

In: Religion – Wirtschaft – Politik Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld
Hrsg.: Liedhegener, Antonius and Tunger-Zanetti, Andreas and Wirz, Stephan Pano Verlag, Zürich, 2011,
S. 351-367. (Buchkapitel)

Religion – Wirtschaft – Politik (ZRWP)

Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Bruno S. Frey

ÖKONOMIK ALS DENKWEISE

Aussermarktliche Ökonomik

I. Ökonomie als Gegenstand und Ökonomik als wissenschaftlicher Ansatz

Die meisten Leute verstehen Wirtschaftswissenschaft als Analyse der Wirtschaft. Die meisten Ökonomen beschäftigen sich in der Tat mit Phänomenen wie Wachstum, Arbeitslosigkeit oder Inflation, und auf der Mikroebene mit der Produktion von Firmen und dem Konsum von Haushalten.

Seit einigen Jahren hat sich jedoch eine neue Betrachtungsweise entwickelt. Ausgehend von der Ökonomie hat sie auch in den angrenzenden Wissensgebieten und sogar darüber hinaus Anhänger gefunden. In den anderen Wissenschaften ist diese neue Sicht einerseits vielen noch unbekannt, andererseits wird sie auch heftig angegriffen. Die Kritik beruht nicht selten auf Missverständnissen oder Verzerrungen, die teilweise auf unzureichende Kenntnisse zurückgehen.

Der neue Ansatz versteht Ökonomik als eine Denkweise und nicht als einen Gegenstand. Er ist durch die enge Verknüpfung von **menschlichem Verhalten** und **Institutionen** gekennzeichnet. Im Zentrum steht der Mensch: Sein Handeln wird durch seine Wünsche und die ihm gesetzten Einschränkungen bestimmt. Die Restriktionen werden massgeblich durch die institutionellen Bedingungen gesetzt. Institutionen können als Vereinbarungen (oder als ‘Spielregeln’) gedeutet werden, die wiederholte Beziehungen zwischen Menschen formen. Es lassen sich drei Arten von Institutionen unterscheiden:

Entscheidungssysteme. Institutionen sind Regeln oder Verfahren, mit deren Hilfe in der Gesellschaft Entscheidungen getroffen werden. Die wichtigsten Systeme zur Entscheidungsfindung sind:

- das Preissystem oder der Markt;
- die Demokratie;
- die Hierarchie oder andere autoritäre Verfahren;
- das Verhandlungssystem.

Jedes dieser Verfahren vollzieht sich in einer ganz bestimmten Weise und beeinflusst damit das menschliche Verhalten systematisch und damit vorhersehbar. Wer zum Beispiel im Rahmen des Preissystems handelt, muss sein Einkommen und die monetären Güterpreise berücksichtigen. Wer sich hingegen im demokratischen Raum bewegt, muss vor allem die alle paar Jahre stattfindenden Wahlen beachten.

Normen, Traditionen und andere Verhaltensregeln. Das menschliche Handeln wird durch eine Vielzahl von mehr oder weniger einengenden Vorschriften bestimmt. Manche dieser Normen sind explizit durch den Staat oder andere Organisationen vorgegeben (z. B. Gesetze, Verordnungen). Ein grosser Teil der Verhaltensnormen ist jedoch nicht schriftlich festgelegt. Dazu gehören insbesondere traditionell oder religiös bestimmte Regeln und Gesetze (z. B. die ‘Zehn Gebote’) oder der innerhalb einer Familie oder im Freundeskreis vorgeschriebene Umgang untereinander.

Organisationen. Dazu gehören der Staat, Verbände, Firmen und Bürokratien, aber auch rein private Clubs oder Familien und informelle Vereinigungen.

Die drei Arten von Institutionen bestimmen den Handlungsraum, der den einzelnen Menschen zur Verfügung steht und der sich je nach institutionellen Bedingungen ändert. Im Vordergrund steht somit der Einfluss unterschiedlicher Institutionen auf das menschliche Verhalten (Vergleichende Analyse von Institutionen). Grundsätzlich wird dabei von tatsächlich bestehenden Institutionen und nicht von Idealvorstellungen ausgegangen. Ein Vergleich mit perfekt funktionierenden Institutionen – wie etwa einem

In: Religion – Wirtschaft – Politik Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld
Hrsg.: Liedhegener, Antonius and Tunger-Zanetti, Andreas and Wirz, Stephan Pano Verlag, Zürich, 2011,
S. 351-367. (Buchkapitel)

Idealstaat, der durch uneigennützig Politiker und Administrationen im alleinigen Interesse der Bürger gelenkt wird – entspricht einem ‘Nirwana-Ansatz’ und wird verworfen.

