

Verhaltensforschung und Konsumtheorie

Von

Gerhard Scherhorn - Köln

Inhaltsverzeichnis: I. Vorbemerkungen S. 1 — II. Zur Entwicklung des Bedürfnisbegriffs S. 3 — III. Bedürfnis und Bedarf in der neueren Konsumtheorie S. 8 — IV. Handlungszweck und rationales Verhalten S. 10 — V. Die Grundlagen der Motivanalyse S. 12 — VI. Motivanalyse und Verhaltensprognose S. 14 — VII. Die Stabilisierung des Verhaltens S. 16 — VIII. Die Motivanalyse des Bedarfs und der Kaufhandlung S. 21 — IX. Die Analyse der Bedarfstruktur S. 24 — X. Zusammenfassung: Die Analyse des Konsumverhaltens S. 27 — XI. Schlußbemerkungen S. 30.

I.

Trotz zahlreicher Ansätze aus früheren Jahren¹ beginnt erst in diesen Jahrzehnten die Entwicklung einer sozialökonomischen Konsumtheorie, die an Bedeutung und Geschlossenheit den Investitions-, Einkommens- und Preistheorien an die Seite gestellt werden kann²; gleichzeitig vollzieht sich in der Sozialökonomik eine Erweiterung des lange auf das „rein Ökonomische“ eingegengten Blickfeldes, die diese Disziplin wieder enger mit den sozialwissenschaftlichen Nachbardisziplinen verknüpft³, und ebenso eine erneute Besinnung auf die methodologischen Grundregeln der Erfahrungswissenschaft⁴, die zwar wie jede wissenschaftliche Theorienbildung formale Geschlossenheit und Axiomatisierbarkeit anstrebt, diese Forderung aber dem empi-

¹ Vgl. z. B. Wirminghaus, A.: Die Lehre von der Konsumtion und ihr Verhältnis zur Produktion, in: Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jhdt., Festschrift für Schmoller, Bd. I, Leipzig 1908; Oldenberg, K.: Die Konsumtion, in: Grundriß der Sozialökonomik, II. Abt., I. Teil, 2. Aufl. Tübingen 1923; v. Reichenau, Ch.: Konsum und volkswirtschaftliche Theorie, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1944.

² Vgl. die Übersicht bei Meyer-Dohm, P.: Consumer Economics, Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Tübingen 1957, S. 171 ff.; Bowman, M. J.: The Consumer in the History of Economic Doctrine, American Economic Review, 1951, S. 1 ff., und die unten (S. 8 f.) angeführte Literatur.

³ Vgl. Brinkmann, C.: Nationalökonomie als Sozialwissenschaft, Tübingen 1948; Bernsdorf, W., und Eisermann, G. (Hrsg.): Die Einheit der Sozialwissenschaften, Franz Eulenburg zum Gedächtnis, Stuttgart 1955; Parsons, T., and N. J. Smelser: Economy and Society, London 1957; Eisermann, G.: Wirtschaftstheorie und Soziologie, Tübingen 1957; Albert, H.: Nationalökonomie als Soziologie, Kyklos 1960, I, S. 1 ff.

⁴ Vgl. die Literatur bei Scherhorn, G.: Methodologische Grundlagen der sozialökonomischen Verhaltensforschung, Köln und Opladen 1960.

rischen Wert ihrer Hypothesen unterordnet, die die Wirklichkeit nicht werten, sondern erklären will und daher prinzipiell nur an der Erfahrung prüfbare Hypothesen aufstellt und selbst gesicherte Theorien noch der Falsifizierung offenhält. Unter den Methoden der Sozialökonomik gewinnt angesichts dieser sozialwissenschaftlichen und empirischen Orientierung die Verhaltensforschung⁵ an Bedeutung, die von einem an den Erkenntnissen aller Wissenschaften vom Menschen geprüften Konzept menschlichen Verhaltens in der Wirtschaft ausgeht und den Grundsätzen der empirischen Wissenschaft folgt.

Die folgenden Darlegungen sind dem Versuch gewidmet, die Problemstellung und einige der bisherigen Erkenntnisse der sozialökonomischen Verhaltensforschung für die Konsumtheorie nutzbar zu machen. Zentralpunkt dieses Versuches muß folgerichtig der Begriff des Konsumverhaltens sein, das wir als funktionale Einheit von Motiv, Bedarf, Kaufhandlung und Objekt auffassen und dessen Glieder in ihrer Interdependenzbeziehung zu analysieren sind. Besonderen Nachdruck werden wir auf die Analyse des Bedarfs und des Motivbegriffs legen; Zweck der Untersuchung ist, durch die Klärung einiger Grundprobleme und die Analyse des begrifflichen Instrumentars der Konsumtheorie Wege zur Aufstellung empirischer Hypothesen freizumachen, die bei der Erforschung und Beschreibung von Gruppen gleichen Konsumverhaltens und bei der Verhaltensprognose förderlich sein können.

Gegenstand der Konsumtheorie ist der Verbrauch von wirtschaftlichen Gütern und Diensten mit seinen Bestimmungsgründen und Regelmäßigkeiten; sie hat es auch dann mit „sozialem Verhalten ökonomischer Relevanz“⁶ zu tun, wenn sie von dem wirtschaftlichen Ergebnis dieses Verhaltens, der „Marktentnahme“⁷ als statistischer Größe ausgeht. Schon die vorwissenschaftliche Überlegung zeigt, daß „eine Handlung notwendig drei Glieder hat: Motive, einen bestimmten Verlauf und Gegenstände“⁸; die Registrierung der Objekte allein vermag über das Wesen der Handlung (wir setzen für diesen soziologischen Begriff im folgenden meist „Verhalten“) und vor allem über ihren künftigen Verlauf keine erschöpfende Auskunft zu geben. Über den empirischen Wert einer Theorie aber entscheiden gerade die Prognosen, die sich aus ihr deduzieren lassen.

⁵ In der sozialökonomischen Literatur zuerst Schmolders, G.: Ökonomische Verhaltensforschung, Ordo, Bd. 5, Düsseldorf-München 1953.

⁶ Schmolders, G.: Ökonomische Verhaltensforschung, Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 71, Köln und Opladen 1957, S. 42.

⁷ Vgl. Vershofen, W.: Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung, Berlin-Köln 1959.

⁸ Gehlen, A.: Soziologie als Verhaltensforschung, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1959, S. 1.

Alle bisherigen Definitionen des Konsums knüpfen entweder an das Anfangs- oder an das Endglied der Handlung an: von der Motivseite geht die subjektive Wertlehre aus, die die „Bedürfnisbefriedigung“ zum Kriterium des Konsums erhebt, von der Gegenstandsseite die objektive Wertlehre („Wertvernichtung“) ebenso wie die moderne Kreislauftheorie („Marktentnahme“)⁹. Wie K o l m s zeigt, ist indessen eine zuverlässige Begriffsabgrenzung nur zu gewinnen, wenn beide Seiten berücksichtigt werden¹⁰. Diese Erkenntnis gewinnt noch an Bedeutung, wenn es sich nicht nur darum handelt, den Konsum von der Produktion abzugrenzen, sondern wenn Konsumtheorie und Konsumforschung darüberhinaus zu einer Analyse der Arten und Beweggründe des Verbrauchs vorstoßen wollen.

Die Kausalanalyse muß daher von der Handlung, deren drei Glieder als Einheit aufzufassen sind¹¹, ausgehen — also nicht vom Verbrauch als dem wirtschaftlichen Ergebnis, sondern vom Verbrauchen oder Konsumieren als der Handlung selbst. Da uns der Sprachgebrauch in bezug auf das „Konsumieren“ kein Wort zur Verfügung stellt, das „die Handlung in ihrer Einheit, also vom Antrieb oder Motiv her über das Verhalten zum Gegenstand“¹² beschreibt, bezeichnen wir diese Handlungseinheit als K o n s u m v e r h a l t e n , als dessen Glieder oder Elemente wir das Motiv, den Bedarf¹³, die Kaufhandlung (G e h l e n : Verhalten) und das Objekt (Gut) auffassen. Wir werden die Zweckmäßigkeit und Fruchtbarkeit dieser Betrachtungsweise im folgenden zu belegen versuchen. Im ersten Teil dieses Versuches (II, III) wird nach einem dogmengeschichtlichen Rückblick auf die Entwicklung des Bedürfnisbegriffs die neuere konsumtheoretische Auffassung des Bedarfs referiert (vgl. auch VIII); der zweite Teil (IV bis VII) analysiert die Voraussetzungen und Möglichkeiten für Verhaltensklärungen und Verhaltensprognosen, der dritte Teil (VIII, IX) enthält Ansätze und Beispiele für Motiv- und Strukturanalysen von Bedarfen und Kaufhandlungen; im vierten Teil (X, XI) wird eine zusammenfassende Aufstellung der Bereiche versucht, die die Analyse des Konsumverhaltens einzubeziehen hat.

II.

Die Entwicklung des Bedarfsbegriffs hat eine lange Geschichte, die mit dem Begriff des Bedürfnisses untrennbar verknüpft ist; führt man

⁹ Auf diese drei Ansatzpunkte „lassen sich im wesentlichen alle Definitionen des Konsums zurückführen“, vgl. K o l m s , G.: Art. „Konsum“ im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 1959, S. 142.

¹⁰ Ebenda.

¹¹ Vgl. G e h l e n , A.: Urmensch und Spätkultur, Bonn 1956, S. 28 ff.

¹² Ebenda, S. 32.

¹³ Zur Stellung des Bedarfs unter den Elementen des Konsumverhaltens vgl. unten S. 21.

sich die Reihe der um die Jahrhundertwende in der Nationalökonomie als Grundbegriffe — oder in der Interpretation Gottls: als die dieser Wissenschaft „eingeborenen Fachausdrücke“¹⁴ — vor Augen: Bedürfnis, Gut, Wert, Wirtschaft, Vermögen, Einkommen, Kapital, Arbeit, Geld, Preis, Lohn, Zins, Rente¹⁵, so fragt man sich verwundert, wie ein so offenkundig „vorökonomischer“ Begriff wie der des Bedürfnisses in eine Aufzählung der nationalökonomischen Erkenntnisobjekte hineinpasste. Denn wenn es auch ohne Bedürfnisse „keine Wirtschaft, keine Volkswirtschaft, keine Wissenschaft von derselben“¹⁶ gäbe, so ist doch „die aus der primitiveren Naturbeobachtung des 18. Jahrhunderts aufbewahrte Beobachtung, daß jeder Mensch Bedürfnisse habe und sie befriedigen müsse“, zur „Einsicht in das Wesen des Wirtschaftens und als Anhaltspunkt der Wirtschaftswissenschaften ebenso untauglich wie eine Subordination des gesellschaftlichen unter den natürlichen Wert im Sinne der subjektiven Wertlehren“¹⁷.

„Bedürfnis“ ist nach heutiger Auffassung für die Sozialökonomik eine Grundtatsache, kein Grundbegriff (A m o n n), ist ebenso wie „Handlung“ oder „Verhalten“ einer jener zentralen Begriffe, die allen Wissenschaften vom Menschen gemeinsam sind und in denen sich das Menschenbild akzentuiert, das diesen Wissenschaften zugrunde liegt. Eben diese allgemeine Bedeutung des Begriffs läßt indessen auch für die sozialökonomische Spezialdisziplin von Fall zu Fall eine Rückbesinnung auf die anthropologischen Grundlagen als sinnvoll erscheinen¹⁸; dabei ergibt sich unter anderem, daß die Wandlungen, die in der sozialökonomischen Auffassung vom Bedürfnis vor sich gegangen sind, durchaus mit der Entwicklung in der Anthropologie Schritt gehalten haben.

Der Bereich, der heute von der Anthropologie, der Psychologie und der Sozialpsychologie verwaltet und erforscht wird, war vor hundert Jahren noch ein weißer Fleck auf der Landkarte des Wissens, in den interessierte Disziplinen hin und wieder Streifzüge unternahmen; unter den Ökonomen versuchten sich z. B. R a u, H e r m a n n, R i e d e l, H u f e l a n d und F r i e d l ä n d e r an einer Topographie der Bedürfnisse, nachdem C o n d i l l a c ihnen den „subjektiven“ Zugang zum Wertproblem eröffnet hatte. Man kam indessen über die

¹⁴ v. Gottl-Ottlilienfeld, F.: Über die Grundbegriffe in der Nationalökonomie, in: Die Herrschaft des Wortes, Jena 1901, S. 18 und passim.

¹⁵ Ebenda, S. 14.

¹⁶ M e n g e r, C.: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl. Wien-Leipzig 1923, S. 1.

¹⁷ L e n z, F.: Die Einheit der Sozialwissenschaften als Grundlage der Nationalökonomie, in: Die Einheit der Sozialwissenschaften, Franz Eulenburg zum Gedächtnis, hrsg. von W. Bernstorff und G. Eisermann, Stuttgart 1955, S. 34.

¹⁸ Vgl. S c h e r h o r n, G.: Bedürfnis und Bedarf, Heft 1 der Beiträge zur Verhaltensforschung, hrsg. von G. Schmölbers, Berlin 1959.

