

Ökonomisches Rationalitätskonzept und normorientiertes Verhalten

von
REINHARD ZINTL
München

1. Zum Thema

Die ökonomische Theorie der Politik analysiert Situationen, die gemeinhin als nicht wirtschaftliche oder nicht primär wirtschaftliche Situationen gelten, mit einem Instrumentarium, das sich im enger ökonomischen Kontext bewährt hat. Zentraler Bestandteil dieses Instrumentariums ist das Konzept rationalen Individuenhandelns. Sicherlich hat die individualistisch-rationalistische Rekonstruktion des Wählerverhaltens, des Parteienwettbewerbs oder des Interessengruppenhandelns sich über weite Strecken als theoretisch ertragreich erwiesen. Dennoch stößt eine solche Art der Theoriebildung bisweilen auf Schwierigkeiten, die das ganze Unternehmen in Frage stellen können. Typische Beispiele für diese Schwierigkeiten sind die Überraschungen, die immer wieder hinsichtlich des Niveaus von Aktivitäten vorkommen – ist etwa die Wahlbeteiligung „irrational“ hoch, sind die Bürger besser informiert als zu erwarten, findet zu viel freiwillige Teilnahme an der Produktion von Kollektivgütern statt?

Eine naheliegende und entsprechende verbreitete Form des Umgangs mit derartigen Problemen besteht darin, am Rationalitätskonzept anzusetzen – sei es durch „Ergänzungen“, um die beobachteten Diskrepanzen zwischen Prognose und Wirklichkeit hinwegzuerklären, sei es in kritischer Absicht, um den Erklärungswert des ökonomischen Zugangs insgesamt in Frage zu stellen.

Ich möchte im folgenden untersuchen, ob dieser Ansatz am Rationalitätskonzept zu Recht erfolgt, oder ob es nicht fruchtbarer ist, zunächst nochmals das genauer zu betrachten, was zu analysieren man eigentlich vor hat, nämlich Situationen. Hierzu soll zunächst kurz angesprochen werden, was das Rationalitätskonzept enthält und was es nicht enthält (Teil 2); anschließend wird die Rolle dieses Konzepts in der theoretischen Analyse erörtert (Teil 3). Im vierten Teil wird der übliche und m. E. vorschnell eingeschlagene Weg, Schwierigkeiten zu umgehen, genauer betrachtet. Im fünften Abschnitt wird die Alternative erläutert und im abschließenden sechsten Teil ein theoriestrategisches Fazit gezogen.

2. Das ökonomische Rationalitätskonzept und seine Implikationen

Der Begriff von Rationalität, dessen sich die ökonomische Theorie und mit ihr die ökonomische Theorie der Politik bedient, wird in unterschiedlichen Zusammenhängen unterschiedlich anspruchsvoll ausgestaltet. Das Minimum, das immer enthalten ist, ist die Unterstellung einer gewissen Konsistenz individueller Handlungen. Ziele, was auch immer ihr Charakter sein mag, sollen in nichtwidersprüchlicher Form geordnet sein, Entscheidungen sollen den Zielen entsprechen, d. h. in jeder Situation die als beste erreichbare angesehene Alternative wählen. Daraus folgt die Unterstellung eines antizipierbaren und rekonstruierbaren Anpassungsverhaltens an Situationsveränderungen, locker gesprochen: eine „fallende Nachfragekurve“ in jeden Zusammenhang, hinsichtlich beliebiger Aktivitäten¹. Diese Vorgaben können anspruchsvoller ausgestaltet sein – die Ordnung der Ziele kann als vollständig und transitiv gedacht werden, es kann vollständige Information unterstellt werden, es kann von globaler Nutzenmaximierung statt partieller Anpassung die Rede sein.

Offen bleiben zunächst in jeder Fassung der Inhalt individueller Präferenzordnungen und die Herkunft bzw. die Bedingungen von Veränderungen der Präferenzordnungen². Sie sind der Theorie exogen. Dies impliziert unter anderem, daß „Egoismus“ kein definierender Bestandteil dieses Rationalitätskonzeptes ist.

Nun könnte man aus dieser Charakterisierung den Schluß ziehen, daß das Instrumentarium ökonomischer Theorie Situationen nur in marginalistischer Form analysierbar macht. Daß also die Aussagen dieser Theorie immer nur die Richtung von Verhaltensänderungen bei Situationsveränderungen, nicht aber das Niveau von Aktivitäten, den „Umfang der Nachfrage“ enthalten können: Wenn die Opportunitätskosten einer Aktivität steigen, dann wird *ceteris paribus* das Niveau dieser Aktivität zurückgehen. Wie hoch dieses Niveau vor bzw. nach der Anpassung ist, bleibt nach dieser Interpretation offen, da es von den nicht untersuchten Inhalten individueller Präferenzordnungen abhängt.

So einfach aber liegt der Fall nicht, wie gerade die in der Neuen Politischen Ökonomie gerne behandelten Fragen nach der Rationalität des Wählens oder der Rationalität der Bereitschaft zur Kollektivgüterproduktion auf freiwilliger Basis zeigen. Die Probleme, die man hier hat, sind ja nicht Probleme marginaler Anpassung in die falsche Richtung, sondern Probleme des Niveaus einer Aktivität, das hier als „zu hoch“ erscheint. Die Frage ist nun, welches der Maßstab ist, der das Niveau dieser Aktivitäten als zu hoch ausweist. Wenn es ein Maßstab ist,

¹ Vgl. BECKER (1976), S. 3 ff., 153 ff.; MCKENZIE/TULLOCK (1984), S. 28 ff.; KLIEMT (1984), S. 16 ff.