Umgekehrt sind die Institutionen den Menschen nicht (oder höchstens kurzfristig) vorgegeben; vielmehr sind sie ihrerseits ein Ergebnis menschlichen Handelns. In der ökonomischen Betrachtung wird zu erklären versucht, auf welche Weise Institutionen entstehen und überleben. Das Verhalten der Menschen erklärt sich aus dem Zusammenspiel mit den bestehenden Institutionen, letztlich wird aber alles auf die einzelne Person zurückgeführt. Aus diesem Grunde ist die zugrunde gelegte Vorstellung, wie der Mensch handelt, zentral.

II. Das ökonomische Verhaltensmodell

Das Handeln der Menschen lässt sich mit Hilfe von fünf Elementen beschreiben:

Handlungseinheit ist der Einzelne. Das auf der Ebene der Gesellschaft beobachtete Geschehen wird auf das Handeln von Personen zurückgeführt (methodologischer Individualismus). Das bedeutet keineswegs, dass der Mensch als isoliertes Wesen behandelt wird; vielmehr ist sein Verhalten nur im Zusammenspiel mit seiner Umgebung – anderen Menschen und Institutionen – verständlich.

Der ökonomische Ansatz unterscheidet sich von manchen Richtungen der Psychologie, in denen gespaltene Persönlichkeiten unterstellt werden, und auch von der Soziobiologie, die eine Ebene der Gene unterhalb der Einzelperson berücksichtigt.

Andererseits werden Kollektive wie ‘die Gesellschaft’, ‘der Staat’ oder ‘die Kirche’ nicht als handelnde Einheiten aufgefasst, sondern auf das Verhalten einzelner Personen zurückgeführt. Deren Bewertungen oder normative Auffassung werden als massgebend akzeptiert. Aussagen wie ‘etwas ist gesellschaftlich erwünscht’ sagen infolgedessen nichts aus, weil ‘die Gesellschaft’ keine Handlungseinheit darstellt, die eine Bewertung

abgeben könnte. Vielmehr ist darauf abzustellen, wie die Menschen **in der** Gesellschaft unterschiedliche Möglichkeiten bewerten.

Das menschliche Verhalten wird durch Anreize bestimmt. Personen reagieren in systematischer und damit vorhersehbarer Weise, wenn ihnen eine Handlungsmöglichkeit vorteilhafter oder ungünstiger erscheint.

Der Mensch

- verfügt über eigene Kräfte; er sucht und findet Lösungen, er lernt und erfindet (er ist aber nicht vollständig informiert);
- bildet Erwartungen über die Gegenwart hinaus und ist fähig, zukunftsbezogen zu handeln;
- wägt zwischen Vor- und Nachteilen der ihm zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten (implizit und zuweilen auch explizit) ab.

Das ökonomische Verhaltensmodell rückt damit wesentlich von der Vorstellung ab, dass der Mensch ein vollständig informiertes Wesen sei, das wie ein Automat handelt. Der homo oeconomicus ist vielmehr durch ein beschränktes Wissen gekennzeichnet, das er aber – wenn es ihm vorteilhaft erscheint – durch Suchen und Lernen erweitert.

Die Anreize werden durch Präferenzen und Einschränkungen hervorgerufen, zwischen denen strikt getrennt wird. Veränderungen im menschlichen Verhalten werden auf beobachtbare und messbare Veränderungen des durch die Einschränkungen bestimmten Möglichkeitsraumes zurückgeführt. Dieses Vorgehen ermöglicht es, theoretische Hypothesen zu entwickeln und sie auch empirisch zu testen.

Ein einfaches Beispiel diene zur Illustration: Angenommen, es würde beobachtet, dass vermehrt kleinere Autos als früher erworben werden. Diese Verhaltensänderung liesse sich dadurch erklären, dass die Käufer ihre Werte geändert haben und nun kleine Autos höher schätzen (z. B. im Sinne einer ‘postindustriellen Wende’). Eine derartige Erklärung hat aber den Nachteil, dass sie sich nur schwer oder gar nicht empirisch überprüfen lässt. Notwendig wäre dazu eine von dieser Beobachtung unabhängige Erfassung des

Wertewandels. Dazu stehen zwar verschiedene Methoden zur Verfügung, sie sind aber häufig nicht anwendbar. Lässt sich der 'Wertewandel' nicht unabhängig erfassen, stellt die 'Erklärung' nur eine Umschreibung der Verhaltensänderung unter Verwendung anderer Worte dar: Eine Präferenzänderung muss stattgefunden haben, weil sich das Verhalten geändert hat.

