

# Probleme des individualistischen Ansatzes in der neuen politischen Ökonomie

Reinhard Zintl

## 1. Einführung

Nicht nur die ökonomische Theorie der Politik oder auch »Neue Politische Ökonomie« bedient sich eines Ansatzes, den man üblicherweise als individualistisch kennzeichnet. Gemeinsames Merkmal derartiger Ansätze ist die Unterscheidung von (mindestens) zwei Betrachtungsebenen, die in expliziter Weise miteinander verknüpft werden. Die Mikroebene ist für derartige sozialwissenschaftliche Theorien die Ebene individueller Handlungen, die Makroebene ist die Ebene von aggregierten Handlungsergebnissen, die in umgekehrter Richtung dann als Handlungskontexte ins Bild kommen. Aufgrund dieser ausdrücklichen Berücksichtigung der Makroebene ist eigentlich das zwar unhandlichere, aber dafür weniger zu Mißverständnissen einladende Etikett »strukturell-individualistisch« (Voss 1985: 1) für solche Theorien angemessener als die übliche Kurzformel.

Untersuchungsgegenstand strukturell-individualistischer Theorien ist häufig die Makroebene, aber eben nicht ohne jeden Bezug zu Mikroprozessen, nicht ohne eine wie auch immer geartete Mikrofundierung. Die Verhältnisse mögen sich hinter dem Rücken der handelnden Subjekte entwickeln, aber sie tun das nicht ohne die handelnden Subjekte; sie mögen nicht Ergebnisse menschlichen Entwurfs sein, aber sie kommen nicht ohne menschliche Handlungen zustande<sup>1</sup>.

Zu den Handlungsergebnissen, die zugleich Handlungskontexte sind, gehören auch die Institutionen, wobei hier die allgemeinste Definition zugrundegelegt werden soll: »Institutionen: Auf Dauer gestellte soziale Beziehungen. Dabei ist über die Art und Weise, wie dies gelingt, nichts ausgesagt« (Schmid 1982: 262). Nach dem bisher Gesagten liegt es auf der Hand, daß eine strukturell-individualistische Beschäftigung mit dem Funktionieren, der Entstehung und dem Wandel von Institutionen möglich ist, daß also kein Gegensatz zwischen einer »individualistischen« und einer »institutionalistischen« Betrachtungsweise bestehen muß. Daß man

<sup>1</sup> Der Bezug zu Marx und Hayek ist nicht zufällig – in dieser Hinsicht gibt es keine Unterschiede.

den Sachverhalt auch wesentlich positiver formulieren kann, soll in zweiten Abschnitt, der einer kurzen Diskussion möglicher Mißverständnisse dient, deutlich gemacht werden.

Die eigentlichen Probleme der ökonomischen Version des individualistischen Ansatzes hängen nun mit der Art und Weise zusammen, wie die Ökonomie die Mikroebene rekonstruiert – also mit dem rationalistischen Handlungsmodell. Wenn man vom »Imperialismus der Ökonomie« (Radnitzky/Bernholz 1987 – mit keineswegs abwertenden Assoziationen) spricht, meint man ja weniger den Individualismus, den diese Disziplin mit anderen sozialwissenschaftlichen Ansätzen teilt, sondern den Anspruch, ein überlegenes Handlungsmodell zu besitzen, von dem andere sozialwissenschaftliche Disziplinen nur lernen können. Rationalverhalten, Nutzenmaximierung, der homo oeconomicus, bisweilen auch die Vorstellung egoistischer Zielsetzungen – das sind die Assoziationen, die sich hier einstellen. Oft genug wird all das als beruhend auf einer bestimmten Anthropologie angesehen, als Ausfluß eines disziplinentypischen Menschenbildes. Das gilt sowohl für die Mehrzahl der Kritiker als auch für etliche der Anhänger dieses Ansatzes.

Ein solcher Anspruch, falls gerechtfertigt, wäre für die Politikwissenschaft von besonderem Interesse und durchaus beunruhigend, da diese Disziplin ja überhaupt kein spezielles Handlungsmodell besitzt<sup>2</sup>. Die folgenden Abschnitte werden jedoch zeigen, daß es sich bei einer solchen Interpretation um ein Mißverständnis handelt, das den Blick auf die Leistungsfähigkeit und die Grenzen rationalistischer Mikrofundierung für sämtliche Sozialwissenschaften nur verstellen kann.

Zunächst einige Bemerkungen zur Charakterisierung des ökonomischen Ansatzes:

## 2. »Individualismus« und »Rationalismus«

### 2.1. Zum Individualismus

Vorab kann festgehalten werden, daß der Individualismus, um den es hier geht, nicht notwendig ein methodologischer Individualismus ist: Daß es als erfolgversprechende Strategie der Theoriebildung angesehen wird, gesellschaftliche Phänomene als Aggregate (nicht: »Summe«) individueller Handlungen, Perzeptionen, Erwartungen, Bewertungen, die in wechselseitigem Bezug stehen können, aufzufassen, impliziert nicht, daß es sich

<sup>2</sup> Der »homo politicus«, soweit ein solches Konzept überhaupt verwendet wird, ist kein Handlungsmodell, sondern kennzeichnet vielmehr eine allgemeine Befindlichkeit.

hierbei um die allein mögliche Art der Theoriebildung drehen muß. Es erübrigt sich daher, an dieser Stelle eine methodologische Kontroverse wieder aufzunehmen, die inzwischen einen gewissen Abschluß gefunden hat (vgl. insbesondere Giesen/Schmid 1977). Von größerer Bedeutung als die methodologische Problematik ist hier die Frage, was der individualistische Zugriff theoretisch impliziert.

Eine Theorie, die sich »individualistisch« oder »strukturell-individualistisch« nennt, signalisiert damit, daß die Individuenebene gerade nicht die theoretisch interessierende Betrachtungsebene ist. Gegenstand des theoretischen Interesses sind Kollektivphänomene, die aber, Spezifikum solcher Ansätze, als Produkte individueller Handlungen oder Aggregate individueller Handlungen angesehen werden<sup>3</sup>. Zwar werden die Hypothesen einer solchen Theorie als Makrohypothesen formuliert und überprüft, aber der eigentliche Wirkungszusammenhang liegt auf der Mikroebene. Daher werden die jeweiligen Makrohypothesen durch ein Mikromodell unterbaut, das bei Anwendung der ebenfalls explizit einzuführenden Aggregationsregeln diese Makrohypothesen erzeugt.

In diesem Zusammenhang gilt es vor allem, zwei mögliche Mißverständnisse auszuräumen, die zu Scheinproblemen führen können. Das erste Mißverständnis kann man als atomistische Fehlinterpretation bezeichnen, das zweite als die konstruktivistische Fehlinterpretation.

Die atomistische Fehlinterpretation, die zu entsprechenden Vorwürfen führt, unterstellt eine kausale Deutung der Zweiebenenbeziehung derart, daß Individuen, ihre Präferenzen und ihre Handlungen grundsätzlich als unabhängige Größen, gesellschaftliche Phänomene grundsätzlich als abhängige Größen zu führen sind. Hierzu zählen auch die Vorwürfe, Präferenzen würden grundsätzlich als exogen unterstellt, Lernprozesse könnten nicht angemessen erfaßt werden, die Gesellschaftlichkeit menschlicher Existenz werde unterschlagen etc. Dazu ist nur zu sagen, daß es sicherlich eine Möglichkeit individualistischer Theoriebildung darstellt, die Mikroebene als »unabhängig« und die Makroebene als »abhängig« zu modellieren. Es ist jedoch mit Sicherheit kein Zugang, der für eine individualistische Theorie unvermeidlich ist. Speziell für den Individualismus der ökonomischen Theorie gilt gerade das Gegenteil. Wie sich bei näherer Betrachtung zeigen wird, führt das ökonomische Rationalitätskonzept nur in dem Maße zu definitiven Aussagen über menschliches Verhalten, in dem eine durch gesellschaftliche Interdependenz geschaffene Zwangslage des einzelnen Akteurs vorliegt.