Klassifikation der Bedürfnisse¹⁹ nicht hinaus, weshalb die Nationalökonomie jener Zeit mit Hegels Formulierung²⁰ gelegentlich als „System der Bedürfnisse“ bezeichnet wurde²¹.

Das wichtigste Ergebnis jener ersten Bedürfnistheorien ist die berühmte Definition, die Hermann 1832 formulierte und der zumindest bis zur Jahrhundertwende alle Begriffsbestimmungen des Bedürfnisses folgten: „Das Gefühl eines Mangels, verbunden mit dem Streben, ihn zu beseitigen, heißt ein Bedürfnis; in der Abhilfe eines solchen Mangels besteht die Befriedigung des Bedürfnisses“²². Wenn freilich das Bedürfnis ein Gefühl und ein Streben ist, so ist seine Befriedigung von der Erfüllung dieses Strebens zu erwarten, nicht von der objektiven Abhilfe des Mangels²³; die fehlende Unterscheidung zwischen Bedürfnis und Bedarf schiebt hier zwei Ebenen ineinander.

Von Hermann und den ersten subjektivierenden Abwandlungen der angelsächsischen Klassik führt über Bernoulli und Gossen ein gerader Weg zur Grenznutzenschule, ein anderer, ebenso gerader zum Historismus. Während dieser aber kurz vor seinem Erlöschen noch eine große und zum Teil wegweisende Bedürfnistheorie hervorbrachte²⁴, führte die Konzeption der Grenznutzenschule in eine Sackgasse. „Trotz des gegenteiligen Anscheines“ ging man davon aus, daß „die Tatsache des Bedürfnisses und die auf ihr beruhende Nutzwirkung der Güter alle einzelnen Vorgänge der Wirtschaft beherrscht“²⁵, und erklärte das Verhalten der Menschen zu den wirtschaftlichen Gütern aus „nichts anderem“ als dem „Gesetz der Bedürfnissättigung“²⁶. Man unterstellte dabei, daß der Sättigungsvorgang tatsächlich für alle Bedürfnisse kennzeichnend sei, und diese wurden als von vornherein gegeben angenommen, durften sich also nicht erst von Fall zu Fall formieren, im Vorgang der Befriedigung ändern usw.; man unterstellte, daß sich von den Bedürfnissen in allen Fällen auf die Bedarfe schließen läßt; man nahm an, daß die Bedürfnissättigung mit

¹⁹ Eine vollständige Darstellung der verschiedenen Einteilungen der Bedürfnisse bei Cuhel, F.: *Zur Lehre von den Bedürfnissen*, Innsbruck 1907, S. 133 ff.

²⁰ Hegel, G. W. F.: *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, Hamburg 1955, §§ 189 ff.

²¹ Kraus, O.: *Das Bedürfnis*, Leipzig 1894, S. 2.

²² v. Hermann, F. B. W.: *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, München 1832: das Zitat gibt die abgekürzte Form wieder, in der die Definition gemeinhin von den späteren Autoren zitiert wurde, vgl. Kraus, a.a.O., S. 8, und Cuhel, a.a.O., S. 78 f.

²³ Schmolders, G.: *Vorlesung „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“*, Köln, WS 1958/59.

²⁴ v. Brentano, L.: *Versuch einer Theorie der Bedürfnisse*, in: *Konkrete Grundbedingungen der Volkswirtschaft*, Leipzig 1924, S. 103 ff.

²⁵ Schumpeter, J. A.: *Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte*, in: *Grundriß der Sozialökonomik I*, Tübingen 1924, S. 120.

²⁶ Ebenda, S. 118.

dem Marginalprinzip zu erfassen, d. h. quantifizierbar und teilbar sei, zu welchem Zweck das am Grenznutzen orientierte Verhalten der Menschen ad hoc „gedanklich ins Rationale gesteigert“ werden mußte²⁷; und schließlich erhielt diese Verhaltensmaxime eine individualistische Fassung. „Das Gebot, mit den geringsten Kosten den höchsten Nutzen zu erreichen, wird von jedermann im Sinne der gesellschaftlichen Umgebung verstanden, die ihn leitet. Für die Masse der Durchschnittsmenschen lautet das wirtschaftliche Prinzip, dem sie folgen, etwa so: „sei so wirtschaftlich, wie deine Genossen es sind, d. h. erfülle das Gebot der geringsten Kosten und des höchsten Nutzens, soweit als man es in dem Kreise tut dem du angehörst, und in dem du dich behaupten willst. Die individualistische Fassung des wirtschaftlichen Prinzips, wie sie in der Theorie üblich ist“, stellte demgegenüber „eine theoretische Idealisierung“ dar, die „methodisch gerechtfertigt, ja gefordert ist, um den elementaren Inhalt des Wirtschaftens abzuleiten, von der man aber in abnehmender Abstraktion zu der im Leben üblichen genossenschaftlichen Auffassung übergehen muß, wenn man die konkreten Erscheinungen des Lebens verstehen will“²⁸.

Das Verhalten wird also auf eine rationale Maxime zurückgeführt, die sich allenfalls auf einigen Gebieten des Wirtschaftslebens im Verlauf von „Anpassungen des äußeren Verhaltens des Menschen an eine ganz bestimmte Art von außer ihm liegenden Existenzbedingungen“²⁹ näherungsweise durchsetzt, keinesfalls aber aus der Natur der Bedürfnisse abgeleitet werden kann. Indessen war „der Fehler der alten Grenznutzentheorie“ nicht der, „daß sie den Wirtschaftsablauf psychologisch zu erklären versuchte. Der Fehler war doch vielmehr, daß er sich eben nicht in hedonistischen Termen erklären ließ“³⁰. Das gilt auch für die Entwicklung, die die Grenznutzentheorie nahm, als sie „infolge der psychologischen Kritik an der Nutzenpsychologie“³¹ objektiviert und „entpsychologisiert“ wurde: nach wie vor beruhte diese Theorie, wenn auch nunmehr implizit, auf der Wertkonzeption der Grenznutzenlehre³².

Im Gegensatz zur Grenznutzenlehre war die historische Schule nicht nur „psychologisch“, sondern auch soziologisch orientiert; diese Be-

²⁷ Weber, M.: Die Grenznutzenlehre und das Psychophysische Grundgesetz, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen 1951, S. 396.

²⁸ v. Wieser, F.: Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, in: Grundriß der Sozialökonomik I, Tübingen 1924, S. 115 f.

²⁹ Weber: a.a.O., S. 393.

³⁰ Myrdal, G.: Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinenbildung, Berlin 1932, S. 154.

³¹ Albert, H.: Ökonomische Ideologie und politische Theorie, Göttingen 1954, S. 47.

³² Schumpeter, J. A.: Gesamtbild der Forschung in den einzelnen Ländern: Deutschland, in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Wien 1927, S. 30.

trachtungsweise öffnete der Wirtschaftswissenschaft den Weg, die Bedürfnisse als „gesellschaftlich vermittelt“³³ zu interpretieren, und legte damit den Grund zu der modernen Auffassung vom Wesen der Bedürfnisse. „Alle Untersuchung der Nachfrage ist eine Untersuchung von Sitte und Konsumgewohnheiten“, formulierte Schmoller, „die ganze Entwicklung der Bedürfnisse ruht auf der Sitte“³⁴; der vom Historismus herkommende Friedrich von Wieser sprach von der „gesellschaftlichen Natur der Bedürfnisse“: „Nicht nur die sogenannten sozialen Bedürfnisse, sondern auch die persönlichen Bedürfnisse, die man ihnen gegenüberzustellen pflegt, sind durch erziehende gesellschaftliche Mächte bestimmt, sogar das bloße körperliche Bedürfnis hat seinen gesellschaftlichen Einschlag, nicht einmal das Maß des psychologischen Existenzminimums ist ganz individuell bestimmt. Solchen Volksschichten, die von lange her unterdrückt sind, ist eine kaum glaubliche Enge der Bedürfnisse anerkennen mit einem entsprechend geringeren Reiz, sich wirtschaftlich aufzuhelfen, die ‚verdammte Bedürfnislosigkeit‘ des Arbeiters, über die Lassalle klagt. Im Grunde genommen braucht jeder das, was er durch die Lebenshaltung seines Kreises zu brauchen gezwungen ist, nur wenige sind stark genug, sich selbständiger zu geben“³⁵.

Abschluß und Krönung der historistischen Forschungen auf diesem Gebiet war L u j o B r e n t a n o s „Versuch einer Theorie der Bedürfnisse“³⁶, in der das Bedürfnis als leibseelisches Phänomen gesehen wird, dessen Orientierung und Formierung objektbezogen und gesellschaftlich vermittelt ist. Noch einige weitere Namen sind zu erwähnen: T i b u r t i u s³⁷ und S. K r a u s³⁸ machten darauf aufmerksam, daß das Bedürfnis weniger ein Verlangen nach Gütern als vielmehr das Verlangen danach ist, einen als angenehm bekannten oder vorgestellten Zustand zu erreichen, und daß alles Begehren „von vornherein mit der Wahrnehmungsfähigkeit verknüpft“ ist und erst „durch eine Vorstellung seine Formung erhält“³⁹; C u h e l hob die ökonomische Relevanz der Bedürfnisse hervor, indem er zwischen Verwendungs-, Wohlfahrts- und Verfügungsbegehren unterschied; P a r e t o entfernte die Bedürfnisse aus der Nationalökonomie und setzte die innerhalb einer Versorgungslage substituierbaren Bedarfe an ihre Stelle; v o n G o t t l - O t t i l i e n f e l d, E r i c h S c h ä f e r⁴⁰ und andere bemühten sich um die Klärung des Verhältnisses von Bedürfnis und Bedarf; die vielleicht größte Bedeutung für die Entwicklung eines empirischen Bedarfsbegriffs in der neueren Konsumtheorie — die ja

³³ A d o r n o, Th. W.: Zum Verhältnis von Soziologie und Psychologie, in: Sociologica, Frankfurt 1955, S. 33.

³⁴ S c h m o l l e r, G.: Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre I, München-Leipzig 1920, S. 51.

³⁵ v. W i e s e r: a.a.O., S. 115.

im angelsächsischen Raum ihren Aufschwung nahm — schreiben wir indessen **Alfred Marshall** zu.

Dieser widmete ein ganzes Buch, das dritte seiner „Principles“, der Diskussion der Bedürfnisse und der Bedürfnisbefriedigung, betrachtete die letztere aber keineswegs als das einzige Ziel wirtschaftlichen Verhaltens. „Während die Bedürfnisse das Leben der niederen Tiere regieren, müssen wir uns dem Wandel in den Handlungen zuwenden, wenn wir nach dem Schlüssel zur menschlichen Geschichte suchen“⁴¹; indem **Marshall** das Bedürfnis mit den Handlungen in Beziehung setzt, kommt er zu der Erkenntnis, daß „new activities give rise to new wants“⁴², eröffnet damit deutlicher als **Brentano** die Möglichkeit, Bedürfnis und Handlung als die beiden Bestimmungsgründe des Bedarfs aufzufassen, und tut so den entscheidenden Schritt zu der Erkenntnis von der grundsätzlichen Wandelbarkeit der Bedarfe.

III.

Diese Erkenntnis liegt der neueren Konsumtheorie explizit zugrunde. **Duesenberry** und andere führten aus, daß „die Menschen in der Regel nicht spezifische Güter begehren, sondern Güter, die bestimmten Zwecken dienen“⁴³, d. h. daß das Bedürfnis selten starr auf ein Gut fixiert ist, sondern in verschiedener Weise befriedigt werden kann. „Der Nationalökonom gibt ein falsches Bild vom Menschen, wenn er annimmt, daß dem mehr oder weniger zufälligen Sortiment der vorhandenen Güter eine genau entsprechende Zahl von Bedürfnissen gegenübersteht“⁴⁴; Bedürfnisse und Geschmacksrichtungen können keinesfalls „als synonyme Begriffe für Marktpreferenzen betrachtet werden“⁴⁵.

„Was die Leute wirklich wollen, sind nicht Güter, sondern befriedigendes Erleben. Erleben wird durch Aktivität erlangt. Handlungen können oft nur mit Hilfe von physischen Objekten oder mit Hilfe von Dienstleistungen anderer Menschen ausgeführt werden. Hier liegt das Bindeglied zwischen der Innenwelt des Menschen und der Außenwelt

³⁶ **Brentano**: a.a.O.; vgl. auch **Scherhorn**: a.a.O., S. 26 ff.

³⁷ **Tiburtius**, J.: Der Begriff des Bedürfnisses, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1914.

³⁸ **Kraus**, S.: Bedürfnis und Befriedigung, Wien 1931.

³⁹ Ebenda, S. 9 f.

⁴⁰ **Schäfer**, E.: Grundlagen der Marktforschung, 3. Aufl. Köln und Opladen 1953.

⁴¹ **Marshall**, A.: Principles of Economics III, 8. Aufl. 1920, S. 85.

⁴² Ebenda.

⁴³ **Duesenberry**, J. S.: Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge, Mass. 1949, S. 20.

⁴⁴ **Norris**, R. T.: The Theory of Consumer's Demand, Yale Univ. Press, 3. Aufl. 1952, S. 136 f.

