
Das Ende des Homo oeconomicus ?

Rezension von: Gisela Kubon-Gilke,
Verhaltensbindung und die Evolution
ökonomischer Institutionen, Metropolis-
Verlag, Marburg 1997, 506 Seiten.

In jüngerer Zeit gewinnt die Kritik an den Annahmen der Neoklassik über das Verhalten der Wirtschaftssubjekte auf dem Markt, nämlich vollständige beiderseitige Information sowie zweckrationale Einstellung bei exogen gegebenen stabilen Präferenzen, immer mehr Raum. Einer der Vorwürfe ging dahin, daß das neoklassische Modell schon deshalb überhaupt nichts mit der Realität zu tun habe, weil nicht einmal der Versuch unternommen worden sei, die Erkenntnisse der hierfür zuständigen Wissenschaft, nämlich der Psychologie, zu berücksichtigen. Solche Vorgehensweisen tadelten die Neoklassiker lange Zeit gar nicht. Im Gegenteil, unter der Ägide des "ökonomischen Imperialismus" wurde diese Methodik auf viele nichtökonomische Bereiche ausgedehnt, von der "Ökonomie der Familie" über die "Ökonomie der Politik" bis zur "Ökonomie des Verbrechens" - wobei zu betonen ist, daß diese Arbeiten manch interessante Resultate zeigten!

Erst mit dem Aufkommen der Neuen Institutionenökonomie (NIE) änderte sich die Situation, weil hier nicht nur partiell kritisiert wurde, sondern ein bereits einigermaßen konsistentes neues theoretisches Konzept im Entstehen begriffen ist. Dessen Verhaltensannahmen nähern sich insofern der Realität an, als sie asymmetrische, unvollständige Information unterstellen sowie eingeschränkte Rationalität (*bounded ra-*

tionality). Darüber hinaus erklärt die NIE auch, wie die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte eingeschränkt, also kanalisiert werden. Das geschieht durch Institutionen, also jene Regelungsmechanismen, welche das menschliche Verhalten koordinieren. Douglass North versteht darunter "... the humanly devised constraints that structure political, economic, and social interactions. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights)" (1). Allerdings ist auch der neoinstitutionalistische Ausgangspunkt, ebenso wie jener der Neoklassik, dem methodischen Individualismus sowie der Nutzenmaximierung verpflichtet; es erfolgt also stets im Rahmen der Institutionsstruktur (*governance structure*) eine individuelle Entscheidung zum eigenen Nutzen.

Kubon-Gilke geht in ihrer umfassenden Studie aber noch weiter. Sie stellt den Ansatz des methodologischen Individualismus in Frage, indem sie konstatiert, daß auch die größere soziale Einheit, die Gruppe, das Verhalten der Menschen autonom, also nicht als Summe der Einzelentscheidungen, zu regeln vermag; weiters aber, daß Emotionen, Motivationen und Handlungen von Individuen auf Wahrnehmungen, Kategorisierungen und Interpretationen aufbauen, womit sie sich den psychologischen Fundamenten der Verhaltensbestimmung nähert. Es geht ihr also nicht nur darum, die Beschränkungen der Präferenzen zu analysieren, sondern sie versucht herauszuarbeiten, daß Institutionen die Präferenzen selbst bestimmen können, daß auf diese Weise Verhaltensbindungen fixiert werden.

Sie erläutert diese Überlegungen anhand der Vertragstheorie und fragt, wie denn unter der Annahme der nutzenmaximierenden Rationalität überhaupt Institutionen entstehen können, welche

Verträge kontrollieren und Vertragsbruch sanktionieren. Offensichtlich sind dazu nicht zweckrational ausgerichtete Verhaltensweisen erforderlich! Und diese scheinen selbst durch Institutionen herbeigeführt zu werden. Es bestehen daher systematische Zusammenhänge zwischen Institutionen und Präferenzen.