Eng mit diesem Mißverständnis zusammen hängt das zweite: Es unter-

<sup>3</sup> Auf Einzelheiten muß hier nicht eingegangen werden, auch nicht auf die möglichen Mißverständnisse und Selbstmißverständnisse einer solchen Position. Vgl. hier vor allem Giesen/Schmid (1977).

stellt der individualistischen Position, sie betrachte gesellschaftliche Tatbestände, insbesondere Institutionen, als beliebig verfügbar, machbar, jederzeit intendierter Veränderung offen. Auch das trifft nicht zu: Sicherlich impliziert die Position die Behauptung, daß jeglicher gesellschaftliche Tatbestand von Individuen gemacht und auch nur von ihnen verändert wird. Das besagt weder, daß solche Tatbestände nach Belieben veränderbar noch daß sie als solche intendiert sein müssen. Ganz im Gegenteil sind es gerade individualistische Theorien, die besonders sorgfältig die nichtintendierten und nicht ohne weiteres intentional beeinflussbaren Konsequenzen individueller Handlungen untersuchen<sup>4</sup>. Daher sind diese Theorien auch nicht notwendig ahistorisch. Es hängt von der Fragestellung ab, ob Handlungskontexte und die ihnen zugeschriebenen Handlungskonsequenzen ohne zeitliche Einordnung, also mit Geltungsanspruch für jeden beliebigen Betrachtungszeitpunkt, untersucht werden oder ob die zeitliche Dynamik einschließlich der Vorgeschichte von Handlungssituationen untersucht wird.

Diese sehr knappen Bemerkungen zur Charakterisierung strukturell-individualistischer Theorien mögen hier genügen, da es lediglich darum geht, Bekanntes in Erinnerung zu rufen. Wesentlich detaillierter ist nun auf die spezifische Differenz des ökonomischen Individualismus einzugehen, sein Rationalitätskonzept:

## 2.2. Rationalitätskonzept

Das ökonomische Rationalitätskonzept<sup>5</sup> verlangt in seinem Kerngehalt nicht mehr als eine gewisse Konsistenz individueller Handlungen. Als rational gilt ein Akteur, wenn er imstande ist, die Menge der möglichen Resultate seiner Handlungen in eine vollständige und widerspruchsfreie Rangordnung ihrer Erwünschtheit zu bringen und wenn er denjenigen Handlungskurs wählt, der das bestmögliche Resultat erzeugt oder erwarten läßt (vgl. nur Riker/Ordeshook 1973: 8 ff.; Becker 1976: 3 ff.) Das ökonomische Rationalitätskonzept unterstellt somit eine bestimmte Struktur der individuellen Präferenzen (Reflexivität, Transitivität, Vollständigkeit) und einen bestimmten Umgang mit ihnen (Nutzenmaximierung), sagt jedoch weder etwas über die Inhalte solcher Präferenzordnungen (also auch nichts über etwaigen »Egoismus« der Akteure) noch über ihre Herkunft. Es gibt kein ökonomisches Menschenbild – dies ist an dieser Stelle nur eine Behauptung, die jedoch im Verlaufe der weiteren

4 Für Hayek etwa gilt in leichter Überspitzung, daß »Individualismus« und »Evolutionismus« beinahe synonym verwendet werden. Vgl. etwa Hayek (1969a), (1969b).

5 Für eine allgemeine Charakterisierung und Diskussion vgl. Blaug (1980), Kap 6; für die Verwendung in der Soziologie vgl. etwa Franz (1986).

Überlegungen detailliert belegt werden wird. Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, daß vollkommene Information des Akteurs kein begrifflicher Bestandteil des Rationalitätskonzepts ist – dies wird durch die folgenden Ausführungen verständlich werden:

Die inhaltliche Offenheit des Konzepts einerseits und die Maximierungsbehauptung andererseits führen zu einem spezifischen Typus von Aussagen über menschliches Verhalten: In einer auf den ersten Blick etwas seltsam anmutenden Analogie, deren Ertrag weiter unten deutlich werden wird, kann man die sichtbaren Aktivitäten des Individuums als seine »Nachfrage« nach den Inputs einer »Produktionsfunktion« deuten, deren Produkt »Nutzen« ist (vgl. für diese Fassung insbesondere Becker 1976: 131 ff.). Entsprechend seiner Produktionsfunktion verteilt das Individuum in jeder Handlungssituation seine Aktivitäten derart, daß für alle Aktivitäten das Verhältnis ihres Grenznutzens, also ihres »Grenzprodukts«, zu ihren Grenzkosten, verstanden als Opportunitätskosten, gleich wird. Welche Aktivitäten welche »Dienstleistung« in diesem Produktionsprozeß erbringen, ist individuell verschieden und bleibt unbekannt, so daß diese Aussage noch ohne empirischen Gehalt ist. Empirisch gehaltvoll ist dagegen die Folgerung, die man aus einer solchen Aussage ziehen kann: Ändern sich bei gegebenen Grenzerträgen die relativen Kosten der Aktivitäten, so ändert sich die Aufteilung der Aktivitäten: Aktivitäten, deren Opportunitätskosten steigen, werden im allgemeinen reduziert und umgekehrt. An dieser Stelle läßt sich die oben aufgestellte Behauptung über das unterstellte Informationsniveau nun präzisieren: Rationalität impliziert keine *vollkommene*, sondern *optimale* Information – Informationsbeschaffung und Informationsverarbeitung unterliegen dem gleichen Grenzkosten/Grenzertragskalkül wie jede andere Aktivität.

Den gerade erörterten Sachverhalt kann man sich bildhaft so vergegenwärtigen: Das Konzept impliziert eine »fallende Nachfragekurve«<sup>6</sup>, läßt aber im übrigen die Lage der Kurve normalerweise offen: Mit Ausnahme bestimmter, weiter unten zu erläuternder Fälle wird nicht das jeweilige Ausmaß einer Aktivität – Angelegenheit des als gegeben betrachteten individuellen »Geschmacks« –, sondern werden nur die Veränderungen dieses Ausmaßes bei Veränderungen der situativen Bedingungen unter Rationalitätsgesichtspunkten beurteilt.

Was kann man mit einem solchen Konzept nun anfangen?

<sup>6</sup> Die allerdings selbst ein problematisches Konzept ist. Für die positive Sichtweise vgl. etwa McKenzie/Tullock (1984: 34ff.). Für die Auseinandersetzung vgl. Blaug (1980: 159ff.).

### 3. Der ökonomische Ansatz

#### 3.1. Die »schwache« Version

Es geht in den weiteren Überlegungen nicht um Verwendungen des Rationalitätskonzepts bei der Beantwortung entscheidungslogischer Fragen, sondern um die Analyse tatsächlichen Verhaltens. Wir wollen uns dabei nicht lange mit der Tatsache aufhalten, daß angesichts der Offenheiten des Konzepts jedes individuelle Verhalten nachträglich als rational rekonstruiert werden kann. Worum es im folgenden allein gehen wird, ist die Erklärungsleistung, die das Rationalitätskonzept beanspruchen kann. Wenn sie wirklich vorhanden ist, muß sie sich als prognostische Leistungsfähigkeit beweisen. Hier folgen aus den gerade skizzierten Merkmalen des Rationalitätskonzepts einerseits ein ganz spezifischer Anspruch, andererseits aber auch spezifische Einschränkungen seines Einsatzes: Der besondere Anspruch besteht darin, auch ohne Kenntnisse der individuellen Zielsetzungen, allein aus von außen bestimmbaren Situationseigenschaften, Verhaltensprognosen ableiten zu können. Die Einschränkung besteht darin, daß solche Prognosen nicht vollständig sein können, sondern nur im oben charakterisierten Sinne marginalistisch (vgl. ausführlicher Zintl 1986a).

