

Homo oeconomicus und homo sociologicus

Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften

Peter Weise

FB7 Wirtschaftswissenschaften, GHS Kassel, Postf. 101380, D-3500 Kassel

Zusammenfassung: Die Menschenbilder der Ökonomie und Soziologie, der homo oeconomicus und der homo sociologicus, werden vor dem Hintergrund der beiden grundsätzlichen sozialwissenschaftlichen Koordinationsmechanismen, Markt und Norm, miteinander verglichen. Es wird gezeigt, daß ein homo socioeconomicus, der sowohl eigene Bedürfnisse als auch die Fähigkeit besitzt, mit anderen Menschen Vereinbarungen treffen zu können und Normen zu internalisieren, besser geeignet ist, als Basiseinheit der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung zu dienen, als der homo clausus der Ökonomie oder der durch gesellschaftliche Werte normierte homo sociologicus. Nur in Gleichgewichtswelten nämlich können diese agieren, in evolutorischen und ungleichgewichtigen Systemen hingegen werden sie zu wahren Schreckensmännern.

1. Einleitung

Viel ist über die unterschiedlichen Menschenbilder der Soziologen und Ökonomen geschrieben worden; es fehlt auch nicht an synthetischen Versuchen.¹ Viel ist auch über Markt und Norm als Mechanismen einer gesellschaftlichen Verhaltenskoordination nachgedacht worden.² Aber nur ein recht geringer Teil der Literatur widmet sich einem Vergleich der Funktionsweisen von Markt und Norm, und nur vereinzelte Arbeiten ziehen aus diesem Vergleich Konsequenzen für ein sozialwissenschaftliches Menschenbild.³ Der Grenznutzen einer zusätzlichen Denkanstrengung ist hier noch vergleichsweise groß, und ich möchte mich bei den folgenden Ausführungen bemühen, ihn nicht weiter ansteigen zu lassen.

Die theoretischen Sozialwissenschaftler haben ihre Modell-Ebenenbilder, den homo oeconomicus und den homo sociologicus, lediglich mit Fähigkeiten ausgestattet, die ein Überleben in einer Gleichgewichts-, nicht aber in einer Ungleichgewichtswelt ermöglichen. Überspitzt formuliert, paßt sich die Welt den gegebenen und stabilen Bedürfnissen des homo oeconomicus instantan an, während der homo sociologicus in vorseilendem Gehorsam seine Bedürfnisse in Übereinstimmung mit den gegebenen und stabilen Systemzwängen bringt; beide leben daher im Gleichgewicht mit ihrer Umwelt.

Die soziale Interdependenz erscheint ihnen ausschließlich durch die Anonymität von Märkten beziehungsweise Zwängen vermittelt: Als Menschen können sie sich wechselseitig nicht wahrnehmen. Dies hat fatale Folgen, wenn sie in Ungleichgewichtssituationen miteinander umgehen müssen und der homo oeconomicus Zwängen in Form von Normen Folge leisten soll, der homo sociologicus dagegen auf Märkten frei handeln darf. Dann werden beide regelrecht zu Schreckensmännern der Sozialwissenschaften.

2. Normen und Märkte als Koordinationsmechanismen

Es ist erstaunlich, auf wie unterschiedliche Art und Weise Soziologen und Ökonomen die mit der sozialen Interdependenz verbundene Ordnungsproblematik analysieren. Während Soziologen der Meinung sind, daß alles, was nicht normiert ist, ungeordnet und dysfunktional ist, behaupten Ökonomen, daß alles, was nicht marktmäßig geordnet ist, ineffizient und leistungshemmend ist. Dieser unterschiedlichen Sicht der gesellschaftlichen Ordnung entsprechen die zugrunde gelegten Menschenbilder: der homo sociologicus lernt, verinnerlicht und spielt seine Rollen mit der gedämpften Freude desjenigen, der das größte Glück in der Minimierung der Differenz von Soll und Ist findet; der homo oeconomicus maximiert voll höchster Lust seinen Nutzen und erfindet immer neue Möglichkeiten, seine Bedürfnisse zu befriedigen. Ist der sozialwissenschaftliche Mensch schizophren? Oder bildet er eine arbeitsteilig organisierte Kleingruppe – der Mensch eine Dyade und keine Monade?

1 Vgl. dazu beispielsweise Lesourne (1977), Stroebe/Frey (1980), Opp (1985), Franz (1986) sowie einen Teil der dort zitierten Literatur.

2 Siehe für einen Vergleich der beiden Koordinationsmechanismen beispielsweise Cooter (1984).

3 Eine Ausnahme ist Elias (1977).

Diese Skizzierung mag verzerrt und ungerecht sein – genau das ist sie auch –, sie ist aber nicht unzutreffend. Daher verwundert es nicht, daß Diskussionen zwischen Soziologen und Ökonomen nach Austausch der Begrüßungsformeln „Norm, Sanktion, Rolle“ und „Markt, Preis, Präferenz“ nur recht schwer in Gang kommen – und falls es doch gelingt, dann sieht der Ökonom amüsiert den Soziologen schwerfällig in einer kargen Gedankensteppe umherschleichen, während dieser verblüfft den Ökonomen gerade bei einem raschen, aber falschen Schritt in seinem komplizierten Baugerüst beobachtet. – Ist noch Hilfe möglich? Vielleicht. Doch ist es dazu notwendig, die Koordination durch Normen und die Koordination durch Märkte einmal präzise miteinander zu vergleichen, um die Unterschiede und Gemeinsamkeiten aufdecken zu können. Dann könnte auch deutlich werden, warum und worin die zugrunde gelegten Menschenbilder so verschieden sind.

Soziale Interdependenz bedeutet gesellschaftliches Mit- und Gegeneinander; in einer Welt der Knappheit entstehen hierdurch Koordinations- und Konfliktlösungsprobleme oder kurz: Ordnungsprobleme. Die soziale Interdependenz ist derart vielfältig, daß es aussichtslos erscheint, sie exakt abbilden zu können. In einem solchen Fall helfen einige grundlegende Überlegungen weiter, um wenigstens zu einer näherungsweise richtigen Formulierung zu gelangen. Betrachtet man nämlich die soziale Interdependenz unter dem Gesichtspunkt der Ordnung, so erkennt man lediglich zwei Möglichkeiten, ein interdependentes Handlungsgeflecht zu koordinieren und gleichzeitig den Menschen vor der Willkür der anderen Menschen zu schützen:

- 1) Die Handlungen, die jeder in bestimmten Situationen durchzuführen hat, sind vorgeschrieben.
- 2) Alle Handlungen sind erlaubt, aber alle von ihnen Betroffenen sind wertmäßig zu entschädigen.

Die erste Möglichkeit setzt bei den Handlungen an: Befindet sich eine Person in einer bestimmten Situation, so ist ihre Handlung in Abhängigkeit von dieser Situation vorgeschrieben. Die zweite Möglichkeit setzt bei den Personen an: Möchte eine Person eine Handlung begehen, so darf sie dies, wenn sie sich mit den Betroffenen wertmäßig abstimmt. Die erste Möglichkeit heißt im folgenden kurz Koordination durch Normen, die zweite Koordination durch Märkte. Ein Vergleich beider fördert einige wesentliche Unterschiede, aber auch einige Gemeinsamkeiten, zutage und läßt erken-

nen, warum Soziologen und Ökonomen ihren Theorien jeweils einen anderen Ordnungsmechanismus zugrunde gelegt und verschiedene Menschenbilder unterstellt haben.

Gemeinhin versteht man unter einer Norm eine allgemein anerkannte, als verbindlich geltende Regel, einen üblichen, erwartungsgemäßen Zustand, eine geforderte Handlung oder Unterlassung. Normen machen aus einer Vielzahl von Handlungsmöglichkeiten bestimmte Handlungen als zu befolgende oder zu unterlassende für alle Gesellschaftsmitglieder verbindlich, diese Handlungen werden quasi normiert und standardisiert. Dadurch entsteht Ordnungssicherheit, und zwar zum einen Orientierungssicherheit: jede Person weiß, was sie tun darf und was die anderen dürfen; und zum anderen Realisierungssicherheit: jede Person weiß, was es sie kostet und was es die anderen kostet, die Norm zu übertreten.⁴ Jedes Gesellschaftsmitglied weiß aufgrund seiner Normenkenntnis über das wahrscheinliche Verhalten der anderen in einer bestimmten Situation Bescheid und ist mithin in der Lage, bei konstant erwarteten Verhaltensweisen der anderen zu planen und sich vor anderen Verhaltensweisen sicher zu fühlen. Durch Normen werden die Verhaltensweisen der Menschen parametrisiert; durch Kenntnis der Normen werden die Verhaltensweisen koordiniert.

