Oekonomie als Verhaltenswissenschaft

*Von Prof. Dr. Bruno S. Frey, Universität Zürich**

Die *Nationalökonomie* wird in der Regel als die Wissenschaft vom wirtschaftlichen *Konsum* und von der *Produktion* aufgefasst. Sie beschäftigt sich mit materiellen Gütern und Dienstleistungen und konzentriert sich auf die Analyse des Marktes, d. h. auf die Funktionsweise des *Preissystems*. Die Zusammenhänge zwischen Konsum und Produktion werden allgemein untersucht: es wird ein «reines» wirtschaftliches System unabhängig von Raum und Zeit und Institutionen analysiert.

Kritik und Neuorientierung

Im letzten Jahrzehnt ist die beschriebene Oekonomie zum Teil heftig kritisiert worden. Zwei Punkte stehen im Zentrum: *Erstens* wird der Wirtschaftswissenschaft nur *geringe praktische Relevanz* vorgehalten. Sie könne zur Lösung der drängenden Fragen der Wirklichkeit nichts beitragen. Der *zweite* Vorwurf gegen die Wirtschaftswissenschaft besteht darin, dass sie das *«menschliche Element»* vernachlässige. Dieser Kritikpunkt ist unscharf formuliert. Es ist aber offensichtlich, was gemeint ist: Der Oekonomie wird eine *mechanistische Sicht* der Wirtschaft und Gesellschaft vorgeworfen. Die Analyse beschränkt sich auf technologische und instrumentelle Beziehungen. Der Einfluss menschlichen Verhaltens sei dagegen kaum enthalten.

Die geschilderte Kritik ist innerhalb der Nationalökonomie ernst genommen worden und hat eine *Neuorientierung* bewirkt. Insbesondere die in den letzten Jahren entwickelte ökonomische Theorie versteht sich als *Wissenschaft vom Verhalten der Menschen*. Die bisher übliche Definition der Nationalökonomie als «Wissenschaft von der optimalen Allokation knapper Ressourcen» betont das im Vordergrund stehende Verhalten der Menschen zu wenig. Der neuen Sicht entspricht besser, die Oekonomie als «Wissenschaft von den menschlichen Entscheidungen» zu definieren.

Elemente des Verhaltensmodells

Das ökonomische Verhaltensmodell enthält vier grundlegende Elemente:

1. Allein das *Individuum* handelt. Dieser individualistische Ansatz unterscheidet sich grundsätzlich von Theorien, in denen Kollektive selbständig handeln, wie zum Beispiel in der organischen Staatsbetrachtung. Der ökonomische Ansatz unterscheidet sich auch von jenen Richtungen der Psychologie, in denen gespaltene Persönlichkeiten unterstellt werden, ferner von der Soziobiologie, die eine Ebene der Gene unterhalb des Individuums berücksichtigt.

2. Das zweite Element des ökonomischen Verhaltensmodells besteht in der Annahme, dass Individuen den *relativen Vorteilen entsprechend handeln*. Implizit wird von einem Nutzen/Kosten-Kalkül ausgegangen. Die Individuen werden jedoch keineswegs als wandelnde Computer angesehen, die Nutzen und Kosten explizit gegeneinander abwägen. Wesentlich ist vielmehr, dass die Individuen auf positive und negative Anreize systematisch reagieren. Sie verhalten sich nicht rein zufällig oder willkürlich.

3. Als drittes Element werden im ökonomischen Verhaltensmodell *Präferenzen und Einschränkungen des Handlungsraumes* klar *unterschieden*. Der Handlungsraum der Individuen kann durch monetäre Restriktionen — wie z. B. das Einkommen — und durch nichtmonetäre Restriktionen — wie z. B. rechtliche Vorschriften oder soziale Normen — eingeschränkt werden. Der ökonomische Ansatz führt menschliches Verhalten vor allem auf derartige Einschränkungen des Handlungsraumes zurück. Die monetären und nichtmonetären Restriktionen lassen sich von der Oekonomie theoretisch erklären und operationalisieren. Veränderungen des Verhaltens werden demnach auf Aenderungen in den Einschränkungen zurückgeführt, nicht auf Aenderungen in den individuellen Präferenzen, weil diese in der Regel weder theoretisch erklärbar noch voraussagbar sind.

