshalb sich verständlicherweise viele sträuben, dies als allgemeine Verhaltensannahme anzuerkennen. Schließlich sollten wir uns ja in diesem (ökonomischen) Verhaltensmodell auch wiedererkennen können und so 'unsympathisch' möchten wir doch nicht sein. Ist nicht (fast) jeder überzeugt, daß zumindest er bzw. sie nicht so egoistisch ist? Und soll man wirklich, fragt sich so mancher, Politik darauf aufbauen, daß man den Egoismus der Leute ausnützt und nicht dadurch, daß man an ihre Einsicht appelliert?

Nun kann man zunächst darauf hinweisen, daß der homo oeconomicus so unsympathisch vielleicht gar nicht ist. Schließlich verhält er sich seinen Mitmenschen gegenüber neutral. Soweit er zu seinem 'Nächsten' nicht in einer besonderen Beziehung steht, bedeutet es ihm zunächst nichts, ob es diesem gut oder schlecht geht. Er blickt weder mit Neid noch mit Schadenfreude auf ihn, er erfreut sich aber auch nicht an seinem Wohlergehen. Er verhält sich wie der Priester und der Levit im Gleichnis vom barmherzigen Samariter aus dem Lukas-Evangelium (10, 25-37), die den Mann, der unter die Räuber gefallen war, sahen und vorbeigingen. Diese 'gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit' ist sicher kein ausgeprägt christliches Verhalten, aber vermutlich in vielen Situationen eine zutreffende Beschreibung unseres Verhaltens. Nicht nur Unternehmer verhalten sich so, wenn sie ihren Gewinn maximieren, obwohl dort diese Verhaltensannahme vielleicht am einleuchtendsten ist.¹³

Aus der Akzeptierung des dem ökonomischen Verhaltensmodell zugrunde liegenden Menschenbildes ergeben sich zwei Konsequenzen:

- (i) Staatliche (wirtschaftspolitische) Maßnahmen sollten, soweit dies möglich ist, so konzipiert sein, daß sie auch dann wirksam sind, wenn die privaten Wirtschaftssubjekte nicht 'guten Willens' sind, sondern egoistisch. Man sollte von ihnen nicht verlangen, daß sie, wie Erich Kästner dies formuliert, "aus Güte" (1979, 183) handeln, sondern die Anreize sollten so gesetzt werden, daß das Erreichen des angestrebten Zieles auch im eigenen (egoistischen) Interesse des Betroffenen liegt.

- (ii) Dieses Menschenbild gilt auch für die Politiker. Auch sie handeln eigennützig. Daher ist große Skepsis gegenüber staatlichem Handeln angebracht. Daraus folgt, daß die politische Ordnung so auszugestalten ist, daß sie auch dann mit respektablen Ergebnissen funktioniert, wenn die Politiker sich nicht um das (wie auch immer definierte) 'Gemeinwohl', sondern ausschließlich um ihr eigenes Wohlergehen kümmern. K.R. Popper (1957) formuliert dies folgendermaßen: "Wie können wir politische Institutionen so organisieren, daß es schlechten oder inkompetenten Herrschern unmöglich ist, allzu großen Schaden anzurichten?" (170) Die bei uns geltende Kombination von bürgerlicher Demokratie und marktwirtschaftlicher Ordnung und die damit verbundene Gewaltenteilung ist eine Gesellschaftskonstruktion, die dies sicherstellen soll (siehe hierzu auch Kirchgässner/Pommerehne 1988).

3. Auswirkungen auf die ökonomische Theorie

Die Auswirkungen im Bereich der Ökonomie ergeben sich vor allem in der Mikroökonomik. Aber auch die Makroökonomik wird beeinflußt, und zwar dadurch, daß für makroökonomische Theorien generell eine mikroökonomische Fundierung verlangt wird. Bevor aber darauf eingegangen wird, sollen zunächst die Auswirkungen im Rahmen der mikroökonomischen Theorie betrachtet werden.

3.1 Die mikroökonomische Theorie

Betrachtet man ein herkömmliches mikroökonomisches Lehrbuch, so begegnet man dem traditionellen homo oeconomicus zumeist in seiner vollen Pracht. Er ist vollständig über alles informiert, sämtliche Tauschaktionen können kostenlos durchgeführt werden, und aus allen ihm zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten findet er blitzschnell immer die beste heraus. Den Theoretiker interessiert dann z.B., ob es in den untersuchten Ökonomien Gleichgewichte gibt, ob diese Gleichgewichte eindeutig sind und welche weiteren Eigenschaften sie haben, z.B. ob sie dem Kriterium der Pareto-Effizienz genügen, d.h. ob es unmöglich ist, irgendein Individuum besser zu stellen, ohne ein anderes dadurch schlechter zu stellen. Diese ganze Argumentation findet im luftleeren Raum statt: Institutionelle Regelungen, die wesentlich für die Strukturierung menschlichen Handelns verantwortlich sind, spielen keine Rolle und werden dementsprechend auch nicht betrachtet. H. Demetz (1969, 1) hat hierfür den Begriff "Nirvana-Approach" geprägt. Dynamische Akteure wie z.B. "Unternehmer im Sinne eines J.A. Schumpeter (1928) gibt es in solchen Ökonomien nicht. Sie würden stören und sind daher aus dieser Welt langweiliger Harmonie zu Recht verbannt." (Neumann 1985, 131) Ist das Tauschgleichgewicht erreicht, geschieht überhaupt nichts mehr; alle sind glücklich und zufrieden und

verbleiben auf Dauer in ihren Positionen. Es verwundert nicht, daß solche Theorien nur noch wenig (wenn überhaupt) zur Lösung praktischer Probleme beizutragen in der Lage sind. R.H. Coase (1984) vergleicht diese Art von Ökonomie mit der Medizin und schreibt: "Es ist, als ob man die Zirkulation des Blutes studieren würde, ohne einen Körper zu haben" (230), d.h. ohne zu berücksichtigen, daß dieses Blut in einem Körper zirkuliert.

Die neue mikroökonomische Theorie unterscheidet sich von der traditionellen nicht dadurch, daß sie von der Annahme der Nutzenmaximierung abgeht, sondern dadurch, daß sie die Restriktionen ernst nimmt. Restriktionen menschlichen Handelns sind nicht nur Preise, Einkommen und Erstattungen, wie in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie angenommen wird, sondern auch die sozialen Institutionen, in welchen sich das Handeln des einzelnen abspielt und von welchen in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie abstrahiert wird. Dies ist weniger eine neue ökonomische Theorie als vielmehr die konsequente Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells unter Berücksichtigung der Situationen, in denen die einzelnen Wirtschaftssubjekte tatsächlich stehen. Die konsequente Weiterführung dieses Ansatzes führt dann zur 'Neuen Institutionenlehre' oder 'Neuen Institutionellen Ökonomie' ('New Institutional Economics'), in deren Rahmen die ökonomische Theorie auf die Wirkungsweise gesellschaftlicher Institutionen angewendet wird und wobei untersucht wird, welche Rolle diese Institutionen im Wirtschaftsablauf spielen (siehe hierzu Coase 1984, 230). Da diese Institutionen zum erheblichen Teil aus Rechtsvorschriften bestehen bzw. durch diese determiniert sind, ist es von hier nur noch ein kleiner Schritt hin zur ökonomischen Analyse des Rechts.

Die neue mikroökonomische Theorie und auch die neue Institutionenlehre erschöpfen sich nicht wie die jüngere deutsche historische Schule oder wie die amerikanischen Institutionalistens im wesentlichen damit, Institutionen zu beschreiben, sondern es geht darum, die Wirkungsweise und möglicherweise auch das Entstehen dieser Institutionen mit Hilfe der ökonomischen Theorie zu analysieren.

3.2 Die makroökonomische Theorie

Wie oben schon ausgeführt wurde, ist die neue Welt der Ökonomie im wesentlichen eine mikroökonomische Welt, d.h. es geht um die Anwendung des mikroökonomischen Instrumentariums. Die Makroökonomie ist davon insofern betroffen, als sie einer mikroökonomischen Fundierung, einer sogenannten 'Mikrobasis' bedarf. Die Frage ist jedoch, wie weit eine solche Basis notwendig ist.

Vor etwa zwei Jahrzehnten war ein erheblicher Teil der Ökonomen der Auffassung, daß es einer solchen Basis nicht unbedingt bedürfe. Auf Plausibilitätsargumenten beruhende Makrorelationen, z.B. zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit, wurden akzeptiert, solange sie mit Hilfe ökonometrischer Methoden statistisch abgesichert erschienen. Das berühmteste Beispiel hierfür ist die erweiterte Phillips-Beziehung, jene behauptete langfristige Relation zwischen der Inflationsrate und der Arbeitslosenquote, die von P.A. Samuelson/R.M. Solow (1960) als "Speisekarte der Wirtschaftspolitik" bezeichnet wurde.