Auf der Makroebene entsteht eine Ordnung der sozialen Interdependenz, indem bestimmte Handlungen sehr viel wahrscheinlicher sind als andere und bestimmten Situationen bestimmte Handlungen zugeordnet sind. Für das Gesellschaftsmitglied auf der Mikroebene bedeutet dies, daß eine Norm zu einem bestimmten Verhalten verpflichtet. Indem die Norm ein bestimmtes Verhalten vorschreibt, stellt sie das Individuum vor die Alternative, dieser Verpflichtung nachzukommen oder das Risiko einer Sanktion einzugehen. Da alle Individuen vor diese Alternative gestellt sind, wird bei vollständiger Gültigkeit der Norm jedes Individuum das gleiche Verhalten zeigen, und jedes Individuum kennt a priori das Verhalten der jeweils anderen. In den Verhaltensweisen werden die Menschen demnach egalisiert.

Dadurch gewinnen sie allerdings auch ein gewisses Maß an Autonomie, zwar nicht darin, daß sie frei handeln können – dies ist ja gerade untersagt –, sondern darin, daß sie vor Willkürhandlungen der

4 Diese Unterscheidung stammt von Geiger (1964, S. 101ff.).

anderen geschützt sind. Unterbunden werden diese durch eine Sanktionsandrohung, die eine hinreichende Abschreckungswirkung haben muß.

Stellt man sich nun eine Welt vor, in der alle Handlungen durch Normen koordiniert werden, und betrachtet ein Normengleichgewicht, also einen Zustand, in dem jedes Individuum alle Normen einhält und in dem alle Normen stabil sind, so wird klar, daß der Mensch in dieser Modellwelt jemand ist, der vollständig angepaßt ist und Sanktionen ausweicht. In den Handlungen sind alle Menschen gleich. Zur Beschreibung der Modellwelt genügen Begriffe wie Normen, Sanktionen, Rollen, Interaktionen; Begriffe, die sich auf den Menschen selber beziehen, sind redundant. Der Mensch selbst kann entfallen, er wird ersetzt durch Sinnbezüge und Erwartungen: Wir haben den funktionierenden homo sociologicus vor uns, von dem man nicht genau weiß, ob er überhaupt vorhanden ist, den ruhigen Untermieter normierter Räume, die eine Gesellschaft nach Funktionserfordernissen zur Verfügung stellt.⁵

Märkte koordinieren Handlungen, indem jeweils zwei Tauschpartner Wertäquivalente tauschen, jeder entschädigt jeden durch die Preiszahlung für seine aufgewandte Mühe; der Preis ist ein Mittel, um Wertäquivalisierung herbeizuführen. Dadurch, daß jeder jeden entschädigt, vermitteln sie sich wechselseitig Anreize, bestimmte von beiden gewünschte Handlungen zu begehen. Indem die Gesellschaftsmitglieder wechselseitig ihr Verhalten wertmäßig abstimmen, entsteht eine Tendenz zur Gleichbewertung von gleichen Handlungen: Die Handlungsalternativen haben für alle Gesellschaftsmitglieder die gleichen Marktwerte. In den Bewertungen von Handlungen werden die Menschen demnach egalisiert.

Durch die für alle gleiche Bewertung von Handlungsalternativen wird Ordnungssicherheit erzeugt: Jede Person kennt die zulässigen, bewerteten Handlungsalternativen, die in der Gesellschaft durchgeführt werden können, und jede Person kann frei zwischen diesen Handlungsalternativen entscheiden. Der Mensch ist autonom: Er kann frei wählen und kann, da er entschädigt werden muß, ihm unerwünschte Handlungen verhindern; Voraussetzung ist allerdings eine hinreichende Ausstattung mit Ressourcen, die ihm die notwendige Autonomie verleiht.

Stellt man sich nun eine Welt vor, in der alle Handlungen über Märkte und gleichgewichtige Preise koordiniert werden, so wird deutlich, daß der Mensch in dieser Modellwelt jemand ist, der vollständig autonom und frei agiert und nur seine eigene Präferenz zur Handlungsgrundlage nimmt. In den Handlungen sind die Menschen verschieden, in den Bewertungen der Handlungen sind sie gleich. Zur Beschreibung der Modellwelt benötigt man Begriffe, welche das Individuum charakterisieren: Präferenz, Vermögen. Wir haben den frei agierenden homo oeconomicus vor uns, der autistisch ohne Haß- und Liebesgefühle seine Nutzenvorstellungen verwirklicht und der mit seinesgleichen nur wertäquivalisierende Beziehungen aufrecht erhält.⁶

Diese etwas ungenauen, aber grundlegenden Überlegungen haben zumindest ansatzweise die Unterschiede und Gemeinsamkeiten einer Verhaltenskoordination durch Normen und Märkte deutlich gemacht; es ist auch gezeigt worden, inwieweit die unterstellten Menschenbilder den beiden Ordnungsmechanismen entsprechen. Nun ist es sicherlich nicht mehr so verwunderlich, daß Soziologen und Ökonomen die Gesellschaft derart unterschiedlich betrachten und miteinander große Diskussionsschwierigkeiten haben: Motto: „Über die optimale Wahl einer nicht vorhandenen Alternative“. Beginnt man nämlich mit der Handlung oder Interaktion als fundamentalem Begriff, so ist der Weg für eine Normenkoordination der Handlungen und eine Verabschiedung des Menschen aus dem Theoriegebäude bereits angelegt: Die Handlungen oder Interaktionen müssen geordnet werden. Beginnt man dagegen mit dem Menschen selber, so muß man ihn abbilden und seine Handlungen begründen: Die von Menschen gewählten Handlungen müssen geordnet werden. Koordination durch Normen und ein redundanter homo sociologicus einerseits und Koordination durch Märkte und ein frei handelnder homo oeconomicus andererseits sind folgerichtige Konstrukte bestimmter unterschiedlicher Sichtweisen. Um eine gewisse Vereinheitlichung der beiden Sichtweisen vorzubereiten, ist es deshalb notwendig, nicht nur Interaktionen unter dem Normenaspekt zu betrachten, sondern auch den Menschen selber. Dies soll im nächsten Kapitel geschehen.

5 Ein derartiger Vermieter ist Luhmann (1972).

6 Daß dies kein zentraler Aspekt von Arrow/Hahn (1971).

3. Sanktionen, Preise und individuelle Handlungen

Der homo sociologicus und der homo oeconomicus verkörpern in sich zwei extreme Charakteristika: Der homo sociologicus internalisiert vollständig die außerindividuellen Zwänge und Werte, diese werden zu seinem ersten Ich und bestimmen sein Wohlbefinden; der homo oeconomicus hat bereits eine Bewertungsfunktion in sich, diese ist vollständig unabhängig von den Bewertungsfunktionen der anderen Menschen. Handlungskriterium des homo sociologicus ist die Reaktion der anderen Menschen auf seine Handlung, Handlungskriterium des homo oeconomicus ist seine eigene Nutzenfunktion. Man könnte auch sagen: Der homo sociologicus handelt gemäß den internalisierten Normen der Gesellschaft, der homo oeconomicus handelt gemäß den eigenen internen Normen.⁷ Warum internalisiert der homo oeconomicus nichts, und warum hat der homo sociologicus keine eigenen Präferenzvorstellungen?

Der Grund liegt in den verschiedenen Funktionen, welche der jeweilige Menschentyp zu erfüllen hat. Der homo oeconomicus interagiert mit seinesgleichen nur über Märkte und Preise, andere wechselseitige Einflußnahmen aufeinander sind nicht vorhanden; die Handlungen werden als Güterquanten definiert; und diese werden getauscht und über Preise wechselseitig abgestimmt. Innerhalb jedes einzelnen homo oeconomicus werden die Handlungen, sprich: angebotenen und nachgefragten Güter, durch eine Präferenzfunktion abgestimmt; diese gibt die persönlichen Bewertungen der durch Preise bewerteten Handlungen an. Man könnte auch sagen, daß die Menschen untereinander nur über die Preise – und nicht über die Handlungen selber – Zwänge oder Kosten aufeinander ausüben oder Macht entwickeln und daß die Güter auf die einzelnen Menschen Einfluß dadurch haben, daß sie von diesen gemäß ihrer Nutzenfunktionen präferiert werden. Dagegen interagiert der homo so-

ciologicus mit seinesgleichen vergleichsweise komplex: Er erwartet bestimmte Handlungen von anderen, gibt dies zu erkennen und pocht auf deren Einhaltung. Durch derartige Interaktionen werden Zwänge ausgeübt, und diese bestimmen das Verhalten des homo sociologicus. Während der homo oeconomicus also klar definierte Handlungen, als Güter deklariert, freiwillig austauscht, unterliegt der homo sociologicus den Zwängen diffuser Handlungssituationen.