Unter diesen Gesichtspunkten kritisiert die Autorin die bisherigen Ansätze der NIE, wobei insbesondere ihre Auseinandersetzung mit North Interesse verdient. Dieser unterstellt grundsätzlich auch die individuelle Nutzenmaximierung, sieht also die Funktion der Institutionen nur darin, die Wahlmöglichkeiten der Individuen einzuschränken. Er geht aber zumindest implizit über diesen Ansatz hinaus, wenn er darauf hinweist, daß Ideologien Verhaltensbindungen herbeiführen bzw. Präferenzen bestimmen. Freilich, meint Kubon-Gielke, setze er diesen Weg nicht fort, sondern kehre immer wieder zur individuellen Nutzenmaximierung zurück.

Tatsächlich scheint er diese Schwelle nicht zu überschreiten. In einem von der Autorin nicht herangezogenen - gemeinsam mit Denzau verfaßten Artikel (2) stellt er die Rationalitätsannahme in Frage: "... it is impossible to make sense out of the diverse performance of economies and politics if one confines one's behavioral assumptions to that of substantive rationality in which agents know what is in their self-interest and act accordingly. But once we open the black box of 'rationality', we encounter the complex and still very incomplete world of cognitive science." (S. 27). Das Ergebnis seiner Überlegungen führt eben zu der Einsicht, daß "... people act in part upon the basis of myths, dogmas, ideologies and 'half-baked' theories" (S.3), welche eine bestimmte Kultur vermittelt. Er arbeitet also auch die überindividuellen Determinanten der Wahrnehmung heraus. Dennoch ge-

langt er abschließend zu dem Resultat: "At a moment of time, the argument implies that institutions and the belief structure are critical constraints on those making choices ..." (S.27).

Genau dort setzt die Autorin fort. Sie begnügt sich nicht damit festzustellen, daß Institutionen auch die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte beeinflussen und damit zu einem Verhalten bewegen können, daß nicht dem individuellen Nutzmaximierungskalkül entspricht. Sie stellt die Frage, ob solche Verhaltensweisen nicht schon durch die Art der Wahrnehmung hervorgerufen werden.

Um diese Zusammenhänge zu klären, müsse der ökonomischen Analyse eine Theorie der menschlichen Verhaltensbestimmung vorangehen. Dazu reiche aber die Ersetzung der vollständigen durch beschränkte Rationalität nicht aus. "Die Bedeutung überindividueller Verhaltensdispositionen, ihre Entstehung und ihre Abhängigkeit von ökonomischen Institutionen wird auf Grund der konzeptionellen Implikationen des individualistischen Ansatzes nicht hinreichend thematisiert (S. 291). Doch genüge es nicht, den Umstand zur Kenntnis zu nehmen, daß Institutionen auch das Verhalten bestimmen; es gelte, diesen Einfluß zu systematisieren. Dazu sei aber eine allgemeine Theorie des menschlichen Verhaltens heranzuziehen. "Letztlich ist damit die Forderung nach einem umfassenden, allgemeinen psychologischen Modell als Grundlage der ökonomischen Analyse angesprochen" (S.292).

Der adäquate Ansatz dazu scheint ihr die "Gestaltpsychologie" zu sein, jene Theorie, nach der Phänomene ganzheitlich, also nicht durch ihre Elemente wahrgenommen werden - man hört Melodien, nicht Töne. Die ganzheitliche Wahrnehmung erfolgt nach dem Prägnanzgesetz, daß also eine bestimmte Gestalt, gegenüber anderen möglichen Kombinationen der Elemente, plausibel

erscheint. Diese Wahrnehmung wird durch die Bildung von Schemata, Kategorien oder Stereotypen erleichtert. Soziale Schemata sind oft dadurch charakterisiert, daß ein bestimmtes Rollenverhalten erwartet - "gefordert" - wird. Diesem werden wieder bestimmte prominente Ursachen zugeschrieben (Attributionstheorie). Solche Schemata zeichnen sich durch Einfachheit und Klarheit aus. In diesem Zusammenhang ist zu betonen, daß die Wahrnehmung nicht getrennt von der Emotionsbildung erfolgt.