² Angebracht ist hier möglicherweise der Hinweis, daß es in diesem Beitrag ebenso wie in der hier behandelten Art der Theoriebildung immer nur um einen nichtnormativen Rationalitätsbegriff gehen kann – Rationalität in diesem Sinne impliziert keine Vernunft und schließt sie auch nicht aus.

der bestimmte Präferenzinhalte voraussetzt, dann hätte man den ursprünglichen Rationalitätsbegriff verlassen. Doch das ist nicht notwendigerweise der Fall:

Man kommt einer Antwort am besten näher, indem man eine Unterscheidung verwendet, die selbst zunächst nur formaler Natur ist, die Unterscheidung zwischen instrumentellem und konsumtivem Verhalten. Eine Aktivität soll dann rein instrumentell genannt werden, wenn sie nicht selbst vom Akteur bewertet wird, sondern nur Mittel zum Zweck ist. Beispiele sind: Investitionen in Produktionsmittel zum Zwecke des Einkommenserwerbs, Wählen als Instrument der Erlangung politischer Güter, Bildung als Mittel der Erzielung künftigen Einkommens oder der Sicherung von Status. Als konsumtiv soll eine Aktivität demgegenüber in dem Maße bezeichnet werden, in dem sie selbst Gegenstand der Bewertung und nicht lediglich Mittel zum Zweck ist.

Aus dem Rationalitätskonzept folgen für die unterschiedlichen Typen von Aktivitäten nicht völlig gleiche Konsequenzen: Instrumentelle Aktivitäten können theoretisch präziser erfaßt werden als lediglich durch eine fallende Nachfragekurve. Man kann auch ihr Niveau abschätzen. Sie sind Aufwand, der nur soweit von rationalen Individuen betrieben wird, wie der Ertrag das lohnt. Man kann auch in Zusammenhängen, in denen nicht in Heller und Pfennig abgerechnet wird, durchaus etwas darüber sagen, ob eine bestimmte Aktivität überhaupt zu erwarten ist oder ob andere Wege zum gleichen Ziel lohnender sind.

Für Konsumaktivitäten gilt dies nicht. Auch hier können wir marginales Anpassungsverhalten mit unserem Rationalitätskonzept prognostizieren und rekonstruieren: Jedes Ziel wird in einer Welt knapper Ressourcen auf Kosten anderer Ziele verfolgt; wird es „teurer“, so können wir einen Rückgang der betreffenden Aktivität erwarten. Die Nachfragekurve fällt ebenso wie für instrumentelle Aktivitäten. Aber das ist auch schon alles, was sich sagen läßt. Das Niveau und seine autonomen Veränderungen sind „Geschmacksfragen“ und aus dem Rationalitätskonzept nicht deduzierbar. Soweit wir das Niveau von Konsumaktivitäten erklären oder prognostizieren wollen, müssen wir zusätzliche Überlegungen anstellen bzw. empirisch arbeiten.

Da das Rationalitätskonzept zum Niveau von Konsumaktivitäten schweigt, ist es irreführend, hinsichtlich dieses Niveaus von Irrationalität zu sprechen bzw. bestimmte Aktivitäten als nichtrational zu kennzeichnen³. Durch diese Formulierung wird ein Mangel des Rationalitätskonzeptes suggeriert, den man womöglich beheben müsse. Der Sachlage angemessener ist es, das Niveau von Konsumaktivitäten auch dann, wenn es zum Thema ökonomischer Theorie wird, nicht im Rahmen des Rationalitätskonzepts zu behandeln, sondern als eine Fragestellung ökonomischer Psychologie. Die Untersuchungen etwa von HIRSCH über Nachfrageveränderungen bei Wirtschaftswachstum, von SCITOVSKY über die Bedingungen von Sättigung, von HIRSCHMAN über die zyklische Veränderung von Prioritäten im Zeitablauf und schon von SCHUMPETER über das kulturelle

³ Vgl. beispielsweise STREIT/PELZMANN (1983), S. 46.

Klima des Kapitalismus⁴ oder jede empirische Marktanalyse behandeln sicherlich ökonomische Fragestellungen, die mit Hilfe des Rationalitätskonzeptes nicht beantwortet werden können. Aber man würde solche Untersuchungen falsch einordnen, wenn man sie als Hinweise auf notwendige *Modifikationen* des Konzeptes auffassen würde – sie modifizieren nicht, sondern sie ergänzen dort, wo das Konzept keine Aussage anstreben kann.

