

# Rationalität und Irrationalität in den wirtschaftlichen Handlungen und ihre Erfassung durch die Wirtschaftstheorie

Von

Gerd Alschner-Berlin

**Inhaltsverzeichnis:** Problemstellung — I. Rationalität und Wirtschaften: 1. Die Frage der Rationalität des Handelns im allgemeinen als Voraussetzung für die Klärung des Verhältnisses zwischen Rationalität und Wirtschaften — 2. Das wirtschaftliche (Rational-)Prinzip und die Rationalität des Wirtschaftens. — II. Rationalität und Wirtschaftstheorie: 1. Der homo oeconomicus als subjektiv handelnder Mensch — 2. Die Grenznutzentheorie als Rationaltheorie — 3. Objektive Rationalität, Determiniertheit des Handelns und Wirtschaftstheorie — 4. Der Haupteinwand gegen die Annahme objektiver rationalen Handelns: die Ungewißheit der zukünftigen wirtschaftlichen Lage — 5. Die Subjektivierung und Relativierung der auf der Annahme objektiver Rationalität fußenden Wirtschaftstheorie durch Einführung von Erwartungen. — III. Die Notwendigkeit der Analyse irrationaler Faktoren innerhalb der Wirtschaftstheorie: 1. Die Notwendigkeit der Untersuchung der sich aus der Unsicherheit der Zukunft ergebenden Irrationalitäten auf der Seite der Unternehmungen — 2. Die Notwendigkeit der Berücksichtigung sonstiger irrationaler Momente im Handeln der Unternehmer — 3. Irrational bedingtes Handeln der Konsumenten als im besonderen Maße der Analyse bedürftig. — Zusammenfassung des Ergebnisses.

## Problemstellung

Daß die volkswirtschaftlichen Phänomene, deren Erklärung das Objekt der Wirtschaftstheorie bildet, nichts anderes darstellen als die Objektivationen menschlichen Handelns, ist eine so selbstverständliche Tatsache, daß darüber keine Meinungsverschiedenheiten aufkommen können. Über die Art und Weise jedoch, wie das Verhalten des Menschen in jenen Bereichen, die wir mit Wirtschaft bezeichnen, wissenschaftlich zu bewältigen, theoretisch in den Griff zu bekommen ist, bestehen seit jeher die heftigsten Kontroversen. Fast ebenso naheliegend wie die Einsicht, daß das Handeln des Menschen die bewirkende Kraft aller wirtschaftlichen Vorgänge bildet, ist die Überlegung, daß der wissenschaftliche Arbeitserfolg bei der Verwendung dieser oder jener Methode weitgehend durch den Charakter dieses Verhaltens, von seiner vergleichswweisen Starrheit oder Elastizität, von der Art und Anzahl der in ihm resultierenden Faktoren u. dgl. be-

stimmt wird. Was Induktion, was Deduktion in der theoretischen Nationalökonomie zu leisten vermögen, ob die Anwendung der Psychologie erfolgverheißend oder ob sie die Nationalökonomie in die Irre zu führen geeignet ist usw., das sind Fragen, die letztlich davon abhängen, welcher Art das Verhalten des Menschen beim Wirtschaften ist. Bisher wurde jedoch derartigen Voraussetzungen der Erörterung von Methodenfragen nicht die gebührende Aufmerksamkeit gewidmet. Die vorliegende Arbeit soll ein Versuch sein, einen Beitrag zur Klärung dieser Voraussetzungen zu geben. Da sich nun, wie sich im Verlaufe der Abhandlung herausstellen wird, für die auf die methodologische Ebene projizierte Frage nach dem Verhaltenscharakter des Wirtschaftens der antithetische Gesichtspunkt „Rationalität — Irrationalität“ als entscheidend erwies, wurde er nachfolgenden Überlegungen zugrunde gelegt.

## I. Rationalität und Wirtschaften

### 1. Die Frage der Rationalität des Handelns im allgemeinen als Voraussetzung für die Klärung des Verhältnisses zwischen Rationalität und Wirtschaften

#### *a) Die uneinheitliche Charakterisierung des Verhältnisses zwischen Rationalität und Wirtschaften in der bisherigen Literatur*

Das Problem des Gehalts von Rationalität und Irrationalität des Wirtschaftens kann nicht im entferntesten als gelöst betrachtet werden. Von irrationalem Handeln ist in der Nationalökonomie kaum die Rede, die Frage der Rationalität des Handelns taucht immer nur in der beschränkten Problematik des Rationalprinzips auf. Einerseits ist für viele Nationalökonomien die Befolgung des Rationalprinzips Wesensmerkmal des Wirtschaftens. So definiert von Zwiedineck-Südenhorst<sup>1</sup>: „Wirtschaften ist geordnetes Entscheiden über die Verwendung von Mitteln, es ist Widmen von knappen Mitteln für menschliche Zwecke nach dem Rationalprinzip, d. h. nach dem Grundsatz, mit den eingesetzten Mitteln das höchste Maß von Nutzen zu erreichen.“ (Eine weitere Eingrenzung gibt er an anderer Stelle, wo er sagt: „Wirtschaften kann allerdings aus der Welt materieller Interessen nicht losgelöst werden“.)<sup>2</sup> Zum Teil wird sogar Wirtschaften mit der Befolgung des Rational- oder ökonomischen Prinzips — beide Bezeichnungen

<sup>1</sup> Otto von Zwiedineck-Südenhorst, *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Göttingen, Heidelberg 1948, S. 2.

