
DIE ÖKONOMISIERUNG ALLER LEBENSBEREICHE

Rezension von: Richard B. McKenzie,
Gordon Tullock, Homo Oeconomicus.
Ökonomische Dimensionen des
Alltags. Mit einem Geleitwort von
Hans Albert, Campus Verlag,
Frankfurt-New York 1984, 340 S.,
DM 65,-.

Der „ökonomische Mensch“ hat in den letzten Jahren seinen Aufstieg in den sozialwissenschaftlichen Theorienhimmel fortgesetzt, auch wenn die Sache den meisten mittlerweile nicht mehr so spannend erscheint wie in den Anfängen. Die Zeit für Übersichten und Zusammenfassungen – auch für solche mit einführend-didaktischen Absichten – ist gekommen: daher dieses Buch.

Die beiden Autoren, die ja selbst zu den Wegbereitern der Verwendung einer utilitaristischen Handlungstheorie für alle sozialinterpretatorischen Zwecke gehört haben, versuchen zu zeigen, daß sich ein mikroökonomisches Kosten-Nutzen-Modell mit Gewinn auf alle menschlichen Aktivitäten anwenden läßt. So behandeln sie – nach einer Einführung in die Grundlagen der einschlägigen Überlegungen – die Frage, warum junge Leute zur Schule gehen und Studenten über den Rasen laufen, warum die Menschen wenig Energie sparen und rücksichtslos Auto fahren; vor allem aber werden das Sexualverhalten und die Lage der Frauen, Ehe, Scheidung und Familie, Kinderproduktion und Kriminalität, Präsidentschaftswahlen und bürokratisches Verhalten, das Lernverhalten und das Bildungssystem behandelt – Bereiche, die bislang eher zum Terrain der Soziologen und Psychologen gehört haben.

Die Ausdehnung des ökonomischen Handlungsmodells hat mancherlei Kritik erfahren, und McKenzie und Tullock versuchen auf sehr geschickte Weise, in ihren Darlegungen sämtliche möglichen Einwände schon von vornherein zu entkräften. Dennoch halten sie daran fest, daß ihre Betrachtungsweise unbestreitbare Vorteile gegenüber konkurrierenden Erklärungsversuchen biete, und sie können sich da und dort gewisser bemitleidender Nebenbemerkungen gegen die sich seit Jahrzehnten vergeblich abmühenden Sozialwissenschaftler, denen nun endlich einmal ein vernünftiger Weg gewiesen werde, nicht enthalten. Dabei entgeht ihnen allerdings, daß besagte Wissenschaftler etwas zu erklären versuchten, was außerhalb des Horizonts des ökonomischen Handlungsmodells liegt; denn gleich im Vorwort verkünden die beiden Autoren in durchaus richtiger Weise: „Wir studieren Angebot und Nachfrage, ohne uns um die Wünsche und Geschmäcker der Konsumenten zu kümmern, die doch so viel mit dem Nachfrageverhalten zu tun haben. Dieses Problem überlassen wir den Psychologen, und zwar ganz einfach deshalb, weil wir nicht genug wissen, um es richtig zu behandeln.“

Die Zielsetzung herkömmlicher Kriminalitätstheorien beispielsweise war freilich genau dies: ausfindig zu machen, *warum* die Individuen kriminelle Handlungen präferieren; und auch der bornierteste Theoretiker hätte niemals geleugnet, daß ein steigendes Angebot an rentablen Deliktsmöglichkeiten die Kriminalitätsrate steigert: Gelegenheit macht bekanntlich Diebe. Daß man disziplinierende Wirkungen erzielen kann, wenn man die Strafen für Geschwindigkeitsüberschreitungen beim Autofahren hinaufsetzt; daß sich die Scheidungsraten erhöhen werden, wenn man die Möglichkeiten zur Trennung erleichtert; daß bei Prüfungsarbeiten weniger geschummelt wird, wenn härtere Strafen drohen – all das hätten wohl schwerlich jemals Sozialwissenschaftler geleugnet. Das

vorgelegte Handlungsmodell läuft, wenn man allen Schnickschnack mit Indifferenzkurven und Grenzkostenfunktionen vernachlässigt, auf *ein Prinzip* hinaus: Die Menschen stellen in mehr oder weniger bewußter Weise die Vor- und Nachteile in Rechnung, die sich aus den ihnen verfügbaren Handlungsalternativen ergeben; und *sie handeln dann so, wie es ihnen am besten erscheint*. Warum und auf welche Weise sie zur Einschätzung der Vor- und Nachteile potentieller Handlungskonsequenzen kommen, das ist schon nicht mehr Gegenstand der Theorie.

Das ist nun freilich keineswegs beeindruckend, zumal gegen eine derart bescheidene Handlungsmaxime wohl nichts einzuwenden ist. Die Handlungsmodelle des „ökonomischen Menschen“ haben aber dennoch eine wichtige Funktion: Sie sind deswegen nützlich, weil sie – in völlig einseitiger Perspektive – unter striktem Verzicht auf die Analyse von Präferenzänderungen die Konsequenzen von Umweltveränderungen für das Handeln der Individuen ins Auge fassen; sie zelebrieren damit eine Einseitigkeit, die – in der genau entgegengesetzten Weise – bei jenen Sozialwissenschaftlern vorhanden ist, die jede Verhaltensänderung sofort auf eine Veränderung der „Innenausstattung“ der Menschen – also auf Präferenzänderungen – zurückführen. So ist es beispielswei-

se durchaus sinnvoll, sich zu überlegen, welcher großer Teil der derzeit beobachtbaren Verhaltensänderungen, die so gerne auf einen („postmaterialistischen“) „Wertwandel“ zurückgeführt werden, in Wahrheit sehr viel einfacher mit einer Veränderung der individuellen Handlungsoptionen erklärt werden kann. Denn in der Tat sollte man nicht annehmen, daß die Menschen systematisch „unvernünftig“ handeln. Die Wahrheit aber liegt wohl in der Mitte: Die Menschen ändern sich, und die Handlungsbedingungen in der Umwelt gleichermaßen; mit anderen Worten: Nutzungszuschreibungen und Kostenverhältnisse befinden sich im Wandel. Ein soziales Verhalten ist aber erst dann „erklärt“, wenn plausibel gemacht werden kann, warum die Menschen das wollen, was sie wollen: d. h. die Genese und der Wandel von Präferenzen. Daß sie dann – wie erwähnt – so handeln, wie es ihnen am besten erscheint, das ist recht wahrscheinlich: Mit einer Theorie, die unter Zuhilfenahme einer solchen Prämisse zunächst einmal das weite Feld des (relativ) vernünftigen Handelns abgrast, um erst den „Rest“ irgendwelchen Einstellungsänderungen oder Irrationalitäten zuzuschreiben, mit einer dergestalt also limitierten Reichweite der Gestalt des „homo oeconomicus“ könnte man sich wohl einverstanden erklären.

Manfred Prisching