4. Als viertes Element schliesslich wird im ökonomischen Verhaltensmodell unterstellt, dass die *Individuen* die ihnen offenstehenden *Wahlmöglichkeiten subjektiv erkennen*. Die Individuen substituieren faktisch zwischen alternativen Handlungsmöglichkeiten und Gütern. Die zur Verfügung stehenden Alternativen können aus diesem Grunde mittels impliziter Preise — sogenannter Schattenpreise — bewertet werden. Der einer bestimmten Aktivität zugeordnete implizite Preis entspricht dem Nutzenentgang, der dadurch entsteht, dass eine alternative Handlung nicht durchgeführt wurde.

Die Weiterentwicklung der Oekonomie zu einer Lehre menschlichen Verhaltens überwindet den Vorwurf, dass die menschliche Komponente in der ökonomischen Analyse fehle. Das ökonomische Verhaltensmodell ist auf viele Gebiete angewendet worden. Im Vordergrund steht der *Mikrobereich*. Dabei wird nicht nur der traditionelle «wirtschaftliche» Sektor materieller Güter betrachtet. Der ökonomische Ansatz kann auch zur Analyse gesellschaftlicher Probleme herangezogen werden.

Das Beispiel öffentlicher Unternehmen

Der Unterschied zwischen der eher mechanistisch ausgerichteten Oekonomie und der ökonomischen Sicht menschlichen Verhaltens soll anhand der Untersuchung *öffentlicher Unternehmen* illustriert werden.

Der herkömmliche Ansatz sucht diejenigen Preise und Investitionen zu bestimmen, welche die gesellschaftliche Wohlfahrt optimieren. Im einfachsten Fall handelt es sich um *Grenzkostenpreise*. Nach der verallgemeinernden «französischen Regel» hat der Preis den kurzfristigen Grenzkosten zu entsprechen, und diese wiederum sollen mit den langfristigen Grenzkosten übereinstimmen.

Die Sicht der ökonomischen Verhaltenstheorie konzentriert sich demgegenüber auf eine *erklärende* Analyse. Es wird erforscht, welche Faktoren die Firmenangehörigen — insbesondere die Manager — zu einem bestimmten Ver-

halten bewegen. Dazu werden Nutzen und Kosten unterschiedlichen Verhaltens erfasst. Die öffentlichen Unternehmen werden *nicht als Einheit* betrachtet. Vielmehr wird untersucht, wie sich das Verhalten der Individuen ändert, wenn die von aussen vorgegebenen Bedingungen variieren, etwa wenn sich die Marktlage oder die organisatorische Struktur der Firma ändert.

Normative Folgerungen werden erst gezogen, wenn die erklärende Analyse abgeschlossen ist. Erst dann wird danach gefragt, welche Institutionen notwendig sind, um die Individuen zu einem bestimmten Verhalten zu veranlassen. So wird etwa untersucht, welches Gehaltsystem und welcher hierarchische Aufbau der Firma den Individuen die stärksten Anreize vermittelt, effizient zu arbeiten.

Das Charakteristische der beiden Ansätze ökonomischer Analyse wird aus diesem Vergleich deutlich: Die traditionelle Theorie ist *normativ* orientiert. Sie vernachlässigt hingegen die Frage, aus welchen Gründen die Manager und übrigen Mitarbeiter der öffentlichen Unternehmung die als optimal abgeleitete Preis- und Investitionspolitik verfolgen sollten. Die ökonomische Verhaltenstheorie betont demgegenüber die *Anreize und Institutionen*, die zu einem bestimmten Verhalten führen. Die beiden Ansätze schliessen sich nicht gegenseitig aus, sondern *ergänzen* sich.

Auswirkungen der neuen Sicht

Die Erweiterung der ökonomischen Theorie zu einer Wissenschaft vom menschlichen Verhalten führt zu einer Aenderung im *Verhältnis zu benachbarten Wissenschaften*. Es seien vier Auswirkungen betrachtet:

Als *erste* Auswirkung ist eine verstärkte Beziehung zu andern *Sozialwissenschaften* festzustellen. Die Oekonomie gibt ihre Aussenseiterstellung auf. Gerade die Beschäftigung mit aussermarktlichen Bereichen führt zu einer gegenseitigen Befruchtung unter den Sozialwissenschaften. Untersucht wird ein gemeinsames Gebiet. Die herkömmliche Trennung der Wissenschaften nach dem bearbeiteten Sachbereich entfällt. Gesellschaftliche Probleme sind gemeinsamer Gegenstand der Forschung von Psychologen, Politologen, Soziologen und Oekonomen. Jeder Wissenschaftszweig verwendet eine jeweils andere Sicht. Die Betonung unterschiedlicher Aspekte führt innerhalb der Wissenschaften zu einer belebenden Konkurrenz.