<sup>2</sup> Otto von Zwiedineck-Südenhorst, „Der Begriff des homo oeconomicus und sein Lehrwert“, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 140. Bd., Jena 1934, S. 521.

werden mit wenigen Ausnahmen synonym verwandt — gleichgesetzt. So sagt beispielsweise Bücher: „... nicht alle Beziehungen des Menschen zu den Dingen und Personen außer ihm sind wirtschaftlich, sondern nur ein Teil derselben, nämlich diejenigen, welche ein Handeln nach einem bestimmten Prinzip hervorrufen. Dieses Prinzip heißt ökonomisches Prinzip, Prinzip der Wirtschaftlichkeit.“ Im gleichen Sinne äußert sich Schäffle<sup>3</sup>, und daraus die Folgen ziehend, behauptet er: „Die Nationalökonomie ist die Lehre von der Erscheinung des wirtschaftlichen Prinzips in der menschlichen Gesellschaft.“<sup>4</sup> Andererseits wird jedoch wiederum die Auffassung vertreten — so zuerst von Dietzel, dem sich andere anschlossen —, alles vernünftige Handeln folge dem Rationalprinzip. „Das ökonomische Prinzip ist das ... Vernunftprinzip jeder menschlichen Handlung, jeder zweckbewußten Tätigkeit! Man zeige eine Handlung eines vernünftigen Menschen mit dem entgegengesetzten Streben, für möglichst viel Arbeit möglichst wenig Befriedigung zu erringen.“<sup>5</sup>

Schließlich werden sogar Handeln und Wirtschaften gleichgesetzt: „Alles Handeln ist Wirtschaften mit den Mitteln, die zur Verwirklichung erreichbarer Ziele zu Gebote stehen. Das Grundgesetz des Handelns ist das wirtschaftliche Prinzip; unter seiner Herrschaft steht alles Handeln“<sup>6</sup>, behauptet Mises.

Dagegen ist wiederum von anderer Seite sogar das wirtschaftliche Prinzip als immer verwirklichter Grundsatz des Wirtschaftens verworfen worden; so von Voigt in seiner Begriffsbestimmung des Wirtschaftens: „Wir dagegen definieren jedes vorsorgliche Handeln zur Erfüllung der Bedingungen des humanen und kulturellen Lebens als Wirtschaften und unterscheiden von diesem Wirtschaften schlechthin das ökonomische Wirtschaften (nach dem ökonomischen Prinzip) als eine besondere allgemein erwünschte, aber nicht allgemein durchgeführte und durchführbare Art.“<sup>7</sup>

Schließlich wird das ökonomische Prinzip von Lexis als methodische Annahme charakterisiert: „Die abstrakte Methode der Volkswirtschaftslehre oder die ‚Methode der Isolierung‘ setzt nun voraus, daß das geschäftliche und erwerbstätige Handeln des Menschen lediglich durch das wirtschaftliche Prinzip geleitet werde, und aus

<sup>3</sup> A. E. F. Schäffle, Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, 3. Aufl., Tübingen 1873, S. 1 f.

<sup>4</sup> A. E. F. Schäffle, a.a.O., S. 46.

<sup>5</sup> Heinrich Dietzel, „Der Ausgangspunkt der Sozialwirtschaftslehre und ihr Grundbegriff“, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 39, 1883, S. 29.

<sup>6</sup> Ludwig von Mises, Grundprobleme der Nationalökonomie, Jena 1933, S. 77.

<sup>7</sup> Andreas Voigt, Art. „Volkswirtschaft und Volkswirtschaftslehre“ im Handwörterbuch der Staatsw., 4. Aufl., Bd. 8, Jena 1928, S. 792.

diesem allein berücksichtigten Motiv werden die ‚Gesetze‘ einer abstrakten Volkswirtschaftstheorie abgeleitet.“<sup>8</sup>

*b) Die Weberschen rationalen und nichtrationalen Handlungstypen*

Die nationalökonomische Literatur vermag uns also keinerlei zuverlässige Auskunft darüber zu geben, wieweit Wirtschaften rational, wieweit es irrational bestimmt sein kann. Wir sind darauf angewiesen, uns die Antwort hierauf selbst zu erarbeiten. Um nicht irgendwelchen Trugschlüssen oder Vorurteilen zum Opfer zu fallen, wollen wir von einer umfassenderen Basis, den Arten des menschlichen Handelns und seines möglichen Rationalitäts- bzw. Irrationalitätsgehalts überhaupt, ausgehen. Hierfür scheinen die Ausführungen Max Webers einen geeigneten Ausgangspunkt darzustellen. Nach Max Weber kann das Handeln bestimmt sein:

- „1. **zweckrational**: durch Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen und unter Benutzung dieser Erwartungen als Bedingungen oder als Mittel für rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigene **Zwecke**,
2. **wertrational**: durch bewußten Glauben an den ethischen, ästhetischen, religiösen oder wie immer sonst zu deutenden **Eigenwert** eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchen und unabhängig vom Erfolg,
3. **affektiv**, insbesondere **emotional**: durch aktuelle Affekte und Gefühlslagen,
4. **traditionell**: durch eingelebte Gewohnheit.“<sup>9</sup>

Hierzu gibt Max Weber einen ausführlicheren Kommentar, aus dem wir das Wesentliche sinngemäß wiedergeben wollen.

Das streng traditionale Handeln stehe ebenso wie das streng affektuelle an der Grenze zwischen dem sinnhaft orientierten und dem rein reaktiven Verhalten, denn es sei oft ein dumpfes bzw. hemmungsloses Reagieren auf Reize. Insofern Gewohnheiten in verschiedenem Maße bewußt aufrechterhalten werden können, nähere sich traditionales Handeln dem Typus 2.

Affektuelles und wertrationales Handeln hätten gemeinsam, daß der Sinn des Handelns in dem Verhalten als solchem läge und nicht in einem jenseits desselben angestrebten Erfolg. Unterscheiden würden sie sich durch die bewußte Herausarbeitung der Handlungsziele und der planvollen Orientierung daran. Affektiv handele, wer sein Be-

<sup>8</sup> Wilhelm Lexis, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Berlin und Leipzig 1910, S. 17.

<sup>9</sup> Max Weber, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 2. Aufl., Tübingen 1951, S. 551 ff.

dürfnis nach Abreaktion aktueller Affekte befriedigt. Rein wertrational handele dagegen, wer sich gemäß „Geboten“ und „Forderungen“ verhält, die er an sich gerichtet glaubt, ohne Rücksicht auf Folgen, „im Dienste seiner Überzeugung von dem, was Pflicht, Würde, Schönheit, religiöse Weisung, Pietät oder die Wichtigkeit einer ‚Sache‘, gleichviel welcher Art, ihm zu gebieten scheinen.“

Zweckrational handele endlich, wer die verschiedenen Zwecke gegeneinander, die Mittel gegen die Zwecke und diese gegen die Nebenfolgen rational abwäge. In diesem Zusammenhang erwähnt Weber das Grenznutzenprinzip, das weiter unten noch näher als Grundsatz des rationalen Handelns zu charakterisieren sein wird.

Abschließend weist Weber darauf hin, daß die gegebene Klassifizierung nicht erschöpfend sei, sondern für die Zwecke soziologischer Erkenntnis geschaffene reine Typen umfasse, denen sich das wirkliche Handeln in verschiedenem Grade annähere oder aus denen es sich zusammensetze<sup>10</sup>.

### c) Die Mises'sche Gegenthese: Handeln als *ex definitione* rational

Zu der Auffassung Webers, die also auch irrationale Handlungstypen kennt, bildet Mises' Meinung die genaue Gegenthese. „Human action is necessarily always rational. The term ‚rational action‘ is therefore pleonastic and must be rejected as such.“<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Die von Max Weber gegebene Einteilung steht in keinerlei Zusammenhang mit der Unterscheidung Paretos in logische und nicht-logische Handlungen (vgl. Vilfredo Pareto, Allgemeine Soziologie, Tübingen 1955, S. 25 ff.). Das Unterscheidungskriterium bildet hier das Verhältnis von subjektivem und objektivem Zweck (wobei letztlich ungeklärt bleibt, was unter objektivem Zweck zu verstehen ist). In den logischen Handlungen decken sich beide, in den nicht-logischen Handlungen fehlt entweder der eine oder der andere, sind sie verschiedenen Inhalts oder liegt weder ein objektiver noch ein subjektiver Zweck vor. Daß hier ein ganz anderes Einteilungsprinzip vorliegt, wird deutlich, wenn wir ein Beispiel Paretos für eine nicht-logische Handlung betrachten, und zwar für den Unterfall der Verschiedenheit von objektivem und subjektivem Zweck. In dem System des freien Wettbewerbs, so sagt Pareto, wirke sich die Bemühung der einzelnen Konkurrenten um Senkung der „Einstandspreise“ zwecks Gewinnung größerer eigener Vorteile letztlich nur zugunsten der Verbraucher aus. Unterstellen wir, daß die Unternehmer sich anders verhielten, wenn sie diese Wirkung voraussehen würden, so handelten sie im Sinne Max Webers dennoch zweckrational, wenn sie sich in der von Pareto genannten Weise anpassen. — Zur Unverständlichkeit des Begriffs „objektiver Zweck“ sei noch angemerkt, daß seine (durch das wieder-gegebene Beispiel vielleicht nahegelegte) Deutung als Erfolg schlechthin nicht möglich ist. Das wird deutlich angesichts der anderen Beispiele Paretos für die nicht-logischen Handlungen, so der Sitten und Gebräuche. Es ist auch nicht einzusehen, warum Pareto sich einer solchen eigentümlichen und umständlichen Ausdrucksweise bedienen sollte. In Annäherung an den gemeinten Gegenstand können wir stattdessen vielleicht vom „objektiven Zweck“ als von einem tieferen, dem Handelnden oft nicht bewußten Sinn des Handelns sprechen. Das zeigt aber die äußerste Fragwürdigkeit der Paretoschen Handlungstypen.