Nun ist das Problem, das sich abzeichnet, leicht zu umschreiben: Wenn wir keine Annahmen über die Inhalte von Präferenzordnungen machen, dann können wir sicherlich nicht vorab sagen, welche Aktivitäten als instrumentell und welche als konsumptiv zu betrachten sind, bzw. allgemeiner: Wir müssen davon ausgehen, daß es sich um Aspekte handelt, die für unterschiedliche Individuen und unterschiedliche Aktivitäten in je verschiedenem Mischungsverhältnis vorliegen können. Bedeutet das, daß wir also keinen Schritt weiter sind und a priori nur über marginale Anpassungsprozesse, nicht aber über Aktivitätsniveaus sprechen können? Betrachten wir die Konsequenzen genauer:

3. Die theoretische Analyse von „Situationen“: *Instrumentalverhalten als Paradigma*

Als Beispiele für die Gegenstände ökonomischer Analyse können gelten etwa der Wettbewerb auf Märkten, der Wettbewerb um Stimmen unter Politikern, die Reaktionen von Investoren auf Vorkehrungen des Steuersystems, die Reaktionen der Wähler auf Politikangebote, das Verhalten von Individuen hinsichtlich der Produktion von Kollektivgütern. In der Analyse solcher Tatbestände wird zum ersten jeweils eine bestimmte „Situation“ definiert, was insbesondere die Identifikation von Zielgrößen impliziert – Profit, Machterwerb oder -erhalt, Steuerminimierung, erwünschte Politik, erwünschte Versorgung mit Kollektivgütern. Sodann wird jeweils bestimmt, welches die angemessene oder beste Instrumentenwahl ist. Beides findet noch ganz unabhängig von irgendwelchen Annahmen über Akteure statt, es ist zunächst nur Entscheidungslogik. In Prognosen über tatsächliche Prozesse kann diese Analyse überführt werden, wenn man nun drittens unterstellt, daß sich alle vor gleichen Situationen stehenden Akteure tatsächlich instrumentell verhalten. Genau genommen sind also die Individuen und die sie charakterisierenden Annahmen nicht der Gegenstand, sondern eher ein Mittel der Analyse⁵.

Man kann das durchaus als „Depersonalisierung“⁶ bezeichnen, sollte dabei jedoch nicht vergessen, daß diese nicht in der Gleichschaltung möglicher individueller Ziele, sondern in der Unterstellung jeweils kontextbezogen instrumentellen Verhaltens besteht.

⁴ HIRSCH (1980); SCITOVSKY (1976); HIRSCHMAN (1985); SCHUMPETER (1972).

⁵ Vgl. prononciert in diese Richtung ROSENBERG (1981).

⁶ PATZAK (1983), S. 59.

Man kommt auf diesem Wege zu Aussagen über Politiker, die an Programmen nicht genuin interessiert sind; über Parteien, die ständig dazu neigen, in ihren Positionen zu konvergieren; über Produzenten, die externen Kosten gegenüber indifferent sind; über Bürger, die schlecht informiert, wahlunwillig und Trittbrettfahrer sind.

Es gibt gute Gründe für solche Modellierungen – sie decken die einer Situation innewohnenden Mandlungsanreize, den Druck, den die Situation auf Akteure ausübt, auf. Sie geben so zugleich Hinweise, wie man Institutionen, Spielregeln etc. gestalten soll, wenn man ein bestimmtes Verhalten nahelegen oder eindämmen will. Insofern ist eine solche Betrachtungsweise auch ein Schutz vor institutionellem Wunschdenken⁷. Probleme treten erst dann auf, wenn eine solche Analyse ohne Umstände in eine Prognose transformiert wird. Es handelt sich hier ja immer nur um *bedingte* Prognosen: Sie gelten dann, wenn Instrumentalverhalten im Hinblick auf die unterstellten Situationsdefinitionen von allen Akteuren erwartet werden kann. Bisweilen sind diese Bedingungen erfüllt, dann sind solche Prognosen erfolgreich. Oft jedoch bestätigt die Empirie nur die prognostizierte Richtung marginaler Anpassung, nicht aber das vorhergesagte Niveau einer Aktivität. Solche Überraschungen werden dann bisweilen als „paradox“ bezeichnet⁸, das Problem und seine Lösungen werden vorzugsweise auf der subjektiven Seite gesucht und gefunden:

4. „Konsumverhalten“ als Residualgröße

Vorschnell wäre sicherlich die pauschale Kennzeichnung der Akteure als irrational, soweit sie sich nicht modellgemäß verhalten. Stattdessen wird denn auch üblicherweise untersucht, ob die Anwendungsbedingungen sämtlich erfüllt sind.

Die geringsten theoretischen Probleme bereiten diejenigen Abstriche von den Modellbedingungen, die man hinsichtlich der subjektiven Perzeption des angemessenen Verhaltens durch die Akteure machen muß. Informationsbegrenzung und das entsprechende „satisfizing“⁹ können selbst als rationales Anpassungsverhalten in einer Welt gedeutet werden, in der Information nicht kostenlos ist. Ähnliches gilt für sonstige Ergänzungen des Rationalitätskonzeptes um psychologische Überlegungen¹⁰, soweit das Residuum, zu dessen Aufarbeitung sie herangezogen werden, klein genug ist, um als „Reibungsverlust“ angesehen werden zu können.

Theoretisch folgenreicher sind die Ergänzungen, mit deren Hilfe man umfangreichen Differenzen zwischen Modellanalysen und Realität beizukommen sucht: Hier stellt man die Annahme allgemeinen Instrumentalverhaltens im

⁷ Vgl. ausführlicher hierzu ZINTL (1983), S. 134ff.