In diesem Zusammenhang ist eine Präzisierung der gerade gegebenen Darstellung angebracht. Nimmt man nämlich die Vorgabe nicht bekannter individueller Präferenzen ernst, so entsteht folgendes Problem: Gerade wurde festgestellt, daß Kostenveränderungen *bei gegebenen Erträgen* zu Nachfrageveränderungen führen, deren Richtung festliegt. Nun sind Kostenveränderungen durchaus objektiv feststellbar, wobei der Maßstab keineswegs in Geldgrößen bestehen muß. Problematisch ist hingegen die Klausel »bei gegebenen Erträgen«. Dies ist nicht etwa der Fall, weil sich die individuelle Produktionsfunktion ändern kann<sup>7</sup>. Es ist vielmehr der Fall, weil diese Produktionsfunktion einige Besonderheiten aufweist. Oben wurde gesagt, daß nicht ermittelt wird, welchen Beitrag welche Aktivität zur Produktion von »Nutzen« liefert. Jede beobachtbare Aktivität kann in unterschiedlichster Weise in der individuellen Nutzen»produk-

<sup>7</sup> Es ist ein verbreiteter, aber dennoch irriger Vorwurf gegenüber dem ökonomischen Rationalitätskonzept, dieses sei nicht imstande, Veränderungen individueller Präferenzen, etwa durch Lernen, zu berücksichtigen. Abgesehen davon, daß das nicht der Fall ist, verfehlt der Einwand seinen Gegenstand: Das ökonomische Rationalitätskonzept schließt Lernvorgänge als Ursache von Verhaltensänderungen nicht aus, aber das ist nicht das theoretische Problem, auf dessen Lösung das Konzept zielt. Das Problem ist vielmehr, wie man es vermeiden kann, *jede* Verhaltensänderung als Resultat von Präferenzänderung deuten zu müssen.

tion« zu Buche schlagen: Zum ersten gibt es zahlreiche Motivkonstellationen, in denen eine Aktivität Mittel zu Zwecken ist, die das Individuum ohne unmittelbare Bezugnahme auf andere Individuen verfolgt – der Nutzen des Autofahrens etwa kann in der Bequemlichkeit oder der Unabhängigkeit des Transports liegen. Zum zweiten kann eine Aktivität Mittel zu Zwecken sein, die in bezug zu gleichartigen Aktivitäten anderer Individuen stehen – man kann Auto fahren, weil es alle anderen tun oder weil es als exklusiv gilt. Schließlich kann die Aktivität selbst Zweck sein, sie ist dann nicht lediglich »Input«, sondern auch »Output« der individuellen »Produktionsfunktion« – man kann Auto fahren, weil das Fahren selbst Vergnügen stiftet. Die erste Gruppe von Motiven soll im weiteren »rein instrumentell« genannt werden, die zweite »positional instrumentell«<sup>8</sup>, die dritte »konsumptiv«. Verändern sich die Opportunitätskosten einer Aktivität, so kann nur hinsichtlich des ersten Aspekts zuverlässig erwartet werden, daß die Nachfragereaktion so ist wie oben beschrieben; für die beiden anderen gilt demgegenüber, daß hier Kostenveränderungen mit Ertragsveränderungen verbunden sein können, die gerade zum Gegenteil der Reaktion führen, die man aus der Kostenveränderung allein prognostiziert<sup>9</sup>. Je nach Kombination und Gewicht von Motiven für eine Aktivität können die denkbaren Ertragsveränderungen, die mit Kostenveränderungen einhergehen mögen, also das gesamte ursprüngliche Argument empirisch gegenstandslos machen.

Ist also das Rationalitätskonzept empirisch doch leer, nur für entscheidungslogische Fragestellungen verwendbar? Ist seine empirische Relevanz, soweit vorhanden, unter Umständen doch nur dadurch erkaufte, daß man unter der Hand bestimmte Sorten von Kriterien der Bewertung als plausibel einführt? Liegt der ökonomischen Betrachtungsweise also allen offiziellen Bekundungen zum Trotz doch ein bestimmtes Menschenbild zugrunde?

Das ist nicht der Fall. Es wird nicht geleugnet, daß es positionale Aspekte gibt, es wird auch nicht geleugnet, daß die »Kosten« selbst oder Bestandteile der Kosten »Erträge« sein können. Aber: Diejenigen Motive, für die aus Kostenveränderungen unmittelbar oder vermittelt durch Reaktionen Dritter Ertragsveränderungen folgen, stellen insgesamt nur einen sehr kleinen Ausschnitt aus der Menge der Motive dar, unter denen eine Tätigkeit nutzenstiftend sein kann. Man kann daher auf der Mikroebene eine

8 Zum Konzept des Positionsgutes und des positionalen Wettbewerbs vgl. vor allem Hirsch (1980: 52ff.).

9 Im Beispiel hieße das etwa: Fallen die Autopreise, sinkt der Ertrag hinsichtlich des Motivs »Exklusivität«; werden die Straßen sicherer und besser, ebenfalls eine Kostensenkung, dann sinkt möglicherweise der konsumtive Ertrag – der Geschmack zumindest von Abenteuer geht verloren.

Wahrscheinlichkeitsaussage wagen, die auf der Makroebene als verbindliche Vorzeichenprognose formulierbar ist.

Man greift hierbei nicht auf Vermutungen über individuelle Geschmäcker zurück, sondern geht vielmehr umgekehrt davon aus, daß es keine Gründe gibt, a priori die Dominanz bestimmter Motive zu unterstellen<sup>10</sup>.

Das ist sozusagen der Zwischenstand. Die ökonomische Betrachtungsweise kann vor diesem Hintergrund zunächst charakterisiert werden als eine Betrachtungsweise, in der auf der Basis eines objektiv ermittelten Situationsbestandteils, eines (nicht ganz streng) präferenzunabhängigen Kostenaspekts, eine Verhaltensprognose auf Aggregatebene erstellt wird. Für diese Prognose ist zwar die Fundierung auf der Individualebene entscheidend, da nur auf dieser Ebene Wirkungszusammenhänge vermutet werden dürfen. Diese werden jedoch nicht deterministisch gefaßt, über individuelles Verhalten wird nichts gesagt.

Nun könnte man die bisher präsentierte Charakterisierung des ökonomischen Ansatzes als wohlwollende Verzerrung ansehen. Bewegt sich die ökonomische Theorie wirklich nur auf der eher harmlosen Ebene hochaggregierter Aussagen? Sicherlich nicht allein – es gibt durchaus eine im strengeren Sinne mikrotheoretische Verwendung des ökonomischen Instrumentariums. Auf diese soll nun genauer eingegangen werden:

### 3.2. Die »starke« Version

Wenn es um ökonomisch orientierte Mikrotheorie, also die Formulierung und Überprüfung von allgemeinen Hypothesen auf der Individualebene geht, stellt sich rasch die Assoziation der Symbolfigur einer derartigen Theoriebildung ein, nämlich der Figur des homo oeconomicus. Was diese Figur wirklich symbolisiert, läßt sich am besten durch eine Fortführung des bisherigen Gedankenganges aufklären. Die Frage, die hier zu stellen ist, lautet: Unter welchen Bedingungen lassen sich aus dem ökonomischen Rationalitätskonzept, also ohne Kenntnis individueller Motivkonstellationen, empirisch gehaltvolle Mikroaussagen ableiten? Die Antwort ist einfach: Genau dann, wenn eine Handlungssituation es erzwingt, daß die Akteure sich so verhalten, als verfügten sie lediglich über einen einzigen, vorab bestimmten Typus von Motiven, während alle anderen möglichen und auch vorhandenen Motive keine Verhaltensrelevanz haben. Solche Zwangssituationen können unterschiedliche Ursachen haben und sich auf unterschiedliche Weise im Verhalten durchsetzen. Die in unserem Zu-