⁴⁵ **Abbott**, L.: Qualität und Wettbewerb, München-Berlin 1958, S. 38.

der wirtschaftlichen Aktivität. Die Menschen wünschen Güter, weil sie die Erleben vermittelnden Dienste wünschen, die sie sich von diesen Gütern erhoffen“⁴⁶.

Diese Auffassung vom Bedürfnis finden wir auch in den modernen anthropologischen Wissenschaften vertreten⁴⁷. Das Bedürfnis ist im Gegensatz zum tierischen Instinkt „plastisch“ und „handlungsangepaßt“, d. h. es ist nicht starr auf ein Objekt gerichtet, sondern formiert sich in Reife-, Anpassungs-, Interaktionsprozessen an den jeweils verfügbaren Objekten; es wird durch Bildung von Gewohnheiten (Habitualisierung) und durch Ausrichtung an Normen (Institutionalisierung) stabilisiert; es ist als eine leibseelische Zuständlichkeit aufzufassen, deren dynamische Komponente als Spannung und Antrieb beschrieben werden kann und die gemäß ihrer prinzipiellen Handlungsangepaßtheit auf beliebige Objekte gerichtet sein kann, gemäß ihrer prinzipiellen Plastizität nur im Extremfall mit einem bestimmten Objekt verhaftet und von ihm abhängig wird.

Demgegenüber ist der Bedarf, wirtschaftlich aufgefaßt⁴⁸, der (als „Mangel“ erlebbare) Wunsch nach dem Erwerb eines Gutes, dessen Besitz oder Verbrauch meist die Befriedigung eines Bedürfnisses verspricht; durch Deckung dieses Bedarfs kann das Bedürfnis nicht nur gestillt, sondern auch verändert (gesteigert, verfeinert, abgeschwächt usw.) werden. Das gleiche Bedürfnis kann sich jedoch ebensowohl an einem anderen Objekt orientieren und folglich in einem anderen Bedarf äußern. Aber nicht in jedem Fall ist das Gut als das (wirtschaftliche) Objekt eines formierten Bedürfnisses aufzufassen; Bedarfe können verselbständigt, habituell und institutionell verwaltet werden, und das gilt nicht nur für den Bedarf eines Unternehmens an Rohmaterial, Halbfabrikaten und Werkzeugen oder den öffentlichen Bedarf, der durch die Aufstellung eines Haushaltsplanes fixiert wird, sondern prinzipiell ebenso für Bedarfe von Verbraucherhaushalten. Die Bedarfe in jedem Falle „letztlich“ auf Bedürfnisse zurückzuführen, erschiene häufig als akademische Spielerei; vielfach handelt es sich um so weitgehend habitualisierte und institutionalisierte Bedürfnisse, daß wir weit korrekter von Zwecken sprechen: dieser Aspekt wird unten noch eingehender behandelt werden.

Schon diese wenigen Bemerkungen zeigen, daß der Bedürfnisbegriff zur Erklärung eines konkreten, aktuellen Bedarfs nicht ausreicht. Was wir als Bedürfnis aktuell erleben, sind nur selten einfache, unkomplizierte Phänomene; kulturelle Entwicklung und individuelle Reifung

⁴⁶ Ebenda, S. 44.

⁴⁷ Darüber ausführlich Scherhorn: a.a.O., §§ 3—6.

⁴⁸ Zur physiologischen Auffassung des Bedarfs vgl. Hofstätter, P.R.: Art. „Bedarf und Bedürfnis“, in: Psychologie (Fischer-Lexikon), Frankfurt/M. 1957.

haben aus ursprünglichen Bedürfnissen, aus Erlebnissen, Erfahrungen, Erkenntnissen und Normen komplexe Bewußtseinsinhalte entstehen lassen, die in aller Regel mit den Kategorien des Bedürfnisses nur grob beschrieben werden können; verselbständigte Bedarfe vollends sind aus Bedürfnissen nur ganz unzulänglich zu erklären. Hier bieten sich die Begriffe „Motiv“ und „Zweck“ an, mit denen menschliche Handlungen aus inneren Beweggründen erklärt und von äußeren Veranlassungen abgehoben werden können. Beide Begriffe sind indessen auf diese erklärende Funktion beschränkt: „vor der Tat“ können die Beweggründe des Verhaltens nicht als Motive oder Zwecke, sondern nur als Bedürfnisse, Einstellungen, Erkenntnisse, Vorsätze usw. erlebt werden; das Motiv ist, wie der Zweck, eine Kategorie unseres Denkens, nicht unseres Erlebens.

IV.

Mit der Hinzunahme der Motive freilich scheinen wir uns von der ökonomischen Theorie abzuwenden, soweit diese nicht Motive analysiert, sondern voraussetzt, daß der wirtschaftende Mensch sich bei der Wahl seiner Ziele und der Zuordnung der Mittel rational verhält. Sie folgert dies aus dem „allgemeinen Zweckmäßigkeitsprinzip“⁴⁹, dem das wirtschaftliche Verhalten unterworfen sei.

Nicht nur das wirtschaftliche, sondern alles menschliche Verhalten überhaupt sieht sich — infolge der Plastizität der Bedürfnisse — zwei existenziellen Tatbeständen gegenüber, die sich gegenseitig bedingen: „der Beschränktheit der persönlichen Lebenskraft und der verfügbaren Zeit des Einzelnen, so daß zum Erwerb eines seelischen Wertes immer ein anderer geopfert werden muß“, und „der Begrenztheit der materiellen Mittel der menschlichen Existenz“⁵⁰. Der Mensch ist, mit anderen Worten, in der Lage, mehr Bedürfnisse zu empfinden, als er zur gleichen Zeit und mit den ihm zur Verfügung stehenden Kräften und Mitteln befriedigen kann: er ist gezwungen, mit Zeit, Kräften und Mitteln hauszuhalten, und dieser Zwang ergibt sich nicht etwa aus dem Wesen des wirtschaftlichen Handelns, sondern aus dem Wesen des menschlichen Verhaltens schlechthin.

Wenn aus diesem Bestimmungselement des menschlichen und daher auch des wirtschaftlichen Verhaltens auf „das“ Zweckmäßigkeitsprinzip geschlossen wird, so steht doch empirisch lediglich fest, daß wir unter dem Einfluß der das rationale Denken beherrschenden Normen „das menschliche Handeln nur unter der Kategorie des Zweckes denken können“⁵¹. Erklärt man eine Handlung für „zweckmäßiger“ als

⁴⁹ B ö h l e r, E.: Nationalökonomie, Zürich 1957, S. 39.

⁵⁰ Ebenda.

⁵¹ S o m b a r t, W.: Vom Menschen, Versuch einer geistwissenschaftlichen Anthropologie, Berlin 1938, S. 12.

eine andere, so wird der Maßstab, der diesen Komparativ ermöglicht, durch die gleiche soziokulturelle Norm gebildet, die die Entwicklung des „experimentellen Denkens“⁵² und der Erfahrungswissenschaften ebenso wie die Idee des wirtschaftlichen Fortschritts ermöglicht hat: die Norm der Rationalität.

„Ein Verhalten ist dann rational, wenn Zweck und Motiv zusammenfallen, und wenn das Motiv, der Handlungsverlauf und der Zweck für jeden dritten Beobachter in einem objektiven, logisch schlüssigen Zusammenhang stehen“⁵³. Ist der Zweck eine Kategorie der rationalen Reflexion, so ist folgerichtig der Zweck eines ökonomisch relevanten Verhaltens stets der wirtschaftliche Erfolg, d. h. die Erreichung eines Zieles mit einem Minimum an Mitteln, oder die Kombination gegebener Mittel zur Erreichung des höchstmöglichen Zieles. Gibt man dieser an sich formalen Kategorie einen Inhalt („Gewinnmaximierung“), so gewinnt man einen Maßstab, an dem ein konkretes Verhalten gewertet werden kann, ebenso aber auch eine empirische Hypothese, die durch das konkrete, erfahrbare Verhalten entweder bestätigt oder widerlegt werden kann. Faßt man die Kategorie rein formal auf („Nutzenmaximierung“), so gewinnt man weder das eine noch das andere, also keinerlei realwissenschaftliche Aussage, sondern lediglich ein Axiom einer formalen Theorie ohne Gegenstandsbezug (Formalwissenschaft).

Gehen wir davon aus, daß die sozialökonomische Konsumtheorie keine Formal-, sondern eine Realwissenschaft ist und daß sie die in der Wirklichkeit vorgefundenen Sachverhalte nicht werten (dogmatische Realwissenschaft), sondern erklären soll (Erfahrungswissenschaft), so bleibt von diesen drei Möglichkeiten nur die zweite, d. h. wir haben den Zweck jeweils in empirisch prüfbarer Weise zu formulieren, etwa als Verwirklichung eines bestimmten Lebensstandards mit einem Minimum an Ausgaben, o. ä. Es ist nun ohne weiteres ersichtlich, daß rationales Verhalten, also Identität von Motiv und Zweck, auch dann als Extremfall gelten muß. Eine empirische Theorie darf sich prinzipiell nicht auf die rein teleologische Betrachtungsweise beschränken, die Motiv und Zweck gleichsetzt, als ob sich das Leben nach den rationalen Maßstäben unseres Denkens vollzöge.

Gleichwohl ist, wo immer es für ein Verhalten einen Zweck gibt, dieser zu analysieren; unzulässig ist lediglich, von vornherein auf die Analyse der „nichtrationalen“ Motive zu verzichten. Wenn es eine kulturhistorische Tatsache ist, wie M a x W e b e r lehrte, daß — „während man nicht mit Unrecht die Wirtschaftsgeschichte mancher Epoche

⁵² v. U e x k ü l l, Th.: Probleme der naturwissenschaftlichen Erfahrung, Merkur 1959, S. 215 ff., nach C. B e r n a r d : Introduction à l'étude de la médecine expérimentale, 1865.

⁵³ G e h l e n, A.: Soziologie als Verhaltensforschung, a.a.O., S. 2.

der Vergangenheit als ‚Geschichte der Unwirtschaftlichkeit‘ bezeichnet hat“ — unter den heutigen Lebensbedingungen eine stetig zunehmende, das Schicksal immer breiterer Schichten der Menschheit in sich verstrickende Annäherung der Wirklichkeit an jene Rationalität des Handelns vor sich gehe, die zur theoretischen Durchdringung des Wirtschaftsgeschehens nun einmal vorausgesetzt werden müsse⁵⁴, so werden sich zweifellos Beispiele rationalen Verhaltens finden lassen, insbesondere in solchen Bereichen, wo das Verhalten in besonders starkem Maße unter dem Einfluß rationaler Normen und motiventleerter Gewohnheiten steht, z. B. in Unternehmungen und Verwaltungen. Die hier auftauchenden Bedarfe werden daher häufig genug rein vom Zweck her erklärt werden können.

V.

Die vorstehenden Darlegungen sollen indes nicht den Eindruck erwecken, als seien alle Motive menschlichen Verhaltens, im Gegensatz zu den Zwecken, „nicht rational“. Tatsächlich ist das Motiv ebenso eine Kategorie unseres rationalen Denkens wie der Zweck. Das Studium der Geschichte und der Ethnologie zeigt, wie schwer es für den Angehörigen der heutigen europäischen Kultur ist, Verhaltensweisen aus solchen Kulturen zu verstehen, die sich von der unseren stark unterscheiden. Selbst „die Handlungen der antiken Sage entziehen sich vielfach unserer rational ausgerichteten Motiverhellung. So versucht z. B. Grillparzer in seiner ‚Medea‘, den Kindermord, der an sich als mythisch-irrationales Geschehen nicht verständlich zu machen ist, sondern einfach hingenommen werden muß, unserem modernen psychologischen Motivationsschema anzupassen“⁵⁵. In der Tat arbeitet die psychologische Motiverhellung vielfach mit der Methode, emotional bestimmtes Verhalten als „ein verdeckt rationales“ nachzuweisen, „was mit Meisterschaft Nietzsche und Freud betrieben haben“. Eine Verdrängung, „eine Fehlhandlung oder ein kompliziertes Affektsyndrom, das sich in Handlungen auswirkt, erscheint dann als hintergründig zweckmäßig, ja unter der Vielzahl einspielender Bedingungen als optimal zweckmäßig“⁵⁶. Ein bestimmtes Motiv kann ebensowohl rational wie emotional gefärbt sein; für die Motivanalyse ist der Unterschied zwischen rationaler und nicht rationaler Motivgestalt höchst relativ. So bereitet es, systematisch gesehen, keine Schwierigkeit, die Zweckanalyse in die Motivanalyse zu integrieren: beide decken die inneren Beweggründe des Handelns auf. Der Zweck erschließt die finale, das Motiv eine kausale rationale Erklä-

⁵⁴ Weber, M.: Die Grenznutzlehre und das psychophysische Grundgesetz, a.a.O., S. 395.

⁵⁵ Lückert, H. R.: Konfliktpsychologie, München-Basel 1957, S. 138.

⁵⁶ Gehlen, A.: Soziologie als Verhaltensforschung, a.a.O., S. 3.

rung des Verhaltens; welcher Art die Kausalität ist, die wir mit der Motivanalyse in den Griff bekommen, sei anschließend erörtert.