Weicht er ab, wird eine Reaktion der anderen erfolgen, da nun der Maßstab des Verhaltens in den Erwartungen der anderen liegt. In Abhängigkeit von der Bedeutung der Handlungsabweichung für die anderen wird die Reaktion unterschiedlich ausfallen. Ist das Verhalten nur einfach üblich, weil man sich daran gewöhnt hat, und sind die Kosten der Verhaltensabweichung für die anderen sehr gering, so wird man vielleicht befremdet, indigniert oder einfach überrascht sein, wenn jemand sich unüblich verhält, man wird aber keine größeren Anstrengungen unternehmen, ihn auf den Pfad des üblichen Verhaltens zurückzubringen. Man könnte in einem solchen Fall genauer von Brauch, Etikette, Konvention oder Usance sprechen; der Einfachheit halber subsumiere ich diese Begriffe aber der Norm. Ist dagegen die Einhaltung der Norm von erheblicher Bedeutung für die anderen, so werden sie ihre Reaktion verschärfen und den Abweichler in irgendeiner Form bestrafen.

Die Norm stellt jeden einzelnen vor die Alternative, das geforderte Verhalten zu erbringen oder ein gewisses Reaktionsrisiko einzugehen. Dieses Reaktionsrisiko besteht darin, daß der Normabweichler von dem Betroffenen sowie von allen anderen Gesellschaftsmitgliedern sanktioniert wird. Andererseits ist jeder Mensch auch Mitglied der reagierenden Gruppe, wenn ein anderer die Norm übertritt. Das Individuum befindet sich demnach in einer Doppelrolle. Sowohl die Einhaltung der Norm als auch die Sanktion des Normübertreters werden von ihm erwartet und gefordert.⁸

Welche Motive und Gründe gibt es, die eine Normeinhaltung wahrscheinlich machen? Da ist zunächst einmal ein Unsicherheits- oder Nachahmungsmotiv: In einer diffusen Situation kennt ein Mensch weder alle Handlungsalternativen noch deren Konsequenzen; er wird lernen und die be-

⁷ Nur die Menschenbilder der theoretischen Sozialwissenschaften werden hier behandelt, nicht aber Geschöpfe, die ad hoc für bestimmte Partialbetrachtungen erfunden werden und je nach Bedarf als findig, mündig, komplex, altruistisch usw. charakterisiert werden. Daß der Ökonom in der Nutzenfunktion Leerstellen für die Berücksichtigung des Verhaltens von anderen Menschen bereithält und der Soziologe mit Hilfe interaktionistischer Rollentheorien die Vermittlung gesellschaftlicher Werte plausibilisiert, ändert an dieser Aussage nichts Grundsätzliches.

⁸ Die Sanktionshandlungen für wichtige Güter werden in großen Gesellschaften zumeist institutionalisiert und monopolisiert, wodurch die Norm zum Recht wird.

sten Handlungen in entsprechenden Situationen immer wieder begehen; so entsteht erlerntes, habituelles, routinemäßiges Verhalten. Gleichzeitig wird er andere Menschen beobachten und deren beste Handlungen nachahmen. Konvergieren derartige individuelle Handlungen zu einer einheitlichen Verhaltensweise in einer bestimmten Situation, so ist diese Verhaltensweise bereits normiert. Selbst- und Fremdnachahmung erhöhen also die Wahrscheinlichkeit bestimmter Handlungen gegenüber anderen, normieren also jene, und erhöhen damit gleichzeitig die Kosten abweichenden Verhaltens.

Dann gibt es das Reaktionsmotiv: Die anderen reagieren auf die Handlungen eines Menschen, entweder bestätigend oder mißbilligend; die erwarteten Kosten dieser Reaktionen bewegen das Individuum, die Norm einzuhalten – oder nicht. Und schließlich gibt es das Internalisierungsmotiv: Die allgemein gebilligten Handlungen werden wertmäßig überhöht und als Moral in den Seelenhaushalt des Menschen injiziert; er kalkuliert nun nicht nur den Erwartungswert der Normübertretung, wie beim Reaktionsmotiv, sondern empfindet bereits Scham bei eigenem Fehlverhalten und Pein bei fremdem Fehlverhalten, auch wenn keinerlei Reaktion irgendeines anderen vorliegt.⁹

Ein Mensch kann folglich im Einklang mit der Norm handeln, weil die vorgeschriebene Handlung gemäß seiner Nutzenfunktion überhaupt vorteilhaft ist (Norm als nicht bindende Handlungsbeschränkung), weil er automatisch immer so handelt (Norm als habituelle Routineregeln), weil er Furcht vor Sanktionen hat (Norm als sanktionierte Verhaltensbeschränkung), weil er es als seine Pflicht empfindet oder den Handlungszwang einsieht (Norm als Moral und Ethik). Die hierdurch begründeten Alternativkosten stehen einer Normübertretung entgegen.

Worin liegt nun der Unterschied zwischen Sanktionen und Preisen? Beide belegen Handlungen mit Alternativkosten; in dieser Allgemeinheit ist kein Unterschied feststellbar. Doch sagt die Norm: „Diese Handlung ist verboten“ oder „diese Handlung ist geboten“ und knüpft an die Nichterfüllung des Verbotes oder Gebotes eine Sanktion. Eine Sanktion ist also die Aussetzung von Alternativkosten für die Nichteinhaltung einer geforderten Handlung. Demgegenüber ist der Preis die Aus-

setzung von Alternativkosten für eine erlaubte Handlung, das heißt, eine Handlung begehen zu dürfen, falls man den geforderten Preis entrichtet. Im ersten Fall wird erwartet, daß man eine bestimmte Handlung nicht begeht (oder gerade begeht); um der Forderung Nachdruck zu verschaffen, werden Sanktionen angedroht. Im zweiten Fall wird eine Handlung prinzipiell gestattet; sie kann durchgeführt werden, wenn man den Preis zahlt. Primär für die Sanktion ist ihr Abschreckungseffekt, primär für den Preis ist sein Entschädigungseffekt.

Für den extremen Menschentyp „homo oeconomicus“ ist diese Unterscheidung allerdings zu fein gestrickt.¹⁰ Da er quasi-isoliert von seinen Mitmenschen ist, mit ihnen nur Tausch-Transaktionen aufrechterhält und eine von seinen Mitmenschen vollständig unabhängige Nutzenfunktion hat, gerinnen ihm alle Handlungsbeschränkungen zu Kosten, die mit seinem persönlichen Nutzen verglichen werden. Er kalkuliert die entsprechenden Erwartungswerte und entscheidet sich rational für oder gegen Unpünktlichkeit, Betrug, Diebstahl, Scheidung, Steuerhinterziehung, Beleidigung, Mord usw.¹¹ Aus seiner Sicht ist dies auch vollkommen korrekt, da er keinerlei Bewertungen, die aus der sozialen Interdependenz entstehen, internalisiert: Scham und Pein sind ihm fremd, Moral: ein Fetisch der Philosophen, Ethik: bindende Beschränkung für den Deppen, Sozialisation in der Kindheit: alles bereits abgearbeitet, die Welt: ein Großkaufhaus. Doch halt! Wie beurteilt der homo oeconomicus die Handlungen der anderen Menschen? „Alle Schädigungen durch andere haben zu unterbleiben!“ Und wie soll dies gelingen? „Dadurch, daß alle Güter und Handlungen mit exakt definierten Eigentumsrechten belegt werden, so daß immer vollständige Entschädigung gewährleistet ist!“ Doch gehen diese beiden Sichtweisen nur auf, wenn sich jeder vollständig an die Eigentumsrechte, sprich: Normen, hält, das heißt, keine Nutzensteigerung im Morden und Stehlen sieht; damit sind derartige Verhaltensweisen aber gleichsam aus dem Verhaltensrepertoire gestrichen, die Handlungssituationen sind exakt definiert.¹²

10 Zu fein gestrickt ist sie auch für Becker (1976).

11 Alles Felder, die der ökonomische Imperialismus erobert und dem homo oeconomicus zur Besiedlung übergeben hat.

12 Daher rufen manche Autoren nach dem minimalen, aber starken Staat.

9 Auf diesen Gesichtspunkt hat insbesondere Elias (1977) aufmerksam gemacht.

Anders der homo sociologicus: Seine Persönlichkeit ist vollständig wegsozialisiert; befrachtet und niedergedrückt durch soziale Zwänge, welche er vollkommen internalisiert und wertmäßig überhöht hat, bewegt er sich in einer Welt der guten Sitten, der sittlichen Pflicht, des Anstands, der Billigkeit, der Erwartungen seitens der Mitmenschen, der Anforderungen des Gesellschaftssystems, der Scham und Pein – und kennt nur Sanktionen: endogen-psychische und exogen-strafende. Handeln nach eigenen Nutzenvorstellungen bei Entschädigung der anderen? „Wer bin ich, und was hab' ich, daß ich frei handeln könnte?“ Spätestens nach dieser Antwort entlassen ihn mitleidige Soziologen überhaupt aus ihrer theoretischen Welt – sie kommen ja auch ohne ihn aus.