Solche makroökonomischen Beziehungen bzw. die aus ihnen bestehenden makroökonomischen Modelle sind in vielen Fällen hilfreiche Prognoseinstrumente. Das kann sich aber dann ändern, wenn man versucht, mit ihrer Hilfe die Auswirkungen unterschiedlicher Wirtschaftspolitiken zu simulieren und diejenigen wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die zum (nach Ansicht der politischen Entscheidungsträger) 'besten' Ergebnis führen, in die Praxis umzusetzen. Dann kann es nämlich leicht geschehen, daß eine makroökonomische Relation, die man wirtschaftspolitisch anwenden will, verschwindet. Ergibt sich z.B. statistisch eine langfristige Austauschbeziehung zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit, und will man deshalb durch eine Politik des billigen Geldes die Inflation erhöhen, um die Arbeitslosenquote zu senken, so mag dem zwar kurzfristig ein Erfolg beschieden sein, aber auf mittlere oder gar längere Frist wird man sich damit abfinden müssen, daß sich zwar die Inflationsrate dauerhaft erhöht, die Arbeitslosenquote aber wieder ihre alte Höhe erreicht oder sogar noch darüber hinaus wächst (siehe hierzu Friedman 1968).

Der Grund für das Fehlschlagen einer solchen Politik liegt darin, daß sie auf die Geldillusion der Wirtschaftssubjekte setzt. Durch die Erhöhung der Inflationsrate werden die Reallöhne gesenkt, was zur Erhöhung der Nachfrage nach Arbeitskräften führt. Dies kann nur so lange gut gehen, wie die Wirtschaftssubjekte, d.h. in diesem Fall die Arbeitnehmer und ihre Gewerkschaften, dies nicht durchschauen. Sobald sie den Realeinkommensverlust bemerken, werden sie versuchen, diesen bei den nächsten Tarifverhandlungen wieder wettzumachen. Damit aber wird der Beschäftigungserfolg dieser Politik wieder aufgehoben, während die höhere Inflationsrate bleibt. Eine solche Politik könnte nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn sich die Wirtschaftssubjekte langfristig systematisch täuschen ließen. Dies erscheint wenig plausibel und widerspricht dem oben vorgestellten Modell rationalen Verhaltens.

R.E. Lucas (1976) hat in seiner berühmten 'Lucas-Kritik' dieses Problem allgemeiner analysiert. Die Koeffizienten in geschätzten ökonometrischen Modellen, z.B. in solch einer Phillips-Beziehung, die traditionell als konstant unterstellt wurden, ergeben sich aus den Präferenzen und aus den Restriktionen, denen das Handeln der einzelnen Wirtschaftssubjekte, z.B.

der Konsumenten oder der Investoren unterliegt. Durch eine Veränderung der Wirtschaftspolitik ändern sich diese Restriktionen und damit auch die Koeffizienten in den makroökonomischen Relationen. Ohne Kenntnis davon, in welche Richtung diese Veränderungen gehen, kann man daher mit gegebenen makroökonomischen Relationen nicht die Auswirkungen unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Strategien abschätzen. Wendet man trotzdem ökonometrisch geschätzte Beziehungen in der Wirtschaftspolitik an, so riskiert man, daß der gewünschte Erfolg ausbleibt bzw. sich möglicherweise sogar in sein Gegenteil verkehrt.

Dies alles spricht nicht gegen die Beschäftigung mit makroökonomischer Theorie oder gegen die Ökonometrie bzw. gegen die Schätzung makroökonomischer Beziehungen mit ökonometrischen Methoden, aber es spricht dafür, auch im Bereich der Makroökonomik Präferenzen und Restriktionen sauberlich zu unterscheiden. Dies ist nur dann möglich, wenn wir auch hier vom Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte ausgehen, d.h. genau wie in der Mikroökonomie das ökonomische Verhaltensmodell anwenden und daraus die makroökonomischen Relationen ableiten. Dies ist die Arbeitsweise der modernen Makroökonomik der siebziger und achtziger Jahre, und zwar interessanterweise unabhängig von ideologischen Gegensätzen. Sowohl die (eher links orientierte) 'Neue (keynesianische) Makroökonomik' als auch die (eher rechts orientierte) 'Neue klassische Makroökonomik'¹⁴ verwenden heute eine solche 'Mikrobasis', d.h. sie gründen ihre theoretischen Überlegungen auf die Annahme individuell rationalen Verhaltens der Wirtschaftssubjekte.

Durch die allgemeine Akzeptierung der Notwendigkeit einer mikroökonomischen Basis hat sich in der makroökonomischen Theorie ein entscheidender Wandel vollzogen. Das hierbei auftretende Problem ist jedoch, daß wirtschaftspolitische Handlungsstrategien für die Regierung heute (wenn überhaupt) sehr viel schwieriger abzuleiten sind als dies noch zu Beginn der siebziger Jahre schien. Man kann dies bedauern, aber daran ändern kann man allenfalls dadurch etwas, daß man die Theorie weiterentwickelt.

4. Die Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells in anderen Sozialwissenschaften

Da das Verhaltensmodell, welches der modernen ökonomischen Theorie zugrunde liegt, nicht nur auf die traditionellen Gegenstände der ökonomischen Theorie anwendbar ist, sondern grundsätzlich immer dann, wenn gesellschaftliche Makrophänomene mit Hilfe individueller Entscheidungen erklärt werden sollen, ermöglicht es die Entwicklung einer allgemeinen sozialwissenschaftlichen Theorie. Daher haben sich in den letzten Jahrzehnten eine Reihe 'ökonomischer Theorien' in Bereichen entwickelt, die weit außerhalb des traditionellen Wirtschaftsbereichs und damit auch weit außerhalb

der traditionellen ökonomischen Theorie liegen. Sie stoßen vielmehr in den Bereich vor, welchen z.B. W. Eucken (1940) als "Datenkranz" der ökonomischen Analyse entzogen wissen wollte.

Die moderne ökonomische Analyse überschreitet diese Grenze, und wie mir scheint, mit gutem Grund. Geht man davon aus, daß die Menschen sich nicht nur bei der Regelung wirtschaftlicher Vorgänge rational (im oben angegebenen Sinne) verhalten, sondern auch dann, wenn sie politische und rechtliche Probleme regeln, akzeptiert man mit anderen Worten das ökonomische Verhaltensmodell als ein allgemeines, wenn auch nicht umfassendes Modell menschlichen Handelns, so gibt es keine vernünftigen Gründe dafür, an der von W. Eucken postulierten Grenze halt zu machen. Vielmehr sind auch die politischen und die rechtlichen Vorgänge der ökonomischen Analyse zugänglich. Daher haben wir heute u.a. eine 'Ökonomische Theorie der Politik' und eine 'Ökonomische Analyse des Rechts'.¹⁵ Auf diese beiden Teildisziplinen wird im folgenden näher eingegangen.

4.1 Die ökonomische Theorie der Politik

Die ökonomische Theorie der Politik ist die Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells auf politikwissenschaftliche Fragestellungen. Während sich die deutsche Politikwissenschaft damit noch etwas schwer tut - in Deutschland wird die ökonomische Theorie der Politik im wesentlichen von Ökonomen vertreten und gelehrt -, hat sie sich in den angelsächsischen Ländern inzwischen so etabliert, daß sie kaum mehr wegzudenken ist und oft von ihr als der politischen Theorie überhaupt gesprochen wird. Sieht man von einigen Vorläufern ab¹⁶, so begann die Entwicklung dieser Theorie mit den Werken zweier amerikanischer Ökonomen: mit der im Jahre 1951 erschienenen Arbeit von K.J. Arrow über Social Choice and Individual Values und mit der im Jahr 1957 erschienenen Ökonomischen Theorie der Demokratie von A. Downs. K.J. Arrow hat gezeigt, daß es nicht allgemein möglich ist, konsistente Präferenzen (Wertvorstellungen) der einzelnen Bürger mittels eines demokratischen politischen Prozesses zu einer konsistenten kollektiven Präferenzordnung (Wertvorstellung) zu aggregieren. Daraus wurde gelegentlich auf die Unvereinbarkeit von Demokratie und Rationalität geschlossen. Diese Interpretation des Arrow'schen Unmöglichkeitstheorems geht sicherlich zu weit. Was man aber aus diesem Ergebnis zu lernen hat, ist, daß es in vielen (Konflikt-)Fällen nicht möglich ist, unter Berücksichtigung der Wertvorstellungen der einzelnen Bürger auf demokratischem Wege zu so etwas wie einer Gemeinwohlvorstellung zu kommen, die eine konsistente Bewertung der einzelnen politischen Alternativen ermöglicht. Vielmehr werden einzelne Interessen bzw. Interessengruppen auftreten, die sich im demokratischen politischen Prozeß mehr oder weniger stark durchsetzen, ohne daß das Ergebnis des politischen Prozesses deshalb in besonderer Weise 'vernünftig' sein müßte. Das aber bedeutet, daß

das Reden von sozialen Wohlfahrtsfunktionen, wie sie in der Ökonomie häufig verwendet werden, aber auch vom 'Gemeinwohl' oder, um einen Begriff aus der Politikwissenschaft zu verwenden, von der 'Staatsraison', auf methodisch äußerst schwachem Fundament steht, was die demokratische Absicherung betrifft. Das heißt keineswegs, daß politische Angelegenheiten nicht demokratisch geregelt werden sollten. Nur gibt es keinen politischen Prozeß, welcher garantieren würde, daß dabei immer ein konsistentes, d.h. minimalen Vernunftanfordernissen entsprechendes Ergebnis zustande käme.