Wenn das Problem der Motivation menschlichen Handelns in der Literatur des 18. und 19. Jahrhunderts zumeist mit dem Problem der Willensfreiheit in Verbindung gebracht wird⁵⁷, so findet sich diese Betrachtungsweise vielleicht am klarsten in Schopenhauers Abhandlung „Über die vierfache Wurzel des Satzes vom zureichenden Grunde“, wo gezeigt wird, daß menschliches Verhalten nicht im Sinn einer zwingenden Verbindung zwischen Ursache und Wirkung determiniert, aber eben doch zureichend motiviert ist; und diese Auffassung erhält auch in neueren Darstellungen vom Wesen der Willensfreiheit ihre Bestätigung. „Was man gewöhnlich unter Willensfreiheit versteht, ist die Freiheit des Handelns. Sich frei fühlen, heißt tun können, was man will“⁵⁸, und nicht: empfinden können, was man will. Der Mensch kann aber nicht jede beliebige Handlung begehen, sondern nur diejenigen, zu denen er sich getrieben oder veranlaßt fühlt, für die ein Bedürfnis, ein Antrieb, ein Anstoß, ein Grund usw. besteht. Wenn wir „einen Antrieb, ein Bedürfnis fühlen, so liegt, es zu fühlen, nicht in unserer Macht. Aber es zu befriedigen oder nicht, das liegt in unserer Macht“⁵⁹.

Die Leistung des Bewußtseins, die die menschliche Willensfreiheit ausmacht, besteht darin, die bedürfnishaft oder interessehaft auftauchenden Handlungsantriebe zu kontrollieren und die geeignete Verhaltensalternative auszuwählen. Auf welchem Wege die einzelnen Wünsche, Bedürfnisse, Interessen zustandekommen, ist vom Bewußtsein nur retrospektiv zu ermitteln: „der Handelnde ist immer gewissenlos; es hat niemand Gewissen als der Betrachtende“ heißt es bei Goethe. Unsere Entschlüsse werden von zahllosen vergangenen Erfahrungen und gegenwärtigen Eindrücken bestimmt; wir können nicht auswählen, unter welchen Einflüssen ein Bedürfnis, eine Einstellung, eine Erkenntnis, ein Einfall, ein Entschluß zustandekommen soll: „ein Gefühl für das Entstehen der Willensentschlüsse selbst gibt es nicht“⁶⁰.

Willensfreiheit bedeutet also nicht, daß der Mensch in der Lage sei, die Entstehung seiner Eindrücke autonom zu lenken, sondern nur, daß er frei zu handeln vermag⁶¹, daß es bis zu einem gewissen Grade in seiner Macht steht, einem Impuls nachzugeben oder nicht. Der vollkommen frei Handelnde steht gleichwohl unter dem Einfluß all dessen, was er in seiner Vergangenheit erlebt und gelernt hat, unter dem Einfluß der seine Kultur und seine Gruppe beherrschenden Werte und

⁵⁷ Vgl. noch Sombart, W.: Vom Menschen, a.a.O., S. 11 ff.

⁵⁸ Winterstein, H.: Die physiologischen Grundlagen der Willensfreiheit und das Problem des Strafrechts, Studium Generale, 1947/48, S. 341.

⁵⁹ Gehlen, A.: Der Mensch, Bonn 1950, S. 362.

⁶⁰ Winterstein: a.a.O.

Normen, unter dem Einfluß seiner Bedürfnisse und Eindrücke; auf diesem Sachverhalt beruht die Motivanalyse.

VI.

Als Motiv bezeichnen wir gemeinhin den Beweggrund des Verhaltens, den wir stets vom vollzogenen Verhalten her verstehen: „erst wo in einer bestimmten Art und Weise gehandelt wird, fragen wir nach dem Motiv“⁶². Bei seiner Aufdeckung geht es um den Nachweis eines wenn auch nicht im deterministischen Sinne zwingenden, so doch eindeutigen (zureichenden) Zusammenhanges zwischen Handlung und Handlungsgrund. Das Verhalten wird auf ein Motiv oder ein Zusammenwirken verschiedener Motive, d. h. auf ein „letztes oder letzterkennbares Aktionsmoment“⁶³ zurückgeführt. Das Motiv ist nicht im eigentlich kausalen Sinne „Ursache“ der Handlung, sondern „psychischer Reflex derselben“⁶⁴, es ist das Instrument, mit dem wir im menschlichen Verhalten rational einen Zusammenhang aufzufinden suchen, der dem von Ursache und Wirkung verwandt ist. Kann auch nicht davon die Rede sein, daß die Handlung durch das Motiv zwingend verursacht wird, so können wir doch „nach der Tat“ das Verhalten eindeutig aus den zugrundeliegenden Motiven zu erklären versuchen, und — wie wir noch sehen werden — kommen bei aller prinzipiellen Willens- und Handlungsfreiheit stabilisierende und gleichrichtende Momente ins Spiel, die zwar nicht unbedingt das Verhalten des Einzelnen, mit einer gewissen Sicherheit aber das Verhalten einer Gruppe von Menschen (oder eines Teiles dieser Gruppe) vorhersehbar machen.

Fragen wir nun nach dem Wesen der Motive, aus denen wir eine Erklärung des Verhaltens zu gewinnen suchen, so ist zunächst das Motiv als innerer Beweggrund von den äußeren Anstößen des Handelns abzugrenzen, so etwa von den körperlichen Anlässen: Motiv eines Selbstmordes ist nicht die unheilbare Krankheit, sondern die Verzweiflung des Kranken und seine Schwäche, innerlich mit dieser Last fertigzuwerden. Überhaupt können wir alle von außen herantretenden und uns bestimmenden Kräfte und Situationsgegebenheiten, wie Befehle, Bitten usw., nicht als Motive, sondern allenfalls als „Veranlassungen“⁶⁵ oder „Auslösungen“ bezeichnen. Die Motive selbst in „innere“ und „äußere“ aufteilen zu wollen, hätte in der Tat wenig

⁶¹ Vgl. auch Lückert: a.a.O., S. 50.

⁶² Ebenda, S. 107.

⁶³ Ebenda, S. 108.

⁶⁴ Schumpeter, J. A.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 5. Aufl. Berlin 1952, S. 131, Fußnote.

⁶⁵ Lückert: a.a.O., S. 109.

Sinn: „alle Motivationsprozesse vollziehen sich innerhalb des handelnden Individuums“⁶⁶.

Motive sind also nicht die äußeren Tatsachen, Objekte und Ereignisse, sondern etwa der (vom Ich verarbeitete) Eindruck, die Grundhaltung, die Einstellung, die Erkenntnis und das Bedürfnis; Gewohnheit und Norm sind nur soweit Motive des Verhaltens, als sie nicht als vorgeformte Handlungsstruktur angesehen werden müssen, in die sich anderweitig bewegtes Geschehen einfügt⁶⁷, sondern selbst zu Bedürfnissen usw. geworden sind. Im Falle des habitualisierten oder institutionalisierten Verhaltens werden wir also zwischen kanalisierenden (stabilisierenden, gleichrichtenden) und motivierenden Einflüssen zu unterscheiden haben.

Bedürfnis und Motiv sind also nicht identisch, sondern es ist ein Aspekt des Bedürfnisses, daß es Motiv sein, d. h. als Verhaltensklärung dienen kann; nicht nur das Bedürfnis, sondern alle die seelischen Gegebenheiten, die Motiv sein können, haben außer der Funktion, als das Verhalten erklärender innerer Beweggrund zu dienen, noch andere „Eigenqualitäten“: das Bedürfnis z. B. drängt auf Erfüllung, wir können aber nicht von einer Erfüllung oder Verwirklichung dieses oder jenes Motivs sprechen, wie T o m a n das tut, wenn er in einer den Sprachgebrauch vergewaltigenden Weise von einem „Motiv nach Wiederherstellung des Zustandes“ u. ä. redet⁶⁸.

Ebenso irreführend ist die Idee, Motive als atomistisch vorhandene, in der Seele ruhende Gegebenheiten aufzufassen; die seelischen Gegebenheiten werden erst anläßlich des Verhaltens zu Motiven, denn das Wesentliche am Motiv ist nicht, daß es in Form eines kanalisierten Bedürfnisses, einer früheren Erkenntnis, einer Grundhaltung schon lange vor der Handlung bestand, sondern daß es ein ganz bestimmtes Verhalten in einer ganz bestimmten, eindeutigen Weise zu erklären vermag; diese Erklärung vermag sich freilich nur in ganz seltenen Fällen, vor allem im Fall der Dominanz eines Bedürfnisses⁶⁹ auf die Wirksamkeit eines einzigen Motivs zu berufen; fast bei allen Verhaltensweisen haben wir es mit einer Mehrzahl von Motiven zu tun. „Hat er die Ehepartnerin aus reiner Liebe oder aus Berechnung (der gesellschaftlichen und finanziellen Vorteile willen) gewählt? Hat er seinen Beruf seiner Berufung gemäß oder wegen des sozialen Prestiges, des Gehaltes oder der Pension ergriffen? Solche Fragen sind meist schon in der Anlage verfehlt, weil der seelische Ansatz zu einer Handlung sich meist nicht entweder aus dem einen oder aus dem anderen

⁶⁶ P a r s o n s, T.: The Social System, London 1952, S. 249.

⁶⁷ L ü c k e r t: a.a.O., S. 101.

⁶⁸ T o m a n, W.: Dynamik der Motive, Frankfurt 1954, S. 186.

⁶⁹ Vgl. z. B. H o f s t ä t t e r, P. R.: Einführung in die Sozialpsychologie, Stuttgart-Wien 1954, S. 233.

Motiv bildet, sondern aus sämtlichen in der betreffenden Situation überhaupt möglichen Triebfedern, nur in verschiedenen Stärkeverhältnissen“⁷⁰.

So ist Motivforschung die Erforschung der inneren Beweggründe des Verhaltens schlechthin; neben diesen inneren Beweggründen wird das menschliche Verhalten, wie wir sahen, auch von äußeren Anstößen, Gegebenheiten, Vorschriften, Ereignissen, von den Eigenschaften der Objekte und von bestehenden Handlungsregeln und -bahnen beeinflusst; erst aus dem Zusammenwirken der verschiedenen inneren Beweggründe und äußeren Veranlassungen ist ein konkretes Verhalten vollständig zu erklären. Damit leuchtet wohl ohne weiteres ein, warum wir uns bei der Erklärung der Wirklichkeit nicht darauf beschränken dürfen, den Zweck eines bestimmten Verhaltens zu ermitteln; Motiv und Zweck sind die beiden Instrumente, mit denen wir die Verhaltensweisen des Menschen rational erklären können.

Wollen wir nun aber über die historische Erklärung vollzogener Handlungen hinaus zu einer Prognose künftiger Verhaltensweisen vorstoßen, so genügt das bisher Gesagte nicht; in den vorstehenden Darlegungen wurde lediglich vorausgesetzt, daß es möglich ist, Handlungen ex post eindeutig aus Motiven zu erklären. Zur Prognose ist eine weitere Annahme erforderlich: die Annahme der Motivkonstanz. Wir verwenden diesen Begriff nicht im Sinne der mechanistischen „Konstanzannahme“ der älteren Psychologie, d. h. der Annahme, „daß bestimmten Situationen bestimmte Reaktionsweisen eindeutig zugeordnet seien“⁷¹, daß der Mensch daher reagiere und nicht agiere, daß sein Verhalten instinkthaft gebunden und nicht — wie es der oben erörterten Plastizität der Bedürfnisse und der Freiheit des Willens entspricht — prinzipiell frei (im geschilderten Sinne) ablaufe. Unsere Annahme besagt lediglich, daß Menschen sich unter bestimmten Voraussetzungen in ähnlichen Situationen mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit ähnlich verhalten werden; sie beruht auf der Erkenntnis, daß es äußere (Norm, Sachzwang) und innere (Gewohnheit) Faktoren gibt, die das Verhalten der Menschen zu stabilisieren vermögen, und daß auch die Motive des Verhaltens von solchen Stabilisierungsvorgängen nicht unbeeinflusst bleiben; in diesem Sinne ist z. B. der Charakter durch Motivkonstanz gekennzeichnet.

VII.

Bevor wir uns der Analyse des Bedarfs und seiner Motivation wieder zuwenden, ist zunächst noch auf die Stabilisierung des Verhaltens einzugehen.

⁷⁰ Lückert: a.a.O., S. 139, nach Kretschmer: Medizinische Psychologie, S. 205.

⁷¹ Katz: Mensch und Tier, Zürich 1948, S. 176; vgl. auch S. 173.