Als *zweite* Auswirkung ist eine veränderte Sicht der *Interdisziplinarität* zu nennen. Interdisziplinarität ist in der Vergangenheit vorwiegend als eine Vermischung der methodischen Ansätze unterschiedlicher Wissenschaften verstanden worden. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass damit in aller Regel zugleich der wissenschaftliche Ansatz aufgegeben wird. Eine sinnvollere Integration der Wissenschaften besteht darin, *einen* methodischen Ansatz zur *Analyse unterschiedlicher Gebiete* zu verwenden. Es wird eine nahtlose Verknüpfung der Sachgebiete möglich, und es lassen sich empirisch testbare theoretische Hypothesen ableiten.

Das ökonomische Verhaltensmodell kann — *dritte* Auswirkung — als Ausgangspunkt für die *Entwicklung einer allgemeinen Verhaltenswissenschaft des Menschen* angesehen werden.

Ausstrahlungen auf andere Sozialwissenschaften

Das individualistische Verhaltensmodell der Oekonomie kann als analytische Grundlage für alle Sozialwissenschaften dienen. Die traditionellen Disziplinen betonen dabei besondere Aspekte, verwenden aber den gleichen Grundansatz. Das Verhaltensmodell der Oekonomie ist in den verschiedenen Sozialwissenschaften bisher in unterschiedlichem Mass aufgenommen worden.

In der *Politikwissenschaft* wird das ökonomische Verhaltensmodell schon weitgehend verwendet. Gerade in den Vereinigten Staaten besteht heute eine ständig wachsende Gruppe jüngerer Politologen an bedeutenden Universitäten, die das Verhaltensmodell der Oekonomie zugrunde legen. Heute kann kaum mehr unterschieden werden, ob ein bestimmter Beitrag von einem Politologen oder von einem Oekonomen verfasst wurde. In Europa ist diese Integration noch wenig verbreitet; im deutschen Sprachraum fehlt sie fast völlig.

In der *Soziologie* nimmt der individualistische Ansatz in Form der «Nutzentheorie» einen wichtigen Platz ein. Im übrigen besteht ein ausgeprägter Gegensatz zwischen dem ökonomischen Modell menschlichen Verhaltens und der dominierenden Richtung in der Soziologie.

In der *Psychologie* ist das ökonomische Verhaltensmodell bisher kaum zur Kenntnis genommen worden. Das ökonomische Modell menschlichen Verhaltens kann als psychologisches Modell interpretiert werden. Wie in der experimentellen Psychologie und Sozialpsychologie steht die empirische Untersuchung der Anreize im Zentrum. Die Psychologie arbeitet dabei von den Oekonomen weniger beachtete Aspekte heraus, wie zum Beispiel den Unterschied zwischen objektiven und subjektiven Nutzen und/oder Kosten.

Die ökonomische Sicht menschlichen Verhaltens ist auf verschiedene von der *Rechtswissenschaft* bearbeitete Gebiete angewendet worden, so z. B. zur Erklärung kriminellen Handelns. Auch auf dem Gebiet des Staats- und Verwaltungs- und des Zivilrechts erweitert die ökonomische Verhaltenstheorie die rechtswissenschaftliche Sicht in fruchtbarer Weise.

Die ökonomische Sicht menschlichen Verhaltens hat auch der *Geschichtswissenschaft* neue Impulse vermittelt. Auf der Grundlage dieses Ansatzes hat sich die «neue Wirtschaftsgeschichte» entwickelt. Sie ist im deutschsprachigen Raum wirksam aufgenommen worden.

Als *vierte* Auswirkung der Entwicklung der Oekonomie zu einer Verhaltenswissenschaft ist eine Veränderung in der Beziehung zu den *Naturwissenschaften* festzustellen. Die Oekonomie, die traditionell Konsum und Produktion untersucht, ist wesentlich durch die «exakten» Naturwissenschaften der Physik und Mathematik beeinflusst. Die ökonomische Theorie menschlichen Verhaltens steht dagegen eher in Beziehung zur Biologie, insbesondere zur Soziobiologie. Die analytische Struktur der beiden Wissenschaften ist ganz ähnlich: Begriffe wie Wettbewerb, Ueberleben, Selektion und Optimierung werden in vergleichbarer Weise verwendet.