Wieder erkennen wir, daß eine ökonomische Analyse, die den homo oeconomicus zugrunde legt, und eine soziologische Analyse, die den homo sociologicus unterstellt, tatsächlich zwei entgegengesetzte Sichtweisen sind. Während jene alle sozialen Tatbestände auf die Handlungen quasi-isolierter Individuen zurückführt, andere soziale Interdependenzen nicht berücksichtigt, erklärt diese die individuellen Handlungen durch die Zwänge der sozialen Interdependenz, ohne diese wiederum durch das menschliche Miteinander entstehen zu lassen. Warum könnte man nicht einen Menschentyp abbilden, der die beiden extremen Typen umfaßt und als Spezialfälle enthält: den homo socioeconomicus vielleicht?¹³ Dieser Frage wende ich mich im nächsten Kapitel zu.

4. Der homo socioeconomicus als Koordinator

Aber wie staltet man diesen homo socioeconomicus aus, welche Eigenschaften mißt man ihm zu, damit er als modelltheoretisch gefaßtes Individuum sowohl für Soziologen als auch für Ökonomen adäquat wird? Die Literatur kennt viele Antworten, fast alle laufen darauf hinaus, den sozialwissenschaftlichen Menschen zu psychologisieren, d. h. die Anzahl intervenierender Variablen zu erhöhen und gewisse irrationale Verhaltensweisen zuzulassen.¹⁴ Damit verlagert man einen Teil der sozialen Interdependenz und deren Koordination in das Individuum hinein: Die Komplexität des Zwischenmenschlichen wird auf die Komplexität

des Innermenschlichen zurückgeführt. Für die Erfassung der sozialen Interdependenz ist dies allerdings lediglich erst dann von Bedeutung, wenn der sozialwissenschaftliche Mensch zunächst die Eigenschaft besitzt, mit anderen Menschen seine Handlungen abstimmen zu können. Bestehen wechselseitige Abhängigkeiten zwischen den Personen, spricht man allgemein von sozialer Interdependenz: jemanden anlachen, eine Flasche Bier trinken (die dann kein anderer trinken kann), sich um die Finanzierung eines öffentlichen Gutes drücken (so daß ein anderer doppelt zahlen muß), jemandem die Vorfahrt nehmen, rauchen, jemanden anrufen, kneifen, beleidigen usw. Menschen, die in sozialer Interdependenz miteinander leben, greifen also durch ihre Handlungen ständig in das Leben der anderen ein. Dann ist es aber keinem Menschen mehr gleichgültig, welche Handlungen die anderen begehen; denn diese Handlungen haben einen mehr oder weniger großen positiven oder negativen Effekt auf das Wohlergehen eines jeden Menschen. Ein Zustand, bei dem keiner seine Handlungskonsequenzen auf die anderen berücksichtigt, ist sicherlich einer, der am wenigsten geordnet und mit dem keiner zufrieden ist. Jeder möchte gern, daß ein anderer bestimmte Handlungen begeht und andere unterläßt. Durch wechselseitige Abstimmung, Lernen, Imitation und Konformitätsdruck entstehen dadurch Handlungsverbote oder -gebote – und zwar zunächst bezogen auf diejenigen Handlungen, von denen alle Menschen gleich betroffen sind, so daß ihre Interessen nicht divergieren: Schutz des eigenen Lebens vor allem.¹⁵ Das heißt: Normen entstehen, die bestimmte Handlungen eines jeden einzelnen verbieten oder fordern und auf deren Einhaltung von allen geachtet werden muß.

Eine Norm ordnet also die soziale Interdependenz dadurch, daß sie eine bestimmte Handlung verbietet oder gebietet und damit auch negativ oder positiv bewertet: Das gemütlige Paffen fällt unter das Rauchverbot, das schnittige Linksfahren widerspricht dem Rechtsfahrverbot, einem anderen die Last des Besitzes erträglicher machen wird als Diebstahl bezeichnet, freigeistige Äußerungen über Gott gelten als Gotteslästerung usw. – im Extrem ist der absolute Stumpsinn vollkommen geordnet. Dies bedeutet, daß alle Personen bestimmte Handlungen zu unterlassen oder durchzuführen haben; eine Substitution von Handlungen

13 Diesen Ausdruck verwendet Neuloh (1980).

14 Siehe dazu neuerdings die Aufsatzsammlung Hogarth/Reder (1986).

15 Für einige Beispiele zur Entstehung von Normen vgl. Appadurai (1986).

ist nicht gestattet: Keiner darf etwas öfter linksfahren, wenn er weniger raucht, oder mehr stehlen, wenn er sich dafür milder über Gott äußert. Jede Handlung für sich, unabhängig von der Person, ist normiert. Sind Handlungen nicht normiert und gilt die Entschädigungsnorm, so ist dies anders. Alle Handlungskombinationen können dann gewählt werden, sofern sie nur für die Person erreichbar sind und die anderen Personen entschädigt werden.

Aus der Feststellung, daß jede Handlung für sich, unabhängig von der Person, normiert ist, haben offensichtlich manche Soziologen messerscharf den falschen Schluß gezogen, daß es auf die Menschen überhaupt nicht mehr ankommt: „Wenn die Normen vorhanden sind, werden sie auch eingehalten“. Doch ist dieser Schluß aus zwei Gründen falsch. Erstens gibt es nicht die Alternative: Die Norm ist gültig, wenn sie eingehalten wird, und eben ungültig, wenn sie nicht eingehalten wird, und vielleicht halbgültig, wenn sie zur Hälfte eingehalten wird, sondern die Norm verändert die Alternativkosten von Handlungen – und das macht ihre Gültigkeit aus. Zweitens ist nicht einfach eine Norm vorhanden oder nicht, sondern die Menschen selber erzeugen zusammen die Norm, indem sie zusammen für jeden einzelnen die Alternativkosten von Handlungen verändern und stabilisieren – kein ätherischer Systemgeist muß hierfür berufen werden.¹⁶ Dies bedeutet aber, daß eine Verknüpfung der Normenkoordination mit dem Menschenbild des homo sociologicus, der alle Normen erfüllt, sie aber selbst nicht erzeugt, tatsächlich eine extreme Theorie begründet.

Aus dem Postulat der freien Wahl und dem Nachweis, daß bei Marktkoordination alle Personen ihre eigenen Handlungen solange verändern, bis ihre subjektiven Alternativkosten gleich den objektiven Alternativkosten sind, welche wiederum durch alle Menschen zusammen erzeugt werden, haben Ökonomen den Schluß gezogen, daß die Marktkoordination optimal ist, daß also kein Mensch sich bei gleichem Wohlergehen der anderen Menschen noch verbessern kann. Gilt dies nicht mehr, das heißt, wird die Entschädigungsnorm nicht hundertprozentig eingehalten, wird al-

so betrogen und gestohlen, und gibt es auch Präferenzänderungen aufgrund der sozialen Interdependenz, dann muß auch die Marktkoordination nicht unbedingt optimal sein. Behält man für die Analyse derartiger Situationen den homo oeconomicus bei, dessen Nutzenfunktion vollständig unabhängig von seinen Mitmenschen ist, hat man ebenfalls eine extreme Theorie.

Diese beiden Menschenbilder prägen gleichsam die Methodologie oder Erkenntnisweise der Soziologen und Ökonomen. Soziologen sind mit ihrer Erklärung zufrieden, wenn das Unabänderliche begründbar ist; denn dann ist erklärt, warum der Mensch sich so verhalten muß, wie er sich verhält. Ökonomen basieren ihre Erklärung auf dem Nachweis, daß alle nicht-gewählten Alternativen schlechter sind als die gewählte; dann haben sie erklärt, warum der Mensch sich so verhalten will, wie er sich verhält. Der Soziologe bevorzugt eine Alles-oder-nichts-Erklärung und versucht die Frage zu beantworten: „Welche Umstände bringen den Menschen dazu, gerade das zu tun, was ich beobachte?“ Der Ökonom nimmt an, daß alles substituierbar ist, und versucht die Frage zu beantworten: „Inwiefern sind die nicht-beobachteten Handlungen schlechter als die beobachtete Handlung, so daß der Mensch gerade diese wählt?“ Folglich enthält das Vokabular des Soziologen Begriffe wie Funktion, Notwendigkeit, Zwang, Struktur u. a. m. und das des Ökonomen Begriffe wie Effizienz, Optimierung, Wahl, Gleichgewicht u. a. m. Während der homo sociologicus nicht anders handeln konnte, wollte der homo oeconomicus nicht anders handeln. Während sich dem homo sociologicus seine Mitmenschen zu überindividuellen, gesellschaftlichen Kräften verdichten, welche Erwartungszwänge auf ihn ausüben, nimmt der homo oeconomicus seine Mitmenschen als Konkurrenten um knappe Ressourcen wahr. Aber reichen diese Sichtweisen aus, um ein gesellschaftliches Miteinander zu begründen? Sind nicht sowohl der homo sociologicus als auch der homo oeconomicus etwas zu feindselig und kooperationsunwillig?