A. Downs hat mit einer anderen 'lieben Vorstellung' aufgeräumt. Traditionell wird in der ökonomischen Theorie davon ausgegangen, daß der Staat bzw. die Regierung sich wie ein gutwilliger Diktator verhält: sie versucht die soziale Wohlfahrt zu maximieren. Eigenständige Interessen der Regierung sind in diesem Konzept unbekannt. Daß die Politiker eigenständige Interessen haben und diese verfolgen können, wird nicht gesehen. Den gleichen Fehler macht auch die marxistische Wirtschaftstheorie. Auch sie sieht nicht, daß die Politiker eigene Interessen verfolgen könnten. Der Unterschied zur 'bürgerlichen' ökonomischen Theorie besteht nur darin, daß sich die Regierung in der marxistischen Theorie als 'Agentur' der herrschenden Klasse gebärdet, daß sie z.B. ausschließlich die Interessen der Kapitalistenklasse vertritt, während sie in der traditionellen bürgerlichen Ökonomie die Interessen der Allgemeinheit vertritt.

A. Downs geht davon aus, daß die Politiker, wie alle anderen Wirtschaftssubjekte auch, ihren eigenen Nutzen maximieren. Dabei tritt jedoch das Problem auf, zu bestimmen, worin der Nutzen für Politiker besteht bzw. wodurch er befördert wird. Downs unterstellt, daß der Nutzen der Politiker sich aus der Macht, dem Ansehen und dem Einkommen ergibt, die mit dem politischen Ansehen verbunden sind, und er nimmt (in erster Annäherung) außerdem an, daß die Politiker umso eher in den Genuß dieses Nutzens gelangen, je höher der bei einer Wahl erhaltene Stimmenanteil ist. Daher versuchen sie, die Zahl der bei der jeweils nächsten Wahl auf sie entfallenden Stimmen zu maximieren. Hierfür müssen sie den Wünschen der Wähler (zumindest teilweise) entsprechen, da sich diese ebenfalls als rationale Nutzenmaximierer verhalten und diejenige Partei wählen, von der sie erwarten, daß sie in ihrer Politik ihren Interessen am ehesten entspricht. Wenn die Politiker in ihrem Handeln diesen Interessen entsprechen, dann nicht deshalb, weil sie 'gute Menschen' sind und die soziale Wohlfahrt maximieren möchten, sondern weil sie egoistisch sind und wiedergewählt werden möchten. So wie der Bäcker sein Brot nicht in erster Linie deshalb backt, um die Menschen mit Nahrungsmitteln zu versorgen, sondern um für sich einen möglichst hohen Gewinn (Nutzen) zu erzielen, so entspricht der Politiker den Wünschen seiner Wähler nicht deshalb, weil er diesen etwas Gutes tun möchte, sondern weil er über die Wiederwahl seinen eigenen Nutzen maximieren möchte. Zwischen dem wirtschaftlichen Unter-

nehmer und dem politischen Unternehmer besteht hier kein substantieller Unterschied. Aufgabe einer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung ist es dann, zu gewährleisten, daß dieses Verfolgen individueller Interessen zu sozial erträglichen Ergebnissen führt, daß z.B. keine Monopolstellungen entstehen, sondern daß wirtschaftliche wie politische Unternehmer immer fürchten müssen, ihre Stellung einzubüßen, wenn sie sich nicht an den Interessen ihrer Konsumenten bzw. Wähler orientieren.

Dies mag so klingen, als ob es nur einer vernünftigen politischen Verfassung bedürfte, um sicherzustellen, daß die Politiker sich an den Interessen der Wähler orientieren. Tatsächlich aber kann auch die beste Verfassung dies allenfalls partiell garantieren, so wie auch die beste Wirtschaftsverfassung das Aufkommen von monopolistischen Situationen nicht gänzlich vermeiden kann. W.D. Nordhaus (1975) hat in seiner Theorie des politischen Konjunkturzyklus gezeigt, daß eine stimmenmaximierende Regierung Konjunkturzyklen möglicherweise selbst erzeugt, um ihre Wiederwahlchancen zu verbessern. Zu Beginn der Legislaturperiode wird versucht, über eine restriktive Geld- und Fiskalpolitik die Inflationsrate zu senken, was mit einer Erhöhung der Arbeitslosenquote erkauft wird. Gegen Ende der Legislaturperiode wird auf eine expansionistische Politik umgeschaltet, um die Arbeitslosigkeit wieder zu senken. Da man davon ausgeht, daß die Inflationsrate darauf erst verzögert reagiert, scheint es so möglich, zum Wahlzeitpunkt eine Kombination aus relativ geringer Arbeitslosigkeit und relativ geringer Inflation zu erreichen, um die Wiederwahlchancen zu verbessern. Eine solche Politik wurde z.B. während der ersten Reagan-Administration von 1981 bis 1985 verfolgt.

Ist sich eine Regierung ihrer Wiederwahl (ziemlich) sicher, hat sie jedoch kaum ein Interesse daran, alle ihre Kräfte auf die Gewinnung zusätzlicher Wählerstimmen zu richten. Sie wird vielmehr versuchen, vorrangig ihre eigenen Interessen bzw. diejenigen ihrer Klientel zu befriedigen, ohne jedoch dabei ihre Wiederwahl zu gefährden. B.S. Frey/F. Schneider haben in einer Reihe von Arbeiten (siehe z.B. 1978) gezeigt, daß hierfür erhebliche empirische Evidenz vorliegt. Solange die Wiederwahl nicht gefährdet erscheint, werden Linksregierungen z.B. der Vollbeschäftigung Vorrang vor der Preisstabilität geben, während Rechtsregierungen Preisstabilität auch auf Kosten zusätzlicher Arbeitslosigkeit herbeizuführen suchen, jeweils ungeachtet der langfristigen Folgen und - solange die Wiederwahl nicht gefährdet erscheint - auch unabhängig von den Interessen der Wähler.

Die traditionelle, in der Theorie der Wirtschaftspolitik (Konjunkturpolitik) und in der makroökonomischen Theorie implizit oder explizit gemachte Annahme, daß die Regierung von sich aus ein Interesse daran hat, den Wirtschaftsablauf zu stabilisieren, muß daher aufgegeben werden. Sicherlich gibt es Konstellationen, bei denen es im Interesse der Regierung liegt,

stabilisierend zu wirken. Aber es gibt auch Situationen, in welchen sie aus eigenem Antrieb heraus destabilisierend wirkt. Will man dies verhindern, so muß man möglicherweise den Handlungsspielraum der Regierung durch Verfassungsregeln einschränken, wie dies z.B. von G. Brennan/J.M. Buchanan (1980) gefordert wird.

4.2 Die ökonomische Analyse des Rechts

Nachdem der politische Bereich aus dem Eucken'schen Datenkranz gleichsam herausgebrochen und der ökonomischen Analyse unterzogen wurde, liegt es nahe, das gleiche auch mit dem juristischen Bereich zu tun. Der Jurist ist gewohnt, Gesetze als gegeben hinzunehmen. Er lernt in seiner Ausbildung, wie welches Verhalten nach welcher Rechtsvorschrift zu beurteilen ist. Dabei dreht es sich immer um einzelne Fälle. Dogmatik und Exegese stehen im Zentrum seiner Tätigkeit, und wenn er Gesetze beurteilt, dann geschieht das in der Regel bezüglich ihrer Gerechtigkeit bzw. bezüglich ihrer Vereinbarkeit mit übergeordneten Normen bzw. Gesetzen. Den Ökonomen dagegen interessiert die Wirkung von Gesetzen: Welche Auswirkungen auf menschliches Verhalten haben unterschiedliche rechtliche Normen? Ins Normative gewendet kann man sich dann fragen, wie bestimmte rechtliche Regelungen auszusehen haben, damit die angestrebten Zwecke möglichst gut erreicht werden.

Warum aber sollte dies eine spezifisch ökonomische Fragestellung sein? Schließlich haben auch Juristen immer schon Wirkungsanalyse betrieben. Zunächst spricht nichts dafür, es sei denn, das zur Diskussion stehende Gesetz regelt explizit ökonomische Vorgänge (im traditionellen Sprachgebrauch), wie dies z.B. bei der Kartellgesetzgebung der Fall ist. Aber betrachten wir einmal das Strafrecht. Nehmen wir an, eine bestimmte Tätigkeit, sei es Diebstahl oder sei es das heimliche Ablassen ungeklärter Abwässer in einen Fluß, sei durch Gesetz untersagt. Der Jurist wird diejenigen, die durch das Gesetz betroffen sind, in die einteilen, welche sich an das Gesetz halten, und diejenigen, welche sich nicht daran halten und deshalb bestraft werden müssen. Diese Einteilung kann im Einzelfall sehr schwierig sein und sehr viel juristischen Sachverstand erfordern.

Aus der Perspektive des Ökonomen heraus ist es dagegen irrelevant, ob eine bestimmte Person sich an ein Gesetz hält oder nicht. Er fragt danach, ob bzw. unter welchen Bedingungen sich ein rationales Individuum an ein solches Gesetz hält. Dieses Individuum wird Nutzen und Kosten der Strafrechtsverletzung gegeneinander abwägen: Auf der Nutzenseite steht z.B. die Kosteneinsparung, die dadurch erzielt wird, daß bestimmte Abwässer nicht gereinigt werden. Auf der Kostenseite steht die erwartete Strafe: Die Höhe der Geldstrafe und die mit der Bestrafung verbundenen Unannehmlichkeiten, multipliziert mit der Wahrscheinlichkeit, daß die Strafe verhängt

wird. Es dürfte einsichtig sein, daß eine Geldstrafe, die geringer ist als die Kosteneinsparung und von der unsicher ist, ob sie überhaupt verhängt wird, nicht sehr wirksam sein wird.