<sup>10</sup> Ein solcher Ansatz ist weder empirisch leer noch immun gegen Widerlegung: Es kann sich ja herausstellen, daß die »problematischen« Motive in einer Situation tatsächlich dominieren.

sammenhang wichtige Sorte solcher Situationen sind Wettbewerbssituationen und der von ihnen erzeugte Überlebensdruck, der zur Zurückstellung positionaler und vor allem konsumptiver Motive führt und ganz bestimmte instrumentelle Motive ausschlaggebend macht<sup>11</sup>. Man kann den reinen Mechanismus folgendermaßen skizzieren: Es herrscht allgemeine Freiheit, im Rahmen vorgegebener Spielregeln zu tun oder zu lassen, was man will, insbesondere, auf welche Transaktionen mit Dritten man sich einlassen will. Jedermann steht es frei, ob er im Spiel bleiben will oder nicht; aber wenn er im Spiel bleiben will, muß er sich den Spielregeln unterwerfen. Diese laufen angesichts allgemeiner Freiwilligkeit vor allem darauf hinaus, daß keine Gelegenheit ungenutzt bleiben darf, sich als mindestens so attraktiver möglicher Vertragspartner zu präsentieren wie die Konkurrenten. Wer positionalen Empfindlichkeiten oder konsumptiven Idiosynkrasien nachgibt, ist ineffizient und bedroht seine Wettbewerbsfähigkeit. Das bedeutet unter anderem: Auch wenn die eigentlichen Zielsetzungen der Akteure altruistischer Natur sein mögen<sup>12</sup>, müssen sie sich in solchen Situationen »egoistisch« verhalten, wenn sie diese Ziele (anschließend) verfolgen wollen. Was immer also die individuelle Nutzenfunktion kennzeichnen mag – Instrument für die Verfolgung aller weiteren Ziele ist das Überleben im Wettbewerb. Alle wettbewerbsbezogenen Aktivitäten müssen daher allein an diesem Kriterium, das in der hier verwandten Terminologie als rein instrumentelles Motiv zu bezeichnen ist, ausgerichtet werden. Möglicherweise halten sich nicht alle Wettbewerbsteilnehmer zu allen Zeitpunkten an diese Regel – aber ein anderes Verhalten kann jedenfalls nicht auf Dauer aufrechterhalten werden<sup>13</sup>.

Man kann die Konsequenzen wettbewerbsartiger Situationen nun auf den Akteur projizieren und sie nicht mehr als Konsequenzen aus einer Situation, die vorliegen kann oder auch nicht, sondern als in seiner Natur liegende *Ursachen* seines Verhaltens behandeln. Man erhält dann ein Wesen, das rastlos jede sich bietende Gelegenheit ausnützt, das aus keiner Aktivität ursprüngliche Befriedigung zieht, das alles, einschließlich der ei-

11 Vgl. vor allem Latsis (1972), (1976), auch Blaug (1980: Kap. 6). Nach Latsis liegt in der Identifizierung und Analyse von »single-exit-Situationen« überhaupt der *hard core-Bereich* des ökonomischen Forschungsprogramms. Die Kritik von Farmer (1982: 180ff.), scheint mir an der Sache vorbeizugehen – daß faktisch nicht alle Situationen so beschaffen sind und die Ökonomie das zur Kenntnis nimmt, bedeutet nicht Bereitschaft, den harten Kern preiszugeben. Es bedeutet eher Verzicht auf den Anspruch der Allzuständigkeit.

12 Daß dies nichts mit der Rationalität oder Irrationalität der Akteure zu tun hat, dürfte nach allem bisher Gesagten nicht strittig sein. Vgl. auch Collard (1978) und Margolis (1982).

13 Die hierin zum Ausdruck kommende evolutionäre Perspektive wurde zuerst von Alchian (1950) ausdrücklich mit Rationalmodellen verknüpft.

genen Person, instrumentalisiert, das Gesellschaft und Moral nur als Resource oder Restriktion seiner Wünsche erlebt, also asozial und amoralisch ist. Eine solche Stilisierung, in der der ökonomische Zugriff auf menschliches Verhalten als Destruktion der *Gesellschaftswissenschaften* erscheinen muß, provoziert Gegenbilder – etwa das Bild des »homo sociologicus«: Das ist ein Wesen, das in Rollen handelt, sich mit widersprüchlichen Rollenansprüchen auseinanderzusetzen hat, das Normen internalisiert und in jeder Hinsicht auf seine gesellschaftliche Umwelt bezogen ist. Steht dem Individuum der ökonomischen Theorie die Gesellschaft *gegenüber* als Instrument der Befriedigung seiner Bedürfnisse bzw. auch als Restriktion in dieser Hinsicht, so kann das Individuum der Soziologie ohne die Gesellschaft überhaupt nicht gedacht werden<sup>14</sup>.

Die Frage ist nun, wie man mit dieser Alternative umgehen soll. Eine naheliegende und dementsprechend häufig vertretene Meinung ist, es handle sich hier um disziplinentypische Menschenbilder, um die jeweilige Anthropologie, die zugleich auch eigentliches Unterscheidungsmerkmal sozialwissenschaftlicher Disziplinen sei. Aus den bisherigen Überlegungen folgt demgegenüber viel eher, daß eine solche Interpretation der Gegenüberstellung auf einem Mißverständnis beruht, eben auf der zu wörtlich genommenen Projektion des jeweiligen Verhaltens auf die Akteure. Tatsächlich weisen ja die beiden Konzepte eine zentrale Gemeinsamkeit auf: In beiden Fällen wird menschliches Verhalten auf der Basis situativen Drucks rekonstruiert und prognostiziert, und zwar gesellschaftlich erzeugten Drucks. Der Unterschied zwischen den Konzepten besteht in der Art von Situationen, die diesen Druck übermitteln – im Fall von Wettbewerbssituationen ist es Interdependenz ohne bestimmte Erwartungen der Umwelt, im anderen Falle sind es unmittelbare, mit Sanktionsdrohungen verbundene Verhaltenserwartungen. Ebenso wie solche Situationen bzw. Situationsdimensionen nebeneinander, auch einander überlagernd, vorkommen, sind homo oeconomicus und homo sociologicus, als bloße Abkürzungen für den jeweils betonten Aspekt von Situationen, vollauf koexistenzfähig.

### 3.3. *Abschließende Charakterisierung*

Wir können nun den ökonomischen Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens differenzierter kennzeichnen: In der schwachen Version liefert dieser Ansatz Aussagen, deren Verbindlichkeit wenigstens auf der Indivi-

<sup>14</sup> Vgl. die Diskussion von Lindenberg (1983), der die Probleme dieser Gegenüberstellung sehr klar herausstellt, allerdings daraus andere Konsequenzen zieht als sie hier gezogen werden. Vgl. ansonsten vor allem Opp (1986), Franz (1986), Meckling (1976).

duenebene eingeschränkt ist und die vor allem niemals vollständige Handlungsbeschreibungen sein können, auch wenn sie nicht leer sind. Dieser Einschränkung steht bei der schwachen Version die uneingeschränkte Anwendbarkeit gegenüber. Gerade umgekehrt sind Stärken und Schwächen bei der anderen Version des ökonomischen Ansatzes verteilt: Dieser und alle Ansätze, die stärkere Aussagen über menschliches Verhalten erlauben, sind Spezialfälle der schwachen Version, die dann verwendbar sind, wenn zusätzliche Bedingungen erfüllt sind. Dies gilt sowohl für den Blickwinkel, für den der »homo sociologicus« steht, als auch für den Blickwinkel, für den der »homo oeconomicus« steht. Letzterer, also die starke Version des ökonomischen Ansatzes, ist imstande, verbindliche und auch vollständige Handlungsbeschreibungen zu liefern, aber er ist nicht universell anwendbar, sondern auf Situationen eines bestimmten Typs beschränkt. Es ist die Betonung des Wettbewerbsaspekts, die den Ansatz in dieser Version kennzeichnet, nicht aber ein bestimmtes Menschenbild.