Tatsächlich hat der reale Mensch eine Eigenschaft, die seine spezifischen Kollegen nicht haben: Er hat die Fähigkeit, sein Verhalten mit seinen Mitmenschen abzustimmen. Dies kann durch explizite Verträge, implizite Vereinbarungen, Gespräche, Gestik und Mimik geschehen. Folglich kann man die Handlungen in zwei Klassen unterteilen; zum einen gibt es Handlungen, die auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind, und zum anderen gibt es

16 Vgl. dazu beispielsweise Eger/Weise (1986). Üblicherweise wird in der Soziologie zwar eine Norm durch Interaktion begründet, die Art der Norm aber aus gesellschaftlichen Werten gezogen, welche nicht wiederum individualistisch begründet sind. Vgl. dazu auch Graumann (1972).

Handlungen, die auf die Verhaltenskoordination abzielen. Im Einzelfall mag es manchmal schwierig sein, eine exakte Einteilung durchzuführen; im Prinzip allerdings ist diese Zweiteilung immer durchführbar. Der sozialwissenschaftliche Mensch ist nun, im Unterschied zu seinen Kollegen homo sociologicus und homo oeconomicus, jemand, der sein Verhalten selber mit seinen Mitmenschen abstimmt und sich nicht lediglich Systemzwängen fügt oder autistisch Alternativen vergleicht. Dieser jemand heißt im folgenden homo socioeconomicus und hat im wesentlichen zwei Handlungsarten zur Verfügung: Handlungen, die auf Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind, und Handlungen, die auf Verhaltenskoordination abzielen.¹⁷

Betrachten wir den einfachsten Fall; zwei Personen tauschen zwei Güter oder ein Gut gegen Geld. Dabei entstehen zwei Probleme, die von den Tauschpartnern gelöst werden müssen. Das erste Problem betrifft die Entscheidung, ob überhaupt getauscht werden soll oder nicht; das zweite Problem bezieht sich auf das Austauschverhältnis. Die beiden Tauschpartner haben jeweils gemischte Motive. Zum einen haben sie gleiche Interessen insofern, als sich beide durch eine Übereinkunft verbessern können, indem sie die pareto-optimalen Übereinkünfte festlegen; zum anderen haben sie gegensätzliche Interessen, indem bei der endgültigen Festlegung einer Übereinkunft aus den pareto-optimalen Übereinkünften gewählt wird – und hier ist der Gewinn des einen der entgangene Gewinn des anderen. Sowohl Kooperation als auch Konkurrenz bestehen nebeneinander.

Notwendig für ein Zustandekommen des Tausches ist eine Besserstellung beider Tauschpartner gegenüber einem Status-quo-Zustand. Dieser wird bestimmt durch die Bewertung der Ausgangsausstattung, d. h. durch die Nutzenrealisierung unter Beibehaltung der Ausgangsausstattung, also ohne Tausch, und durch die Bewertung der Tauschmöglichkeiten mit anderen Tauschpartnern. Stellen beide Tauschpartner fest, daß sie mehr gewinnen, wenn sie tauschen, als wenn sie auf ihrer Ausgangsausstattung sitzen bleiben oder mit anderen Tauschpartnern tauschen, dann ist das erste Problem gelöst: Ein Tausch zwischen diesen beiden Tauschpartnern lohnt sich für beide. Beide haben ein konkretes Vertragsinteresse, d. h. ein Interesse, einen Vertrag mit einem konkret spezifizierten Tauschpartner abzuschließen. Die unterschied-

lich hohen entgangenen Gewinne bei Nichtzustandekommen des Vertrages und die Art der Verhandlungsführung bestimmen nun die Festlegung des Austauschverhältnisses, d. h. die tatsächliche Festlegung einer pareto-optimalen Übereinkunft, und damit die Lösung des zweiten Problems: Die Aufteilung der möglichen Überschüsse aus dem Tausch.

Tauschbeziehungen kommen demnach nur zustande, wenn für beide Tauschpartner die persönlichen Bewertungen der Dinge, die man erhalten möchte, höher sind als die der Dinge, die man im Austausch abgibt. Tauschen viele Personen, so kann der Tauschprozeß in einen Zustand konvergieren, bei dem kein Tauschpartner einen Tauschpartner finden kann, mit dem ein Tausch noch lohnender ist. Marginal ist es für jeden Tauschpartner gleich, mit wem er tauscht und was er tauscht: die Güter haben, unabhängig davon, wer sie tauscht, jeweils das gleiche Austauschverhältnis; die Tauschalternativen sind für alle Personen gleich; ein pareto-optimaler Zustand für alle Personen ist erreicht. Marginal sind nun für alle Personen die persönlichen Bewertungen gleich den Austauschverhältnissen. Das Treffen von Vereinbarungen macht nun keinen Sinn mehr, da alle Tauschverhältnisse für alle Personen gleich sind, so daß alle Personen als Tauschpartner austauschbar sind. Die Tauschbeziehungen sind anonym; es gilt überall die Gleichheit der entsprechenden Grenzzraten der Substitution und Transformation.

Die Tendenz zum Gleichgewicht bei Tauschtransaktionen zwischen Partnern, die sich einigen müssen, verstärkt durch die Aktivitäten der Arbitrageure, basiert im wesentlichen darauf, daß solche Tauschpartner sich finden, deren konkrete Vertragsinteressen vergleichsweise groß sind. Diese müssen tatsächlich geeignete Verträge schließen. Bei Konstanz der Umwelt verringern sich die Differenzen in den konkreten Vertragsinteressen und werden schließlich null; in einer Welt des Ungleichgewichts aber bleiben die konkreten Vertragsinteressen positiv. Das bedeutet, daß es den Personen nicht gleich ist, mit wem sie kontrahieren, und daß sie die Fähigkeit und den Kooperationswillen besitzen und behalten müssen, sich mit den anderen zu einigen. Der homo socioeconomicus muß beide Handlungskategorien besitzen.

Dies ist anders für den Menschen, der sich nur in einer Welt des Gleichgewichts bewegt. Da alle Handlungsalternativen für ihn marginal den gleichen Wert haben oder schlechter als die gewählte sind, genügen diesem Menschen Handlungen, die

¹⁷ Bereits Stützel (1952, Nachdruck 1972) und Peter (1953, S. 92) betonten diese Unterscheidung.

auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind. Seine Handlungsumgebung ordnet sich a priori wie von selbst zum guten. Sie besteht für ihn lediglich aus Gütern und Preisen, die anderen Menschen aber sind bedeutungslos. Jeder Mensch maximiert für sich seine Bedürfnisbefriedigung, und jegliche Kommunikation mit anderen Menschen entfällt. Dieser Mensch der Gleichgewichtswelt ist der homo oeconomicus; er kennt nur Handlungen, die auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind.

Nimmt man als Wissenschaftler dieses neoklassische Modell zur Analyse der Wirklichkeit, so unterstellt man explizit oder implizit zweierlei. Zum einen nimmt man an, daß der Allokations- und Organisationsprozeß praktisch unendlich schnell verläuft, so daß der homo oeconomicus immer im Gleichgewicht ist und im wahrsten Sinne des Wortes das optimale Güterbündel wählt und sich nicht erhandelt. Zum zweiten macht man den Menschen zu einem reinen Bedürfnisträger, da man einen Teil seiner Persönlichkeit, nämlich die Fähigkeit, mit seinen Mitmenschen kooperative Vereinbarungen zu treffen, vernachlässigt. Man unterstellt, kurz, zwei Zeitebenen und minimale Persönlichkeitseigenschaften: Unendlich schnelle Umgebungsanpassung an die Bedürfnisse des Menschen und unendlich langsame Veränderung dieser Bedürfnisse selbst sowie die Reduzierung des Menschen auf einen autistischen Träger von Bedürfnissen. Demzufolge sieht man überall die freie Wahl, Optimalität, Effizienz und Gleichgewicht.