Beim ökonomischen Verhaltensmodell wird anders vorgegangen. Zuerst wird danach gefragt, ob sich der Möglichkeitsraum verändert hat. Die einer Person für ihre Handlungen offenstehenden Möglichkeiten werden auf beobachtbare Änderungen von Einschränkungen zurückgeführt. Im Vordergrund stehen Änderungen in den **Preisen** oder den **Kosten** von Gütern und Handlungen, die die beobachtbare Verhaltensänderung bewirken können. (Der Ökonom spricht dann von einer Änderung der **relativen Preise**, weil die Preise im Vergleich zu alternativen Gütern und Handlungen entscheidend sind.) Als Möglichkeiten zur Erklärung des vermehrten Kaufs kleiner Autos bieten sich z. B. an: Eine Erhöhung der Benzinpreise (kleinere Autos brauchen weniger Benzin); eine im Vergleich zu grossen Autos günstiger werdende Besteuerung oder Versicherungsprämie für Kleinwagen; staatliche Vorschriften zu Ungunsten grosser Autos (wie Geschwindigkeitsbeschränkungen); oder eine Änderung anderer Umweltbedingungen (wie etwa die Verminderung der Parkflächen auf öffentlichem Gebiet).

Die im ökonomischen Ansatz verwendeten Erklärungen für die Veränderungen des Verhaltens sind empirisch erfassbar; so lässt sich z. B. eine Erhöhung des Benzinpreises leicht ermitteln. Wie aus dem Beispiel ersichtlich ist, wird der Begriff 'Preise' extensiv ausgelegt. Es handelt sich nicht nur um monetäre Güterpreise (wie der Benzinpreis) oder monetäre Belastungen (wie Steuern oder Versicherungsprämien), sondern um alle Kosten, die bei einer Handlung auftreten (weniger und kleinere Parkflächen führen z. B. zu grösserem Zeitverlust und Ärger beim Abstellen der Autos).

Die Individuen sind auf ihren eigenen Vorteil bedacht, sie verhalten sich (im grossen und ganzen) eigennützig. Diese Annahme über die Präferenzen scheint auf den ersten

Blick eine negative Einschätzung des Menschen darzustellen. Diese Bewertung ist jedoch nicht richtig. Eigennütziges Handeln bedeutet, dass nicht davon ausgegangen werden kann, dass jeder Mensch dauernd Gutes für seine Mitmenschen tut – das wäre sicherlich unrealistisch. Es bedeutet aber auch nicht, dass jeder Mensch nur danach trachtet, den anderen Böses zuzufügen. Eigennütziges Handeln nimmt eine Mittelstellung ein: Die Menschen sind – mit wenigen bemerkenswerten Ausnahmen – weder Heilige noch Verbrecher.

Das menschliche Verhalten ist somit weder durch Liebe noch durch Hass oder Neid geprägt, sie verhalten sich in dieser Hinsicht neutral. Eigennütziges Verhalten zu unterstellen ist verlässlich; dass die Menschen ihren eigenen Vorteil wahrnehmen, ist in aller Regel zu erwarten.

Eigennutz kann unter wechselnden Umweltbedingungen eine unterschiedliche Form annehmen. Im Kreise der Familie oder von Freunden etwa bedeutet Eigennutz auch, dass man sich – aus eigenem Vorteil – um das Wohlergehen der anderen Mitglieder kümmert. Auf den Nutzen anderer Menschen achtet man auch bei regelmässig wiederkehrenden Beziehungen, etwa zwischen Stammkunden und Verkäufern. Wer hier vordergründig aus purem Eigennutz handelt, verliert zu seinem eigenen Schaden an Reputation. In einer anonymen Umgebung führt der Eigennutz hingegen dazu, dass nur auf das eigene Wohlergehen geachtet wird.

Einschränkungen bestimmen den zum Handeln verfügbaren Möglichkeitsraum und werden massgeblich durch Institutionen vermittelt. Die wichtigsten Restriktionen sind

- das verfügbare Einkommen, eingeschlossen das Vermögen und die Kreditmöglichkeiten;
- die (relativen) Güterpreise;
- die zum Konsum und Handeln benötigte Zeit.