⁸ Für die Höhe der Wahlbeteiligung vgl. etwa MEEHL (1977); FEREJOHN/FIORINA (1974).

⁹ SIMON (1957); in jüngerer Zeit vor allem ROTHSCILD (1981).

¹⁰ Vgl. FREY/STROEBE (1980); STROEBE/FREY (1981).

Hinblick auf die zuvor spezifizierten Ziele in Frage – das kann die Form annehmen, daß den Individuen eine andere Situationsdefinition (also andere Ziele) unterstellt wird, oder daß ihnen zwar durchaus die vorausgesetzte Situationsdefinition unterstellt, aber die zusätzliche Bewertung von Aktivitäten als solchen angenommen wird. Beides läuft – im Unterschied zur erstgenannten Sorte von Modifikationen – auf die Addition von Präferenzinhalten zum ursprünglichen leeren Rationalitätskonzept hinaus. Das Individuum, zuvor eher Mittel zur Analyse „objektiver“ Situationen, wird nun in seiner *Subjektivität* zum zentralen Gegenstand der Betrachtung. Solche Veränderungen des Blickwinkels können in apologetischer und auch in kritischer Absicht erfolgen. Ein sehr deutliches Beispiel ist die Addition von psychischem Einkommen in Form von „Bürger-sinn“ zum Entscheidungskalkül des Wählers¹¹ oder die Unterstellung eines besonderen Entscheidungsverhaltens¹².

Ein Beispiel für Kritik, die nicht die Addition, sondern ihren ad hoc-Charakter in Frage stellt, bietet Barry¹³. Versuche, in grundsätzlicher Weise auf der subjektiven Seite zu ergänzen, finden sich in Beiträgen, die dem „Egoismus“ des ursprünglichen Modells Altruismus, soziotropische Nutzenkomponenten oder ethische Selbstverpflichtungen in abstrakter Form hinzufügen¹⁴.

Worin besteht die Lösung, die in dieser Richtung gefunden werden kann? Sicherlich ist es ein Ertrag solcher Überlegungen, sofern sie nicht lediglich ad hoc angestellt werden, begriffliche Klarheit darüber zu verschaffen, daß konsistentes Handeln auch unter Einschluß „nichtegoistischer“ Ziele ohne Schwierigkeiten vorstellbar ist, daß keineswegs „Schizophrenie“ vorliegen muß, wenn das Niveau einer Aktivität höher liegt als im reinen Modell prognostiziert. Soweit es jedoch um die Formulierung testbarer Hypothesen geht, sind so keine Fortschritte zu erzielen. Durch den Übergang auf die subjektive Seite läßt sich jedes Niveau jeder Aktivität post hoc passend machen. A priori, aus der Analyse der „objektiven“ Situation heraus, läßt sich jedoch keine Niveauaussage mehr folgern. Alles kann rekonstruiert, nichts mehr kann erklärt werden. Schlägt man diesen Weg konsequent ein, so gibt es einfach deshalb keine Überraschungen mehr hinsichtlich der Bereitschaft zu wählen, sich zu informieren, Interessengruppen beizutreten, weil es in dieser Hinsicht keine theoretisch begründeten Erwartungen mehr gibt. Die „Erweiterung“, „Ergänzung“ oder auch „Annäherung an die Realität“, die hier stattfindet, ist also, zwar nicht der Intention, aber den Konsequenzen nach, eine destruktive Fortentwicklung des Ansatzes.

Es stellt sich also die Frage, ob dies der einzige Weg ist – ob mithin jegliche theoretische Behandlung des Niveaus von Aktivitäten dem ökonomischen Rationalitätskonzept unzugänglich ist. Die Frage ist umso eher gerechtfertigt, als die Strategie der Subjektivierung selbst Konsistenzprobleme aufweist: Es wird

¹¹ RIKER/ORDESHOOK (1968); auch GOODIN/ROBERTS (1975).

¹² FERREJOHN/FIORINA (1974); STROM (1975).

¹³ BARRY (1975), S. 28ff.

¹⁴ Vgl. COLLARD (1978); MARGOLIS (1982); SEN (1977).

nicht ganz klar, warum das ursprüngliche „unangemessen enge“ Menschenbild bisweilen so gute Prognosen liefert. Man wird hierauf wohl kaum selbst mit psychologischen Argumenten reagieren, sondern Handlungskontexte verantwortlich machen. Das legt es nahe, von vornherein zuerst Kontexte genauer zu betrachten, bevor man auf die subjektive Seite übergeht:

5. Die ökonomische Analyse als Analyse von Handlungssituationen

Die Beschreibung des Vorgehens ökonomischer Analyse, die im dritten Abschnitt gegeben wurde, legt eine gewisse Analogie zur soziologischen Betrachtungsweise nahe, wenn man den Begriff der Situation mit dem der „Rolle“ und den Begriff angemessenen Instrumentalverhaltens mit dem des „rollengerechten“ Verhaltens parallelisiert. Man untersucht die Rolle des Produzenten, die Wählerrolle, die Rolle des politischen Unternehmers etc.