Der homo oeconomicus ist also ein homo socioeconomicus, der verlernt hat zu kommunizieren und der ausschließlich der größtmöglichen Befriedigung seiner gegebenen Bedürfnisse lebt. Wie steht es um den homo sociologicus? Angenommen, zwei Personen treffen sich. Statt Güter zu tauschen, sprechen sie darüber, was der jeweils andere tun oder unterlassen soll. Sie vereinbaren, sich nicht ins Wort zu fallen, sich nicht zu töten, zu bestehlen, zu kneifen, zu beleidigen, zu belügen u. a. m. Kurz: Sie entwerfen schnell einmal die zehn Gebote neu und vereinbaren ein Regelwerk, das gelten soll, wann immer sie sich treffen. Sie vereinbaren eine bestimmte Ordnung, die ihnen ein gewisses Maß an Orientierungs- und Realisierungssicherheit gibt. Diese Ordnung wird sich vermutlich zunächst auf solche Dinge beziehen, die für beide Personen nicht oder nur sehr schwer ersetzbar sind, wie das eigene Leben, das Leben und Wohlergehen der Verwandten, das Vermögen und vielleicht die Ehre oder das Ansehen. Dinge, die weniger wichtig oder leichter substituierbar

sind, werden der Ordnung nicht unterworfen, sondern vielmehr Ad-hoc-Vereinbarungen überlassen. Damit normieren die beiden Personen aber ihr Verhalten: Manche Verhaltensweisen werden vorgeschrieben und mit Sanktionen bewehrt. Die prinzipiell gegebene Substituierbarkeit von Gütern wird verringert, wodurch Ordnungssicherheit erhöht wird – und beide Personen können dabei gewinnen.

Sind viele Personen vorhanden, so kann der Normierungsprozeß konvergieren: Alle Personen – oder bestimmte Gruppen als Normadressaten – handeln normgerecht und verzichten darauf, normierte Handlungen immer aufs neue Ad-hoc-Vereinbarungen zu unterwerfen. Im Ungleichgewicht werden neue Normen entstehen, andere vergehen, werden manche Normen mehr oder weniger oft übertreten, werden manche, aber nicht alle, Normübertreter sanktioniert und werden manche Handlungen überhaupt normfrei bleiben. Die Normen entstehen aber als explizite oder implizite Vereinbarungen zwischen Menschen und sind Ausfluß der Koordinationshandlungen dieser Menschen. Im Gleichgewicht wird alles normiert sein und werden alle Normen eingehalten. Handelt ein Mensch in dieser gleichgewichtigen Normenwelt, so kann er nicht mehr wählen, denn alle Handlungen sind vorgeschrieben. Er trifft auch keine Vereinbarungen mehr, denn alles ist bereits vereinbart und in Normen gegossen. Dieser Mensch ist der homo sociologicus, ein homo socioeconomicus, der seine Bedürfnisse und seinen Entscheidungswillen verloren hat.

Unterstellt man als Wissenschaftler dieses Modell, wenn man die Realität analysiert, so setzt man explizite oder implizite als Axiom, daß sich der Mensch viel schneller an die verfestigte Umwelt anpaßt, als sich diese verändert, und daß der Mensch keine Bedürfnisbefriedigung in nicht-normierten Handlungen sucht. Im Extrem verändert sich die Umwelt nach überindividuellen Gesetzen und versklavt instantan durch Normen die Menschen. Einem derartigen Soziologen gerinnt die Welt zu Kategorien wie Systemerfordernis, Zwang, Herrschaft, Rolle, Struktur.

Homo oeconomicus und homo sociologicus sind also, so können wir zusammenfassen, Spezialfälle des homo socioeconomicus. Aufgrund der Annahmen der unendlich schnellen Anpassung der Umwelt an die Bedürfnisse des homo oeconomicus und der unendlich schnellen Anpassung des homo sociologicus an die Umwelt werden die Kollegen des homo socioeconomicus geradezu zu Schrek-

kensmännern der Sozialwissenschaften. In den Übersichtlichkeiten der Gleichgewichtswelt können sie existieren; in den Interaktionen der Ungleichgewichtswelt aber zeigen sich ihre pathologischen Züge: der homo sociologicus kann nicht handeln, er kann nur Folge leisten, der homo oeconomicus will immer nur das Maximum, Kooperationswille und Rücksichtnahme fehlen ihm. In Gleichgewichtswelten mag man den Menschen in zwei theoretische Extreme zerlegen können und brauchbare Ergebnisse gewinnen: Man streicht seine Fähigkeit, Koordinationshandlungen durchführen zu können, und analysiert, wie er auf Signale wie Normen und Preise bei gegebenem Koordinationsrahmen reagiert und welche Allokationen, Distributionen und Gleichgewichte resultieren; oder man läßt ihn den optimalen Koordinationsrahmen in Form einer Verfassung usw. wählen, unter der Voraussetzung, daß er diesen auch einhält, wenn er seinen Bedürfnissen widerspricht. In Ungleichgewichtswelten aber bleibt das Problem der Ordnungssicherheit: Alle Vereinbarungen können auch gebrochen werden, und alle abgeschlossenen Verhaltensweisen bleiben immer virulent, ganz abgesehen davon, daß nicht alles a priori für die Zukunft geordnet werden kann. Der sozialwissenschaftliche Mensch als Abbild eines realistischen Menschen entpersönlicht nicht alle seine Koordinationshandlungen in Form von Normen, Gesetzen und Verfassungen und schreibt diese für die Ewigkeit fest – und lebt nur noch seinen Bedürfnissen als homo oeconomicus oder fügt sich den Verhaltenserwartungen als homo sociologicus. Durch Vereinbarungen, Verträge, Gesetze, Gespräche, Gestik und Mimik wird er vielmehr sein Verhalten mit anderen koordinieren, um in einer Ungleichgewichtswelt seine Bedürfnisse befriedigen zu können.

5. Der homo socioeconomicus und die Einhaltung von Normen

Betrachten wir einmal recht allgemein das Problem der Einhaltung von Vereinbarungen und Normen, wobei Vereinbarungen als Normen betrachtet werden können, die zwischen zwei oder mehr Personen gelten sollen. Dann stoßen wir sofort wieder auf das weiter oben bereits angesprochene Problem der Ordnungssicherheit, das aus den beiden Problemen der Orientierungs- und Realisierungssicherheit besteht. Zum einen müssen die Personen klären, wie sie ihr Verhalten wechselseitig abstimmen wollen, d. h. was zwischen ihnen

gelten soll; dadurch geben sie sich Orientierungssicherheit. Worin aber liegt die Ursache dafür, daß eine Verhaltensweise von allen Personen durchgeführt und immer eingehalten wird, d. h. wodurch wird die Realisierungssicherheit begründet?

Darauf kann es nur eine Antwort geben: Eine Verhaltensweise wird nur dann von allen Personen durchgeführt und eingehalten, wenn die Kosten einer Verhaltensabweichung für alle Personen zu hoch sind. Worin können aber diese Kosten liegen? Hier gibt es genau drei unterscheidbare Möglichkeiten: Der Nutzenverzicht aufgrund einer Verhaltensabweichung entsteht durch Verzicht auf den internen Nutzen des Menschen bei stabiler Nutzenfunktion, durch Verzicht auf den internalisierten Nutzen des Menschen bei veränderlicher Nutzenfunktion oder durch Sanktionshandlungen der anderen Menschen.¹⁸ Unabhängig davon, wodurch die Kosten der Verhaltensabweichung von einer vereinbarten Handlung begründet sind, muß mit der Verhaltensregelmäßigkeit eine Sanktion auf die Verhaltensabweichung bestehen: Mag diese Sanktion aus entgangenem Nutzen, der quasi angeboren ist, bestehen, mag sie als Reaktion von anderen auftreten oder mag sie sich in internalisierter Scham und Pein ausdrücken, in allen Fällen besteht eine gewisse Realisierungssicherheit, bei Fehlen der Sanktionen aber nicht. Jemand kann Versprechungen geben und nicht einhalten, jemand kann die Entschädigung verweigern, indem er stiehlt, mit Falschgeld zahlt oder eine schlechte Ware für gutes Geld gibt u. a. m.: Dieser jemand als Person wird für die Koordination bedeutsam. Während der homo oeconomicus als Person nur für sich selbst bedeutsam ist – die Koordination geschieht durch Tausch von Handlungen – und der homo sociologicus mit seinen Handlungen gleichsam identifiziert wird – die Koordination geschieht durch Vereinheitlichung der Handlungen –, ist der homo socioeconomicus auch als Person für die Koordination bedeutsam: Er vollführt selbst Koordinationsaufgaben. Während in der Welt des homo oeconomicus die Kenntnis von Gutsqualität und Preis und in der Welt des homo sociologicus die Kenntnis von Situation und Norm genügt, um handeln zu können, kommt in der Welt des homo socioeconomicus das Erfordernis hinzu, sicher zu sein, daß die anderen die Norm einhalten.