Ökonomisch an einer solchen Analyse ist nur, daß das ökonomische Verhaltensmodell konsequent angewendet wird. Es wird unterstellt, daß sich die von einer gesetzlichen Regelung betroffenen Individuen rational im oben ausgeführten Sinn verhalten. Die Einführung einer gesetzlichen Regelung verändert ihren Handlungsspielraum. Dies bedeutet aber noch lange nicht, daß sich die Individuen auch im Sinne der Gesetzesvorschrift verhalten.

Begonnen hat die ökonomische Analyse des Rechts (sieht man wiederum von einigen Vorläufern ab) mit der inzwischen klassischen Arbeit von R. Coase über The Problem of Social Costs aus dem Jahre 1960. In seinem berühmten Theorem hat er gezeigt, daß unter bestimmten Umständen die Zuordnung der (Eigentums-)Rechte auf zwei Vertragsparteien für das letztlich zwischen diesen Parteien ausgehandelte Ergebnis irrelevant ist, während in anderen Fällen die Frage, wem das Eigentumsrecht an einer bestimmten Sache, z.B. der sauberen Luft, zugeordnet wird, entscheidend für das Ergebnis ist. R.A. Posner geht in seinem heute zu dem Standardwerk gewordenen Lehrbuch Economic Analysis of Law aus dem Jahre 1972 darüber hinaus. Er untersucht das amerikanische Rechtssystem bezüglich der Frage, wieweit die einzelnen gesetzlichen Regelungen der 'Effizienz' dienen, d.h. wieweit sie so konzipiert sind, daß der angestrebte Zweck mit dem geringsten Aufwand an gesellschaftlichen Ressourcen erreicht wird.

Im Rahmen der ökonomischen Analyse des Rechts spielt eine bestimmte Art von Kosten eine entscheidende Rolle, die in der traditionellen ökonomischen Analyse kaum beachtet wurden: die Transaktionskosten. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, daß beim Zustandekommen von Verträgen bzw. bei der Durchführung von Transaktionen Kosten anfallen.¹⁷ Diese Kosten aber hängen wesentlich davon ab, wem die Rechtsordnung das Eigentum an der Sache zuspricht, die Gegenstand des Vertrags ist. Im Extremfall können diese Kosten sogar prohibitiv hoch sein, so daß ein entsprechender Vertrag gar nicht zustande kommt, obwohl er, sieht man von den Transaktionskosten ab, im beiderseitigen Interesse läge. Aufgabe einer auf Effizienz, d.h. auf möglichste Schonung der gesellschaftlichen Ressourcen ausgerichteten Rechtsordnung ist es dann, die Eigentumsrechte den einzelnen Vertragsparteien so zuzusprechen, daß die Transaktionskosten minimiert werden.

Von ähnlicher Bedeutung sind die Informationskosten. Ein Vertrag wird umso eher auch ex post und nicht nur ex ante zum Vorteil beider Vertragspartner beitragen, je besser zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses beide über den Inhalt des Vertrags bzw. die Gegenstände, auf welche er sich bezieht, informiert sind. Nun ist aber die Information in der Regel

nicht gleichmäßig (auf die Vertragsparteien) verteilt, und die Beschaffung zusätzlicher Information kann für die einzelnen Vertragsparteien mit sehr unterschiedlichen Kosten verbunden sein. Es erscheint daher sinnvoll, die Rechtsordnung so zu gestalten, daß derjenige, welcher die Information besitzt, einen Anreiz hat, diese weiterzugeben, und daß dann, wenn zusätzliche Information beschafft werden muß, dies von demjenigen erfolgt, der die geringeren Informationskosten aufzuwenden hat.

Dies alles mag sehr theoretisch klingen. Es hat aber z.B. im Bereich der Umweltschutzgesetzgebung außerordentlich weitreichende Konsequenzen. Saubere Luft ist ein knappes Gut. Wir benötigen sie einmal zum Atmen, d.h. in der Terminologie des Ökonomen als Konsumgut, aber auch zur Produktion bestimmter Güter, d.h. als Produktionsfaktor. Traditionellerweise wird sie aber als freies Gut betrachtet, d.h. jeder darf sie nahezu beliebig verschmutzen. Dies hat zur 'Überkonsumtion' geführt, d.h. zu teilweise ganz erheblichen Luftverschmutzungen. Gehen wir vom Status quo aus, wie es der Großteil der Umweltschutzgesetzgebung zunächst tut, so sprechen wir das Eigentumsrecht an der sauberen Luft denjenigen zu, die heute verschmutzen. Nehmen wir z.B. an, in einer bestimmten Gegend gäbe es ein großes Kohlekraftwerk mit hohem SO_2 - oder NO_x -Ausstoß. Die Geschädigten seien ausschließlich Bewohner dieser Region, die unter der hohen Schadstoffkonzentration leiden. Theoretisch könnte man sich vorstellen, daß die Bewohner der Region sich zusammenschließen und dem Kraftwerk die saubere Luft 'abkaufen', indem sie z.B. mit dem Kraftwerk einen Vertrag abschließen, welcher zum Inhalt hat, daß eine Entstickungsanlage und/oder eine Entschwefelungsanlage eingebaut wird, deren Kosten von den Bewohnern dieser Region getragen werden.¹⁸ Ein solcher Vertrag aber wird nicht zustande kommen. Liegt das Eigentumsrecht an der sauberen Luft beim Kraftwerk, so ist es außerordentlich aufwendig, die Bewohner als Vertragspartei zu organisieren. Außerdem hat jeder einzelne der zahlreichen Bewohner einen Anreiz, sich nicht an der Aufbringung der Kosten zu beteiligen, da sein Beitrag für ihn zwar mit Kosten verbunden ist, ihm aber keinen direkten Nutzen stiftet, da sein Beitrag so gering ist, daß er das Gesamtergebnis nicht merklich beeinflusst. Verhält er sich rational, wird er sich nicht beteiligen, sondern 'Trittbrettfahrer' bleiben. Da dies für jeden einzelnen der Bewohner gilt, wird dann, wenn alle sich rational verhalten, ein solcher Vertrag nicht zustande kommen. Der Grund hierfür sind letztlich die prohibitiv hohen Transaktionskosten.

Man könnte versuchen, die Situation dadurch zu verbessern, daß man das Eigentumsrecht an sauberer Luft jedem einzelnen der Bewohner der Region zuspricht. Wenn das Kraftwerk Strom produzieren will, müßte es die saubere Luft den Bewohnern abkaufen. Hier tritt ein anderes Problem auf. Jeder einzelne der vielen Bewohner weiß, daß er dann den höchsten Preis fordern kann, wenn alle anderen den Vertrag mit dem Kraftwerk bereits geschlossen haben, denn dann kann er seine Vetoposition voll ausspielen.

Da dies aber jeder weiß, wird jeder der Bewohner, so er sich rational verhält, erst dann verhandeln wollen, wenn alle anderen bereits unterschrieben haben. Dies bedeutet, daß kein Vertrag zustande kommt und folglich auch kein Strom produziert werden kann. Auch hier verhindern die Transaktionskosten das Erreichen einer 'optimalen' Lösung.

Man kann nun, wie dies heute geschieht, eine Umweltschutzgesetzgebung einführen, welche den Schadstoffausstoß des Kraftwerks mittels einer Rechtsvorschrift auf eine bestimmte Menge reduziert. Das Eigentumsrecht des Kraftwerks an der sauberen Luft wird damit nicht aufgehoben, aber begrenzt. Alternativ dazu könnte man sich vorstellen, daß der Staat das Eigentumsrecht an der sauberen Luft für sich reklamiert und sich dieses vom Kraftwerk abkaufen läßt, sei es, daß proportional zum Schadstoffausstoß Gebühren entrichtet werden müssen (Umweltsteuern), sei es, daß das Kraftwerk entsprechende Lizenzen erwerben muß. Das Transaktionskostenproblem wäre jeweils dadurch gelöst, daß der Staat als Verhandlungspartner an die Stelle der Bewohner tritt. Hätte der Staat bezüglich der Technologie zur Vermeidung des Schadstoffausstoßes die gleiche Information wie das Kraftwerk, so könnte unabhängig davon, ob die Sache mittels Vorschriften, Gebühren oder Lizenzen geregelt wird, das gleiche Ergebnis erzielt werden. Tatsächlich aber liegt diese Information fast ausschließlich beim Kraftwerk, und bei einer Regelung mittels staatlicher Vorschriften hat der Betreiber des Kraftwerks von sich heraus kein Interesse daran, solche Informationen weiterzugeben. Dies gilt insbesondere dann, wenn die staatliche Umweltschutzbehörde versucht, die Vorschriften im Laufe der Zeit entsprechend dem jeweiligen Stand der Technik zu verschärfen. Sie trifft dann auf das "Schweigekartell der Oberingenieure" (siehe hierzu Bonus 1984, 337f.), und es wird außerordentlich schwierig sein, die entsprechende Information zu erhalten. Die Sache sieht jedoch anders aus, wenn das Kraftwerk selbst einen Anreiz erhält, den Schadstoffausstoß zu mindern, wie dies bei einer Regelung mittels Gebühren oder Lizenzen der Fall ist. Die Einführung einer neuen Technologie zur vermehrten und/oder kostengünstigeren Reduktion des Schadstoffausstoßes zahlt sich hier für das Unternehmen direkt aus, indem sich die Kosten für Gebühren oder Lizenzen verringern. Das Gewinnmotiv führt dazu, daß das Kraftwerk selbst nach neuen Wegen sucht, und es wird dabei alle Informationen verwenden, welche ihm zur Verfügung stehen. Die staatliche Umweltschutzbehörde ihrerseits bedarf bei dieser Lösung solcher Information gar nicht. Will sie den Schadstoffausstoß weiter reduzieren, so wird sie die Zahl der verausgabten Lizenzen reduzieren bzw. die Gebühren erhöhen. Beides ist nahezu ohne technologische Kenntnisse über Möglichkeiten der Schadstoffreduktion möglich.