Der Unterschied zwischen den beiden Analysekontexten liegt in dem Charakter dessen, was als angemessenes Verhalten bezeichnet werden kann bzw. in der Art der „Erwartungen“, die an den Akteur herangetragen werden: Der in der Ökonomie untersuchte Verhaltensaspekt kann als „Überlebensaspekt“ bezeichnet werden. Die „Erwartungen“, denen der „Rollenträger“ sich gegenüber sieht, sind nicht normativer Art, und die „Sanktion“ bei Verstößen ist keine intendierte Sanktion, sondern beruht auf Verhaltensinterdependenz. Deutlichstes Beispiel ist das Verhalten von Anbietern im Wettbewerb. Solche Rollen kann man nur so lange spielen, wie man sie „angemessen“ spielt. Allgemeiner kann man sagen: *ökonomische* Anreize zu situationsangemessenem Verhalten sind Anreize, die auf die Fähigkeit, „im Spiel“ zu bleiben, gerichtet sind. Je wichtiger das Spiel für das Überleben der Person ist, umso strikter wird also der Druck in Richtung auf angemessenes Instrumentalverhalten sein, umso eher wird der „darwinistische“ Ansatz zur Verhaltensrekonstruktion¹⁵ erfolgreich sein. Die abstrakte und a priori vorgenommene Analyse solcher Rollen ist in hohem Maße unmittelbar in Prognosen über tatsächliches Verhalten übersetzbar. Die „objektive“ Situation ist genau genug bestimmbar, die Instrumente liegen im wesentlichen fest, der Druck, sich dieser Instrumente zu bedienen, ist hoch.

Das ist der Kontext, dem die ökonomische Analyse entstammt, und es ist zugleich der Kontext, in dem sie die besten Leistungen hervorbringt. Die Schwierigkeiten, von denen hier die Rede ist, stammen zu einem guten Teil aus einer Übertragung dieser Art des Theoretisierens auf anders geartete Kontexte ohne explizite theoretische Berücksichtigung der Kontextunterschiede.

Die theoretisch berücksichtigungswerten Unterschiede lassen sich unterscheiden je nachdem, welcher Situationsaspekt nicht vorab bestimmbar ist. Drei solcher Aspekte lassen sich voneinander abgrenzen: (a) die „Situation“ selbst ist

¹⁵ BLAUG (1982), S. 116 ff.

nicht vorab und von außen hinreichend bestimmbar; (b) zwar ist die Situation in diesem Sinne bestimmbar, aber die angemessenen Instrumente lassen sich nicht eindeutig beschreiben; (c) Situation und angemessenes Verhalten sind bestimmbar, aber die „Erwartungen“ und „Sanktionen“ sind von anderer als der „darwinschen“ Art. Die ersten beiden Abweichungen von der Idealsituation können kurz abgehandelt werden, da sie unser Problem nur am Rande betreffen:

Wenn die Situation selbst unterschiedlich deutbar ist, dann können wir ihre „Bedeutung“ für den Akteur nicht von außen bestimmen. Ohne Kenntnis der Ziele der Akteure können wir nichts über ihr Verhalten sagen. Hier ist also eine a priori vorgenommene rationalistische Rekonstruktion unmöglich; Rationalitätsannahmen haben hier nur die Funktion, von beobachtetem Verhalten auf individuelle Ziele zurückzuschließen¹⁶.

Wenn die Situation und mit ihr die Kriterien der Akteure zwar bestimmbar, aber die Instrumente nicht eindeutig fixierbar sind, dann können wir zwar individuelle Beurteilungen, nicht aber individuelle Handlungen prognostizieren. Ein Beispiel ist etwa die Reaktion von Wählern auf eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage. Wir können zwar Unzufriedenheit mit der jeweiligen Regierung erwarten, nicht unbedingt aber bestimmte Reaktionen. Je nachdem, wie die Wähler bzw. unterschiedliche Gruppen von Wählern das Ausmaß der Regierungsverantwortung, die eigene Lage, die Positionen verschiedener Parteien und deren wirtschaftspolitische Konsequenzen wahrnehmen, kann „Bestrafung“ der Regierung ebenso rational sein wie „rallying around the flag“¹⁷.

Beide Fälle sind hier von untergeordneter Bedeutung, da sie entweder überhaupt kein Gegenstand ökonomischer Analyse sind (der erste Fall) oder aber ökonomische Analysen von vornherein keine eindeutigen Prognosen anstreben können, also auch nicht mit Überraschungen konfrontiert werden können (der zweite Fall).

Der dritte Fall hingegen ist hier interessant: Zwar sind Situation und als angemessen erachtetes Verhalten von außen bestimmbar, aber der Druck in Richtung auf angemessenes Verhalten ist nicht von der „darwinschen“ Art, sondern besteht in Erwartungen der gesellschaftlichen Umwelt und als solchen gemeinten Sanktionen dieser Umwelt bei unangemessenem Verhalten. Eine Rolle „schlecht“ zu spielen, schlägt hier im allgemeinen nicht unmittelbar auf die Fähigkeit, im Spiel zu bleiben, selbst zurück, sondern wirkt sich diffuser aus.

Was läßt sich in solchen Situationen mit dem Rationalitätskonzept anfangen, oder besser gesagt: Worin besteht hier seine der ursprünglichen theoretischen Zielsetzung angemessene Verwendung? Wenn wir, der Einfachheit halber, einmal völlige Abwesenheit strikt ökonomischer Aspekte annehmen, also einen reinen Fall „nichtdarwinscher“ Situation konstruieren, dann läßt sich so viel

¹⁶ Vgl. bes. WATKINS (1978), S. 35ff.