Nicht nur beim vollkommen rationalen, sondern auch beim vollkommen affektiven, reaktiven, instinktgebundenen Verhalten fallen Motiv und Zweck zusammen; bei komplexen Handlungsstrukturen jedoch, mit denen wir es in aller Regel zu tun haben, hat sich das „Warum“ vom „Wozu“ gelöst. Diese Trennung von Motiv und Zweck erfolgt im Prozeß der „Entlastung“, der eine Versachlichung der Bedürfnisse und Handlungen im Gefolge hat. „Alle höheren Funktionen des Menschen auf jedem Gebiete des intellektuellen und des moralischen Lebens, also auch der Bewegungs- und Handlungsverfeinerung werden dadurch entwickelt, daß die Ausbildung fundierender, stabiler Basisgewohnheiten die ursprünglich dort verwendete Motivations-, Versuchs- und Kontrollenergie entlastet und nach oben abgibt⁷².“ Diese Basisgewohnheiten können im Lauf der kulturellen Entwicklung weiter stabilisiert werden, wenn sie selbst Normen setzen und so zur Institution werden. Ein Beispiel dafür ist die Entwicklung der Vorratshaltung vom ersten Überschuß an Ackerfrüchten bis zu den heutigen Spargewohnheiten und Sparnormen.

Betrachten wir die Bildung von Gewohnheiten etwas näher. „Durch, daß Bedürfnisse in spezifischer Weise befriedigt werden, werden sie gleichzeitig weiter spezialisiert“⁷³, und dadurch, daß dieser Vorgang sich wiederholt, werden sie formiert, d. h. auf spezifische Objekte gerichtet, und stabilisiert, d. h. das zur Bedürfniserfüllung erforderliche Verhalten wird zur Gewohnheit, braucht nicht ständig von neuem bewußt vollzogen zu werden, sondern läuft „quasiautomatisch“ ab. Die Spezialisierung führt zur Ausbildung immer naturfernerer Handlungen und Gewohnheiten, die Habitualisierung versachlicht das Bedürfnis, entlastet die Motivationsenergie: Gewohnheitsbildung ist „Motivauslöschung“⁷⁴. Dadurch entsteht aber nicht nur die Möglichkeit, höhere Bedürfnisse und verfeinerte Verhaltensweisen auszubilden, sondern ebenso die Möglichkeit, das habitualisierte Verhalten mit neuen, s e k u n d ä r e n Motiven zu besetzen.

Wenn ein Mensch die für unvorhergesehene Ausgaben erforderlichen Mittel nicht mehr von Fall zu Fall beschafft, sondern zu der Gewohnheit regelmäßigen Sparens übergeht — wobei der Entlastungsvorgang bis zur Erteilung eines Dauerauftrages an die Bank gehen kann, die jenem selbst die habituelle Handlung noch abnimmt, indem sie regelmäßig einen Betrag von seinem laufenden Konto abbucht und auf ein Sparkonto überweist — so ist zwar die ursprüngliche Notwendigkeit der fallweisen Beschaffung von Mitteln beseitigt, so daß nur der allgemeine, nichtspezielle Zweck der Vorsorge und Risikoabdeckung übrigbleibt, aber gerade deshalb kann das von seiner ur-

⁷² Gehlen: Der Mensch, a.a.O., S. 70.

⁷³ Murphy, G.: Personality, New York-London 1947, S. 161.

⁷⁴ Gehlen: Soziologie als Verhaltensforschung, a.a.O., S. 2.

sprüngen Motivation entlastete habitualisierte Verhalten mit sekundären Motiven (Leistungstolz, Prestige, Sicherheitsgefühl, Gewinnstreben, Spekulationslust) besetzt werden, die u. U. den eigentlichen Zweck der Handlung vollständig in den Hintergrund treten lassen, so daß sich aus dem Vorsorgespahren ein Spahren um seiner selbst, d. h. um der dem Spahren mittlerweile zugewachsenen Motive willen entwickelt. Dieser Prozeß kann weiter dadurch unterstützt und gefördert werden, daß sich im Laufe der kulturellen Entwicklung eine Norm herausbildet, die dem Spahren an sich eine positive Wertung verleiht und es zumindest für eine bestimmte Gruppe sozial erstrebenswert macht, weil mit dem Spahren nun ein Zuwachs an Ansehen verbunden ist, während die Nichterfüllung der Norm von der Gesellschaft mit Sanktionen belegt wird. Damit gelangen wir zu einem weiteren Moment der Stabilisierung, zur Institutionalisierung oder Normierung des Verhaltens.

Die Menschen handeln nicht als isolierte und autonome Individuen, sondern — von einem größeren oder kleineren Bereich individueller Freizügigkeit abgesehen⁷⁵, dessen Grenzen ebenfalls von der Gesellschaft bestimmt sind — nach den meist sozial definierten (normierten) Erfordernissen ihrer jeweiligen Situation; sie handeln als Familienmitglieder, Amtspersonen, Gastgeber, als Einheimische oder Fremde, als Städter oder Landbewohner. In all diesen Fällen steht das Verhalten unter dem Gesetz der Rollenerwartung; als „Rolle“ bezeichnen wir „eine Form des sozialen Verhaltens, die dem Handelnden im Hinblick auf die Ansprüche und Erwartungen seiner Gruppe als einer gegebenen Situation angemessen erscheint“⁷⁶ und auf die das Verhalten der anderen Gruppenmitglieder abgestimmt ist.

Die Norm läßt sich zwar als etwas „von außen“ an den Menschen Herantretendes beschreiben, erfährt aber in aller Regel durchaus Bedürfnishafte Motivation; „wenn eine Gesellschaft gut funktionieren soll, müssen sich ihre Mitglieder einen Charakter aneignen, aus dem heraus sie so handeln wollen, wie sie auf Grund ihrer Zugehörigkeit zu dieser Gesellschaft oder einer besonderen Klasse innerhalb dieser handeln müssen. Sie müssen genau das zu tun wünschen, was sie notwendigerweise tatsächlich zu tun haben. Äußerer Druck wird durch inneren Zwang und durch eine besondere Art menschlicher Energie ersetzt, die in die Charakterzüge einfließt“⁷⁷.

Die Gruppe erscheint hier als Institution, indem sie bestimmte Verhaltensweisen präzisiert, normiert und damit stabilisiert und „in

⁷⁵ Vgl. Hofstätter: Einführung in die Sozialpsychologie, a.a.O., S. 75 ff.

⁷⁶ Definition von Sargent, zit. nach Hofstätter, a.a.O., S. 18.

⁷⁷ Fromm, E.: Individual and Social Origins of Neurosis, American Sociological Review, 1944, S. 380; zit. nach Riemann, D.: Die einsame Masse, Darmstadt 1956, S. 32.

den Zustand der Geltung erhebt“⁷⁸. Zum Wesen der Institution gehört jedoch weniger, daß sie aus einer Anzahl von Menschen besteht, wie die Gruppe, als vielmehr, daß in ihr und durch sie Normen für menschliches Verhalten gesetzt sind. Sprache, Geld, Moral sind ebenso Institutionen wie Staatsverfassung, Arbeitsteilung, Betrieb, wie Ehe, Familie, Spiel usw. In allen Fällen ist die Institution begrifflich nicht mit der jeweils ihre Hohlform ausfüllenden Anzahl von Menschen identisch, sondern mit dem System von Verhaltensvorschriften, dem jene folgen⁷⁹.

Auch hier beobachten wir das Phänomen der Versachlichung und der sekundären Motivbesetzung. Man kann etwa die Entstehung eines Fabrikbetriebes aus den Interessen der Gründer an der gewinnbringenden Auswertung eines neuartigen Verfahrens erklären; entwickelt sich der Betrieb aber, so schlägt die ganze laufende und gut funktionierende Organisation um in „eine Selbstwertgeltung, die ihrerseits die Einstellungen und Handlungsweisen der darin Tätigen bestimmt, und zwar in Hinsicht der Unterordnung und Verpflichtung unter diese selbstzweckhafte Eigengesetzlichkeit“⁸⁰. Diese Zwecktransformation kann in der Tat zu unvorhergesehenen Wirkungen führen. „Ein großes Industriewerk kann sich genötigt sehen, eigene innenpolitische und sogar außenpolitische Konzeptionen zu entwickeln; die Rentabilität, früher im Mittelpunkt der Zwecksetzung, kann sich dabei zur Grenzbedingung für ganz neue Zielsetzungen verschieben und die Motive, weshalb Rentabilität erstrebt wird, können sich verlagern. Es gibt heute Industriewerke mit so großzügigen freiwilligen Sozialleistungen, daß eine neue bewußte Tendenz zum autonomen Gesamt-Wohlstandskörper deutlich greifbar wird. Auch kann ein unrentabel gewordenes Unternehmen, mit öffentlichen Mitteln unterstützt, deshalb weiter operieren, um die Arbeiter in Beschäftigung zu halten“⁸¹.

Die Institutionalisierung, d. h. die Normbestimmtheit des Verhaltens bewirkt ebenso wie die Habitualisierung eine Entlastung und Befreiung der Motivationskraft: Entlastung insofern, als der Handelnde nicht fallweise mühsam Lösungen zu erdenken braucht, sondern Verhaltensregeln vorfindet, an die er sich halten kann; Befreiung insofern, als gerade diese Entlastung die Voraussetzung ist für „eine eigentlich persönliche und in die vorhandenen Institutionen schöpferisch und überhöhend eingreifende Motivbildung“⁸². Das pflichtmäßige, norm-

⁷⁸ Gehlen: Urmensch und Spätkultur, a.a.O., S. 8.

⁷⁹ Vgl. auch die Definition bei Murphy, Personality, a.a.O., S. 989: „A social arrangement possessing a high degree of organization so embodied in rules, customs, rituals, or laws as to persist with relative independence of the individual members.“

⁸⁰ Gehlen, A.: Probleme einer soziologischen Handlungslehre, in: C. Brinkmann (Hrsg.), Soziologie und Leben, Tübingen 1952, S. 29.

⁸¹ Gehlen: Urmensch und Spätkultur, a.a.O., S. 40 f.

bestimmte Verhalten macht also infolge der allen Institutionen wesens-eigenen Entlastung von der subjektiven Motivation⁸³ den Neuzutritt sekundärer Motive „im Sinne einer Überdeterminierung dieses Verhaltens“ möglich⁸⁴.

Die sekundäre Motivation gewinnt im Bereich der Konsumtheorie um so mehr an Bedeutung, je weniger sich die Bedarfe aus der „Dominanzrolle eines Mangels“⁸⁵ erklären lassen, je mehr also die Wirtschaft aus einer Mangel- zu einer Überflußwirtschaft⁸⁶ wird; das durch die Mangelsituation und die Dominanz bestimmter elementarer Bedürfnisse triebhaft determinierte Verhalten⁸⁷ ist dadurch gekennzeichnet, daß da ein Objekt um eines Zweckes willen erstrebt, eine Handlung aus einem Beweggrund motiviert wird: die Bedürfnisdominanz gestattet keine sekundäre Motivation. Ob wir diese Erkenntnis auf einzelne Gruppen (etwa die Gruppe der „Reichen“ in einer beliebigen Kultur) oder auf ganze Epochen (insbesondere das „Konsumzeitalter“⁸⁸ der Gegenwart) anwenden, in jedem Fall finden wir bestätigt, daß der Überschuß an Konsumgütern Motive wirtschaftlich relevanten Verhaltens sichtbar und wirksam werden läßt, die in der durch die Mangelsituation gekennzeichneten Wirtschaft nicht existieren oder nicht ins Gewicht fallen. Erst im „Optimum“ (Friedrich Heer) sind die Bedingungen für eine so weitgehende habituelle und institutionelle Dauererfüllung von Basisbedürfnissen gegeben, daß eben diese Bedürfnisse normbestimmt („Aufwandsnormen“) und sekundär motiviert werden können („Demonstrativer Konsum“⁸⁹).

Verhaltensweisen müssen also dadurch, daß sie stabilisiert und versachlicht sind, keineswegs unbedingt auch zu vollkommen rationalen Handlungen werden, die aus ihrem Zweck erschöpfend erklärt werden können. Indessen interessiert an dieser Stelle vor allem das Phänomen der Stabilisierung als solches. Gehen wir davon aus, daß nicht nur Handlungen habituell verfestigt werden können, sondern auch Bedürfnisse, Einstellungen usw., so haben wir in der Bildung von Gewohnheiten das Modell für alle diejenigen Vorgänge, die dem Verhalten und der Motivation des Einzelnen eine gewisse Konstanz verleihen können (konstantes Verhalten). Die Institutionalisierung oder Normierung dagegen wirkt auf das Verhalten verschiedener Menschen gleichrichtend (konformes Verhalten); wird das

⁸² Gehlen: Probleme einer soziologischen Handlungslehre, a.a.O., S. 44.

⁸³ Gehlen: Urmensch und Spätkultur, a.a.O., S. 48.

⁸⁴ Gehlen: Probleme einer soziologischen Handlungslehre, a.a.O., S. 51.

⁸⁵ Hofstätter: Einführung in die Sozialpsychologie, a.a.O., S. 233.

⁸⁶ Vgl. Galbraith, J. K.: The Affluent Society, London 1958.

⁸⁷ Vgl. Scherhorn: a.a.O., S. 60 ff.

⁸⁸ Rieman: Die einsame Masse, a.a.O., S. 33.

⁸⁹ Veblen, Th.: Die Theorie der feinen Leute, Köln 1958, insbes. S. 40 ff. und 79 ff.