An diesem Beispiel dürfte deutlich geworden sein, welche Bedeutung Transaktionskosten und Informationskosten bei der Abschätzung der Auswirkungen von Gesetzesvorschlägen haben. Man kann weitergehen und be-

hauften, daß explizite gesetzliche Regelungen immer dann notwendig sind, wenn die Transaktionskosten und/oder die Informationskosten eine erhebliche Rolle spielen. Spielen weder die Transaktions- noch Informationskosten eine erhebliche Rolle, so reicht in der Regel das Institut des freiwilligen Vertrags aus, solange die Vertragsfreiheit gewährleistet ist und die Rechtsordnung außerdem die Durchsetzung von in Verträgen vereinbarten Ansprüchen ermöglicht. Weitergehende gesetzliche Regelungen sind meistens nicht notwendig. Außerdem dürfte klar geworden sein, daß es bei gesetzlichen Regelungen normalerweise wenig hilfreich ist, sich auf den guten Willen der Beteiligten zu verlassen, sondern daß sie nach Möglichkeit so konzipiert sein sollten, daß das Erreichen des vom Gesetz angestrebten Zwecks im individuellen (eigennützigen) Interesse aller Betroffenen liegt. Dies aber bedeutet wieder, daß man zur Analyse der möglichen Auswirkungen von vorgeschlagenen gesetzlichen Regelungen das ökonomische Verhaltensmodell verwendet. Moralische Kategorien spielen beim Gesetzgebungsprozeß sicher eine wesentliche Rolle; sie sind aber wenig relevant für die Analyse der Wirkung gesetzlicher Regelungen.¹⁹

5. Abschließende Bemerkungen

Die ökonomische Analyse des Rechts und die ökonomische Theorie der Politik sind nur zwei Beispiele, wie die Ökonomie in den letzten Jahren in traditionelle Bereiche anderer Sozialwissenschaften eingedrungen ist. Man hätte genauso den individualistischen Ansatz in der Soziologie erwähnen können, wie er in der Bundesrepublik Deutschland z.B. von K.D. Opp (1979) vertreten wird. Methodisch gesehen ist 'ökonomisch' daran immer nur das individualistische Verhaltensmodell, mit welchem gearbeitet wird, weshalb man vielleicht besser von der Anwendung des 'methodologischen Individualismus' (im Sinne von H. Albert 1977) sprechen würde. Die 'neue Welt der Ökonomie' umfaßt damit den gesamten Bereich der Sozialwissenschaften. Sie ist interessant und insofern eine 'schöne' Welt. Sie kann aber auch zur 'schönen neuen Welt' im Sinne von Aldous Huxley werden. In dieser Hinsicht gibt es (mindestens) drei 'Gefährdungen'.

5.1 Zu den Grenzen des ökonomischen Ansatzes

Das Konzept des ökonomischen Verhaltensmodells kann zwar auf alle Lebensbereiche angewendet werden, seine Fruchtbarkeit ist aber in den unterschiedlichen Anwendungsbereichen sehr verschieden. Zwar kann man das Konzept gegen mögliche Mißerfolge dadurch immunisieren, daß man ad hoc zusätzliche Annahmen über die Zielfunktion und/oder Restriktionen der betrachteten Individuen macht. Letztlich kann man so jedes beliebige Verhalten in das ökonomische Kalkül pressen. Die Theorie wird dann aber empirisch gehaltlos. Will man dies vermeiden, so wird man sich damit abfinden

müssen, daß es empirisch beobachtbares Verhalten gibt, welches mit diesem Ansatz nicht vereinbar ist. So kann die ökonomische Theorie der Politik z.B. Veränderungen in der Höhe der Wahlbeteiligung recht gut erklären; sie versagt aber bei der Erklärung des Niveaus. Nimmt man das ökonomische Kalkül ernst, so müßte die Beteiligung bei allgemeinen Wahlen immer sehr gering sein. Tatsächlich aber beobachten wir in vielen Fällen sehr hohe Wahlbeteiligungen. Die Lösung, welche W.H. Riker/P.C. Ordeshook (1968) für dieses Problem gefunden haben, besteht darin, anzunehmen, daß die Wähler allein aus ihrer Teilnahme am Wahlvorgang Nutzen erzielen, unabhängig davon, wie die Wahl ausgeht und ob sie Einfluß auf ihren Ausgang haben. Dies ist, wenn man so will, eine typisch soziologische Argumentation, die mit dem ökonomischen Entscheidungsmodell nicht vereinbar ist (siehe hierzu Kirchgässner 1980).

R. Zintl (1986) hat (wie vor ihm schon andere) aufgezeigt, daß bei einem solchen Vorgehen der Unterschied zwischen investiven und konsumptiven Tätigkeiten verwischt wird. Ökonomen verstehen viele menschliche Handlungen als Mittel (Investitionen) zum Erzielen von Nutzen. Der Wähler beteiligt sich an einer Wahl, weil er hofft, auf die Auswahl der Regierung für die nächste Legislaturperiode Einfluß nehmen zu können, und weil von der Politik dieser Regierung sein künftiger Nutzen abhängt. Bei einer großen Anzahl von Wählern kann mit diesem investiven Argument eine hohe Wahlbeteiligung aber nicht begründet werden. Daher wird argumentiert, daß der Wahlakt selbst Nutzen stiftet, also ein Konsumgut darstellt. Dies ist ein beliebtes, methodisch aber nicht zulässiges Verfahren der Immunisierung der Theorie gegen die Überprüfung an der Wirklichkeit.

Auch wenn dies für die ökonomische Theorie der Politik eher ein untergeordnetes Problem ist, so verbirgt sich dahinter ein zentrales Problem des ökonomischen Ansatzes: Die Schwierigkeit zu erklären, weshalb in vielen Fällen regelmäßig freiwillige Beiträge zu gesellschaftlichen Institutionen geleistet werden, die zwar für alle nützlich sind, bei denen die individuellen Beiträge aber nur marginale Auswirkungen haben, weshalb es vom Standpunkt individueller (eigennütziger) Interessenvertretung aus geboten erscheint, keine Beiträge zu leisten. Unterstellt man, daß die Demokratie als Staatsform für (fast) alle Betroffenen vorteilhaft ist, daß sie aber nur dann auf Dauer in ihrer Existenz gesichert werden kann, wenn ein erheblicher Teil der Bürger freiwillig hierzu Beiträge entrichtet, und daß die Teilnahme an einer Wahl oder Abstimmung ein solcher Beitrag ist, dann haben wir in der hohen, aus dem Kalkül eigennützigem individuellen Handelns heraus nicht erklärbaren Wahlbeteiligung in vielen demokratischen Staaten ein Beispiel hierfür.²⁰ Man kann dieses Problem dadurch vermeiden, daß man Altruismus in die Nutzenfunktion der Individuen einführt. Dann aber ergeben sich die oben aufgeführten Probleme.

Was bei der ökonomischen Theorie der Politik eher ein Randproblem zu sein scheint, wird bei anderen 'Ökonomien', wie z.B. derjenigen der Familie, zum gewichtigen Einwand gegen das gesamte Konzept. Zwar ist nicht zu bestreiten, daß im Bereich der Familie viele Entscheidungen auch aus rationalen Überlegungen heraus getroffen werden. Solche Überlegungen spielen auch bei der Wahl der Ehepartner oder bei der Entscheidung für oder gegen Kinder eine Rolle. Es fragt sich aber, ob damit das Wesentliche dieser Entscheidungen getroffen wird, oder ob nicht vielleicht das Wesentliche an der Familie dort beginnt, wo das ökonomisch rationale Verhalten aufhört, ob es nicht der Anfang vom Ende einer Familie ist, wenn die einzelnen Familienmitglieder anfangen, sich konsequent nach diesem Modell zu verhalten.