<sup>11</sup> Ludwig von Mises, Human Action, A Treatise on Economics, New Haven 1949, S. 18.

Zunächst führt er aus, daß die Begriffe „rational“ und „irrational“ auf die Zwecke selbst nicht angewandt werden könnten und alles, was wir vom Handeln aussagen, unabhängig von den angestrebten Zielen sei, mögen diese nun materiell oder ideell sein, altruistischen oder egoistischen Motiven, edler oder gemeiner Gesinnung entspringen. Soweit befindet er sich zu Max Weber in keinerlei Gegensatz; auch dann noch nicht, wenn er meint, die Aussage, der Mensch handle immer rational, bedeute nicht, daß er auch stets objektiv richtig handle, d. h. sich in voller Kenntnis der Kausalzusammenhänge befinde und die Lage immer richtig beurteile. Auch Weber unterscheidet richtigkeitsrationales vom subjektiv rationalen Handeln<sup>12</sup>.

Selbst gegen die Ansicht, daß um irgendwelcher (dem Betrachter vielleicht töricht erscheinender) Nebenzwecke willen das Abweichen von dem Wege, den die jeweilige Technologie als den „rationalsten“ bezeichnete, nicht irrational genannt werden könnte, hätte Weber nichts einzuwenden. Erst dann setzt Mises sich in Widerspruch zu Weber, wenn er behauptet, auch die Tatsache, ob das Handeln flüchtigen Impulsen oder Affekten oder eingehender Überlegung entspränge, sei ohne Einfluß auf das Wesen des Handelns selbst. Er sagt, der Gegensatz zu (rationalem) Handeln sei nicht irrationales, sondern reaktives Verhalten, das dem menschlichen Willen nicht unterläge. Alles, was aber über das bloße Reagieren bestimmter Organe hinausgehe, was also in der Reichweite der Bewußtseinssteuerung läge, sei rational, sei eine Wahl zwischen gegebenen Möglichkeiten zur Realisierung des dringendsten Zieles. Denn soweit wir die körperlichen Reaktionen auszu-schalten vermögen und dies nicht täten oder uns instinktiv oder triebhaft verhielten, würden wir dieses Verhalten dulden und somit als zweckmäßig billigen und vollzogen haben wollen<sup>13/14</sup>.

<sup>12</sup> Vgl. S. 32 dieser Arbeit.

<sup>13</sup> Ludwig von Mises, Grundprobleme ..., a.a.O., S. 80.

<sup>14</sup> Zur gleichen Ansicht gelangt Hans Möller „Die Rationalität der wirtschaftlichen Handlungen“, Jahrb. f. Nationalökonomie und Statistik, 156.Bd., Jena 1942, S. 249 f.: „Alle Handlungen, die subjektiv auf ein bestimmtes Ziel ausgerichtet sind, müssen irgendwie ‚überlegt‘ werden. Sobald aber das Bewußtsein eingeschaltet wird, muß a priori gefolgert werden, daß die Menschen einen ‚höheren Wert‘ gegenüber ‚niedrigeren Werten vorziehen. Denn eine Rangordnung der Werte kann niemals deduziert oder abgeleitet werden. Welcher Wert der ‚höhere‘ ist, das ist immer neu zu erfassen durch den Akt des Vorziehens oder Nachsetzens. Es gibt hierfür eine intuitive Vorzugevidenz, die durch keinerlei logische Deduktion zu ersetzen ist. ‚Daß das Angenehme dem Unangenehmen vorgezogen wird (ceteris paribus), ist kein Satz, der auf Beobachtung beruht; er liegt im Wesen dieser Werte und im Wesen menschlichen Fühlens‘ (Max Scheler, Der Formalismus in der Ethik und die materiale Wertethik, Halle 1921, S. 87 u. 104). Da jedes sinnhafte Handeln ein subjektives Ziel voraussetzt, gilt das Rationalprinzip für alles sinnhafte Handeln, nicht etwa nur für das wirtschaftliche Handeln.“

Im einzelnen wendet er gegen die Weberschen Typen folgendes ein: Zunächst unterscheide sich das wert- vom zweckrationalen Handeln nicht wesentlich. Auch das Festhalten an bestimmten moralischen oder politischen Auffassungen sei ein Zweck und damit ein Bestandteil der Rangordnung der Werte wie alle anderen Handlungsziele. Er macht Weber zum Vorwurf, unter „Zweck“ nur materielle, in Geld ausdrückbare Werte zu verstehen. Richtiger als die von Weber verwandte Ausdrucksweise für den Tatbestand, den er mit „wertrationalem“ Handeln bezeichnet, sei es zu sagen, daß manche Menschen Pflicht, Würde, Schönheit usw. so hoch veranschlagten, daß sie vieles andere darunter stellten. Dann würde deutlich, daß es zwar hierbei nicht um allgemein verbreitete Zwecke gehe, aber ein Verhalten vorläge, das gleichfalls als zweckrational anzuspochen sei.