Die Wahrnehmung wird ferner dadurch erleichtert, daß unerhebliche Unterschiede von Erscheinungen vernachlässigt, nivelliert, andere wieder akzentuiert werden. Alle diese Überlegungen deuten auf eine hohe Stabilität der Wahrnehmungsweisen hin - abermals ein Element der "*path-dependence*". Kommen dem Individuum neue Informationen zu, werden sie zunächst den alten Schemata zugeordnet. Wird es jedoch durch immer zahlreichere Ausnahmen offensichtlich, daß dies nicht mehr möglich ist, erfolgt ein "Gestalt switch", und die Wahrnehmung kann sich abrupt und nachhaltig ändern.

Auf Basis dieser Verhaltensbestimmung versucht nun die Autorin die Entstehung und Veränderung von Institutionen zu demonstrieren. Sie tut das anhand konkreter Beispiele, etwa an der Existenz von Verträgen, in welchen sich die Partner zu Verhaltensweisen verpflichten, die eben nicht auf Einkommensmaximierung, etwa durch Betrug, hinauslaufen. Verträge werden eingehalten bzw. Sanktionsinstanzen geschaffen, weil ein gemeinsames Verständnis über ihre Inhalte, die eben als "fair" wahrgenommen werden, besteht. Damit werden natürlich die Transaktionskosten reduziert. Jenen Teil davon, der durch Koordinationsprobleme der Verhaltensbindung entsteht, bezeichnet die Autorin als "moralische Kosten",

ein Begriff, der jenem des "Sozialkapitals" verwandt ist.

Auch das Arbeitsverhalten im Betrieb kann durch solche Verhaltensbindungen bestimmt werden. Grundsätzlich sind vier Interpretationen von Arbeit denkbar: Arbeit im Tausch gegen Lohn, als Beitrag zu einem Gruppenziel, als Ziel an sich und als Ausdruck eines Autoritätsverhältnisses. In welcher Weise Arbeit aufgefaßt wird, hängt von den Bedingungen ab, unter welchen man sie erbringt. So gilt die erste Arbeitsauffassung für kurzfristige Arbeitsverhältnisse. Tragen diese hingegen langfristigen Charakter, werden sie oft als Verpflichtung wahrgenommen. Diese kann bei einfachen Verrichtungen aus einem Autoritätsverhältnis resultieren, bei höherqualifizierten aber aus Identifikation mit dem Betrieb. Das hat nun mit Nutzenmaximierung wenig zu tun, sondern resultiert aus Präferenzen, die aus der Wahrnehmung der Gruppenzugehörigkeit entstehen. (Damit erweisen sich sowohl der "*principal-agent*"-Ansatz wie auch jener der "*efficiency wages*" in mancher Hinsicht als fragwürdig.)

Ähnliches läßt sich auch im Zusammenhang mit Eigentumsrechten erkennen, die nicht nur respektiert werden, weil sich alle Beteiligten wechselseitigen Nutzen daraus versprechen, sondern weil die Wirtschaftssubjekte diese durch bestimmte Arten des Eigentumserwerbs, etwa durch Arbeit, als gerechtfertigt wahrnehmen.

Abschließend wäre festzustellen, daß Kubon-Gielke durchaus auch dem Ansatz der Nutzenmaximierung analytische Relevanz zubilligt, nur dürfe es im konkreten Fall nicht gegen das Isolationsprinzip verstoßen, also vom untersuchten Prozeß keine Rückwirkungen auf das individuelle Verhalten ausgehen.

Sicherlich muß man im Auge behalten, daß die Wahrnehmung nur eine Möglichkeit ist, wodurch Institutionen entstehen oder das Verhalten der Wirt-

schaftssubjekte bestimmt wird. In vielen Fällen wird das über Lernprozesse geschehen - ebenso wie Institutionen häufig die Nutzmaximierung beschränken werden; das ändert aber nichts daran, daß Kubon-Gielke einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung der NIE und damit der ökonomischen Theorie überhaupt geleistet hat.

Felix Butschek

Anmerkungen

- (1) North, D.C., Institutions, in: Journal of Economic Perspectives 5 (1991).
- (2) Denzau, A.T.; North, D.C., Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: Kyklos 1 (1994).