Ein weiteres Problem, welches gelegentlich bei solchen 'Ökonomien' auftritt, ist, daß die 'theoretische' Leistung vor allem darin besteht, banale Alltäglichkeiten in einen wissenschaftlichen Jargon zu pressen. Hier eifert die Ökonomie ohne Not der (deutschsprachigen) Soziologie nach, die solches besser kann. Die Übertragung des ökonomischen Ansatzes auf nicht-ökonomische Lebensbereiche sollte sich dadurch rechtfertigen, daß mit Hilfe dieses Ansatzes Einsichten erlangt werden, die den bisher in diesen Bereichen traditionellerweise verwendeten Ansätzen nicht zugänglich waren. Gelegentlich aber ist die einzige neue Erkenntnis, die man aus solchen Arbeiten ziehen kann, diejenige, mit welchen Tricks es möglich ist, auch den letzten Rest menschlichen Verhaltens noch in das dann zum Prokrustesbett werdende Gerüst der ökonomischen Theoriebildung zu zwängen (für Beispiele siehe Prisching 1983).

All dies aber sollte nicht zur gänzlichen Ablehnung der ökonomischen Perspektive in diesen Bereichen führen. Zum einen spielen eigennütziges Verhalten und ökonomische Motive und Einflußfaktoren auch in diesen Bereichen eine Rolle. Zum anderen aber dürfte es bei der Ausgestaltung der Rechtsordnung auch in solchen Bereichen sinnvoll sein, sich der ökonomischen Perspektive zu bedienen. Regelungen des Familienrechts sind z.B. solange kaum notwendig oder nur wenig relevant, als sich die einzelnen Mitglieder einer Familie gegenseitig altruistisch verhalten. Sie werden jedoch umso eher notwendig, je mehr sich die einzelnen Mitglieder eigennützig oder gar böswillig zueinander verhalten. Bei der Analyse möglicher Auswirkungen familienrechtlicher Regelungen sollte daher nicht altruistisches, sondern eigennütziges Verhalten unterstellt werden; und es ist außerdem zu überlegen, welche Konsequenzen sich bei böswilligem Verhalten ergeben können. Damit aber bekommt der ökonomische Ansatz in diesem Bereich auch dann eine Funktion, wenn man zugibt, daß sein Gehalt zur Erklärung des Verhaltens von Familienmitgliedern im allgemeinen eher bescheiden ist.

5.2 Die Ökonomie des Dr. Pangloss, oder: Wir leben in der besten aller Welten

Berücksichtigt man, daß (freiwillige) Tauschakte nur dann zustande kommen, wenn die Tauschpartner sich dabei zumindest nicht schlechter stellen, und geht man außerdem davon aus, daß sich die Individuen rational (im oben beschriebenen Sinne) verhalten, so führen die vorgenommenen Tauschakte letztlich dazu, daß niemand mehr besser gestellt werden kann, ohne daß irgend ein anderer schlechter gestellt wird. Außerdem werden alle Produktionsfaktoren dann in der Verwendung eingesetzt, in welcher sie den höchsten Ertrag erbringen. Damit aber wird der Wert der insgesamt erzielten Produktion maximiert, gemessen an den Präferenzen der betroffenen Individuen, wie sie sich am Markt äußern. Dieses Güteroptimum wurde und wird gerne mit einem sozialen Wohlfahrtsmaximum gleichgesetzt. Gegen diesen 'Trugschluß' hat bereits H. Albert (1953) argumentiert. Er hat darauf verwiesen, daß bei diesem Schluß unter anderem unterstellt wird, die Ausgangsverteilung sei gerecht und externe Effekte bzw. öffentliche Güter existierten nicht. Außerdem wird traditionellerweise unterstellt, daß die Individuen volle Kenntnis über ihre Handlungsmöglichkeiten und deren Konsequenzen haben.

Da man im Bereich der Makroökonomik kaum vollständige Information unterstellen kann, wurde diese Annahme durch die zuerst von J. Muth (1961) entwickelte Annahme 'rationaler Erwartungen' ersetzt. Die Individuen verhalten sich auch bei der Informationsbeschaffung im oben beschriebenen Sinn rational und sie werten deshalb alle ihnen zur Verfügung stehenden Informationen systematisch aus, bevor sie ihre Entscheidungen treffen. Zu diesen Informationen gehören auch ihre Erwartungen bezüglich der zukünftigen staatlichen Wirtschaftspolitik. Erwartete Veränderungen dieser Politik beeinflussen daher die von ihnen geplanten Handlungen nicht. Dies ist zunächst alles unproblematisch. Unter bestimmten einschränkenden Bedingungen gilt dann aber, daß jede systematische Politik der Nachfragesteuerung wirkungslos ist; allenfalls nicht erwartete Veränderungen haben einen Einfluß (siehe hierzu Buiter 1980). Dies hat zur Erneuerung der Forderung geführt, die Zentralbank sollte einer strikten Geldmengenregel folgen und jegliche diskretionäre Geld- oder Fiskalpolitik habe zu unterbleiben. Dahinter steht die alte Vorstellung von der Stabilität des privaten Sektors, wonach die ökonomische Welt sich immer dann am besten entwickelt, wenn der Staat überhaupt nicht oder möglichst wenig eingreift. Im besten Falle sind seine Aktionen wirkungslos, da sie von den privaten Wirtschaftssubjekten antizipiert werden, im schlimmeren Regelfall aber bringt er Verwirrung in die Beziehungen der privaten Wirtschaftssubjekte untereinander und verschlechtert damit die ökonomische Lage. W.H. Buiter (1980) hat diese 'Neue klassische Makroökonomie' zu Recht als "Die Makroökonomie des Dr. Pangloss" bezeichnet, wobei er auf jene berühmte Figur aus Voltaires Candide Bezug nimmt, der mit seiner "Metaphysico-theologo-cosmologo-nigologie" die

Lehre von der besten aller Welten entwickelt hat: "Es ist erwiesen", pflegte Dr. Pangloss zu sagen, "daß die Dinge gar nicht anders sein können, als sie sind. Denn sintemal alles zu einem ganz bestimmten Zweck geschaffen ist, so ist alles notwendigerweise zum allerbesten Zweck erschaffen. ... Demzufolge sind alle, die behaupten, alles sei hienieden vortrefflich eingerichtet, samt und sonders Dummköpfe. Sie hätten nämlich sagen müssen, alles sei aufs allervortrefflichste bestellt." (Voltaire 1980, 8) Die Vertreter der neuen klassischen Makroökonomik haben sich diese Einstellung bezüglich des modernen kapitalistischen Wirtschaftssystems zu eigen gemacht, wobei sie jedoch zwei Einschränkungen machen, welche Dr. Pangloss im Jahr 1759 noch nicht eingefallen waren: Erstens gilt dies, genau genommen, nur in den Vereinigten Staaten, und zweitens nur dann, wenn sich der Staat jeglicher Interventionen in den Wirtschaftsablauf enthält. Der Staat als Spielverderber 'vermasselt' die Situation nämlich immer wieder und produziert damit völlig unnötigerweise Arbeitslosigkeit und Inflation.

Dr. Pangloss hat sich aber nicht nur mit der Konjunktursteuerung beschäftigt. Zu Beginn der siebziger Jahre wurde er vom britischen Rundfunk interviewt, wobei er auch zu Fragen der Umweltverschmutzung bzw. der Umweltpolitik Stellung nahm (siehe hierzu Mishan 1971). Dabei stritt er nicht nur ab, daß es überhaupt ein Verschmutzungsproblem gibt und behauptete, daß der große Triumph der modernen Zivilisation in der Reduktion der Verschmutzung liege (113), sondern er wies auch auf die Konsumentensouveränität hin: "Die Leute handeln in ihrem eigenen Interesse viel besser als andere Leute für sie handeln können", und er hat inzwischen auch schon das 'Chicagoer Glaubensbekenntnis' internalisiert: "Gut wie die Dinge jetzt sind, sie wären noch viel besser, wenn es keine Regierungseingriffe gäbe." (115)

Mit diesen Behauptungen gibt Dr. Pangloss die Auffassung einer ganzen Reihe von (vorwiegend amerikanischen) Ökonomen wieder, die unter Verwendung des ökonomischen Verhaltensmodells, mit Hinweis auf die Konsumentensouveränität, auf Transaktions- und Informationskosten sowie auf die mit staatlichen Eingriffen nahezu zwangsläufig verbundenen Ineffizienzen möglichst alle Probleme durch die 'Selbstheilungskräfte des Marktes' gelöst sehen wollen und Staatseingriffe so weit als möglich zurückdrängen möchten. Ausgehend von bestimmten Annahmen können solche Argumentationen in sich durchaus konsistent sein. Sie sind aber in keiner Weise eine notwendige Folge der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells. Vielmehr kann gerade die Berücksichtigung von Transaktions- und Informationskosten dazu führen, daß man sich sehr genau überlegt, in welchem rechtlichen Rahmen die Individuen handeln sollen, da, wie oben am Beispiel der Umweltpolitik gezeigt wurde, die Zuordnung der Eigentumsrechte wesentlich dafür sein kann, welches gesellschaftliche Ergebnis erreicht wird. Ausgehend von unterschiedlichen rechtlichen Regelungen sind nämlich, wie z.B. E.S. Mishan (1971) in seiner Erwiderung auf Dr. Pangloss

herausgestellt hat, unterschiedliche Regelungen für die Beteiligten optimal, d.h. unterschiedliche Zuordnungen der Eigentumsrechte führen zu verschiedenen 'besten' Welten, zwischen denen der Ökonom bezüglich der Effizienz, und das ist das üblicherweise verwendete Kriterium, nicht mehr unterscheiden kann. Die Behauptung schließlich, daß die 'beste Welt' bei Abwesenheit von Staatseingriffen die allerbeste aller besten Welten sei, ist nichts als ein Dogma.