Gefahren einer Fehlentwicklung

Beim heutigen Stand der ökonomischen Theorie menschlichen Verhaltens muss auf Gefahren einer Fehlentwicklung hingewiesen werden:

Erstens besteht die Tendenz, zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens allzustark auf *monetäre Preise* abzustellen. Die Schwächen des Preissystems werden unterschätzt. Umgekehrt werden die Schwächen anderer Entscheidungsmechanismen und anderer Anreizsysteme überbetont. Nicht selten wird der explizite Preismechanismus als bestes Allokationsverfahren vorgeschlagen, ohne ernsthaft die Alternativen zu prüfen. Das Ergebnis ist in diesen Fällen bereits vor der Analyse festgelegt.

Die *zweite* Gefahr liegt auf ideologischer Ebene: Das ökonomische Verhaltensmodell wird gegenwärtig vor allem von Oekonomen *konservativer Richtung* vertreten. Ein fast klassischer Manchester-Liberalismus wird gerechtfertigt. Die Privatisierung beinahe aller wirtschaftlichen Tätigkeiten, wie der Schulen, der Verteidigung und der Aussenpolitik, wird gefordert. Konkurrenz wird als einzig wirksamer Regelmechanismus angesehen, Kooperation hingegen gering geschätzt. Sozialstaatliche Einrichtungen, wie die obligatorische Sozial-, Gesundheits- und Arbeitslosenversicherung, werden abgelehnt.

Die Kritik an sozialstaatlichen Einrichtungen ist sicherlich in vielem berechtigt. Die positiven Aspekte der Sozialpolitik der letzten hundert Jahre werden aber zuwenig gewürdigt. Kollektive Aktion und staatliche Tätigkeit werden fast grundsätzlich abgelehnt.

Die *dritte* Gefahr besteht darin, dass mit dem ökonomischen Modell menschlichen Verhaltens spezifisch *amerikanische Werte und Auffassungen* ungeprüft mitübernommen werden. Konkurrenz wird vielfach als einzig effektives Instrument zur Verhaltensbeeinflussung angesehen. Substitution und räumliche Wanderung von Individuen und Firmen gelten als «natürliche» und allein wirksame Reaktionsmöglichkeiten. Diese Auffassungen entsprechen einer historisch und kulturell bedingten speziell amerikanischen Sicht.

Die europäische Sicht

Die angedeuteten Gefahren einer unreflektierten Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells müssen ernst genommen werden. Ihre Ueberwindung ist eine lohnende Aufgabe für die heutige Generation von Oekonomen. Die Zeit ist gekommen, die *europäische Sicht* des Menschen und der Gesellschaft wieder zur Geltung zu bringen. Die unentbehrliche Phase der Aufarbeitung der amerikanischen Wirtschaftstheorie ist heute abgeschlossen. Nun gilt es, das fruchtbare ökonomische Verhaltensmodell mit der europäischen Sicht zu verbinden. Wird diese Herausforderung von den europäischen Oekonomen angenommen, ist ein wertvoller Beitrag zur Weiterentwicklung der Sozialwissenschaften geleistet. Auch amerikanische Oekonomen haben nur wenig Interesse an einer blossen Nachahmung ihres eigenen Ansatzes. Sie erhoffen von den Europäern einen eigenständigen Beitrag zu dessen Weiterentwicklung. Selbständigeres Denken europäischer Oekonomen verspricht den produktivsten Beitrag zur Wirtschaftswissenschaft.

In welche *Richtung* das ökonomische Verhaltensmodell aus europäischer Sicht weiterentwickelt wird, ist noch nicht abzusehen. Sicherlich können wertvolle Anregungen von *«unorthodoxen Oekonomen»* wie Friedrich List, Joseph Schumpeter, Gunnar Myrdal, François Perroux, Janòs Kornai und Nicholas Kaldor gewonnen werden.

Aehnliches gilt für die Beiträge der aus Europa stammenden Albert Hirschmann und Kenneth Boulding. Vieles ist allerdings auf der Grundlage des europäischen Gedankengutes für die Wirtschaftswissenschaft *neu zu entwickeln*. Abzulehnen ist die Rückkehr zu Altem und Ueberholtem oder ein blosser Antiamerikanismus.