Auch die anderen von Weber aufgestellten Handlungstypen erwiesen sich bei näherer Betrachtung als zweckrationales Handeln. Wenn beispielsweise ein Agrikulturchemiker einem rückständigen Bauern irgendwelche Ratschläge erteile, der Bauer jedoch erwidere, er lasse sich von einem unerfahrenen Theoretiker nicht hineinreden und wolle in Zukunft weiter in der Weise vorgehen, wie er es immer gehandhabt habe, so bedeute dies, daß er sich bewußt für das gewohnte Verfahren entschlösse, weil er es für besser halte. Die Gewohnheit werde also aufrecht erhalten, weil sie für rationell angesehen würde. Schließlich bringe zwar das affektuelle Verhalten eine durch Gefühlsaufwallung bedingte Verschiebung der Rangordnung der Werte mit sich, es erfolge eine andere Beurteilung der Zwecke als bei kühler Betrachtung, doch im Augenblick des Handelns — und darauf komme es an — sei auch das Affekthandeln rational.

#### *d) Die Mehrschichtigkeit des menschlichen Antriebspotentials*

Eine kritische Würdigung des Misesschen Standpunktes führt jedoch zu dem Ergebnis, daß dieser unter dem Gesichtswinkel einer umfassenderen, psychologischen Betrachtungsweise als einseitig rationalistisch ausgerichtet erscheint und speziell für die Untersuchung des wirtschaftlichen Handelns unfruchtbar ist. Insbesondere unterscheiden sich die nicht-rationalen Handlungstypen Max Webers, das affektuelle und das traditionale Handeln, von den rationalen in grundsätzlicher Weise. Dies wird deutlich, wenn wir das Handeln in seinem Verlauf analysieren. Als immer noch geeignete Grundlage bietet sich hierfür die Abhandlung Christoph Sigwarts „Der Begriff des Wollens und sein Verhältnis zum Begriff der Ursache“<sup>15</sup>, weil sie in seltener Weise eine Synthese zwischen psychologischer und logischer Betrachtungsweise

<sup>15</sup> Kleine Schriften, II. Band, Freiburg 1889, S. 115—211.

darstellt. Sigwart, der im wesentlichen eine Analyse dessen gibt, was Max Weber als zweckrationales Handeln bezeichnet, unterscheidet folgende Stadien des Handlungsverlaufes:

- 1 a) Die Entstehung des Projekts
- 1 b) Das Stadium der Überlegung
- 1 c) Die Willensentscheidung
- 2) Das Stadium der Ausführung
- 2 a) Die Überlegung der Mittel
- 2 b) Die Ausführung der beschlossenen Handlung.

Hierzu führt er aus:

Zu 1 a): Am Anfang steht die durch irgendein Begehren oder durch die Voraussicht heraufgerufene Vorstellung eines zukünftigen Zustandes, der im Gegensatz zur bloßen Erwartung sich als mögliches Objekt unseres Wollens darstellt.

Zu 1 b) Die Erwägung des Verhältnisses, in welchem die Vorstellung des künftigen Zustandes zum Subjekt steht, läßt sich in den beiden Fragen zusammenfassen: soll ich und kann ich ihn realisieren?

Die erste Frage bedeutet, daß das Subjekt den möglichen Gegenstand seines Wollens zu seinen Zielen und Werten in Beziehung setzt, was nicht nur eine Verdeutlichung seiner selbst, sondern auch eine solche des Projekts erfordert. Die „Höhe des Wollens“ nun, wie Sigwart sich ausdrückt, ist eine Funktion des Umfanges und der Schärfe der Vorstellungen dieser Beziehungen zwischen dem Selbst und dem Projekt.

Zu 1 c): Ist die Frage des Wollens beantwortet und die Realisierbarkeit des Projekts als möglich erkannt, so kommt es zur Willensentscheidung, in der im positiven Falle das Subjekt sich den vorgestellten zukünftigen Zustand zum Zweck setzt. Noch handelt es sich aber um einen rein inneren Vorgang, bei dem, im Unterschied zum Urteil, sich das Subjekt gedanklich eine bestimmte Richtung gibt. In dem Beschluß ist also die Vorstellung des eigenen Tätigwerdens, der eigenen Kausalität eingeschlossen.

Zu 2 a): War die Willensentscheidung positiv, so folgt ihr, sofern der zu verwirklichende Zustand ein äußerer ist — welcher Fall uns hier allein interessiert —, die Erwägung der anzuwendenden Mittel.