In der schwachen Version mag man den Ansatz als atomistisch kennzeichnen können – die beschriebene Grenzkosten-Grenzertragsrechnung kann ohne weiteres am Beispiel Robinsons vor der Ankunft Freitags demonstriert werden. Für die starke Version ist eine solche Kennzeichnung in keinem Falle tauglich. Diese liefert ja nur dann definitive Aussagen, wenn aus Interdependenz resultierender Druck auf dem Akteur lastet – je massiver der Wettbewerb, umso definitiver die Aussagen. Es ist gerade nicht Robinson auf seiner Insel, der die starke Version angemessen symbolisiert, sondern viel eher der restlos, bis zum Verschwinden eigener Identität, vergesellschaftete Teilnehmer an einem Spiel, der aus dem Spiel ausscheidet, sobald er seiner Rolle nicht mehr genügt.

Je schwächer der Wettbewerbsaspekt in einer Situation ausgeprägt ist, umso zurückhaltender wird man in der Verwendung der starken Version des ökonomischen Ansatzes sein müssen. Da nur diese Version ein voll ausformuliertes Handlungsmodell besitzt, bedeutet dies zugleich, daß ein universeller Überlegenheitsanspruch eines ökonomischen Handlungsmodells im eigentlichen Sinne, also der oben angesprochene ökonomische Imperialismus, ungerechtfertigt ist. Universelle Anwendbarkeitsansprüche der schwachen Version hingegen, die sicherlich gerechtfertigt sind, können kaum als imperialistisch gebrandmarkt werden, da diese, wie gesehen, ausformulierte Handlungsmodelle gleich welcher Provenienz nicht ersetzt, sondern lediglich einzubetten imstande ist. Es besteht also weder Anlaß zu überzogenen Ansprüchen noch Anlaß zu übertriebenen Befürchtungen.

Diese verhältnismäßig umfangreiche Vorklärung erlaubt es nun, auf die Möglichkeiten und Grenzen der Verwendung des ökonomischen Instru-

mentariums zur Behandlung politikwissenschaftlicher, insbesondere institutionentheoretischer, Fragen einigermaßen knapp einzugehen:

#### 4. *Der ökonomische Ansatz in der Theorie politischer Institutionen*

##### 4.1. *Positive Theorie*

Daß das Instrumentarium, das hier beschrieben wurde, auch für die Politikwissenschaft verwendbar ist, liegt auf der Hand. Wichtig ist jedoch, sich klarzumachen, was man von ihm erwarten kann und was nicht. Ein Teil der Kritik an der Verwendung eines ökonomischen Handlungsmodells in anderen Sozialwissenschaften beruht sicherlich auf der Enttäuschung überzogener Erwartungen, die oft genug von den Befürwortern des Modells selbst geweckt werden, da man nicht immer genau genug unterscheidet zwischen Anwendungen der starken und solchen der schwachen Version. Dies soll nun mit Hilfe von Beispielen erläutert werden. Gesellschaftliche Institutionen sind Spielregeln, die individuelles Verhalten, ökonomisch ausgedrückt, dadurch kanalisieren, daß sie die Kosten unterschiedlicher Verhaltensweisen ausdrücklich oder durch Implikation festlegen. Änderungen von Regeln ändern diese Kosten und lösen daher Verhaltensänderungen aus. »Kanalisieren« bedeutet nicht »determinieren«: Niemals fixiert das Regelwerk individuelles Verhalten vollständig. Für alle Institutionen, deren Regelwerk vornehmlich aus Verboten besteht, gilt dies ex definitione – Verbote richten Handlungsspielräume ein<sup>15</sup>. Aber auch Institutionen, deren Regelwerk vornehmlich aus Vorschriften besteht, fixieren das individuelle Handeln nicht komplett – auch Vorschriften kann man einerseits verletzen und andererseits kompetent oder inkompetent, nachlässig oder sorgfältig, dem Buchstaben oder dem Geiste nach befolgen. Da also zum einen individuelle Entscheidungsmöglichkeiten Merkmal beliebiger Institutionen sind und zum anderen Institutionen eine Kostenstruktur in die individuelle Entscheidungssituation bringen, ist zumindest die schwache Version des ökonomischen Ansatzes immer ein taugliches Mittel der Analyse des Funktionierens von Institutionen, unter bestimmten Bedingungen auch die starke Version: Institutionen jeglichen Typs können Wettbewerbsaspekte aufweisen – in auf Verboten beruhenden Institutionen ist das als *Konsequenz* der bestehenden Handlungsspielräume möglich, in auf Vorschriften beruhenden Institutionen kann es *Mittel* der Durchsetzung von Vorschriften sein. In der notwendigen Vereinfachung lassen sich vier Fälle unterscheiden:

<sup>15</sup> Für die nachdrückliche Betonung dieser Tatsache vgl. das Werk von F.A.v.Hayek, insbesondere Hayek (1971).

(a) »Handlungsspielräume und Wettbewerb«: Beispiele sind die Institutionen des freien Tauschs, des Parteienwettbewerbs, des Wettbewerbs von Bürokratien um Haushaltsmittel. Hier ist die starke Version des ökonomischen Ansatzes verwendbar, die jeweils identifiziert, welches das Kriterium wettbewerbsangemessenen Verhaltens ist: Profitmaximierung, Stimmenmaximierung (vgl. vor allem Downs 1968, aber auch schon Schumpeter 1972: 427 ff.), Budgetmaximierung (Niskanen 1968) mit entsprechender Instrumentalisierung des Leistungsangebots.

(b) »Handlungsspielräume ohne Wettbewerb«: Das meistdiskutierte politikwissenschaftliche Beispiel ist Partizipation am demokratischen Prozeß, insbesondere Wahrnehmung des Wahlrechts. Hier ist allein die schwache Version des Ansatzes anwendbar; mehr als die Prognose von Veränderungen der Wahlbeteiligung bei Veränderungen ihrer Kosten ist nicht möglich. Das sogenannte »paradox of participation« (vgl. nur Ferejohn/Fiorina 1974, Strom 1975, Meehl 1977), das die Höhe der Wahlbeteiligung als unter Rationalitätsgesichtspunkten erklärungsbedürftiges Phänomen ansieht, beruht auf einer nicht gerechtfertigten Anwendung der starken Version des ökonomischen Ansatzes. Es gibt keinen Grund, »konsumptive« Motive der Wahlbeteiligung für unerheblich zu halten<sup>16</sup>.

(c) »Vorschriften und Wettbewerb«: Beispiel ist etwa der Aufstieg in Hierarchien nach Leistungskriterien. Hier ist die starke Version anwendbar, wobei die Verhaltensprognose aus der Analyse der verwendeten Operationalisierungen dieser Kriterien folgt.

(d) »Vorschriften ohne Wettbewerb«: Beispiel sind etwa gesellschaftliche Verkehrsregeln. Hier ist vor allem zunächst einmal der homo sociologicus zuständig; spätestens dort jedoch, wo es um die Erklärung abweichenden Verhaltens geht, wird man sich der schwachen Version des ökonomischen Ansatzes bedienen.