Nun kann es jedem einzelnen gleich sein, aus welchen Motiven oder Gründen die anderen die

¹⁸ Hieraus folgen die oben erwähnten Gründe, eine Norm einzuhalten. 9/19/17 1:31 PM

Normen einhalten – aus Koordinationsgesichtspunkten interessiert es ihn nur, daß sie sie einhalten -, aber die Stärke seiner Sicherheit ist abhängig von den Kosten der Normeinhaltung. Auf jeden Fall muß nun der Mensch das Verhalten von anderen Menschen bewerten und in bestimmten Bahnen halten. Da jeder allein gegenüber allen anderen steht, haben diese anderen die Macht, Verhaltensweisen zu sanktionieren. Ja, in den Sanktionen drückt sich die Macht aller anderen gegenüber jedem einzelnen aus; dies kann man auch umkehren: richte ich mein Verhalten an anderen aus, so haben diese Macht über mich. Dies bedeutet aber, daß alle Menschen zusammen Verhaltenskosten erzeugen, die für jeden einzelnen fühlbar sind. Nur so können Normen entstehen und aufrechterhalten werden, sofern die Menschen auch eigene Präferenzen haben und in einer Welt der Knappheit leben.

Sind diese Präferenzen stabil, so begründet sich die Realisierungssicherheit allein auf den Verzicht an internem Nutzen sowie auf die möglichen Sanktionen bei Normübertretung. Da eine Norm im Regelfall bindend ist, sichern einzig und allein die Sanktionen die Normeinhaltung, falls die Präferenzfunktionen der Menschen gegeben und stabil sind, also lediglich ihren internen Nutzen reflektieren. Damit gewinnt auch der homo socioeconomicus die übliche Dimension des rational wirtschaftenden Egoisten: Er wird immer dann Vereinbarungen nicht einhalten und Normen übertreten, wenn es sich für ihn individuell lohnt. Kurzfristig sorgt lediglich der Erwartungswert des Sanktionsschadens und langfristig der Reputationsverlust dafür, daß er sich ein wenig im Zaum hält und Rücksicht auf seine Mitmenschen nimmt.¹⁹ Sind alle Menschen von diesem Typ, so wird es in einer Gesellschaft akzeptiert sein, Normen dann zu übertreten, wenn der hierdurch realisierte Gewinn größer ist als der dabei verursachte Schaden, auch wenn der Geschädigte nicht entschädigt wird. Dann wird aber die Ausgangsausstattung in Gütern oder Normen nicht mehr intakt gehalten. Eine Welt voll von Raskolnikovs!²⁰ In sichereren Ge-

sellschaften wird zumindest das negative Vertragsinteresse geschützt, in Solidargemeinschaften das positive.

Üblicherweise ist die Nutzenfunktion über alle Güter und in der Zeit definiert. Dies bedeutet, daß der homo oeconomicus bereits a priori alle Güterkombinationen bewerten kann, ohne sie je erfahren und ausprobiert zu haben. Sein Verhalten ist dann allein von den Preisen und dem Einkommen abhängig, nicht aber von Erlebnissen, Erfahrungen und bewußter Selbstregulierung. Daß diese Sichtweise richtig sei, glaubt kaum ein Ökonom. Aber die Versuche, hier ein realistischeres Modell zu formulieren, halten an der prinzipiellen Vorgegebenheit einer Nutzenfunktion fest: Adaptive Präferenzen, Metapräferenzen, Präferenzen über Basisgüter oder über Charakteristika von Gütern geben dem Menschen nicht die Freiheit, seine Präferenzen selbstorganisatorisch zu verändern.²¹ Er bleibt ein Gefangener seiner Güterumwelt.

Nun gibt es unbestreitbar Bedürfnisse, welche biogenetisch vergleichsweise fest verankert sind. Die meisten Bedürfnisse entwickeln und verändern sich aber. Sie werden durch Erfahrungen und kognitive Prozesse überhaupt erst in eine Präferenzordnung übertragen. Ähnlich wie Verhaltensweisen erlernt werden, werden Präferenzen erlernt. Bei hinreichender Zeitvorgabe erlernt ein Mensch in einer konstanten Umwelt die optimalen Verhaltensweisen. Ähnlich könnte der homo oeconomicus die konstante Güterwelt erfahren, wenn man ihm erlaubte, alle Güterkombinationen zu testen, und zu einer konsistenten Präferenzordnung gelangen; analog dem A-priori-Koordinationsprozeß entwickelte er in einem A-priori-Präferenzbildungsprozeß eine konsistente Präferenzordnung über die vorgegebene Güterwelt. Und erst dann tauscht und konsumiert er: Seine Tauschhandlungen sind im Gleichgewicht und seine Präferenzordnung stimmt mit seiner Bedürfnisstruktur überein.²²

Tatsächlich hat der Mensch diese Zeit nicht, und ist die Umwelt nicht konstant; außerdem ist er bei beschränkter Rationalität unfähig, alles widerspruchsfrei und gemäß seinen Bedürfnissen zu bewerten. Der Mensch ist mit sich selbst nicht im Gleichgewicht. Ähnlich wie der homo socioeconomicus fortlaufend bessere Koordinationsbezie-

19 Realisierungssicherheit herrscht demnach nur dort, wo starke Sanktionen vorhanden sind. Wieder erkennt man, daß die Entpersönlichung der Koordinationshandlungen gedanklich den Weg zu einem starken Staat ebnet.

20 Raskolnikov ist das Menschenbild des Kaldor-Hicks-Kriteriums – aber selbst er hält diese Verhaltensweise keinen Roman lang – zugegeben: einen ziemlich dicken – durch.

21 Vgl. dazu in der entsprechenden Reihenfolge Day (1986), Sen (1987), Becker (1979), Lancaster (1971).

22 Siehe dazu auch Weise (1982): 31 PM

hungen zu seinen Mitmenschen herstellt, ohne das Gleichgewicht tatsächlich zu erreichen, verändert der sozialwissenschaftliche Mensch mit der Zeit seine Präferenzen, ohne mit sich selbst je vollkommen ins reine zu kommen.

So besitzt der homo socioeconomicus interne und internalisierte Präferenzen. Die internen Präferenzen beziehen sich auf neurophysiologische Gegebenheiten, die internalisierten Präferenzen reflektieren die Erfahrung mit Gütern und Handlungskonsequenzen, die Beobachtung der Handlungsweise von anderen Menschen sowie das Handeln gemäß Normen. Durch die internalisierten Präferenzen wird der homo socioeconomicus abhängig von dem, was andere Menschen tun. Er ist nun nicht mehr der homo clausus: Die internalisierten Präferenzen beziehen sich auf die soziale Interdependenz. Nun gewinnt der homo socioeconomicus andere Dimensionen als der homo oeconomicus und der homo sociologicus: Er spricht, ist neidisch, liebt, haßt, verleumdet, entmutigt; er wird nach internalisierten Normen handeln, die extern gar nicht mehr sanktioniert werden; er bekommt einen Charakter, d. h. ein verfestigtes internalisiertes Normensystem; er entwickelt Gewohnheiten, die intern seine Handlungen ordnen; er übertritt manche Normen, die extern die Handlungen zwischen den Menschen ordnen, weil diese Kosten geringer sind als die Kosten der Aufgabe bestimmter Überzeugungen; er identifiziert sich mit gewissen Werten und verachtet andere; er ist nicht mehr so flexibel wie der homo oeconomicus und homo sociologicus: Imitation, Lernen, Gedächtnis sind dafür ursächlich; kurz: Der Mensch selbst ist bedeutsam, er ist nun wirklich ein soziales Wesen. Dabei verliert er aber einen Teil seiner Autonomie: Seine eigenen Präferenzen werden durch die Macht der Güter und der anderen Menschen über ihn verbogen. Er gewinnt aber die Fähigkeit, mit anderen Menschen zu kooperieren: Er entwickelt eine „soziale Persönlichkeitsstruktur“, einen „sozialen Habitus“ und kann sich individuell selbstregulieren.

Präferenzen sind an und für sich internalisierte Normen; Nutzen hat etwas mit Lust und Pein zu tun. Präferenzen und Nutzen können harmonieren oder konfliktieren. Folglich können Präferenzen als internalisierte Normen jemanden binden, obwohl dieser jemand nutzenmäßig etwas anderes will. Internalisierte Normen, die jemanden binden, obwohl er nutzenmäßig etwas anderes wünscht, heißen Moral oder Ethik. Scham, Pein und Schuld sind die nutzenmäßigen Korrelate von Moral und

Ethik und sorgen so für deren Einhaltung. Während Normen einen Menschen gegenüber einem anderen Menschen binden, verknüpfen internalisierte Normen die Handlungen innerhalb eines Menschen. Erstere koordinieren das Verhalten zwischen Menschen, letztere das Verhalten innerhalb des Menschen. Im Spezialfall des homo oeconomicus sind im Gleichgewicht alle Normen verschwunden, d. h. die konkreten Vertragsinteressen sind null, und folglich gibt es auch keine internalisierten Normen; es bleibt nur die interne Nutzenfunktion. Im Spezialfall des homo sociologicus sind im Gleichgewicht alle gesellschaftlichen Zwänge zu internalisierten Normen geworden; der eigentliche Mensch ist verschwunden.