¹⁷ Vgl. ausführlicher ZINTL (1985).

sagen: Es gibt keinen Grund, unsere Verhaltensprognosen gänzlich auf die subjektive Seite zu stützen, also jegliche Prognose von empirischer Information über individuelle Präferenzen abhängig zu machen. Wir werden kaum darauf verzichten, das, was wir über den Kontext wissen, in der Erklärung und Prognose mitzubeneutzen. Mit andere Worten: es gibt keinen Grund, in die Kalkulation der Kosten und Erträge nur diejenigen Kosten und Erträge aufzunehmen, die überlebensbezogen im oben eingeführten Sinne sind.

Nun sind realweltliche Situationen nahezu niemals durch allein die eine oder die andere Sorte von Anpassungsdruck gekennzeichnet. In aller Regel werden rein ökonomische Anreize, der Überlebensaspekt, in Verbindung mit irgendwelchen verfestigten Verhaltenserwartungen die Situation bestimmen. Das jeweilige Gewicht wird unterschiedlich sein, auch die jeweilige Richtung des Anpassungsdrucks muß nicht gleich sein.

Die Übertragung des ökonomischen Instrumentariums auf nicht genuin ökonomische Kontexte scheint nun meist das Ziel zu haben, den Überlebensaspekt zu identifizieren und ihn, gleichgültig, ob sein Gewicht groß oder gering ist, zum alleinigen Bezugspunkt der Analyse zu machen. Das ist aber nicht die Anwendung des ökonomischen Instrumentariums auf außerökonomische Situationen, sondern es ist der Versuch, solche Situationen als genuin ökonomische Situationen umzudeuten. Es ist nicht überraschend, daß man bei Prognosen ein übergroßes Residuum erhält, das dann – aufgrund der Ausblendung aller nicht eng ökonomischen Anreize – nur noch auf subjektiver Ebene, durch „Psychologie“ interpretiert werden kann. Bisweilen führt das so weit, daß man angesichts „überraschender“ Aktivitäten die Rationalitätsannahme gleich ganz außer Kraft setzt: „In particular, when the costs of individual contributions to collective action are very small, the individual has little incentive to investigate whether or not to make a contribution or even to exercise intuition.”¹⁸

In dieser Fassung ist die „ökonomische Theorie der Politik“ nicht mehr als die Analyse wirtschaftlicher Aspekte der Politik. Wenn das Ziel des Unternehmens aber ist, das allgemeine Modell rationalen Anpassungsverhaltens auch auf Kontexte zu übertragen, in denen strikt ökonomische Aspekte nicht dominieren, dann macht es wenig Sinn, den Bezugspunkt der Anpassung ausgerechnet in diesen nichtdominierenden Aspekten zu suchen. Es liegt eher auf der Linie dieser Art der Theoriebildung, solche Kontexte umfassend daraufhin zu untersuchen, welches Anpassungsverhalten sie nahelegen.

6. Rationalität und Verhaltensnormen

Für eine solche umfassend angelegte Analyse wird der Unterschied zwischen dem *Homo oeconomicus* und dem *Homo sociologicus* kein Gegensatz sein,

¹⁸ OLSON (1982), S. 28.

„rationales“ und „Rollenverhalten“¹⁹ werden nicht unterschiedliche Verhaltenstypen sein. Vielmehr ist Rollenverhalten im herkömmlichen Sinne dann ein Unterfall rationalen Verhaltens. Der begriffliche Rahmen rekonstruiert individuelle Handlungen als das Resultat aus

- (a) „Überlebensdruck“
- (b) „Umweltansprüchen“
- (c) „Individualität“.

Die ersten beiden Aspekte sind „Situation“, die unabhängig von individuellen Präferenzen und Perzeptionen beschrieben werden kann, wobei das eine die ursprüngliche „Entscheidungslogik“ aufnimmt, das andere die „(Markt-)Soziologie“²⁰. Der dritte Aspekt enthält alle subjektiven Faktoren. Ethische Verpflichtungen finden sich unter den Umweltansprüchen, hier als an den Akteur *herangetragene* Forderungen, ebenso wie unter den subjektiven Faktoren, dort als vom Akteur *akzeptierte* Prinzipien. Die Trennung hat gute Gründe – im ersten Fall lassen sich Normen als Situationsbestandteile, als Nebenbedingungen, auffassen und vorab spezifizieren; im zweiten Falle treten sie als Zielgrößen auf und können vorab nicht in ihrer Verhaltenswirksamkeit bestimmt werden. Es handelt sich dabei nicht lediglich um „rivalisierende“ Erklärungsansprüche²¹, sondern um den Unterschied zwischen überprüfbarer Hypothese und nachträglicher Interpretation: Da in der hier vorgeschlagenen Sichtweise die „Situation“, also das, worauf wir unsere rationalistische Interpretation beziehen, nur die ersten beiden Aspekte enthält, also nur die sozusagen objektive Situation, muß immer mit einem Residuum gerechnet werden, das höchstens aus dem subjektiven Situationsbestandteil rekonstruierbar ist. Mit anderen Worten: Prognosen können an der Realität scheitern. Würde man hingegen alle drei Aspekte von Anfang an gleichberechtigt ins Bild bringen, also in einem weiteren Sinne über „subjektive Situationen“ reden, dann könnte allenfalls die je gegebene Situationsbeschreibung sich als falsch erweisen, während die jeweiligen „Prognosen“ empirisch nicht überprüfbar sein könnten.