Will man also das ökonomische Instrumentarium bei der Analyse des Funktionierens von Institutionen verwenden, so muß man zuerst identifizieren, mit welchem Typus von Handlungssituationen man es zu tun hat. Das entscheidet darüber, welche Schärfe der Aussagen man mit Hilfe des ökonomischen Ansatzes überhaupt anstreben kann. Ist man zu dem Er-

<sup>16</sup> »Bürgersinn« wäre etwa ein derartiges Motiv. Es ist wichtig, sich klarzumachen, daß die Wirksamkeit eines solchen Motivs gerade nicht die Stärke des ökonomischen Ansatzes (so die Interpretation von Riker/Ordeshook 1973: 57ff.), sondern seine Grenzen markiert, wenn man nicht ad hoc und post hoc eingeführte Nutzendimensionen als theoretischen Zugewinn ansehen will.

gebnis gekommen, daß ein bestimmtes Angemessenheitskriterium individuellen Verhaltens identifizierbar ist, dann muß man klären, ob dies auch eindeutige Verhaltensprognosen impliziert. Das Kriterium »Stimmenmaximierung« z.B. impliziert keineswegs von Haus aus völlige Instrumentalisierung von Parteiprogrammen: Anders als auf dem Wettbewerb auf Gütermärkten könnten etwa Konsistenz oder Prinzipientreue Qualitätsmerkmale des Angebotes sein, die ein stimmenmaximierender Politiker ernstnehmen muß. Das Kriterium »Profitmaximierung« andererseits impliziert nicht unbedingt die rücksichtslose Ausbeutung von Gelegenheiten – das hängt davon ab, ob man rasch wechselnde Geschäftspartner hat oder auf dauerhafte Kooperation angewiesen ist<sup>17</sup>.

Auf dieser Basis erst ist das ökonomische Instrumentarium imstande, empirisch prüfbare Verhaltensprognosen zu liefern. Die Verbindlichkeit solcher Prognosen hängt dann nicht nur von der Identifizierbarkeit der Richtung ab, in der eine Institution Handlungen kanalisiert, sondern auch von der Intensität des Drucks, mit dem sie das tut. Nicht jede Wettbewerbssituation ist zugleich eine Situation, in der es um das physische Überleben geht, die Drohung des Ausscheidens aus dem Wettbewerb ist nicht immer eine schwerwiegende Angelegenheit. Allgemein kann man hierzu sagen, daß Institutionen, innerhalb derer über Einkommen entschieden wird, höheren Eigendruck entfalten als andere, so daß das ökonomische Instrumentarium zur Erklärung von »Produzentenrollen« besonders geeignet sein dürfte.

Die bisher skizzierte Analyse des Funktionierens von Institutionen kann dann auch dazu verwandt werden, die innere Dynamik von Institutionen und die möglichen Beziehungen zwischen Institutionen, insbesondere ihre Koexistenzbedingungen, zu untersuchen.

Für die Veränderung von Institutionen gilt: Je massiver der Handlungsdruck in einer Institution ist, umso verbindlicher kann das Verhalten auch im Hinblick auf die Rückwirkung auf die Institution selbst prognostiziert werden. Dies gilt uneingeschränkt für die Dynamik unintendierter Veränderung von Institutionen. Ein Beispiel ist die Marxsche Analyse der Entwicklungstendenz des Kapitalismus. Soweit die »Erfindung« neuer Institutionen als Problemlösung zu interpretieren ist, gilt es für die Wahrscheinlichkeit, mit der man die problemlösenden Verhaltensweisen prognostizieren kann<sup>18</sup>.

Hinsichtlich der Beziehungen zwischen unterschiedlichen Institutionen und ihrer Koexistenzfähigkeit kann man zunächst festhalten, daß Institu-

17 Vgl. etwa Kahneman/Knetsch/Thaler (1986a), (1986b). Auf die Bezüge zu entsprechenden Entwicklungen der Spieltheorie sei hier lediglich hingewiesen. Vgl. Taylor (1976).

18 Vgl. insbesondere Schotter (1981), Ullman-Margalit (1978) und allgemeiner Raub/Voss (1986), Vanberg (1983), Kliemt (1986).

tionen mit unterschiedlichen Handlungsanreizen grundsätzlich zusammenspielen können. Abschätzbar ist hier, mit welchen Folgen das möglich ist. Ein Beispiel bietet die Untersuchung des Zusammenspiels von Wettbewerb und politischem Prozeß, der Beziehung zwischen Marktversagen und Staatsversagen. Feststellbar ist hier auch, wo die Grenzen der Vereinbarkeit liegen<sup>19</sup>.

Dieser kurze Überblick dürfte ausreichen, deutlich zu machen, daß die Erklärungskraft und die prognostische Leistung des ökonomischen Zugriffs nichts mit der Gültigkeit oder instrumentellen Verwendbarkeit eines bestimmten Menschenbildes zu tun haben, sondern ausschließlich von der empirischen Rechtfertigung abhängen, Situationen in einer bestimmten Weise zu beschreiben. Erfolge in der Prognose sind keine Bestätigung einer bestimmten Anthropologie, ebenso wie Fehlprognosen keine Widerlegung des ökonomischen Theorieprogramms sind. Es sollte aber auch deutlich geworden sein, daß die Anwendung des Instrumentariums die gründliche Ermittlung der Komponenten sozialer Situationen, auch ihres historischen Kontextes, nicht ersetzen kann, sondern vielmehr voraussetzt.

Bleibt abschließend noch zu betrachten, welche Rolle dieses Programm im Rahmen normativer Theorie spielen kann:

#### 4.2. *Normative Theorie*

In der normativen Diskussion zeigt der ökonomische Ansatz einerseits ganz besondere Stärken, die ihn nahezu konkurrenzlos machen, und zugleich sind ihm nirgendwo so enge Grenzen gezogen wie hier. Seine Stärke liegt in dem, was man Schutz vor institutionellem Wunschdenken nennen kann, seine Grenzen liegen in der Irrelevanz für Leitbilder einer individualistischen Institutionendiskussion. Zunächst zum ersten Aspekt:

Da jeder normative Entwurf nur so gut ist, wie er jedenfalls prinzipiell realisierbar ist (»Sollen impliziert Können«), kann auch die normative Institutionentheorie von einer guten Analyse nur profitieren. Alles, was gerade über die Tauglichkeit des Instrumentariums zur Analyse, auch über ihre Grenzen, gesagt wurde, gilt auch hier. Allerdings ist eine wichtige Ergänzung anzubringen:

Nicht nur solche Analysen, die in dem Sinne realistisch sind, daß sie zu haltbaren Prognosen in einer konkreten Situation führen, sind hier informativ, sondern auch solche, die Potentiale aufdecken, ohne daß das beobachtete Handeln bereits diesen Potentialen entspricht. Man kann sich das an einem einfachen Beispiel vergegenwärtigen: Angenommen, man habe

<sup>19</sup> Vgl. hier nur Schumpeter (1972: Kap.10-14), stellvertretend für alle Untersuchungen der Vereinbarkeit bestimmter Basisinstitutionen mit anderen sozialen Institutionen.

es mit einer Gesellschaft zu tun, in der die Individuen ein hohes Maß an Altruismus und Solidarität zeigen. Führt man in diese Gesellschaft Regelungen ein, die diesen Altruismus voraussetzen, sich sozusagen seiner bedienen, so wird man sicherlich für einige Zeit ein wunschgemäßes Funktionieren des neuen Regelwerks beobachten können. Da aber eine solche Institution unsolidarisches Verhalten mit Sondervorteilen belohnt, genügt es nicht, daß die Mitglieder der Gesellschaft überwiegend solidarisch sind. Schon einige wenige schwarze Schafe, die die neuen Regeln zu ihrem Vorteil ausnützen, reichen aus, um die Sitten zu verderben, oder genauer: alle anderen Individuen, wenn sie nicht ausgebeutet werden wollen, ebenfalls zu unsolidarischem Verhalten zu veranlassen. Dieses Verhalten würde man bei Anwendung des ökonomischen Ansatzes prognostizieren, und zwar nicht deshalb, weil dieser Ansatz die Internalisierung ethischer Normen für unmöglich hält<sup>20</sup>, sondern vielmehr, weil er sie nicht einfach von Anfang an unterstellt. Die Zuspitzung, sie bei bestimmten Untersuchungen auszuschließen, ist nur eine technische Vorkehrung, nicht eine substantielle Behauptung.