Vier *Elemente* können fruchtbar mit dem ökonomischen Verhaltensmodell verbunden werden. Es handelt sich um Elemente, die in den bestehenden ökonomischen Ansätzen nicht oder nur unzureichend enthalten sind:

Als *erstes* muss eine weiterentwickelte Oekonomie den *Gesamtrahmen* berücksichtigen. Der gegenwärtige ökonomische Ansatz beschäftigt sich mit Individuen auf der Mikro-Ebene. Die Makro-Zusammenhänge werden vernachlässigt. Dadurch entsteht die Gefahr der Suboptimierung. Partiell optimale Lösungen können falsch sein, wenn die Gesamtausrichtung einer Politik fraglich oder gar verkehrt ist. Als *zweite* Weiterentwicklung sind in dem ökonomischen Verhaltensmodell vermehrt *dynamische Zusammenhänge* zu beachten. Zu ergründen sind die Anreize, die zur vollen Ausschöpfung des Potentials eines Produktionsfaktors führen. Die hierzu erforderlichen Anreize können durchaus im Gegensatz zu den Bedingungen statischer Effizienz stehen. Ruhe und ein vermeintlicher Schlendrian können wirksame Voraussetzungen für Innovationen sein. Umgekehrt kann eine kompetitive Umgebung unter bestimmten Umständen die Forschung eher hindern als fördern.

Drittens hat das ökonomische Verhaltensmodell der *Kooperation* mehr Beachtung zu schenken. In kleinen Gruppen wie der Familie und am Arbeitsplatz entwickelt sich eine Gruppenkohärenz, die zur *Zusammenarbeit* zwischen den Mitgliedern führt. Kooperation schafft Verhaltensanreize ähnlich wie die Konkurrenz. Bei kooperativer Umwelt kann z. B. die Arbeitsleistung durch leistungsunabhängige Entlohnung und durch Garantie des Arbeitsplatzes stärker gefördert werden als in einer kompetitiven Umgebung. Die Zusammenarbeit wird durch horizontale Kontrolle und Anreize gefördert. Teamarbeit kann effizienter sein als im Falle dauernden Wettbewerbs mit der Gefahr von Lohnkürzung und Entlassung.

Als *viertes* Element hat der ökonomische Ansatz solche Mittel der Verhaltensbeeinflussung wie z. B. den *Protest* zu berücksichtigen. Bei Unzufriedenheit mit bestimmten wirtschaftlichen Bedingungen besteht die europäische Reaktion oft in Protest. Sind z. B. Käufer mit dem erstandenen Produkt, Studenten mit ihrer Hochschule, die Bevölkerung mit der Umweltqualität oder Arbeitnehmer mit ihrem Arbeitsplatz unzufrieden, erheben sie *Einspruch*. Die Möglich-

keit der *Substitution* wird entweder subjektiv unzureichend wahrgenommen, ist mit zu hohen Kosten verbunden oder wird durch kollektive Regelung verunmöglicht. Beispielsweise wird den Studenten ein Hochschulwechsel stark erschwert oder unmöglich gemacht, weil die Prüfungsordnungen immer unterschiedlicher werden.

Die vier genannten Elemente stehen nicht im Gegensatz zum ökonomischen Modell menschlichen Verhaltens. Sie sind vielmehr als *Ergänzung* zu verstehen. Jedes Element lässt sich in den Rahmen der ökonomischen Verhaltenstheorie einführen.

Wandlung und Fortschritt

In der Oekonomie hat sich in der Nachkriegszeit eine Wandlung von einer *mechanistischen Theorie* des Konsums und der Produktion zu einer *Theorie menschlichen Verhaltens* vollzogen. Die ökonomische Sicht des Menschen ist in mancher Hinsicht zu verbessern und zu erweitern. Dazu können auf der Grundlage des europäischen Gedankenguts wesentliche Beiträge geliefert werden.

Die ökonomische Verhaltenstheorie stellt einen erheblichen *Fortschritt* gegenüber einer mechanistischen Wirtschaftstheorie dar. Die Oekonomie setzt sich mit wichtigen Gegenwartsfragen auseinander und stellt den Menschen in den Mittelpunkt der Betrachtung. Die Beziehungen zu anderen Sozial- und Naturwissenschaften entwickeln sich neu. Die Oekonomie als Verhaltenswissenschaft leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur interdisziplinären Zusammenarbeit und letztlich zum besseren Verständnis der Gesellschaft.

• Gekürzte Fassung der Antrittsvorlesung an der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich vom 3. Februar 1979.

erschienen in: Neue Zürcher Zeitung, Nr. 82, vom 7./8. April 1979 S. 37 (Zeitfragen)