Die Konsequenzen des hier gemachten Vorschlages, einerseits nur „objektive“ Situationen prognostisch zu verwenden, andererseits solche Situationen nicht unnötig eng zu definieren, seien an drei typischen Konstellationen illustriert:

- „Wettbewerb in einer Wettbewerbskultur“: Das ist der Gegenstand klassischer ökonomischer Analyse. Die Komponente „Überlebensdruck“ ist ausgeprägt, die Komponente „Umweltansprüche“ wirkt zumindest nicht gegenläufig. Hier erreicht man mit einer „egoistischen“ oder „atomistischen“ Interpretation des Rationalitätskonzepts gute Prognoseergebnisse.
- „Wettbewerb bei nichtkongruenten Erwartungen“: Hier ist die Komponente

¹⁹ Vgl. für eine solche Entgegensetzung etwa BAY (1970), S. 314.

²⁰ Nicht nur für die Terminologie vgl. ALBERT (1967).

²¹ Eine solche Zuordnung nimmt COLLARD (1978), S. 4f. vor. Für Kritik an derartigen Parallelisierungen vgl. insbesondere KLIEMT (1984), S. 32ff.

„Überlebensdruck“ immer noch ausgeprägt, aber die Komponente „Umweltansprüche“ wirkt in eine andere Richtung. Hier greift die klassische Analyse noch, muß aber mit Überraschungen rechnen. Wettbewerb in nichtindividualistischen Kulturen ist ein Beispiel, aber auch der Wettbewerb unter Politikern: Prinzipientreue, Glaubwürdigkeit etc. sind Forderungen, die der Beweglichkeit von Politikern auf einem ansonsten nur instrumentell besetzten ideologischen Kontinuum Grenzen setzen. Auch das ist Wettbewerb um Stimmen, aber eingebettet in eine modifizierte Landschaft.

- „Nichtwettbewerbsrollen“: Die Komponente „Überlebensdruck“ hat nur geringes Gewicht, es gibt ausgeprägte, z. T. normativ begründete Erwartungen. Wenn beides in die gleiche Richtung weist, erzielt auch hier die klassische Analyse gute Ergebnisse. Sind die Anforderungen gegenläufig, so resultiert genau das eingangs erwähnte Phänomen: Nach wie vor sind aus der ersten Komponente Aussagen über marginales Anpassungsverhalten deduzierbar, während das Niveau einer Aktivität viel eher von der Intensität der Erwartungen abhängen wird. Dies dürfte in etwa die Situation des potentiellen Wählers, des Informationsnachfragers, des Teilnehmers an freiwilliger Kollektivgüterproduktion kennzeichnen.

Es sei nochmals betont, daß die einem solchen Zugang zugrundeliegende Forderung, vor der „Psychologie“ die „Soziologie“ ins Bild zu bringen, nicht auf ein Urteil über die Vorzüge oder Nachteile der einen oder der anderen Disziplin zurückgeht. Es geht vielmehr um die Frage, wie schnell man den Versuch aufgibt, aus Kontexten und ohne Rückgriff auf Information über konkrete Individuen zu Verhaltensprognosen zu kommen.

Mit einem begrifflichen Rahmen, der in dieser Weise die Soziologie ins Bild bringt, verstößt man im übrigen keineswegs gegen das individualistische Paradigma der Ökonomie. Eher schon gewinnt man Anschluß und die Ursprünge individualistischer Theoriebildung – das Individuum, das Adam Smith in seiner „Theorie der moralischen Gefühle“²² präsentiert, kann ohne Gesellschaft nicht gedacht werden. Nicht die individualistische Analyse ist atomistisch, nur manche gesellschaftlichen Kontexte sind es.

Zusammenfassung

Der Beitrag untersucht die Konsequenzen, die die individualistisch-rationalistische Analyse außerökonomischer Kontexte für die Verwendungsweise des Rationalitätskonzepts haben kann. Die im Zuge derartiger Untersuchungen auftretenden Schwierigkeiten, insbesondere das Niveau bestimmter Aktivitäten (z. B. Höhe der Wahlbeteiligung) angemessen zu erfassen, führen häufig zu „Ergänzungen“ des Rationalitätskonzepts in Form unterstellter Präferenzinhalte (z. B. Bürgersinn). Solche Ergänzungen werden hier als unproduktive Anpassungen des theoretischen Instrumentariums kritisiert, da sie, gleichgültig, ob ad hoc oder systematisch vorgenommen, vorschnell den Versuch aufgeben, aus

²² SMITH (1971).

der Beschreibung „objektiver“ Situationen allein zu überprüfbaren Verhaltensprognosen zu kommen. Es wird argumentiert, daß die Beschreibung „objektiver“ Situationen regelmäßig unnötig eng ausfällt, wenn außerökonomische Handlungskontexte analysiert werden. Daher besteht die theoretisch fruchtbare Alternative zu subjektivistischen Strategien darin, sich um vollständigere Beschreibungen der mit einer Situation verbundenen Verhaltensanreize bzw. -erwartungen zu bemühen.