Verhalten wiederholt, so wirkt sie notwendigerweise auch stabilisierend. Auf diesen handlungsstabilisierenden Wirkungen der Gewöhnung und der Normierung beruht die Prognose in den empirischen Sozialwissenschaften. Da aber Gewohnheiten durchbrochen werden können und Normen nur selten absolut zwingend sanktioniert sind, können wir vielfach keine absolut sicheren Voraussagen machen, sondern lediglich angeben, daß ein bestimmtes Verhalten in einer bestimmten Situation bei den Angehörigen der Gruppe, auf die sich die Aussage bezieht, mit einer bestimmten Häufigkeit oder Wahrscheinlichkeit auftreten wird, was für die Zwecke der Konsumtheorie, die es meist nicht mit dem Verhalten von Einzelnen, sondern mit Gruppen- und Massenphänomenen zu tun hat, vollauf genügt.

VIII.

Kehren wir nach dieser zum Verständnis der folgenden Ausführungen notwendigen Skizzierung einiger Grundbegriffe der Verhaltensanalyse zur konsumtheoretischen Problematik des Bedarfs zurück. Von den eingangs aufgezählten Bestandteilen des Konsumverhaltens sind die motivierenden Elemente ebenso wie der eigentliche Handlungsverlauf „innerer“ Natur, während das Objekt, auf das das Verhalten gerichtet ist, „äußeren“ Charakter hat, d. h. ebenso wie die etwa noch hinzukommenden Anstöße oder Anlässe außerhalb des Handelnden liegt. Den dargestellten Phänomenen der Motivierung und Zwecksetzung einerseits und der Stabilisierung andererseits unterliegen nur die inneren Bestandsstücke des Verhaltens; da aus den vorausgeschickten Darlegungen hervorzugehen scheint, daß auch der Bedarf diesen Einwirkungen unterliegt, werden wir also nicht zögern, ihn zu den Innengliedern des Gesamtverhaltens zu zählen — jenes Verhaltens, das wir nur ungenau und behelfsweise als „Konsumieren“ bezeichnen können, und das wohl am vollständigsten und zweckmäßigsten mit den Worten „Käuferverhalten“⁹⁰ oder „Konsumverhalten“ umschrieben wird.

Den Bedarf als die bewußte Kaufabsicht können wir somit zwischen die Motive und den Handlungsverlauf (die Kaufhandlung) in die Reihe der Handlungselemente einordnen; nach Schmölders entsteht Bedarf nicht auf der Motivationsebene, sondern auf der Ebene der Willensentscheidungen und wird erst durch das Hinzutreten von Kaufkraft zu der „am Markt tatsächlich wirksamen Nachfrage“⁹¹, die in der eigentlichen Kaufhandlung ihren Abschluß findet. Jedes der drei inneren Verhaltensglieder (motivierende Faktoren — Bedarf — Kaufhand-

⁹⁰ Schmölders, G.: Hypothese und Wirklichkeit des Käuferverhaltens, Schweizer Monatshefte, 1958, S. 672 ff.

⁹¹ Schäfer, E.: Grundlagen der Marktforschung, a.a.O., S. 48.

lung) ist auf das Objekt der Handlung gerichtet; ohne die Orientierung am Objekt — sei dieses nun vorgestellt oder erinnert oder konkret wahrgenommen — kann weder das Bedürfnis oder ein anderer motivierender Faktor seine Formung erhalten, noch der Bedarf bewußt werden, noch der Handlungsverlauf sich vollziehen.

Es ist jedoch für die Analyse des Konsumverhaltens nicht unwichtig, ob der Bedarf zunächst nur allgemein auf eine Güterart gerichtet ist, um sich erst im Verlauf der Kaufhandlung endgültig zu konkretisieren, oder ob gleich ein spezieller Bedarf nach einem ganz bestimmten Gut entsteht: im ersten Fall ist der Motivationsprozeß länger und komplexer als im zweiten. Betrachten wir daraufhin die von Schmöl-
ders angeführten typischen Fälle der Kaufhandlung⁹²: die Extremfälle des Impulskaufes und des rationalen Kaufs sowie den normalen Fall des Kaufs mit Entscheidungshilfen. Der Impulskauf ist der Fall des unmittelbar affektiven Verhaltens: der Anblick des Gutes induziert, ohne daß sich das Bewußtsein kritisch einschaltet, unmittelbar das Bedarfsgefühl und die Kaufhandlung; der rationale Kauf dagegen vollzieht sich nach eingehendem Abwägen des Für und Wider, nach sorgfältiger Planung und auf Grund vollständiger Marktübersicht. Bei beiden Verhaltensweisen fallen Motiv und Zweck zusammen: im Falle des Impulskaufs genügt es, die Motive zu ermitteln, um den Zweck zu kennen, im Falle des rationalen Kaufs ist der Zweck zugleich auch das Motiv.

Solche Handlungstypen sind logisch nicht als Klassen-, sondern als Ordnungsbegriffe aufzufassen⁹³; wir grenzen also nicht etwa eine Klasse der Impulskäufe von einer anderen Klasse der rationalen Käufe ab, sondern betrachten die beiden Typen als in der Wirklichkeit schwerlich rein vorkommende Extreme und ordnen die empirisch vorfindbaren Fälle auf einer Skala zwischen diesen Extremen an, vom „Impulskauf“ über die weniger impulsiven zu den rationaleren bis zum „Rationalkauf“ fortschreitend. Die Eigenschaft des Affektiven kommt ebenso wie die Eigenschaft des rationalen, zweckhaften Abwägens jedem der „normalen“ realen Fälle nicht in der Form des „entweder-oder“, sondern in der Form des „sowohl-als-auch“ in unterschiedlichem Grade zu.

Jede zwischen den Extremen liegende Kaufhandlung ist also durch ein — verschieden stark ausgeprägtes — Auseinanderfallen von Motiv und Zweck gekennzeichnet, in jedem Falle wird daher die Motivanalyse zu anderen Ergebnissen kommen als die Zweckanalyse, wenn auch diese Diskrepanz in manchen Fällen so geringfügig sein wird, daß sie vernachlässigt werden kann; die die Formierung des Bedarfs (von der

⁹² Schmölbers: aa.O., S. 678.

⁹³ Vgl. Hempel, C., und Oppenheim, G.: Der Typusbegriff im Lichte der neuen Logik, Leiden 1936.

allgemeinsten Orientierung bis zur endgültigen Konkretisierung auf ein spezifisches Gut in einer spezifischen Kaufsituation) motivierend beeinflussenden Faktoren, in der zitierten Darstellung als „Entscheidungshilfen“ aufgefaßt, können aus dem Bereich der Anpassung oder Nachahmung, „zu der sowohl die folgsame (Mode) als auch die übertrumpfende Nachahmung (ein Fall des demonstrativen Konsums) gehören⁹⁴, aus dem Bereich der Beratung („man vertraut dem Rat und der Erfahrung von Freunden, Verkäufern usw.“) wie aus dem der Beeinflussung stammen („man wird von einem Werbespruch, einer Verpackung beeinflusst“). In all diesen Fällen dient die Entscheidungshilfe der Konkretisierung einer zwar bewußten, aber doch zuerst nur vagen und allgemeinen, noch nicht auf ein spezifisches Objekt gerichteten Kaufabsicht.

Bei der Analyse der motivierenden Faktoren müssen wir also unterscheiden, ob es sich um die Motivation eines allgemeinen oder eines spezifischen Bedarfs handelt; im ersten Fall haben die motivierenden Kräfte eine andere Funktion als im zweiten. Die Motivation des spezifischen Bedarfs ist empirisch am *A u f f o r d e r u n g s c h a r a k t e r* des gewählten Gutes abzulesen⁹⁵, von Fall zu Fall muß die Analyse des Handlungsverlaufes hinzutreten; die Motivation des allgemeinen Bedarfs kann auf das *A n s p r u c h s n i v e a u*⁹⁶ zurückgeführt werden, d. h. das „geheime Modell“, das der Bedarfsstruktur des Einzelnen zugrundeliegt⁹⁷. So ist es zwar möglich, daß der Anblick eines Gutes einen spezifischen Bedarf induziert, ohne daß vorher ein allgemeiner Bedarf nach dieser Gutsart bestand — aber den Fall, daß ein Bedarf entsteht, der nicht in das Anspruchsniveau paßt, halten wir für ganz unwahrscheinlich. Hinter dieser Annahme steht natürlich die psychologische Vorstellung vom Ich, vom Persönlichkeitskern, von einem Leitbild, das dem Verhalten des Individuums eine immanente Folgerichtigkeit verleiht.

Haben wir oben ausgeführt, daß die Bedürfnisse „plastisch“ und an verschiedenen Objekten orientierbar, die Bedarfe prinzipiell wandelbar sind — also nicht nur sich ändern, sondern auch erzeugt werden können — so müssen wir nun hinzufügen, daß die „Machbarkeit“ der Bedarfe an den Leitbildern⁹⁸ der Konsumenten ihre Grenze findet. Die Werbung kann nur dann einen Bedarf nach einem neuen Gut erzeugen, wenn sie plausibel machen kann, daß dieses Gut in das An-

⁹⁴ Schmölders: a.a.O.

⁹⁵ Vgl. Hofstätter: Sozialpsychologie und Marktforschung, Referat auf der 9. Emnid-Arbeitstagung 1959.

⁹⁶ Zum Begriff vgl. ders.: Einführung in die Sozialpsychologie, 2. Aufl. Stuttgart 1959, S. 417.

⁹⁷ Schäfer: a.a.O., S. 82, nach Kyrk, H.: A Theory of Consumption, London 1923.

⁹⁸ Vgl. Boulding, K. E.: The Image, Ann Arbor 1956.

spruchsniveau einer Gruppe oder Anzahl von Konsumenten hineinpaßt, daß es dazugehört; die Schaffung neuer Anspruchsniveaus dagegen dürfte die Möglichkeiten einzelner Produzenten übersteigen. Gleichwohl kann in einer dynamischen Gesellschaft keine Rede davon sein, daß diese allgemeinen Konsumleitbilder unveränderlich seien; an ihrem Wandel hat die Schaffung neuer Bedarfe durchaus einen gewissen Anteil, soweit eben die Deckung eines Bedarfs den Weg für neue Ansprüche freimacht; aber dieser Prozeß gehört in den Bereich des soziokulturellen Wandels, während die Frage, ob ein bestimmter Bedarf erzeugt werden kann oder nicht, stets in einer gegebenen Situation entschieden wird.

Wenn es auch möglich ist, das Anspruchsniveau individuell aufzufassen und noch den persönlichen Geschmack des Individuums einzubeziehen, so ist doch die Individualanalyse in der Konsumforschung von sehr begrenzter Bedeutung, solange sie nicht vergleichbare Erkenntnisse liefert. Die Forderung der Vergleichbarkeit aber setzt voraus, daß allgemeinere Maßstäbe angewandt werden, wie das in der Gruppenanalyse stets der Fall ist. Zweckmäßiger wird also sein, die Formulierung gruppenspezifischer Konsumleitbilder anzustreben, die nur die Objekte allgemeiner Bedarfe enthalten, wie etwa die Gutsart „Fernsehgerät“, dazu evtl. die Konkretisierung „moderne Form“ oder „konservative Form“ o. ä., nur ganz selten aber spezifische Güter, Fabrikate und Modelle. Selbst bei so ausgesprochen den sozialen Status symbolisierenden Gütern, wie etwa dem Auto, wird man in aller Regel nicht ein spezifisches Produkt, wie z. B. „Mercedes 220, Baujahr 1959“, zu einem bestimmten Anspruchsniveau rechnen, sondern eine ganze Anzahl vergleichbarer Fabrikate; jede weitere Spezifizierung wird das so definierte Anspruchsniveau allzu schnell auf eine sehr kleine Gruppe begrenzen oder gar zu einer singulären, nicht vergleichbaren Größe machen. Wir haben es hier ja mit einem nicht der Güterwelt („Versorgungslage“), sondern der Vorstellungswelt entnommenen Begriff zu tun, bei dessen empirischer Formulierung man immer wieder erfährt, wie außerordentlich schwierig es ist, das Phänomen der Substituierung konkret zu erfassen.

IX.

Nicht weniger kompliziert sind die Probleme, die die Stabilisierung des Bedarfs aufgibt. Als stabilisierende Vorgänge bezeichneten wir sowohl die Gewöhnung wie die Normierung, diese allerdings nur, soweit sie über die einmalige Konformität des Verhaltens verschiedener Menschen hinaus auch zur Wiederholung gleichartiger Verhaltensweisen führt. Bei der Entstehung sehr fest stabilisierter Bedarfe wirken beide Faktoren in der Regel zusammen; bei der Entstehung streng

versachlichter und motiventleerter Bedarfe, wie sie vornehmlich in der Produktion, im Konsumbereich aber weniger auftreten, dürfte die Normierung die größere Rolle spielen, während bei der Stabilisierung der Haushaltsbedarfe, soweit es sich nicht um öffentliche Haushalte (die in der Konsumtheorie nicht interessieren) oder Haushalte mit stark produktivem Charakter (Anstalten) handelt, das habituelle Moment überwiegt. Die verschiedenen Bedarfe einer Konsumeinheit (eines Haushalts) weisen einen unterschiedlichen Grad von *Fixiertheit* auf, und auch der Bedarfstruktur im ganzen kommt bei verschiedenen Einheiten eine jeweils verschiedene Festigkeit zu. Viele Einpersonenhaushalte, vor allem wenn es sich um „Außenseiter“ oder Anhängsel von Mehrpersonenhaushalten handelt (z. B. erwachsene Kinder mit eigenem Einkommen, die noch bei den Eltern wohnen, aber wirtschaftlich nicht mehr voll in deren Haushalt integriert sind) haben weit weniger stark fixierte Bedarfe als alte, große und wenig mobile Haushalte; empirische Typen solcher Haushalte lassen sich relativ leicht aufstellen.