5.3 Die Überschätzung der Machbarkeit der Verhältnisse

Die letzte der Gefahren, welche in der neuen Welt der Ökonomie lauern und die hier angesprochen werden sollen, ist die Überschätzung der Machbarkeit der Verhältnisse. Die Überlegung, daß man durch geeignetes Setzen der Restriktionen (bzw. der Anreize) menschliches Verhalten in vielerlei Weise beeinflussen kann, mag die Illusion nähren, nahezu jeder gesellschaftliche Zustand sei beim Ergreifen der richtigen Politik herbeiführbar. Diese verbreitete Illusion hatte zu Beginn der siebziger Jahre viele Wissenschaftler, aber auch viele Politiker ergriffen. Die Lösung ökonomischer Probleme wie Arbeitslosigkeit, Inflation und Wirtschaftswachstum galt bei Anwendung der richtigen Wirtschaftspolitik als 'machbar'. Das gleiche wurde auch für eine Vielzahl von sozial- und gesellschaftspolitischen Problemen angenommen. Der quantitative Aufschwung, welchen die Sozialwissenschaftler in dieser Zeit nahmen sowie das starke Vordringen von Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlern im Staatsdienst und der Ausbau des sozialen Systems sind ein deutliches Zeichen hierfür. Die Ergebnisse haben jedoch, wie wir heute feststellen müssen, den zu Beginn der siebziger Jahre gehegten Erwartungen nicht nur im Bereich der wirtschaftlichen Entwicklung keineswegs entsprochen. Die 'Machbarkeit gesellschaftlicher Verhältnisse' wird heute von allen Seiten wesentlich skeptischer beurteilt.

Zunächst ist zu berücksichtigen, daß man durch geeignetes Setzen der Restriktionen zwar menschliches Handeln beeinflussen kann, aber kaum den Menschen bzw. seine Präferenzen. Daher wird man bei politischen Maßnahmen berücksichtigen müssen, daß die Wirtschaftssubjekte möglicherweise anders als erwartet und/oder erwünscht darauf reagieren. Menschliche Handlungen haben oft nicht beabsichtigte Nebenwirkungen, die stärker ins Gewicht fallen können als die Hauptwirkung. Und wie das Beispiel der heute florierenden Schattenwirtschaft zeigt, müssen sich solche Ausweichreaktionen nicht auf den legalen Bereich beschränken. Allgemein gilt, daß je weiter der legale Handlungsrahmen der einzelnen Individuen eingeschränkt wird, desto eher werden sie halb- oder illegale Aktionen ergreifen. Der Schaden, welcher dadurch entsteht, kann auf Dauer sehr viel größer sein als jener Schaden, der dadurch vermieden wird, daß eine bestimmte Handlungsweise durch Gesetz verboten und damit offiziell nicht mehr ausgeführt wird. Dies heißt nicht, daß sich der Staat auf eine Mini-

malstaatsposition zurückzuziehen hätte, wie sie z.B. von R. Nozick (1974) oder von F.A. von Hayek (1973; 1976; 1979) vertreten wird. Wohl aber bedeutet dies, daß bei politischen Entscheidungen mögliche Nebenwirkungen mitbedacht werden müssen, um unerwünschte Seiteneffekte so weit als möglich auszuschließen, und daß man sich Handlungsmöglichkeiten für den Fall des Auftretens solcher Effekte offen halten sollte. Dies führt nahezu zwangsläufig zu einer "Stückwerks-Sozialtechnik", wie sie von K. Popper (1965) propagiert wird.

Die neue Welt der Ökonomie hat auch ihre Gefahren. Aber vor allem ist sie eine interessante Welt und für den Sozialwissenschaftler eine Herausforderung. Sie überwindet die traditionellen Grenzen der Ökonomie in Richtung einer einheitlichen Sozialwissenschaft. Sie sieht den Menschen als eigenständig handelndes Subjekt, und sie überwindet damit die Trennung zwischen Handeln und Verhalten. Sie wird sicherlich nicht die 'ganze' Wirklichkeit erfassen können, aber dies kann keine Wissenschaft. Versuche, dies zu erreichen, beruhen entweder auf Mißverständnissen oder auf Illusionen. Der methodologische Individualismus ist innerhalb der Sozialwissenschaften noch nicht an seine Grenzen gestoßen. All diejenigen Sozialwissenschaftler, die ihm bis heute skeptisch oder gar ablehnend gegenüberstehen, kann man nur auffordern, es auch mit diesem Ansatz zu versuchen, um seine Grenzen in Erfahrung zu bringen. Eine ideologisch begründete Ablehnung allein reicht nicht aus.

Anmerkungen

- 1 So lautet der (amerikanische) Titel von McKenzie/Tullock 1975.
- 2 Wenn man so will, besteht darin das 'Bürgerliche' an der modernen Ökonomie.
- 3 Dadurch unterscheidet sich der ökonomische Ansatz von anderen sozialwissenschaftlichen Ansätzen, die diese Trennung gar nicht oder nicht so streng vornehmen, wie z.B. die traditionelle Soziologie.
- 4 Das Individuum kann auch 'kontingente' Regeln anwenden, d.h. Regeln, die für eine ganze Klasse von Situationen sagen, wie es sich (entsprechend seinen Präferenzen) optimal verhalten soll. Auch solche Regeln müssen jedoch gelegentlich geändert oder zumindest ergänzt werden, wenn eine neue Situation auftaucht, die in den bisherigen Regeln noch nicht berücksichtigt ist. - Zur Verwendung von Regeln im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells (und zur entsprechenden Auseinandersetzung mit dem 'homo sociologicus') siehe Opp 1986 und Vanberg 1988.
- 5 Selbstverständlich ist damit nichts gegen den soziologischen Klassenbegriff und seine Brauchbarkeit gesagt.

- 6 Solche organischen Staatstheorien waren und sind in der traditionellen Finanzwissenschaft, aber auch in anderen Sozialwissenschaften durchaus üblich. Begriffe wie "Staatsraison", "Gemeinwohl" oder "soziale Wohlfahrt" zeigen dies.
- 7 Dies bedeutet aber nicht, daß das ökonomische Verhaltensmodell nur zur Erklärung kollektiven Verhaltens verwendet werden kann. Zintl 1987 hat darauf hingewiesen, daß auch das Verhalten von Individuen erklärt bzw. prognostiziert werden kann, falls die Entscheidungsmöglichkeiten eines Individuums durch die im Modell erfaßten Restriktionen so stark eingeschränkt werden, daß individuelle Faktoren (wie z.B. persönliche Präferenzen) nur noch eine untergeordnete Rolle spielen.
- 8 Dabei wird durchaus gesehen, daß die Individuen in bestimmten Situationen, z.B. bei der Nachfrage nach öffentlichen Gütern, ihre faktischen Präferenzen aus strategischen Überlegungen heraus bewußt verzerrt äußern, wodurch sich Probleme ergeben, diese Präferenzen korrekt zu erfassen. Siehe hierzu Pommerehne 1987.
- 9 Siehe hierzu und zu den möglichen Konsequenzen solcher Auffassungen Popper 1957.
- 10 Becker/Stigler 1977 gehen noch einen Schritt weiter, indem sie für alle Individuen identische Präferenzen unterstellen.
- 11 Zur weiteren Auseinandersetzung mit dem Problem der Präferenzen siehe Kirchgässner 1988.
- 12 Man kann versuchen, die Präferenzen bzw. ihre Veränderungen über die Zeit hinweg aus anderen als den gerade zur Diskussion stehenden Handlungen zu erschließen. Aber zum einen ist dies in den nicht-experimentellen Sozialwissenschaften nur bedingt möglich, und zum anderen benötigt man auch hier eine Konstanz-Annahme: Die Präferenzen müssen konstant sein zwischen den Handlungen, welche man zur Erfassung der Präferenzänderungen untersucht hat, und jenen Handlungen, die mit diesen veränderten Präferenzen erklärt werden sollen. - Zu Verfahren zur Erfassung der Präferenzen siehe Pommerehne 1987.
- 13 Zumindest zeigt die oft zu hörende Behauptung, daß man das ökonomische Verhaltensmodell mit der Annahme des Egoismus nicht auf außerökonomische Bereiche übertragen könne, daß dieser Egoismus bei wirtschaftlichen Beziehungen am ehesten vermutet und toleriert wird. Zur Diskussion dieser Annahme siehe auch Quiggin 1987, Brennan/Pinctus 1987 und Zintl 1987.
- 14 Zur Darstellung dieser Ansätze siehe Ramser 1987.
- 15 Da, wie oben festgestellt wurde, kein Bereich menschlichen Handelns prinzipiell ausgenommen werden kann, haben wir heute auch einen ökonomischen Ansatz in der Soziologie (siehe z.B. Opp 1979) und in der Ethik (siehe hierzu Kliemt 1985), aber auch eine ökonomische Theorie der Familie (siehe Becker 1981), eine ökonomische Analyse der Kunst (siehe hierzu Frey/Pommerehne 1985) und eine ökonomische Theorie des Selbstmords (siehe Hammermesh/Soss 1974). Nicht alle diese Ansätze sind jedoch gleichermaßen fruchtbar, wie unten in Abschnitt 5.1 aufgezeigt wird.