In gewissem Sinne ist der ökonomische Ansatz zu dieser Art von Potentialeinschätzung, die ein wichtiger Bestandteil jeder ordnungspolitischen Überlegung ist, sogar besser geeignet als zur Analyse des Funktionierens konkreter Institutionen in einem konkreten historischen und kulturellen Kontext. Letztere muß diesen Kontext berücksichtigen, um zutreffende Aussagen machen zu können. Hierbei bleibt von der ursprünglichen formalen Einfachheit und Eleganz des Ansatzes oft nicht mehr viel übrig. Die Potentialanalyse hingegen kann von diesem Kontext abstrahieren, da sie sozusagen die umgekehrte Wirkungsrichtung im Blick hat – etwa den Verschleißdruck, den eine ins Auge gefaßte institutionelle Reform auf bereits existierende gesellschaftliche Institutionen ausüben könnte (vgl. hierzu bes. Brennan/Buchanan 1985: 46 ff.; auch Zintl 1983: 134 ff.). Hierin liegt weder Pessimismus noch Zynismus – eher ist es angemessen, von einer vorsichtigen Risikoabschätzung zu sprechen. Über Pessimismus oder Zynismus zu sprechen wäre erst am Platze, wenn die normative Theorie sich darauf kaprizierte, nicht lediglich Institutionen zu befürworten, die *auch* für prinzipienfreie Gelegenheitsausbeuter funktionieren, sondern solche, die *nur* für diese funktionieren.

Damit sind wir beim zweiten Themenbereich im Rahmen normativer Überlegungen: Was hat der ökonomische Ansatz zu bieten, wenn es darum geht, zu entscheiden, an welchen Maßstäben sich institutionelle Vorschläge orientieren sollten, oder genauer: welche Eigenschaften Institutionen belohnen, stabilisieren, vermitteln sollten?

<sup>20</sup> In gewissem Umfang ist er sogar imstande, zu zeigen, unter welchen Bedingungen derartige Orientierungen stabil sein können. Vgl. insbesondere Kliemt (1986a).

Eine normative Institutionentheorie, die sich als individualistisch versteht, wird man allgemein durch die Orientierung ihrer Werturteile an Individuen kennzeichnen können. Der Bezug zu den hier untersuchten strukturell-individualistischen Theorien ist zwar eng, aber sicherlich nicht bereits begrifflich gegeben – weder impliziert eine individualistische Analyse die normative Orientierung an Individuen, noch impliziert die normative Orientierung am Individuum eine individualistische Analyse. Andererseits liegt es auf der Hand, daß die individualistische Analyse für einen normativen Kollektivismus oder sonstige nicht auf Individuen bezogene Werturteilsbasen lediglich im erläuterten Sinne informativ sein kann, daß jedoch eine Relevanz für die Kriterienwahl nicht besteht.

Anders verhält es sich für individualistische Kriterien. Zwar bedeutet die Entscheidung für solche Kriterien nicht, daß nur die Maßstäbe existierender oder gedachter Individuen als Grundlage der Beurteilung von Institutionen in Frage kommen. Vertragstheoretische Argumente können die Diskussion über Werturteile erleichtern, aber sie können solche Urteile niemals ersetzen<sup>21</sup>. Auf der anderen Seite wird man nicht jede Theorie als normativ individualistisch bezeichnen, die irgendwie normativ auf Individuen Bezug nimmt: Jedes Werturteil läßt sich in diesem Sinne »individualistisch« formulieren (»Es ist gut für...« oder »Es liegt im wirklichen Interesse...«). Mit anderen Worten – eine normativ individualistische Theorie wird nicht umhin können, die Präferenzen, Werturteile, Entfaltungsvorstellungen der Individuen, von denen sie spricht, zu berücksichtigen.

Sie wird also ihre Bewertung von Institutionen nicht unabhängig davon einführen, in welcher Art und Weise Institutionen mit individuellen Präferenzen umgehen. Die entsprechenden Werturteile werden zum einen Aussagen darüber enthalten, welche Individuenpräferenzen durch welche Institutionen berücksichtigt werden sollen (Selektionsaspekt), und sie werden zum anderen Aussagen darüber enthalten, wie die berücksichtigungsfähigen oder -würdigen Präferenzen verarbeitet werden sollen (Aggregationsaspekt).

Der Aggregationsaspekt ist das zentrale Thema dessen, was man »normative public choice« nennt. Es wird hier untersucht, in welcher Weise Entscheidungsverfahren (»Institutionen«) gegebene Individuenpräferenzen in eine kollektive Auswahl übersetzen. Von normativem Belang sind die Art der »Verarbeitung« von Präferenzen (Anonymität, Neutralität etc.) und die Art der Berücksichtigung von Präferenzen im Ergebnis (Pareto-

<sup>21</sup> Mit der Behauptung insbesondere Buchanans (1984: 1ff.), daß eine individualistische Theorie Wertfreiheit und diese wiederum die alleinige Zulässigkeit von vertragstheoretischer Argumentation zulasse, habe ich mich an anderer Stelle ausführlich auseinandergesetzt, vgl. Zintl (1983), (1986b).

Prinzip, Pareto-inklusive Prinzipien etc.)<sup>22</sup>. Der unter normativen Gesichtspunkten viel problematischere Selektionsaspekt wird in solchen Ansätzen dagegen eher stiefmütterlich behandelt. Daher soll hierauf kurz eingegangen werden.

Das übliche Verfahren der normativen Theorie kollektiver Entscheidungen beruht auf der grundsätzlichen Respektierung individueller Präferenzen – was die Individuen wollen, ist ihre Sache, die Theorie untersucht nur, ob und wie sie es bekommen können<sup>23</sup>. Eine solche Position ist nicht wertfrei, sondern sie geht von dem Werturteil aus, alle denkbaren individuellen Präferenzen seien prinzipiell gleich berücksichtigungswert. Aus zwei Gründen ist ein solches Werturteil jedoch eine unzureichende Basis für den normativen Diskurs:

Zum einen kann man in realen Verfassungsentscheidungen nicht umhin, eine explizite Auswahl von Zuständigkeiten für Regeln zu treffen: So gilt es zum Beispiel für einen Rechtsstaat als selbstverständlich, daß über Religion oder Lektüregewohnheiten der einzelnen Individuen nicht demokratisch zu entscheiden ist, gleichgültig, wie groß etwaige Mehrheiten sein mögen. Dieser Aspekt expliziter Selektion erlaubter Präferenzen ist sicherlich ein zentrales Thema normativer individualistischer Theorie, aber sicherlich kein Thema, zu dem die hier betrachteten rationalistischen Ansätze spezielle Beiträge leisten können. Er muß daher in unserem Zusammenhang nicht weiter verfolgt werden.

Zum anderen weisen Institutionen unweigerlich Eigenschaften auf, die man als die implizite Selektion von Präferenzen bezeichnen kann. Hier ist normative Zurückhaltung im oben gekennzeichneten Sinne auch für den ökonomischen Ansatz gar nicht möglich: Wie die vorangehenden Überlegungen zeigten, treffen alle Institutionen unter den »zulässigen« Präferenzen durch die mit ihnen verbundene Handlungskanalisierung eine Auswahl. Je vorhersagbarer das Funktionieren einer Institution, umso massiver der Druck auf die Akteure, zwischen dem, was sie im Spiel hält, und dem, was sie vielleicht ansonsten – möglicherweise sogar dringend – wünschen, zu unterscheiden. Natürlich ist diese Selektion deshalb wirksam, weil die Akteure *eigene* Interessen verfolgen. Ob aber die Wege, die geeignet sind, diese Interessen zu verfolgen, zugleich in *egoistischen* Handlungsweisen bestehen müssen, ist hierdurch nicht entschieden. Die Stillierung des homo oeconomicus in einer egoistischen Fassung zum Leitbild ist daher weder eine »realistische« noch eine wertfreie Position (vgl. ausführlicher Zintl 1984). Institutionen so zu konstruieren, daß sie auch für

22 Neben der klassischen Schrift von Arrow (1963) sei hier nur auf Sen (1970) verwiesen.

23 Das ist der Sinn des Axioms des unbeschränkten Wertebereichs individueller Präferenzordnungen (unrestricted domain) bei Arrow und in der gesamten in dieser Tradition stehenden Literatur.

amoralische Individuen noch funktionieren, impliziert nicht, daß man sie so zu konstruieren hat, daß sie am allerbesten für solche Individuen funktionieren. Es gibt keinen Grund für und viele gute Gründe gegen die normative Überhöhung dieses Handlungsmodells.