Fixierten Bedarfen können wir eine stärkere Verbindlichkeit und Verhaltenswirksamkeit zusprechen als nichtfixierten, die leichter verschiebbar und wandelbar sind. Es ist daher möglich und zweckmäßig, bei der Analyse dieser Bedarfe von den effektiven bzw. geplanten Ausgaben auszugehen, wie es der allgemeinen Praxis insbesondere in der statistischen Bedarfsforschung entspricht. Auch hier werden wir wieder die allgemeinen Bedarfe zugrundelegen und die Analyse der spezifischen Bedarfe weitgehend der angewandten Forschung überlassen. Als „fixiert“ bezeichnen wir im voraus disponierte und normalerweise nicht anders disponierbare Ausgaben: laufende, regelmäßige, normale, gewohnheitsmäßige, notwendige Ausgaben usw. Der Grad der Fixiertheit kann in zweierlei Weise unterschiedlich sein: zum einen kann eine Ausgabenart strenger disponiert sein als eine andere (*Vershofen*: Grundbedarf — Zusatzbedarf), zum anderen kann der Fixiertheitsgrad einer Ausgabenart sich ändern, wenn man sie statt in monatlichen etwa in jährlichen Abständen betrachtet.

Es kommen drei Möglichkeiten der Fixierung in Betracht: Institutionalisierung, Habitualisierung und Planung. Als institutionell bezeichnen wir eine in der Grundausrüstung des Haushaltes verankerte oder durch gesetzliche Sanktionen (seien sie öffentlich- oder privatrechtlicher Art) gesicherte Festlegung laufender Ausgaben, wie das z. B. bei Miete, Pacht, Zins, Tilgung, bei Ausgaben für Gas, Strom, Wasser, bei Ratenzahlungen, Versicherungsprämien und Kontraktsparen der Fall ist. Institutionell fixierte Ausgaben sind in der Regel als lang- bis mittelfristig gleichbleibend, vor allem aber als besonders starr anzusehen. Die Planung von Anschaffungen dagegen führt in aller Regel

zu höchstens mittelfristiger Fixierung von Einkommensteilen, die in Gestalt des konsumbezogenen Sparens (hier: Verzichtsparens) erfolgt und nicht so streng gesichert, also flexibler ist als die institutionelle Fixierung, wenn auch Planungen im Einzelfall mit großer Hartnäckigkeit durchgehalten werden können. Auch für die bloß habituelle Fixierung von Konsumgewohnheiten (grundsätzlich müssen wir diesen Begriff auch für institutionell fixierte Bedarfe offenhalten, die ja ebenfalls ein stark habituelles Moment aufweisen können) gilt, daß sie prinzipiell eine gewisse Flexibilität aufweist, während das einmal erreichte Konsumniveau im Einzelfall mit außerordentlicher Zähigkeit gegen Einschränkungen verteidigt werden kann; bei etablierten, nicht-mobilen Haushalten ist das habituelle Konsumniveau vielfach nicht nur nach unten, sondern auch nach oben unelastisch. Je höher das Konsumniveau, je größer der Abstand von dem nur im äußersten Extrem physisch, im Regelfalle aber gesellschaftlich bestimmten Existenzminimum, desto flexiblere Bestandteile können in die Gruppe der habituellen Ausgaben eintreten.

Von den für eine Konsumeinheit normalen Ausgaben sind ferner viele kurzfristig flexibel in dem Sinne, daß sie bei momentaner Mittelknappheit zeitlich verschoben, in Qualität und Preis variiert und äußerstenfalls zumindest teilweise eingespart werden können. Das gilt nicht nur für Ausgaben des äußersten Zusatzbedarfs, die ohne weiteres unterbleiben können, sondern auch für solche, die langfristig durchaus als fixiert betrachtet werden müssen (Kleidung, Haushaltsaustattung). Je nach der Höhe der verfügbaren Mittel gehen die kurzfristig flexiblen Ausgaben mit fließenden Grenzen in den Bereich der vollkommen freien Einkommensdispositionen über, in den Bereich des erübrigten Einkommens, das entweder gespart (Restsparen) oder zusätzlich ausgegeben werden kann. Je nach der Mobilität der Konsumeinheiten, die sich daraus bestimmt, wieweit sich das Konsumniveau dem jeweils geltenden Anspruchsniveau genähert hat, sind alle oder fast alle Bereiche fixierter Ausgaben in ständiger Bewegung nach oben, so daß das erübrigte, nicht für späteren Konsum verplante Einkommen, global gesehen, relativ selten größere Beträge erreicht: das gilt durchaus, wenn auch nicht mit der gleichen Häufigkeit, auch für Konsumeinheiten mit höherem Einkommen.

Auch hier wieder handelt es sich um als Ordnungsbegriffe aufzufassende Typen: fast jedem Bedarf haftet die Eigenschaft der Fixiertheit in unterschiedlichem Maße an, die Skala reicht also von den absolut fixierten bis zu den absolut flexiblen Bedarfen; diese gedankliche Aneinanderreihung richtet sich freilich nur nach dem Grad, nicht nach den Ursachen der Fixierung, so daß institutionelle, habituelle und geplante Ausgaben in bunter Mischung auf ihr erscheinen. Von dem

Fixiertheitsgrad müssen wir also dessen Ursache, die Sanktionsart, die die Stabilisierung bewirkt, sorgfältig unterscheiden; zudem muß berücksichtigt werden, daß die Ursachen der Stabilisierung nebeneinander auftreten können; die gewählte Unterscheidung von institutionell und habituell fixierten Bedarfen bezieht sich nur auf die überwiegende Sanktionsart, besagt aber nicht, daß ein institutionell fixierter Bedarf nicht zugleich auch habituell stabilisiert ist. In anderer Hinsicht zusammengehörige Einkommensverwendungen, wie z. B. die Formen des Sparens, erscheinen nicht nur an ganz verschiedenen Stellen der Skala, sondern fallen auch unter ganz verschiedene Sanktionsarten oder Ursachen der Fixierung, je nachdem es sich um Kontrakt- oder Versicherungsparen, konsumbezogenes Verzichtsparen, habituelles Vorsorgesparsen (Akkumulation), Restsparen usw. handelt.

Dieser Sachverhalt wirft ein Licht auf die Natur des Planens, das neben dem Wählen (Markttransparenz) eines der wichtigsten Elemente des rationalen Konsumverhaltens darstellt; die Gewohnheit planenden Wirtschaftens kann sich nur als langer kulturhistorischer Habitualisierungsprozeß⁹⁹ und unter dem Druck „äußerer Bedingungen“¹⁰⁰ herausgebildet haben und ist nicht einfach als Ergebnis der Tatsache anzusehen, daß manche Menschen rational zu handeln vermögen, sondern die spezifische Art relativ rationalen Verhaltens, die wir als Planen bezeichnen, ist das Ergebnis der Habitualisierung bestimmter wirtschaftlicher Verhaltensweisen und der sozialen Bewertung und Normierung dieses Verhaltens, ähnlich wie das Erwerbsstreben kein selbständiger psychischer Antrieb und keine eigentlich psychologische Kategorie, sondern eine von der Institution „Unternehmung“ gesetzte Norm ist¹⁰¹, die sich im Verhalten der unter ihrem Einfluß stehenden Menschen als Einstellung stabilisiert und dann (sekundär) bedürfnishaft motiviert werden kann. Planvolles Konsumverhalten ist in aller Regel ein Ergebnis der Fixierung der Bedarfe.

X.

Wenn die Analyse der stabilisierten Bedarfe oder Konsumgewohnheiten vom „Ergebnis“ des Verhaltens, d. h. von der Ausgabe oder von dem Objekt der Kaufhandlung ausgehen kann, so ist dieser „ob-

⁹⁹ Vgl. z. B. Böhler: Nationalökonomie, a.a.O., S. 39.

¹⁰⁰ Vgl. dazu Ferber, R.: Factors Influencing Durable Goods Purchase, in: Consumer Behavior II, New York 1955, der S. 89 zu dem Schluß kommt, daß die meisten Käufe geplant werden von Familien in den mittleren Einkommensklassen, von „professional and managerial families“, von „large size families“ und von relativ jungen Haushalten; in all diesen Fällen ist der (durch soziale Normen gesetzte) Zwang, mit vergleichsweise geringen Mitteln ein bestimmtes Konsumniveau aufrechtzuerhalten oder zu erreichen, besonders groß.

¹⁰¹ Vgl. Gehlen: Probleme einer soziologischen Handlungslehre, a.a.O., S. 29.

jektive“ Zugang doch nur einer von mehreren empirischen Ansatzpunkten der Erforschung des Konsumverhaltens. Anregungen zur Formulierung von Hypothesen, die sich zu einer mehr oder weniger geschlossenen Konsumtheorie zusammenfügen lassen, kann man aus jeder beliebigen Zusammenstellung und Aufbereitung von Fakten gewinnen; Ziel der empirischen Theorie ist aber nicht nur die Erklärung empirischer Sachverhalte durch Aufstellung von Hypothesen, sondern folgerichtig auch die experimentelle Prüfung¹⁰² dieser Hypothesen auf ihre Bewährung an der Wirklichkeit, auf die empirische Stichhaltigkeit der gegebenen Erklärung. Und wenn wir das Konsumverhalten als eine — im Einzelfalle mehr oder weniger differenzierbare — Einheit von Motiv, Bedarf und Kaufhandlung ansehen, wenn sich also die Erklärung des Konsumverhaltens nicht allein mit dem Sachzwang des Wirtschaftens und mit dem Hinweis auf die vom Angebot bereitgestellten Objekte und auf die jeweils verfügbaren Mittel bestreiten läßt, sondern notwendig auch die Motivation von Bedarf und Kaufhandlung sowie die Stabilisierung der Bedarfe einbeziehen muß, so ist es offenbar mit der Erhebung von Verhaltensergebnissen allein nicht getan.

Da sich der empirische Wert einer Hypothese nur daran messen läßt, mit welcher Sicherheit sich aus ihr verifizierbare Prognosen zukünftigen Konsumverhaltens ableiten lassen, müssen nach alledem bei der Hypothesenbildung in der Konsumtheorie nicht nur die Objekte der Kaufhandlung, sondern ebensowohl die zugrundeliegenden Bedarfe und die Motive herangezogen werden. Weder die Motivanalyse noch die Objektanalyse sind für sich allein aussagefähig. Die Analyse des Konsumverhaltens muß erfassen:

1. Die Konsumeinheiten oder Haushaltstypen, ihre Zusammensetzung nach Alter und Geschlecht, ihre Autoritätsstruktur, d. h. den relativen Einfluß der einzelnen Haushaltsmitglieder auf Bedarfsbildung und Kaufentscheidung, und das Ausmaß ihrer produktiven Tätigkeit (Anstaltshaushalte, ländliche Haushalte). Der Haushalt ist eine wirtschaftliche Einheit, sein Kriterium ist die Integration der Mittel und der Entscheidungen über die Mittelverwendung; zu den zu verwirtschaftenden Mitteln gehören Naturaleinkünfte und Kreditaufnahmen (z. B. Ratenkauf) ebenso wie zum Rückgriff bereitstehende Vermögensteile und das Einkommen mit seinen laufenden und seinen unregelmäßig einfließenden Bestandteilen. Der Haushalt ist die kleinste Einheit der Konsumtheorie, er muß nicht als Person, sondern als Institution betrachtet werden: bei so gut wie allen

¹⁰² Vgl. u. a. Scherhorn: *Methodologische Grundlagen der sozialökonomischen Verhaltensforschung*, a.a.O.

Konsumgewohnheiten wirkt die Institutionalisierung als stabilisierendes Moment mit.