Wie Odysseus kann sich der Mensch auch selbst binden.²³ Er weiß, wie er in einer bestimmten Situation reagieren wird, und kann, falls er diese Reaktion nicht wünscht, extern oder intern, d. h. durch Verträge oder durch Entwicklung entsprechender internalisierter Normen, sich selbst binden, indem er die Kosten für die Reaktionshandlung erhöht. Ein Bum Kun Cha begeht kein Revanchefoul! Der Mensch kann sich in einen anderen hineinversetzen und entsprechende kategorische Imperative entwickeln und internalisieren. Moral und Ethik könnten demgemäß Substitute für externe Eigentumsrechte zwischen den Menschen sein. Klar ist aber auch, daß letzten Endes die Alternativkosten entscheiden, ob Vertrauen, Moral und Ethik zwischen Menschen überleben. Das gemischte Motiv, Konkurrenz und Kooperation, bleibt immer existent. Rangleichgewichte dürften nicht lebensfähig sein.²⁴

Da nicht alle Menschen gleich sind, entsteht das Phänomen der Reputation. Manchen wird man Versprechungen mehr glauben als anderen. Man wird Menschen nach bestimmten Kriterien beurteilen, Signale bekommen eine gewisse Bedeutung. Man wird von der Einhaltung einer Norm auf die Einhaltung anderer Normen schließen und umgekehrt („Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht“). Loyalität und Autorität werden begriffsrelevant; Begriffe wie guter Charakter, Redlichkeit, Freundlichkeit, Wahrheitsliebe u. ä. bekommen Sinn. Immer werden bestimmte Handlungen je-

23 Mit diesem Problem haben sich insbesondere Schelling (1984) und Elster (1979) beschäftigt.

24 Man denke nur an die Schwierigkeiten, das Gefangen-Dilemma-Spiel zu lösen. Siehe dazu Axelrod (1984). Vgl. allgemein zu den Interdependenzen von Verhalten und Alternativkosten Weise et al. (1979).

mandem zugeordnet; man weiß, daß Verhaltensabweichungen diesem Kosten verursachen. Das Gegenteil ist der Opportunist: Sein Verhalten folgt sofort aus der aktuellen Kostensituation; er kennt keine inneren Beschränkungen, die der aktuellen Kostensituation in relevantem Maße widersprechen könnten. Der Opportunist ist der homo oeconomicus: flexibel äugt er nach Schnäppchen; der absolute Durchschnittstyp ist der homo sociologicus: kennt man ihn, kennt man das System, in dem er lebt. Der homo oeconomicus übertritt sofort die Norm, wenn es sich gemäß seiner internen Nutzenfunktion lohnt; der homo sociologicus übertritt niemals die Norm, da er dadurch seinen Nutzen verringern würde.

6. Schlußbemerkungen

Homo oeconomicus und homo sociologicus sind als sozialwissenschaftliche Menschenbilder untauglich. Der sozialwissenschaftliche Mensch steht nicht neutral und gefühllos dem Verhalten anderer Menschen gegenüber, sondern er beeinflusst dieses Verhalten aktiv und passiv. In dem Widerstreit zwischen seinen eigenen Präferenzen und den normierten Handlungen entwickelt und verformt sich seine Persönlichkeit. In verfestigten Handlungszusammenhängen entstehen Probleme der Aufteilung von konkreten Vertragsinteressen, denn jede Handlungsabweichung ist mit Kosten verbunden, und der Reputation. In diffusen Situationen etikettieren Normen die Handlungen, und Sanktionen bepreisen sie. In solchen Situationen und in Situationen, in denen schlecht substituierbare Güter und Handlungen vorhanden sind, kann auch eine Normenkoordination besser sein als eine Marktkoordination, die die Tauscheffizienz erhöht. Darüber hinaus setzt der Markt als der Ort, an dem Eigentumsrechte getauscht werden, die Einhaltung bestimmter Normen bereits voraus. Folglich ist der sozialwissenschaftliche Mensch ein Mensch, der sowohl Handlungen begeht, die auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind, als auch Handlungen durchführt, die auf die Verhaltenskoordination abzielen, und der die Fähigkeit besitzt, Präferenzen zu verändern. Seine Kollegen homo oeconomicus und homo sociologicus sind lediglich Spezialfälle dieses homo socioeconomicus und können gerade in Gleichgewichtswelten, nicht aber in Ungleichgewichtswelten existieren. Ihre unzureichenden Eigenschaften und die theoretische Annahme des Gleichgewichts machen sie zu Schreckensmännern in den Sozialwissenschaften.

Dies muß nicht so sein. Betrachtet man sie als theoretische Grenzfälle des sozialwissenschaftlichen Menschen, so verlieren sie ihren Schrecken und werden zu brauchbaren Dummys der theoretischen Analyse – mehr nicht.

Literatur

- Appadurai, Arjun (Hrsg.): *The social life of things*, Cambridge 1986.
- Axelrod, Robert: *The Evolution of Cooperation*, New York 1984.
- Arrow, Kenneth, J. und Hahn, Frank H.: *General Competitive Analysis*, San Francisco-Edinburgh 1971.
- Becker, Gary S.: *Economic Analysis and Human Behavior*, in: Louis Levy-Garbona (Hrsg.), *Sociological Economics*, London-Beverly Hills 1979, S. 7–24.
- Becker, Gary S.: *Crime and Punishment: An Economic Approach*, in: Ders., *The Economic Approach to Human Behavior*, Chapter 4, Chicago 1976.
- Cooter, Robert: *Prices and Sanctions*, in: *Columbia Law Review*, 84, 1984, S. 1523–1560.
- Day, Richard H.: *On Endogenous Preferences and Adaptive Economizing*, in: Richard H. Day and Gunnar Eliasson (Hrsg.), *The Dynamics of Market Economics*, Amsterdam–New York–Oxford 1986, S. 153–170.
- Eger, Thomas und Weise, Peter: *Liberalismus und gesellschaftliche Selbstorganisation*, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.), *Liberalismus im Kreuzfeuer*, Frankfurt am Main 1986, S. 60–78.
- Elias, Norbert: *Über den Prozeß der Zivilisation*, 2 Bde., Frankfurt 1977.
- Elster, Jon: *Ulysses and the Sirens*, Cambridge 1979.
- Franz, Peter: *Der „Constrained Choice“-Ansatz als gemeinsamer Nenner individualistischer Ansätze in der Soziologie*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 38, 1986, S. 32–54.
- Geiger, Theodor: *Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts*, Neuwied 1964.
- Graumann, C. F. (Hrsg.): *Sozialpsychologie*, 2 Bde., Göttingen 1972.
- Hogarth, Robin M. und Reder, Melvin W. (Hrsg.): *The Behavioral Foundations of Economic Theory*, in: *The Journal of Business*, 59, 1986.
- Lancaster, Kelvin J.: *Consumer Demand: A New Approach*, New York 1971.
- Lesourne, Jaques: *A Theory of the Individual for Economic Analysis*, Vol. 1, Amsterdam–New York–Oxford 1977.
- Luhmann, Niklas: *Rechtssoziologie*, 2 Bde., Reinbek 1972.
- Neuloh, Otto: *Soziologie für Wirtschaftswissenschaftler*, Stuttgart–New York 1980.
- Opp, Karl-Dieter: *Sociology and Economic Man*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 141, 1985, S. 213–243.
- Peter, Hans: *Probleme der Wirtschaft*, Köln 1953.

- Schelling, Thomas C.: Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice, in: *American Economic Review, Pap. and Proc.*, 74, 1984, S. 1–11.
- Sen, Amartya: *On Ethics and Economics*, Oxford 1987.
- Stroebe, Wolfgang und Frey, Bruno: In Defense of Economic Man: Towards an Integration of Economics and Psychology, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 116, 1980, S. 119–148.
- Stützel, Wolfgang: *Preis, Wert und Macht*, Aalen 1972 (Nachdruck der Diss. von 1952).
- Weise, Peter et al.: *Neue Mikroökonomie*, Würzburg–Wien 1979.
- Weise, Peter: Werte als Alternativkosten, in: Herbert Stachowiak (Hrsg.), *Bedürfnisse, Werte und Normen im Wandel*, München–Paderborn–Wien–Zürich 1982, Bd. 1, S. 165–180.