Diese besteht in der Aufstellung eines Planes, der die durch das Subjekt zu setzenden Ursachen umfaßt, die den beabsichtigten Zustand nach seiner Auffassung auf bestmögliche Weise herzustellen versprechen und sie in die hierfür notwendige Ordnung bringt. Der Denkprozeß verläuft hierbei den realen Abläufen entgegengesetzt, geht von dem erstrebten Zustand aus und schreitet von dort rückwärts auf die diesem nächsten Ursachen, von diesen weiter auf die vorausgehenden usw. bis zum Punkte des möglichen Eingriffs. Stehen verschiedene Mittel zur



Wahl, so vergleicht sie das Subjekt hinsichtlich ihrer gemutmaßten Zweckmäßigkeit, stellt sie in bezug auf die veranschlagte Sicherheit der Wirkung, auf ihren Aufwand und auf die auftretenden Nebenfolgen nebeneinander, um das günstigste Mittel bzw. die günstigste Kombination derselben herauszufinden. Die Erwägung der Mittel mündet wiederum in einem Beschluß, durch den über die anzuwendenden Mittel entschieden wird und diese zum nächsten, dem Endzweck untergeordneten Zweck werden.

Zu 2 b): Die Ausführung der Handlung selbst geschieht durch eine Serie aufeinanderfolgender Bewegungen, die jeweils durch einzelne Willensimpulse ausgelöst werden. Erst hiermit wird das Subjekt hinsichtlich seiner Außenwelt kausal. Umgekehrt ist es jedoch nicht ausschließlich der Wille, durch den der Mensch kausal ist. Wer sich irrt, ruft einen von ihm nicht gewollten Erfolg hervor, hat jedoch diesen Erfolg verursacht. Ebenso verhält es sich mit den unwillkürlichen Bewegungen. Bei diesen kann schon deswegen nicht von Willenshandlungen gesprochen werden, weil ihnen keine Vorstellung des Erfolges bzw. der vorgenommenen Bewegung vorausging; denn Objekt des Wollens kann immer nur die Herbeiführung eines vorgestellten Erfolges sein. „Nimmt man aus dem Begriffe des Wollens die Vorstellung dessen, was gewollt wird, heraus und läßt nur das Moment der realen Kausalität stehen, so wird der psychologische Begriff des Wollens zerstört und ein Abstraktum geschaffen, das in unserem Bewußtsein nirgends vorkommt.“<sup>16</sup>

Da die Hervorbringung des Zwecks regelmäßig durch verschiedene zeitlich aufeinanderfolgende Akte geschieht, bedarf es hierzu der Konsequenz des Wollens, der beständigen Anspannung des Willens. Diese ist nicht nur positiv auf die Hervorbringung der einzelnen Bewegung gerichtet, sondern auch auf die Abwehr der verschiedenen Affektionen, denen wir ständig ausgesetzt sind, auf die Zurückdrängung der uns durch die äußere oder innere Wahrnehmung zugeführten Empfindungen und den sich ihnen assoziierenden Vorstellungen, Gefühlen und Begehungen, die sämtlich wiederum Impulse zu anderen Handlungen geben. Dies ist ebenfalls die Leistung der Willensenergie, die sich auf diese Weise als Selbstbeherrschung äußert.

Rufen wir uns die von Max Weber gegebene Definition des zweckrationalen Handelns ins Gedächtnis, das als „durch die Erwartung des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen unter Benutzung dieser Erwartungen als ‚Bedingungen‘ oder als ‚Mittel‘ für rational, als Erfolg erstrebte und abgewogene eigene Zwecke“ bestimmt gekennzeichnet wurde, so ist evident, daß das, was aus Sigwarts Abhandlung wiedergegeben wurde, eine Analyse dieses

<sup>16</sup> Christoph Sigwart, a.a.O., S. 177.

zweckrationalen Handlungstypus darstellt. Mit ihr werden jedoch zugleich auch die Unterschiede zwischen dem rationalen und dem irrationalen Handeln deutlich. Nicht darin ist das Unterscheidungsmerkmal zu suchen, daß einmal eine Willenshandlung vorliegt, das andere Mal nicht. Der Ansatzpunkt Mises' erweist sich also als verfehlt. Soweit wir überhaupt von einem bewußten Verhalten im Gegensatz zum rein reaktiven sprechen, ist ein Wollen eines bestimmten Erfolges vorausgesetzt. Der entscheidende Gesichtspunkt ist vielmehr darin zu erblicken, daß das irrationale Handeln gegenüber dem rationalen in seinem Verlauf verkürzt erscheint, in ihm wesentliche Stadien des rationalen Handelns übersprungen werden.

Verfolgen wir die uns von Sigwart beschriebene Stufenfolge unter diesem Aspekt, so zeigt sich dies in aller Deutlichkeit. Und zwar sind es die Stadien der Überlegung, der gedanklichen Vorbereitung des äußeren Aktes, die beim irrationalen Handeln nicht zum Zuge kommen.