2. Die Konsumgewohnheiten sind aber nicht nur institutionell, sondern auch habituell stabilisiert, wie wir oben an der nach Grad und Hauptursache unterschiedlichen Fixiertheit der Bedarfe gezeigt haben. Die Analyse des Konsumverhaltens muß beide Momente der Stabilisierung erfassen, um zur Bedarfsstruktur zu gelangen, sie muß aber ebenso auch den Wandel der Bedarfsstruktur und seine Motivation einbeziehen. Stellt man die Konsumeinheiten mit gleichartiger Bedarfsstruktur nebeneinander, so erhält man Gruppen von Haushalten, die jeweils durch das gleiche Konsumniveau ausgezeichnet sind; die Bedarfe und Ausgaben eines Konsumniveaus können in verschiedener Weise gegliedert und analysiert werden: neben der Analyse des Fixiertheitsgrades ist natürlich auch die Aufteilung nach Güterarten (Nahrungsmittelbedarf, Kleidungsbedarf usw.) u. a. erforderlich¹⁰³; zu den wichtigsten allgemeineren Aufteilungen gehört die Trennung von Konsumstandard (Verbrauchsgüter) und Konsumvermögen (Gebrauchsgüter, „Durables“)¹⁰⁴. Von den Gütern des Konsumvermögens gehen institutionalisierende Wirkungen auf den Konsumstandard aus.
3. Die Analyse des Konsumverhaltens muß ebenso die äußeren Bedingungen einbeziehen, unter denen das Wirtschaften der Haushalte abläuft; es sind dies nicht nur objektive Umweltbedingungen, wie Klima, Ortsgröße und die Struktur des vom Haushalt infolge seines Standortes (vgl. die räumlich bedingten Präferenzen) objektiv wahrnehm- und erreichbaren Angebots, sondern auch die soziale Gruppe oder Schicht, der der Haushalt nach Herkunft, Beruf, Einkommen usw. angehört; die von daher motivierten sozialen Beziehungen (persönliche Präferenzen) und Konsumnormen vermögen das objektiv wahrnehmbare Angebot weiter zu beschränken und haben einen nicht zu unterschätzenden Einfluß auf das Konsumverhalten, insbesondere auf die Konsumgewohnheiten und das Anspruchsniveau.
4. Die Begriffe der Konsumnorm und des Anspruchsniveaus gehören bereits zum Bereich der inneren Beweggründe des Konsumverhaltens, die Gegenstand der Motivanalyse sind. Diese hat sowohl die am Objekt orientierte Motivation des spezifischen Bedarfs als auch die an allgemeinen Leitbildern orientierte Motivation des allgemeinen Bedarfs (Anspruchsniveau) zu untersuchen; sie kann vom Objekt bzw. seinem Aufforderungscharakter ausgehen, ihr Gegen-

¹⁰³ Zur Einteilung der Bedarfe vgl. besonders Schäfer, a.a.O., S. 48 ff.

¹⁰⁴ v. Reichenau, Ch.: Art. „Haushaltsführung“ im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 1956.

stand sind aber stets die psychischen oder besser leibseelischen Beweggründe, die Bedürfnisse, Einstellungen, Erkenntnisse usw. Die Untersuchung rationaler Erkenntnisse wird vielfach mit der Analyse des Zwecks auskommen, während die übrigen Motive auf Kategorien des Bedürfnisses zurückgeführt werden können, wie abschließend noch dargelegt wird. Da Bedarfe in allgemeiner Form auftreten können, sich also im Verlauf der Kaufhandlung (des Wählens) noch am Objekt konkretisieren müssen, und da auch spezifische Bedarfe häufig an verschiedenen Kaufstätten gedeckt werden können, sind nicht nur die Motive des Bedarfs, sondern auch die Kaufhandlung motivierenden Einflüsse (Entscheidungshilfen) Gegenstand der Motivanalyse.

Alle diese Bereiche, in denen die Analyse des Konsumverhaltens vor sich geht, sind nicht streng voneinander geschieden: die Struktur der Haushaltseinheit wirkt stabilisierend, die Konsumgewohnheiten sind motiviert, die äußeren Bedingungen müssen nicht nur in der Motivanalyse, sondern auch zur Erklärung von Haushaltstypen und Konsumgewohnheiten herangezogen werden. Immer wieder tritt uns in dieser Verflechtung der Bereiche vor Augen, daß das Konsumverhalten zwar begrifflich in Motiv, Bedarf, Kaufhandlung und Objekt zerlegt werden kann, aber dennoch eine letztlich untrennbare Einheit bildet, die nur bei Berücksichtigung aller Elemente befriedigend erklärt und erfolgreich prognostiziert werden kann.

XI.

Die besondere Problematik der Motivanalyse, auf die abschließend hingewiesen werden muß, ergibt sich aus der Plastizität der menschlichen Antriebsstruktur (Gehlen), die den Motiven menschlichen Verhaltens unbegrenzte Variationsmöglichkeiten eröffnet; angesichts dieser Tatsache wäre jeder Versuch, Kataloge von Motiven zusammenzustellen, ein Rückfall in die mechanistischen Vorstellungen des 19. Jahrhunderts, die alles Verhalten auf letzte elementare, unveränderliche Ursachen (Triebe) zurückführen wollte und in der vielbelächelten Aufstellung voluminöser Triebkataloge gipfelte¹⁰⁵. Ein allgemeinerer Zugang erscheint indes von zwei Seiten her möglich: durch die Ermittlung von Kategorien des Bedürfnisses und durch die Erfassung der Motivdominanz.

Soweit der innere Beweggrund einer Handlung nicht ausschließlich die rationale Zweckerkenntnis ist, sondern als Bedürfnis, Grundhaltung, Einstellung, Gewohnheit, Trieb, Sucht usw. aufgefaßt werden kann, läßt er sich in den Kategorien des Bedürfnisses beschreiben;

¹⁰⁵ Vgl. z. B. Gehlen: *Der Mensch*, a.a.O., S. 355, und Hofstätter: *Einführung in die Sozialpsychologie*, a.a.O., S. 214 f.

das heißt nicht, daß wir alle Motive auf Bedürfnisse zurückführen wollen, womit wir ein Erklärungsprinzip durch ein anderes ausgetauscht hätten, sondern daß menschliches Handeln fast immer als „bedürfnishaft motiviert“ beschrieben werden kann, daß ihm u. a. ein inneres Antriebsmoment unterliegt, und dieser Antrieb, der die Verhaltenswirksamkeit einer Einstellung, einer Gewohnheit usw. erklärt, ist der gleiche, den wir auch bei der Analyse der Bedürfnisse vorfinden¹⁰⁶. Wir hatten ja oben dargelegt, daß das Motiv ein rationales Instrument der Verhaltensanalyse, nicht aber eine leibseelische Zuständlichkeit ist; fügen wir nun hinzu, daß allen leibseelischen Gegebenheiten, die ein Verhalten bewirken können, ein Antriebsmoment anhaftet, dessen Inhalt wir mit Begriffen aus der Bedürfnistheorie beschreiben können.

Wenn man z. B. ein Verhalten aus dem Sicherheitsstreben erklärt, so bedeutet das noch nicht, daß sich dieser Antrieb als letzter Handlungsgrund empirisch nachweisen ließe, sondern einstweilen nur, daß „Sicherheit“ zu den Kategorien des menschlichen Bedürfnisses gehört, mit denen wir die in der Wirklichkeit auftauchenden konkreten und meist sehr komplexen Motive des Verhaltens zu beschreiben versuchen. Solche Kategorien sind das Bedürfnis nach Sättigung und Sicherheit, nach Liebe und Erleben, nach Tätigkeit und Erholung. Gehlen hat z. B. dargelegt¹⁰⁷, daß es ein „Sicherheitsbedürfnis“ im eigentlichen Sinne nicht gibt; vielmehr benützen wir die Kategorie des Sicherheitsbedürfnisses, um konkretes Streben nach Entlastetsein und Geborgensein, nach Selbstbestätigung und Selbstverwirklichung, nach Geltung und Anerkennung zu beschreiben. Beim Streben nach Geborgensein werden wir manchmal auch die Kategorie des Liebebedürfnisses zusätzlich heranziehen müssen, im Falle der Selbstbestätigung die Kategorie des Tätigkeitsbedürfnisses, usw. Jede Beschreibung eines inneren Antriebs arbeitet letztlich mit diesen Kategorien, und die meisten konkret erfahrbaren Antriebe sind so komplex, daß sie nicht allein auf eine, sondern nur auf eine Kombination dieser Kategorien zurückgeführt werden können. Mit dem Sicherheitsbedürfnis beschreiben wir etwa die Antriebs- oder Bedürfnisarten des Besitzstrebens und des Geltungsstrebens, und diese wiederum konkretisieren sich durch Veranlagung, Erfahrung und Gewöhnung zu aktuellen, komplexen Bedürfnissen oder Antrieben, die ein bestimmtes Verhalten motivieren, sich in Einstellungen niederschlagen, usw.

Sind somit die Kategorien des Bedürfnisses von großer Bedeutung für jede Motivanalyse, so können auch die Bedürfnisarten zentralen

¹⁰⁶ Vgl. Scherhorn: Bedürfnis und Bedarf, a.a.O., S. 49 ff.

¹⁰⁷ Gehlen: Urmensch und Spätkultur, a.a.O., S. 97.

heuristischen Wert erhalten, und zwar immer dann, wenn eine Bedürfnisart bei einem Menschen, in einer Gruppe oder Kultur dominiert. In den letzten Jahrhunderten wechselten sich Sättigungs-, Tätigkeits- und Sexualstreben in dieser Dominanzrolle ab. Gegenwärtig wird sie in den hochzivilisierten Großgesellschaften vom Geltungsstreben eingenommen¹⁰⁸; die durch die Anonymität des einzelnen bewirkte Statusunsichtbarkeit und die durch soziale Dynamik und Mobilität bewirkte Statusunsicherheit drängen Geltungs- und Prestigemotive in fast allen Verhaltensweisen der unter solchen Bedingungen lebenden Menschen hinein. „Die anscheinend allgegenwärtige Selbstwertproblematik“ ist „der individuelle Reflex einer soziologischen Tatsache, nämlich des Fehlens als selbstverständlich hingenommener sozialer Ränge, bei deren Vorhandensein eine individuelle Selbstwertproblematik gar nicht möglich ist, weil die ‚Qualifikation‘ des Einzelnen dann eine objektive Geltung, also kein subjektives Problem ist“¹⁰⁹.

Zur Befriedigung des Geltungsstrebens stehen im „Zeitalter des Konsums“ nicht nur die Möglichkeiten der beruflichen Leistung und der Bewährung in der Gemeinschaft zur Verfügung, sondern vor allem und in immer noch steigendem Maße Konsumgüter, deren Besitz und Verbrauch den sozialen Status demonstriert; gleichzeitig erhalten die Resultate des Kaufens — Verbrauch und Besitz — in unserer Kultur auch für andere Motive, Interessen, Wertgefühle und Handlungen der Menschen erhöhte Bedeutung¹¹⁰; die wirtschaftlichen Güter sind in fast jeden Lebensbereich eingedrungen, fast alle konkreten Bedürfnisse orientieren und bilden sich an Waren, fast alle Bedürfnisse werden durch Deckung von Bedarfen befriedigt, und die Konsumentenrolle des Menschen findet daher auch in der ökonomischen Theorie zusehends mehr Beachtung, während sie früher „somewhat neglected“¹¹¹ werden konnte. „Vergnügen und Konsum spielten sich in der Epoche der Innen-Lenkung auf einem Nebenschauplatz ab, während die Arbeit selbstverständlich auf der Hauptbühne vor sich ging“¹¹²; heute aber müssen „das Sparbedürfnis und das dauernde ‚Knappheitsbewußtsein‘ vieler innengeleiteter Menschen, die in der Epoche der Kapitalansammlung . . . eine Form der sozialen Anpassung darstellten, einem Verbrauchsbedürfnis und dauernden ‚Überfluß-Bewußtsein‘ weichen, durch die der Mensch zum verschwenderischen Luxus und Verbrauch seiner

¹⁰⁸ Vgl. u. a. Rinsche, G.: Der aufwendige Verbrauch, Beiträge zur Verhaltensforschung Heft 3, Berlin 1960, § 3.

¹⁰⁹ Gehlen: Sozialpsychologische Probleme in der industriellen Gesellschaft,

¹¹⁰ Vgl. z. B. Mack, R. P.: Why Consumer Purchases Change Over Time, in: Motivation and Market Behavior, hrsg. v. R. Ferber und H. G. Wales, Homewood, Ill., 1958, S. 339 f.

¹¹¹ Marshall, Principles of Economics, III, a.a.O., S. 84.

¹¹² Riesman: Die einsame Masse, a.a.O., S. 187.

Freizeit und des Produktionsüberschusses fähig wird“¹¹³. Der Konsumtheorie, die sich bisher als eine Art „Theorie der armen Leute“¹¹⁴ mit einem Konsumbegriff begnügen konnte, in dem die rationale Behebung von Mängeln und die Konzentration auf das „rein Ökonomische“ ausschlaggebend war, erwächst damit eine ungleich weiter gesteckte Aufgabe; sie hat das Konsumverhalten der Menschen in seiner Einheit zu erfassen und seine komplexe Verwobenheit mit „außerökonomischen“ Phänomenen in ihre Analyse aufzunehmen. Die Wirtschaftswissenschaft tritt damit in engere Beziehung zu den sozialwissenschaftlichen Nachbardisziplinen, einer methodologischen Grundregel folgend, die bei der Aufstellung von Hypothesen den Vergleich mit verwandten Sätzen desselben Theoriensystems befiehlt, gleich welche Geschlossenheit dieses System erreicht hat oder erreichen wird.

¹¹³ Riesman: a.a.O., S. 50 f.

¹¹⁴ Schmölders: Vorlesung „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“, Köln, WS 1958/59.