Summary

This paper concerns itself with the consequences of the economic analysis of "noneconomic" situations for the concept of individual rationality. Frequently, the economic analysis of political processes encounters difficulties in explaining the observed intensity of some activity such as in the "paradox of voting". Problems of this kind are rather often dealt with by "extensions" of the concept of rationality, especially by means of imputed individual preferences like "sense of citizen's duty" or "altruism". Enlargements of this kind are criticised here as being destructive transformations of the analytical tools, since they abandon all too quickly the original endeavour, namely, to explain and to predict behaviour by means of describing objective situations without reference to subjective preferences. It is argued that the description of the "objective situation" is usually narrowed unnecessarily when noneconomic situations are analyzed. Therefore, a more complete reference to different types of incentives which are at work in the situations analyzed seems to be a more promising strategy of theory building than a strategy of post hoc accommodations of the concept of rationality.

Literatur

- ALBERT, H. (1967), Marktsoziologie und Entscheidungslogik: Objektbereich und Problemstellung der theoretischen Nationalökonomie, in: ders., Marktsoziologie und Entscheidungslogik, Neuwied/Berlin, S. 245–280.
- BARRY, B.M. (1975), Neue Politische Ökonomie, Frankfurt.
- BAY, C. (1970), The Structure of Freedom, Stanford.
- BECKER, G.S. (1976), The Economic Approach to Human Behavior, Chicago/London.
- BLAUG, M. (1980), The Methodology of Economics, Cambridge.
- COLLARD, D. (1978), Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics, Oxford.
- FEREJOHN, J.A. und M.P. FIORINA (1974), The Paradox of Not Voting: A Decision-Theoretic Analysis, in: American Political Science Review 68, S. 525–536.
- FREY, B.S. und W. STROEBE (1980), Ist das Modell des Homo Oeconomicus unpsychologisch?, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136, S. 82–97.
- GOODIN, R.E. und K.W.S. ROBERTS (1975), The Ethical Voter, in: American Political Science Review 69, S. 926–928.
- HIRSCH, F. (1980), Die sozialen Grenzen des Wachstums, Reinbek.
- HIRSCHMAN, A.O. (1984), Engagement und Enttäuschung, Frankfurt.
- KLIEMT, H. (1984), Nicht-explanative Funktionen eines „Homo oeconomicus“ und Beschränkungen seiner explanativen Rolle, in: M.J. HOLLER, Hg., Homo Oeconomicus II, München, S. 7–49.
- MARGOLIS, H. (1982), Selfishness, Altruism, and Rationality, Cambridge.
- MCKENZIE, R.B. und G. TULLOCK (1984), Homo Oeconomicus, Frankfurt/New York.

- MEEHL, P.E. (1977), The Selfish Voter Paradox and the Thrown-Away Vote Argument, in: *American Political Science Review* 71, S. 11-30.
- OLSON, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven/London. Deutsch 1985, Tübingen.
- PATZAK, M. (1983), Der homo oeconomicus im Lichte der traditionellen analytischen Philosophie, in: M.J. HOLLER, Hg., *Homo Oeconomicus I*, München, S. 54-75.
- RIKER, W.H. und P.C. ORDESHOOK (1968), A Theory of the Calculus of Voting, in: *American Political Science Review* 62, S. 25-42.
- ROSENBERG, A. (1981), A Skeptical History of Microeconomic Theory, in: J.C. PITT, ed., *Philosophy in Economics*, Dordrecht, S. 47-61.
- ROTHSCHILD, K.W. (1981), Wie nützlich ist der Homo Oeconomicus?, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 137, S. 298-292.
- SCHUMPETER, J.A. (1972), *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 3. Auflage München.
- SCITOVSKY, T. (1976), *The Joyless Economy, An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, London.
- SEN, A.K. (1977), Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: *Philosophy and Public Affairs* 6, S. 317-344.
- SIMON, H.A. (1957), *Models of Man*, New York.
- SMITH, A. (1971), *The Theory of Moral Sentiments*, New York.
- STREIT, M. und L. PELZMANN (1983), Beiträge der Wirtschaftspsychologie zum Modell rationalen ökonomischen Verhaltens, in: M.J. HOLLER, Hg., *Homo Oeconomicus I*, München, S. 36-53.
- STROEBE, W. und B.S. FREY (1981), Psychologische Aspekte des ökonomischen Verhaltensmodells, in: R. TIETZ, Hg., *Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften*, Berlin, S. 113-129.
- STROM, G.S. (1975), On the Apparent Paradox of Participation: A New Proposal, in: *American Political Science Review* 69, S. 908-913.
- WATKINS, J.W.N. (1978), *Freiheit und Entscheidung*, Tübingen.
- ZINTL, R. (1983), Individualistische Theorien und die Ordnung der Gesellschaft. Untersuchungen zur politischen Theorie von James M. Buchanan und Friedrich A. v. Hayek, Berlin.
- , (1985), Zur politischen Wirkungsweise von makroökonomischen Variablen. Ein Problemaufriß, in: D. OBERNDÖRFER, H. RATINGER, K. SCHMITT, Hg., *Wirtschaftlicher Wandel, religiöser Wandel und Wertwandel*, Berlin, S. 45-59.