Betrachten wir zunächst das affektuelle Handeln. Das im Affekt unter der Macht starker Gefühlsaufwallungen stehende Subjekt erwägt nicht, ob der vorgestellte künftige Zustand, zu dem es kraft seiner Begehungen getrieben wird, mit seinen sonstigen Zielen und Werten kompatibel ist, alles ist in ihm darauf angelegt, die affektuelle Spannung so schnell wie möglich zu lösen. Mit einer Verschiebung der Wertskala, eine Tatsache, die Mises zum Argument für die Rationalität allen Handelns machen wollte, ist also das affektuelle Handeln nicht zu charakterisieren. Darüber hinaus ergeben sich weitere Unterschiede zum rationalen Handeln bei der Ausführung. Hier ist die Wahl der angewandten Mittel ebenfalls nicht Ergebnis eines rationalen Kalküls, sondern intuitiv bedingt, den Eingebungen des Augenblicks folgend.

Ähnlich liegen die Dinge beim gewohnheitsmäßigen Handeln, das im Hinblick auf das wirtschaftliche Geschehen von besonderem Interesse ist. Auch hier ist das Handeln weitgehend unbewußt gesteuert, Assoziationen, im Unterbewußtsein verankerte Verknüpfungen bestimmter Vorstellungen, sind dann maßgeblich für den Gang der Handlung. So drängen sich häufig bereits bei der Willensentscheidung über ein bestimmtes Handlungsziel bestimmte Mittel auf, die vom Subjekt regelmäßig angewandt wurden und erfahrungsgemäß zum Ziel führten. Es wird mechanisch in der gleichen Weise wie bisher verfahren, ohne daß dem Subjekt in der Regel selbst nur die Möglichkeit bewußt würde, sein Ziel unter Verwendung anderer Mittel zu erreichen. Von einer rationalen Prüfung der Zweckmäßigkeit der Mittel kann also in diesem Zusammenhang schon gar nicht die Rede sein.

In anderen Fällen ist die Situation derartig, daß die Realisierung eines beschlossenen Ziels von Faktoren abhängig ist, die im voraus nicht ausgemacht werden können oder sich jeglicher Berechnung ent-

ziehen. Auch hier schalten sich oft im entsprechenden Moment des Ausführungsvollzuges dergleichen Assoziationen ein, die an bestimmte Situationsmerkmale anknüpfen und die Anwendung bestimmter Mittel suggerieren, die geeignet sind, den gewollten Zweck zu verwirklichen.

Dies ist namentlich der Fall, wenn es um die Verfolgung von allgemeinen, beständigen Zwecken geht, deren Realisierung eine lange Reihe von Ausführungsakten erfordert. Da dabei ebenfalls das deutliche Bewußtsein des Handlungszwecks schwindet, können Gewohnheiten sich vom Handlungszweck loslösen, gewissermaßen verselbständigen, so daß sie selbst dann noch fort dauern, wenn der Zweck, durch den sie ins Leben gerufen worden sind, gar nicht mehr besteht. Also auch dem gewohnheitsmäßigen Handeln fehlen die wesentlichen Charakteristika des rationalen Handelns, so daß es entgegen der Ansicht Mises' als nicht-rationaler oder irrationaler Handlungstyp angesprochen werden muß. Seine Argumentation ist in diesem Punkt insofern irreführend, als das von ihm angeführte Beispiel nicht eindeutig den Typ gewohnheitsmäßigen Verhaltens zuordnen läßt. Soweit der in Rede stehende Bauer an seinem alten Verfahren festhält, weil es ihm als das bessere erscheint, ist es dem im Sinne Webers zweckrationalen Typus unterzuordnen. Berufte sich aber der Bauer etwa darauf, daß seine Vorfahren in gleicher Weise vorgegangen wären, so ist sein Verhalten evtl. auch wertrational orientiert und zwar dann, wenn er die Überlieferung als einen Eigenwert betrachtet. (Webers Terminologie ist in diesem Punkte mißverständlich; statt von traditionalem hätte er besser von gewohnheitsmäßigem Handeln sprechen sollen.) Mag auch das Agrikulturvedfahren des Bauern im einzelnen gewohnheitsmäßig vollzogen werden, seine Beibehaltung als Ganzes bleibt auf jeden Fall eine rationale Entscheidung. Gewohnheitsmäßiges Verhalten liegt eben nur insoweit vor, als die Erreichung eines bestimmten Zieles nicht mehr erwogen, sondern ohne Überlegung in hergebrachter Weise vollzogen wird und somit ebenfalls (durch automatisch sich ergebende Assoziationsreihen) emotional ausgelöst ist. Insoweit, als es anfangs in seinem Vollzuge durchdacht war, kann es jedoch im Unterschied zu dem affektuellen Verhalten ursprünglich rational gewesen sein.