Die beiden ersten Einschränkungen geben das einer Person zur Verfügung stehende **Realeinkommen** an. Das von einer Person verdiente Realeinkommen lässt sich erhöhen,

indem auf Freizeit verzichtet und dafür mehr gearbeitet wird. Zu den monetären und zeitlichen Einschränkungen können verschiedene physische und psychische Grenzen hinzukommen.

Aus diesen fünf Elementen des ökonomischen Verhaltensmodells lässt sich ein zentrales Gesetz – das verallgemeinerte **Nachfragegesetz** – ableiten, mit dessen Hilfe sich bei geeigneter Anwendung das Handeln der Menschen theoretisch und empirisch erklären lässt.

Das Nachfragegesetz besagt: Erhöht sich der Preis (die Kosten) eines Gutes oder einer Aktivität im Vergleich zu anderen Gütern und Aktivitäten (d.h. erhöht sich der relative Preis), wird von dem betreffenden Gut weniger nachgefragt (konsumiert) oder die betreffende Aktivität vermindert.

Dieses zentrale Gesetz menschlichen Handelns beruht auf einer **marginalen Substitution**. Eine relative Preisänderung bewirkt keine totale oder abrupte Änderung im Verhalten, sondern eine mehr oder weniger starke Anpassung an sich verändernde Knappheiten. Das Gesetz gilt nur, soweit die übrigen Einflüsse konstant gelassen werden (ceteris paribus Annahme). Der Einfluss anderer Grössen auf die Nachfrage muss getrennt vom Einfluss von Preisänderungen berücksichtigt werden. Um beim Beispiel des Kaufs von kleinen und grossen Autos zu bleiben: Wird der Benzinpreis erhöht (was die Anschaffung kleinerer, benzinsparender Autos begünstigt), steigt gleichzeitig das Einkommen (was die Anschaffung teurerer und grösserer Autos ermöglicht und begünstigt), weshalb nicht mehr erwartet werden kann, dass vermehrt kleine Autos gekauft werden (der Substitutions- und der Einkommenseffekt wirken gegenläufig).

Eine wichtige Eigenschaft des Nachfragegesetzes ist, dass die **Richtung** der erwarteten Verhaltensänderung eindeutig bestimmt ist: Die relativ **teurer** werdende Aktivität wird **weniger** ausgeführt, das teurer werdende Gut weniger gekauft **und umgekehrt**.

III. Rationalität, Nutzenmaximierung und Überleben

In: Religion – Wirtschaft – Politik Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld
Hrsg.: Liedhegener, Antonius and Tunger-Zanetti, Andreas and Wirz, Stephan Pano Verlag, Zürich, 2011,
S. 351-367. (Buchkapitel)

Zum Verständnis des Menschen, wie er von der Ökonomie gesehen und auf andere Gebiete angewandt wird, ist es nützlich, zwei Aspekte herauszugreifen, die im Zusammenhang mit der Analyse menschlichen Handelns häufig diskutiert werden.

Rationalität und Nutzenmaximierung

Rationales Handeln ist kein Ziel, sondern ein Mittel zur Zielerreichung. Wer rational handelt, sollte in diesem Prozess keine logischen Fehler begehen, sondern intern konsistent handeln. Die von einer Person getroffene Auswahl von Alternativen aus den insgesamt zur Verfügung stehenden Möglichkeiten sollte bestimmten systematischen Anforderungen genügen. Wie in Experimenten vor allem von Psychologen gezeigt wurde, verstossen die Menschen bei ihren Entscheidungen teilweise gegen diese logischen Anforderungen, was zu ‘entscheidungstheoretischen Anomalien’ führt. Im Sinne der formalen Entscheidungstheorie handeln Menschen sicherlich nicht rational.

Unter Rationalität kann aber auch allgemeiner eine ‘vernünftige Verfolgung des Eigeninteresses’ verstanden werden. Diese Auffassung steht hinter dem ‘homo oeconomicus’, wie er heute angewandt wird.