## 5. Fazit

Die vorangegangenen Überlegungen lassen sich in einer einzigen These zusammenfassen: Unterschiedliche sozialwissenschaftliche Disziplinen sollten nicht nach unterstellten konkurrierenden Menschenbildern klassifiziert werden, sondern nach unterschiedlichen Typen von Situationen bzw. Situationsaspekten, denen sie ihre Aufmerksamkeit normalerweise zuwenden. Gegenüber anderen Disziplinen ist der ökonomische Zugriff insofern in einer glücklichen Lage, als die Situationen, auf die er sich spezialisiert hat, hochdeterminierte Situationen sind, so daß größere Präzision der Prognosen und ein höheres Maß an formaler Eleganz erreichbar sind. Das ändert nichts daran, daß diese Leistungsfähigkeit nur in dem Maße ausgeschöpft werden kann, in dem die beschriebenen situativen Voraussetzungen erfüllt sind.

Wenn diese These stichhaltig ist, dann geht es bei der Beurteilung des »ökonomischen Ansatzes in der Politikwissenschaft« weder um indifferente Koexistenz zwischen einander ausschließenden Zugriffen noch um einen Kampf um die Durchsetzung der angemessensten Anthropologie. Derartige Wahrnehmungen sind nicht nur das Produkt des Unverständnisses der Gegner eines solchen Ansatzes, sondern in erheblichem Umfang auch Folge von Selbstmißverständnissen der Befürworter dieses Programms.

## Literatur

- Alchian, Armen A., 1950: Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy* 58. 211-221.
- Arrow, Kenneth J., 1963: *Social Choice and Individual Values*. 2. Aufl. New York.
- Becker, Gary S., 1976: *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago/London.
- Blaug, Mark, 1980: *The Methodology of Economics*. Cambridge.
- Brennan, Geoffrey/Buchanan, James M., 1985: *The Reason of Rules. Constitutional Political Economy*. Cambridge.
- Buchanan, James M., 1984: *Die Grenzen der Freiheit*. Tübingen.
- Collard, David, 1978: *Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics*. Oxford.

- Downs, Anthony, 1968: *Ökonomische Theorie der Demokratie*. Tübingen.
- Farmer, Mary K., 1982: Rational Action in Economic and Social Theory: Some Misunderstandings. *Arch. Eur. Sociol.* 23. 179-197.
- Ferejohn, John A./Fiorina, Morris P., 1974: The Paradox of not Voting: A Decision-Theoretic Analysis. *American Political Science Review* 68. 525-536.
- Franz, Peter, 1986: Der »Constrained Choice«-Ansatz als gemeinsamer Nenner individualistischer Ansätze in der Soziologie. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 38. 32-54.
- Giesen, Bernd/Schmid, Michael, 1977: Methodologischer Individualismus und Reduktionismus. In: Eberlein, Gerald et al. (Hg.): *Psychologie statt Soziologie?* Frankfurt/New York. 24-47.
- Hayek, Friedrich A., 1969a: Arten des Rationalismus. In ds.: *Freiburger Studien*. Tübingen. 75-89.
- Hayek, Friedrich A., 1969b: Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs. In ds.: *Freiburger Studien*. Tübingen. 97-107.
- Hayek, Friedrich A., 1971: *Die Verfassung der Freiheit*. Tübingen.
- Hirsch, Fred, 1980: *Die sozialen Grenzen des Wachstums*. Reinbek.
- Kahneman, Daniel/Knetsch, Jack L./Thaler, Richard H., 1986a: Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements and the Market. *American Economic Review* 76. 728-741.
- Kahneman, Daniel/Knetsch, Jack L./Thaler, Richard H., 1986b: Fairness and the Assumptions of Economics. *J. of Business* 59. 285-300.
- Kliemt, Hartmut, 1986: Antagonistische Kooperation. *Freiburg/München*.
- Kliemt, Hartmut, 1986a: The Veil of Insignificance. *European J. of Political Economy* 2/3. 333-344.
- Latsis, Spiro J., 1972: Situational Determinism in Economics. *British J. for the Philosophy of Science* 23. 207-245.
- Latsis, Spiro J., 1976: A Research Programme in Economics. In ds. (Hg.): *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge. 1-41.
- Lindenberg, Siegward, 1983: The New Political Economy: its Potential and Limitations for the Social Sciences in General and for Sociology in Particular. In: Sodeur, Wolfgang (Hg.): *Ökonomische Erklärungen sozialen Verhaltens*. Duisburg. 7-66.
- Margolis, Howard, 1982: *Selfishness, Altruism and Rationality*. Cambridge.
- McKenzie, Richard B./Tullock, Gordon, 1984: *Homo Oeconomicus*. Frankfurt/New York.
- Meckling, William H., 1976: Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences. *Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 112. 545-560.
- Meehl, Paul E., 1977: The Selfish Voter Paradox and the Thrown-Away Vote Argument. *American Political Science Review* 71. 11-30.
- Niskanen, William A., 1968: Nonmarket Decision Making. The Peculiar Economics of Bureaucracy. *American Economic Review* 63. 293-305.
- Opp, Karl-Dieter, 1986: Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell. *Analyse und Kritik* 8. 1-27.
- Radnitzky, Gerard/Bernholz, Peter (Hg.), 1987: *Economic Imperialism. The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*. New York.
- Raub, Werner/Voss, Thomas, 1986: Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten. *Zeitschrift für Soziologie* 15. 309-323.

- Riker, William H./Ordeshook, Peter C., 1973: An Introduction to Positive Political Theory. Englewood Cliffs.
- Schmid, Michael, 1982: Theorie sozialen Wandels. Opladen.
- Schotter, Andrew, 1981: The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge.
- Schumpeter, Joseph A., 1972: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. 3. Aufl. München.
- Sen, Amartya K., 1970: Collective Choice and Social Welfare. San Francisco.
- Strom, Gerald S., 1975: On the Apparent Paradox of Participation: A New Proposal. American Political Science Review 69. 908-913.
- Taylor, Michael, 1976: Anarchy and Cooperation. New York.
- Ullman-Margalit, Edna, 1978: The Emergence of Norms. New York.
- Vanberg, Viktor, 1983: Der individualistische Ansatz in einer Theorie der Entstehung und Entwicklung von Institutionen. In: Boettcher, Erik et al. (Hg.): Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. Bd. 2. Tübingen. 50-69.
- Voss, Thomas, 1985: Rationale Akteure und soziale Institutionen. Beitrag zu einer Theorie des sozialen Tauschs. München.
- Zintl, Reinhard, 1983: Individualistische Theorien und die Ordnung der Gesellschaft. Untersuchungen zur politischen Theorie von J.M.Buchanan und F.A.v.Hayek. Berlin.
- Zintl, Reinhard, 1984: Erübrigen »ökonomische« Verfassungstheorien die normative Diskussion über Entscheidungsregeln? In: Markl, Karl-Peter (Hg.): Analytische Politikphilosophie und ökonomische Rationalität. Bd. 2. Opladen. 27-40.
- Zintl, Reinhard, 1986a: Ökonomisches Rationalitätskonzept und normorientiertes Verhalten. In: Boettcher, Erik et al. (Hg.): Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. Bd. 5. 227-239. Tübingen.
- Zintl, Reinhard, 1986b: Vertrag ohne Voraussetzungen: James M. Buchanan. In: Kern, Lucian/Müller, Hans Peter (Hg.): Gerechtigkeit, Diskurs oder Markt? Opladen. 111-126.