- 16 Zu den europäischen Vorläufern der ökonomischen Theorie der Politik bzw. von 'Public Choice' siehe Frey 1985, 145ff.
- 17 Die traditionelle Ökonomie geht in der Regel davon aus, daß Transaktionen kostenlos durchgeführt werden können, d.h. ohne den Einsatz zusätzlicher Ressourcen.
- 18 Dies mag zunächst 'ungerecht' erscheinen, weil hier dem Geschädigten und nicht dem Schädiger die Kosten aufgebürdet werden. Dabei wird jedoch übersehen, daß auch dann, wenn das Kraftwerk zunächst die Kosten zu tragen hätte, diese über höhere Strompreise auf die Bewohner überwältzt würden. Unterschiede ergeben sich lediglich in der Verteilung der Kosten auf die Bewohner der Region, und die Frage, welche der beiden Verteilungen 'gerechter' wäre, ist offen.
- 19 Es gibt allerdings auch Situationen, in denen auch der Gesetzgeber auf das moralische Verhalten der Individuen vertrauen kann und/oder muß. Solche Situationen sind aber die Ausnahme. (Zur Rolle von 'Moral Suasion' im Rahmen des Umweltschutzes siehe z.B. Baumol/Oates 1979, 282ff.)
- 20 Wie Olson 1965 gezeigt hat, werden diese Beiträge in vielen Fällen deshalb entrichtet, weil zusammen mit dem 'öffentlichen Gut' ein 'privates Gut' angeboten wird, in dessen Genuß nur derjenige kommt, der Beiträge entrichtet. Diese Argumentation gilt aber z.B. bei der Wahlbeteiligung nicht, sofern keine staatlich sanktionierte Wahlpflicht besteht und die Wahl außerdem geheim ist.

Bibliographie

- Albert, H. (1953), Der Trugschluß in der Lehre vom Güter-Maximum, in: Zeitschrift für Nationalökonomie 13, 90-113
- (1977), Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm, in: H. Lenk (Hrsg.), Handlungstheorien interdisziplinär, Band IV, München 177-225
 - (1978), Nationalökonomie als sozialwissenschaftliches Erkenntnisprogramm, in: H. Albert u.a., Ökonometrische Modelle und sozialwissenschaftliche Erkenntnisprogramme, Zürich, 49-71
- Arrow, K.J. (1951), Social Choice and Individual Values, New York (2. Auflage 1963)
- Assmann, H.-D./C. Kirchner/E. Schanze (Hrsg.) (1978), Ökonomische Analyse des Rechts, Kronberg/Ts.
- Baumol, W.J./W.E. Oates (1979), Economics, Environmental Quality, and the Quality of Life, Englewood Cliffs/NJ
- Becker, G.S. (1981), A Treatise on the Family, Cambridge/Mass.-London
- /G.J. Stigler (1977), De Gustibus non est Disputandum, in: American Economic Review 1967, 76-90

- Bonus, H. (1984), Zwei Philosophien der Umweltpolitik. Lehren aus der amerikanischen Luftreinhaltepolitik, in: List Form 12, 323-340
- Brennan, G./J.M. Buchanan (1980), The Power to Tax. Analytical Foundations of a Fiscal Constitution, Cambridge/Mass., 34-82
- /J. Pinctus (1987), Rational Actor Theory in Politics: A Critical Review of John Quiggin, in: The Economic Record 63, 22-32
- Buiter, W.H. (1980), The Macroeconomics of Dr. Pangloss. A Critical Survey of the New Classical Macroeconomics, in: Economic Journal 90, 34-50
- Coase, R.H. (1960), The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics 3, 1-44. Abgedruckt in: H.-D. Assmann/C. Kirchner/E. Schanze (1978), 146-202
- (1984), The New Institutional Economics, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 140, 229-231
- Demsetz, H. (1969), Information and Efficiency: Another Viewpoint, in: Journal of Law and Economics 12, 1-22
- Downs, A. (1957), An Economic Theory of Democracy, New York
- Eucken, W. (1940), Die Grundlagen der Nationalökonomie, Jena (7. Auflage, Berlin 1959)
- Frey, B.S. (1980), Ökonomie der Verhaltenswissenschaft, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft 31, 21-35
- (1985), State and Prospect of Public Choice: A European View, in: Public Choice 46, 141-161
- /W.W. Pommerehne (1985), Kunst: Was sagt der Ökonom dazu?, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 121, 139-167
- /F. Schneider (1978), A Politico-Economic Model of the United Kingdom, in: The Economic Journal 88, 243-253
- Friedman, M. (1968), The Role of Monetary Policy, in: American Economic Review 58, 1-17
- Hamermesh, D.S./N.M. Soss (1974), An Economic Theory of Suicide, in: Journal of Political Economy 82, 83-98
- v. Hayek, F.A. (1973, 1976, 1979), Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy, Band 1: Rules and Order, Band 2: The Mirage of Social Justice, Band 3: The Political Order of a Free People, London
- Kästner, E. (1979), Ansprache an Millionäre. Gesammelte Schriften für Erwachsene, Band 1, München/Zürich

- Kirchgässner, G. (1980), Können Ökonomie und Soziologie voneinander lernen? Zum Verhältnis zwischen beiden Wissenschaften, mit besonderem Bezug auf die Theorie des Wählerverhaltens, in: *Kyklos* 33, 420-448
- (1988) Ökonomie als imperial(istische) Wissenschaft, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 7
 - /W.W. Pommerehne (1988), Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens: Implikationen für die Beurteilung staatlichen Handelns, in: *Kritische Vierteljahresschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft*
- Kliemt, H. (1985), *Moralische Institutionen*, Freiburg/München
- Lindenberg, S. (1984), Preferences versus Constraints. A Commentary on von Weizsäcker's 'The Influence of Property Rights on Tastes', in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 140, 96-103
- Lucas, R.E. (1976), Econometric Policy Evaluation. A Critique, in: K. Brunner/A.H. Meltzer (eds.), *The Phillips Curve and Labor Markets*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 1, Amsterdam, 19-46
- McKenzie, R.B./G. Tullock (1975), *The New World of Economics*, Homewood/Illinois
- Mishan, E.J. (1971), Pangloss on Pollution, in: *The Swedish Journal of Economics* 73, 113-120
- Muth, J. (1961), Rational Expectations and the Theory of Price Movements, in: *Econometrica* 29, 315-335
- Neumann, M.J.M. (1985), Homo Oeconomicus als Wirtschaftspolitiker. Variationen eines bekannten Themas, in: H. Milde/H.G. Monissen (Hrsg.), *Rationale Wirtschaftspolitik in komplexen Gesellschaften. Gérard Gäggen zum 60. Geburtstag*, Stuttgart, 129-137
- Nordhaus, W.D. (1975), The Political Business Cycle, in: *Review of Economic Studies* 42, 169-190
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State, and Utopia*, Oxford
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge/Mass.
- Opp, K.D. (1979), Das 'ökonomische Programm' in der Soziologie, in: H. Albert/K.H. Stapf (Hrsg.), *Theorie und Erfahrung*, Stuttgart, 313-349
- (1986), Das Modell des Homo Sociologicus. Ein Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell, in: *Analyse & Kritik* 8, 1-27
- Pommerehne, W.W. (1987), *Präferenzen für öffentliche Güter. Ansätze zu ihrer Erfassung*, Tübingen
- Popper, K.R. (1957), *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde*, Bern
- (1965), *Das Elend des Historizismus*, Tübingen

- Posner, R.A. (1972), *Economic Analysis of Law*, Boston (2. Auflage, Boston 1977)
- Prisching, M. (1983), Über die Karriere einer Handlungstheorie. Der ökonomische Mensch auf dem Weg durch die Sozialwissenschaften, in: *Zeitschrift für philosophische Forschung* 37, 256-274
- Quiggin, J. (1987), Egoistic Rationality and Public Choice: A Critical Review of Theory and Evidence, in: *The Economic Record* 63, 10-21
- Ramser, H.J. (1987), *Beschäftigung und Konjunktur*, Berlin
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge/Mass. (deutsche Übersetzung: *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt 1975)
- Riker, W.H./P.C. Ordeshook (1968), A Theory of the Calculus of Voting, in: *American Political Science Review* 62, 25-42
- Samuelson, P.A./R.M. Solow (1960), Analytical Aspects of Full Employment, in: *American Economic Review* 50.2, 185-194
- Schumpeter, J.A. (1928), *Unternehmer*, in: L. Elstner/A. Weber/F. Wieser (Hrsg.), *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Jena, 4. Auflage
- Vanberg, V. (1988), *Rules and Choice in Economics and Sociology*, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 7
- Voltaire (1980), *Candide oder der Glaube an die beste aller Welten*, München
- v. Weizsäcker, C.C. (1984), The Influence of Property Rights on Tastes, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 140, 90-95
- Zintl, R. (1986), Rationalität und normorientiertes Verhalten, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 5, 227-239
- (1987), Der homo oeconomicus als Generalist oder als Spezialist? Über die Verwendung rationalistischer Rekonstruktionen der Mikroebene, Papier für die Arbeitstagung über 'Modellierung sozialer Prozesse', Universität zu Köln, 23.-24. Oktober 1987 (eine überarbeitete Fassung erscheint in Analyse & Kritik 1/89)