Die für die Erklärung der Wirklichkeit entscheidenden Überlegungen beruhen nicht auf der Maximierung des Nutzens, sondern auf den oben diskutierten fünf Elementen des ökonomischen Verhaltensmodells: Individualismus; systematische Reaktion auf Anreize; Trennung zwischen Präferenzen und Einschränkungen; Eigennutz und die Rolle der Institutionen. Dieser Ansatz entspricht der Vorstellung einer ‘**begrenzten Rationalität**’: Menschliche Entscheidungen werden in Form einer Reihe von Teilentscheidungen getroffen, damit sich sowohl die Information als auch der geistige Aufwand in Grenzen halten. Oft wird gewohnheitsmässig gehandelt, was ein durchaus vernünftiges Vorgehen sein kann. Eine Person kann z. B. ein bestimmtes Ziel anstreben und damit zufrieden sein, wenn es erreicht ist (‘satisficing’). Das Konzept der eingeschränkten Rationalität und des satisficing bezieht sich nicht auf das Ergebnis des Handelns, sondern auf die Art und Weise, wie der Mensch beim Handeln vorgeht, d. h. auf den **Prozess**.

Rationalität und Überleben

Menschen sind bis zu einem bestimmten Ausmass gezwungen, sich rational zu verhalten; ansonsten bewirkt die natürliche Auslese, dass sie über kurz oder lang ausgeschieden werden. Wer optimiert, ist erfolgreicher, wer nicht optimiert, verliert an Einkommen, Vermögen und gesellschaftlichem Ansehen. In einer durch harten Wettbewerb bestimmten Wirtschaft können z. B. Unternehmen, die sich zu wenig um Gewinne kümmern, nicht überleben, sondern gehen bankrott.

Gemäss dieser Darwinschen Auffassung wählen nicht die Menschen, sich rational zu verhalten; die Rationalität des Handelns wird vielmehr von der Umgebung erzwungen. Diese indirekte Rechtfertigung der Nutzen- und Gewinnmaximierung hebt hervor, dass ein Mensch in einer gesellschaftlichen Umwelt lebt und die durch sie gesetzten Bedingungen berücksichtigen muss. Allerdings sollte die Analogie zur natürlichen Auslese in der Biologie nicht zu weit getrieben werden, weil das Konzept in dieser Wissenschaft selbst keineswegs eindeutig ist. Wird das Überleben von Gruppen von Menschen betrachtet, ist es leicht möglich, dass Gruppen, die von der strikten Maximierung des Eigennutzes abweichen und altruistische Motive fördern, besser überleben.

Der evolutionäre Prozess konkurrierender Firmen führt ebenfalls nicht regelmässig zum langfristig gleichen Ergebnis, 'als ob' die Firmen ihren Gewinn maximiert hätten. Die natürliche (ökonomische) Selektion von Firmen auch in einer kompetitiven Umgebung führt unter realistischen Bedingungen (nämlich wenn die Gewinnmaximierung teurer ist als die blosser Imitation des Verhaltens anderer) dazu, dass langfristig sowohl gewinnmaximierende als auch imitierende Unternehmen nebeneinander existieren. Rationalität in Form von Nutzen- und Gewinnmaximierung anzunehmen, ist somit keine zwingende Folge des Kampfs um das Überleben; es besteht Raum für weit weniger einschränkende Modelle menschlichen Verhaltens.

IV. Interdisziplinarität und sozialwissenschaftliches Paradigma

Bei der 'ökonomischen Denkweise' wird der **gleiche theoretische Ansatz** auf die unterschiedlichsten Gebiete angewandt. Bei dieser Form der Interdisziplinarität werden nicht unterschiedliche wissenschaftliche Ansätze miteinander verknüpft, sondern **inhaltliche Gebiete**. Die Verwendung eines einheitlichen Ansatzes erlaubt es, unterschiedliche Bereiche der Gesellschaft aus *einer* Sicht zu betrachten und damit nahtlos miteinander zu verknüpfen. Die Sozialwissenschaften teilen sich nicht mehr nach ihrem jeweiligen (dominanten) Anwendungsgebiet auf – insbesondere beschränkt sich die Wirtschaftswissenschaft nicht mehr auf den Bereich der Wirtschaft. Damit erfüllt sich das Streben nach einer 'Einheit der Sozialwissenschaft'.

Der auf die Veränderungen der Einschränkungen abstellende Ansatz kann als **allgemeines sozialwissenschaftliches Paradigma** angesehen werden. Es sollte aber durchaus die Möglichkeit offengelassen werden, dass der Denkansatz einer anderen Disziplin auf die unterschiedlichen Bereiche angewandt wird. Die Ausweitung des soziologischen Denkens auf das Gebiet der Wirtschaft wird neuerdings wieder propagiert ('Ökonomische Soziologie'). Sowohl beim 'Imperialismus' der Wirtschaftswissenschaft als auch der Soziologie deckt sich ein inhaltliches Gebiet nicht mehr mit einer Disziplin.

Die Anwendung der ökonomischen Denkweise auf viele unterschiedliche Gebiete unterscheidet sich drastisch von dem, was üblicherweise unter 'Interdisziplinarität' verstanden wird, nämlich der Vermischung der methodischen Ansätze unterschiedlicher Wissenschaften. In aller Regel werden dabei die Kriterien der Wissenschaftlichkeit geopfert, weil sich nur eine Einigung auf dem untersten gemeinsamen Niveau finden lässt. Das Ergebnis geht bei dieser Art von 'Interdisziplinarität' in der Regel nicht über eine journalistische Darstellung hinaus. Journalismus hat durchaus seine Berechtigung, er sollte jedoch nicht mit wissenschaftlicher Analyse gleichgesetzt werden.

Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens ist von Klassikern wie *Adam Smith* (1776) vorgezeichnet worden. Die Elemente des methodologischen Individualismus, der Glaube an die Existenz von Gesetzmässigkeiten (nomologische

Orientierung), das Eigeninteresse als Triebkraft, die Bedeutung der Einschränkungen (Knappheit der Mittel), und schliesslich die Bedeutung von Institutionen zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens finden sich bereits im klassischen Erkenntnisprogramm.

Bis heute hat sich kein einheitlicher Name für die ‘ökonomische Sicht der Welt’ durchgesetzt. Je nach Schwerpunkt der Betrachtung wird sie als ‘Ökonomischer Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens’, als ‘Neue Welt der Ökonomie’, oder als ‘Aussermarktliche Ökonomie’ bezeichnet.

Der ökonomische Denkansatz hat in verschiedenen anderen Wissenschaften Bedeutung erlangt, ist also keineswegs auf die Wirtschaftswissenschaft beschränkt. In der Soziologie beginnt sich der Ausdruck ‘Rationalansatz’ durchzusetzen, während in der Politikwissenschaft von der ‘Ökonomischen Theorie der Politik’ oder von ‘Public Choice’ gesprochen wird.

V. Anwendungsgebiete

Der ökonomische Denkansatz ist auf eine grosse Zahl unterschiedlicher Bereiche angewandt worden. Es können hier nur beispielhaft einige Themen genannt werden.

Politik. Eine der am weitesten entwickelten Varianten der ‘ökonomischen Sicht der Welt’ ist die ‘Ökonomische Theorie der Politik’. Das Instrumentarium der Wirtschaftswissenschaft wird auf Probleme von Abstimmungen und gesellschaftliche Entscheidungen, auf den Parteienwettbewerb und das Verhalten von Regierungen, auf die Bildung und den Einfluss von Interessengruppen und auf das Verhalten von Bürokratien angewandt. Von besonderer Bedeutung ist dabei auch die ‘konstitutionelle Ökonomie’, die sich mit der Entstehung und Wirkung von Regeln – darunter auch staatlichen Verfassungen – beschäftigt, was entscheidende Auswirkungen auf die Theorie der Wirtschaftspolitik hat.

Dazu gehören auch die internationalen Beziehungen. Die ökonomische Denkweise wird auf die Internationale Politische Ökonomie, auf Konflikt und Krieg, auf Terrorismus und den Frieden angewandt.

Gesellschaft. Verschiedene ‘typisch’ soziologische Themen wie etwa die Entstehung von Normen, Regeln oder Institutionen sind mit dem ökonomischen Denkansatz untersucht worden. Das gleiche gilt für das Gebiet der Soziologie des abweichenden Verhaltens, welches heute im Rahmen der Ökonomik der Kriminalität behandelt wird.

Rechtswissenschaft. Die Ökonomik des Rechts befasst sich mit dessen öffentlichem Teil (in Form der konstitutionellen Ökonomie), mit dem Strafrecht (in Form der Ökonomik der Kriminalität), hauptsächlich aber mit dem privaten Recht. Dabei wird nicht nur analysiert, welche Auswirkungen bestimmte Rechtsnormen auf das gesellschaftliche Geschehen ausüben, sondern auch wie das Recht entsteht und wie es zur Erreichung bestimmter Ziele beschaffen sein sollte. Als theoretische Grundlage dient vor allem die Theorie der Eigentumsrechte und die Theorie der Transaktionskosten.

Die ‘ökonomische Sicht der Welt’ erstreckt sich auch auf Themen der **Geschichtswissenschaft.** Die ökonomische Betrachtungsweise ist – über die Wirtschaftsgeschichte hinaus – vielfach zum besseren Verständnis historischer Ereignisse verwendet worden. Werden zusätzlich zur Wirtschaftstheorie die abgeleiteten Hypothesen auch ökonometrisch getestet, wird in Anlehnung an die Göttin der Geschichte, Klio, auch von Kliometrie gesprochen.

Eine besonders spannende Anwendung des ökonomischen Denkens findet auf die **Kunst** statt. Die ökonomische Theorie der Kunst befasst sich mit dem Angebot und der Nachfrage nach Kunst in all ihren Formen, wobei besonderes Gewicht auf die Einflüsse unterschiedlicher Institutionen (z. B. staatlich subventioniertes oder gewinnorientiertes Theater) auf das Verhalten der Individuen gelegt wird.

Die ökonomische Denkweise lässt sich auch auf Aspekte der **Religion** anwenden (vgl. dazu die Beiträge von Bruno Staffelbach und von Peter Seele).

An dieser Stelle sollen beispielhaft zwei Beiträge genannt werden, an denen der Autor beteiligt ist.

Organisation von Orden. Viele katholische Orden und Klöster weisen eine ausserordentliche Stabilität auf und haben über Jahrhunderte existiert. Gründe dafür sind eine sorgfältige Selektion und Sozialisierung in die Welt der jeweiligen Orden, wobei vor allem auf die intrinsische Motivation geachtet wird. Gleichzeitig unterwerfen sich Klöster einer externen Beaufsichtigung, vor allem mittels Visitationen durch Äbte anderer Klöster (vgl. Inauen und Frey 2008, 2009; Rost et al. 2010).

Religion und Glück. Sorgfältige empirische Untersuchungen im Rahmen der Ökonomie des Glücks (vgl. Frey und Frey Marti 2010) zeigen, dass religiöse Menschen glücklicher sind – und auch andere Menschen (auch Atheisten) glücklicher machen. Aber auch die umgekehrte Kausalrichtung ist zu beachten, denn es ist durchaus möglich, dass glückliche Personen auch religiöser sind (vgl. Frey und Stutzer 2002).

VI. Die Beurteilung des ökonomischen Ansatzes in anderen Wissenschaften

Die ökonomische Sicht der Welt hat bei den Vertretern der angestammten Wissenschaften unterschiedlichen Anklang gefunden. Einige sind der Ansicht, ein ‘ökonomischer Imperialismus’ sei grundsätzlich abzulehnen – derselbe ‘Imperialismus’ von Seiten anderer Wissenschaften wird hingegen als etwas ganz anderes angesehen. Typischerweise wird nämlich von den Gegnern des ökonomischen Ansatzes als selbstverständlich akzeptiert, dass die Soziologie, die Psychologie und das Recht in den verschiedensten inhaltlichen Bereichen angewendet werden: Eine Familiensoziologie, eine Familienpsychologie und ein Familienrecht, oder eine Soziologie, Psychologie und ein Recht der Kunst werden als legitim angesehen, nicht jedoch eine Ökonomie der Familie oder der Kunst. Aus dieser asymmetrischen Behandlung der soziologischen, psychologischen und juristischen im Vergleich zu den ökonomischen Ansätzen ist zu schliessen, dass das Problem nicht so sehr in der Übertragung einer Wissenschaft auf ein anderes Gebiet, sondern im Denkstil liegt.

In: Religion – Wirtschaft – Politik Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld
Hrsg.: Liedhegener, Antonius and Tunger-Zanetti, Andreas and Wirz, Stephan Pano Verlag, Zürich, 2011,
S. 351-367. (Buchkapitel)

Weit stärker verbreitet als eine grundsätzliche und aktive Ablehnung der ökonomischen Sicht ist deren Unkenntnis oder zumindest ein weitgehendes Unverständnis. In der **Politikwissenschaft** ist diese Haltung in Europa und insbesondere im deutschen Sprachraum weitverbreitet; in den Vereinigten Staaten findet sie sich hingegen kaum mehr. Im grossen und ganzen hat sich jedoch die Ökonomische Theorie der Politik, Neue Politische Ökonomie oder ‘Public Choice’ als ein ernstzunehmender Ansatz durchgesetzt. In der **Soziologie** ist dies weit weniger der Fall; der ‘Rationalansatz’ wird nur von einer beschränkten Zahl von Soziologen allgemein angewendet. Hingegen sind einzelne Elemente des ökonomischen Ansatzes – allen voran die Theorie der Bedingungen zu Entstehung und Stabilität von Interessensgruppen – aufgenommen worden. In der **Psychologie** ist das ökonomische Menschenbild mit der Betonung des Möglichkeitsraumes zur Erklärung des Verhaltens weitgehend unbekannt. Davon zu unterscheiden ist die Berücksichtigung psychologischer Effekte beim Verhalten der Menschen im wirtschaftlichen Raum, wie etwa in der (Sozial-) Psychologie des Konsums, Sparens oder Steuerzahlens, wo eine Interdisziplinarität verwirklicht ist. In der **Rechtswissenschaft** ist die ökonomische Sicht der Welt heute in den Vereinigten Staaten gut etabliert: im deutschen Sprachraum wird hingegen die Ökonomik des Rechtes (oder ‘Law and Economics’) von den Juristen noch weitgehend ignoriert oder ohne ernsthafte Prüfung zurückgewiesen. In anderen Wissenschaftsbereichen, zu denen die Ökonomie einen Beitrag liefert, ist die Lage ähnlich oder sogar noch weniger günstig. In der Kunst- und Theaterwissenschaft (Kunstgeschichte) zum Beispiel ist die Existenz des ökonomischen Ansatzes noch fast völlig unbekannt.

Literaturhinweise

In: Religion – Wirtschaft – Politik Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld
Hrsg.: Liedhegener, Antonius and Tunger-Zanetti, Andreas and Wirz, Stephan Pano Verlag, Zürich, 2011,
S. 351-367. (Buchkapitel)

Bahnbrechend für die Anwendung des wissenschaftlichen Denkens auf allgemeine gesellschaftliche Fragen sind die Arbeiten von *Gary S. Becker*, deren wichtigste in einem Aufsatzband gesammelt sind.

Becker, Gary S. (1982), *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Mohr (Siebeck), Tübingen.

Eine vorzügliche Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Grenzen des ökonomischen Ansatzes ist

Kirchgässner, Gebhard (1991), *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Mohr (Siebeck), Tübingen.

Ähnlich auch

Frey, Bruno S. (1990), *Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete*. Vahlen, München.

Frey, Bruno S. (2001), *Inspiring Economics. Human Motivation in Political Economy*. Elgar, Cheltenham, UK & Northampton, MA, USA.

Aspekte der Religionsökonomik werden in diesem Band von Bruno Staffelbach und Peter Seele behandelt.

Die Ökonomik der Religion wird in zwei Übersichtsaufsätzen dargestellt

Iannacone, Lawrence R. (1998), Introduction to the Economics of Religion. *Journal of Economic Literature* 36: 1465-1496.

McCleary, Rachel M. and Robert J. Barro (2006), Religion and Economy. *Journal of Economic Perspectives* 20: 49-72.

Aus betriebswirtschaftlicher Perspektive

Kieser, Alfred (1987), From Asceticism to Administration and Wealth. Medieval Monasteries and the Pitfalls of Rationalization. *Organization Studies* 8: 103-123.

In: Religion – Wirtschaft – Politik Forschungszugänge zu einem aktuellen transdisziplinären Feld
Hrsg.: Liedhegener, Antonius and Tunger-Zanetti, Andreas and Wirz, Stephan Pano Verlag, Zürich, 2011,
S. 351-367. (Buchkapitel)

Mit Benediktinerklöstern befassen sich aus ökonomischer Sicht

Inauen, Emil, Katja Rost, Bruno S. Frey, Fabian Homberg und Margit Osterloh (2010),
Monastic Governance: Forgotten Prospects for Public Institutions. *American Review
of Public Administration*, forthcoming.

Inauen, Emil und Bruno S. Frey (2009), Benediktinerabteien aus ökonomischer Sicht.
Über die ausserordentliche Stabilität einer besonderen Institution. *Erbe und Auftrag.
Monastische Welt*, forthcoming.

Inauen, Emil und Bruno S. Frey (2009), Klöster als Pioniere der Corporate Governance.
Neue Zürcher Zeitung, 31.12.2009, S. 31.

Zum Verhältnis von Religion und Glück

Frey, Bruno S., Lisa Leinert und Lasse Steiner (2010), Economics, Religion and
Happiness. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, forthcoming.

Frey, Bruno S. und Claudia Frey Marti (2010), *Glück – Die Sicht der Ökonomie*.
Rüegger, Zürich.