Hiermit wäre die Grenze zwischen rationalem und irrationalen Handeln grundsätzlich gezogen. Was nun den Unterschied zwischen zweck- und wertrationalem Handeln anbelangt, so mag eingeräumt werden, daß man die angestrebten Werte auch als Zwecke bezeichnen kann. Aber vom Standpunkt soziologischer (und hier speziell wirtschaftswissenschaftlicher) Betrachtung empfiehlt sich eine Trennung insofern, als es im wertrationalen Handeln um letzte Ziele geht, die nicht wieder als Mittel für andere Zwecke angesehen werden können. „Vom Standpunkt der Zweckrationalität ist Wertrationalität immer,

und zwar je mehr sie den Wert, an dem das Handeln orientiert wird, zum absoluten Wert steigert, desto mehr *irrational*, weil sie ja um so weniger auf die Folgen des Handelns reflektiert, je unbedingter allein dessen *Eigenwert* (reine Gesinnung, Schönheit, absolute Güte, absolute Pflichtmäßigkeit) für sie in Betracht kommt<sup>17</sup>. Aber die Verwirklichung des einmal statuierten Wertes vollzieht sich in gleicher Weise wie beim zweckrationalen Handeln, und dieser Gesichtspunkt ist für unsere Ausführungen entscheidend, weil in der Nationalökonomie, soweit sie rationales Handeln unterstellt, die Zwecke bzw. Werte als gegeben betrachtet werden.

Die Ausführungen dieses Abschnittes erweisen somit, daß die von Max Weber aufgestellten Handlungstypen der Kritik standhalten. Legen wir dem Wort „rational“ eine Bedeutung bei, die seinen ursprünglichen Sinn nicht in das Gegenteil verkehrt, dann ist eben nicht alles Handeln rational.

Die Typen Max Webers sollen daher den weiteren Ausführungen zugrunde gelegt werden. Zugleich soll auf der weiteren, bei Max Weber bereits angelegten, hier jedoch deutlicher herausgearbeiteten Gruppierung des zweckrationalen und wertrationalen Typus einerseits, des affektuellen und gewohnheitsmäßigen Typus andererseits zum rationalen als eines verstandesmäßig und zum irrationalen als eines unterbewußt gesteuerten Handelns weiter aufgebaut werden, zumal sie durch die moderne Psychologie erhärtet wird, die die Mehrschichtigkeit des menschlichen Antriebspotentials nachdrücklich hervorhebt<sup>18</sup>.

Abschließend sei noch einmal hervorgehoben, daß die unterschiedenen Arten des Handelns Typen darstellen, was einschließt, daß das wirkliche Handeln sie niemals rein hervorbringt, sondern sich ihnen mehr oder weniger annähert bzw. sich aus ihnen zusammensetzt.

## 2. Das wirtschaftliche (Rational-)Prinzip und die Rationalität des Wirtschaftens

### a) Die verschiedenartigen Charakterisierungen des ökonomischen Prinzips als Ausgangspunkt

Mit diesen Ausführungen über rationale und irrationale Bestimmtheit menschlicher Handlungen überhaupt haben wir die Voraussetzungen geschaffen für eine umfassende Behandlung der Frage, in welcher Weise Wirtschaften mit dem ökonomischen Prinzip in Zusammenhang steht. Das Fundament hierfür mochte zunächst etwas breit angelegt

<sup>17</sup> Max Weber, *Gesammelte Aufsätze ...*, a.a.O., S. 553.

<sup>18</sup> Vgl. Ludwig von Holzschuher, *Praktische Psychologie*, Seebruck am Chiemsee 1949, S. 22 ff. u. 31 ff.

erscheinen, es schützt uns so jedoch vor einer zu engen und vorurteilsbefangenen Sicht dieser Problematik. Außerdem gestattet es uns darüber hinaus eine weitgehende Klärung, Richtigstellung und Integrierung der verschiedenen Charakterisierungen des ökonomischen Prinzips. All dies scheint besonders deswegen angebracht, weil über kaum ein Grundlagenproblem der Nationalökonomie eine derartige Mannigfaltigkeit und Divergenz der Meinungen herrscht wie über die Bedeutung dieses Prinzips. Die überall in der nationalökonomischen Literatur verstreuten Äußerungen über Inhalt und Bedeutung des wirtschaftlichen Prinzips sind fast ausnahmslos ohne weiteren Kommentar, ohne Beziehung aufeinander, als bloße Behauptung getan worden, so daß oft aneinander vorbeigeredet wurde und daher eine zusammenfassende Inbeziehungsetzung erstrebenswert erscheint. Eine etwas weitläufigere Betrachtung des ökonomischen Prinzips an dieser Stelle rechtfertigt sich dadurch, daß sie, wie sich herausstellen wird, zugleich wichtige Aufschlüsse über den Rationalitätscharakter wirtschaftlicher Handlungen zu geben vermag. Diese Funktion soll zugleich den Umfang dieser Überlegungen begrenzen. Definitionsfragen, soweit sie Zweckmäßigkeits- und keine Verständnisfragen sind, bleiben somit außerhalb der Betrachtung.

Beginnen wir mit einer Übersicht über die wichtigsten Kennzeichnungen des ökonomischen Prinzips. Um ein möglichst anschauliches und übersichtliches Bild von der hier herrschenden Verwirrung zu geben, sollen auch die bereits angeführten Zitate über das ökonomische Prinzip sinngemäß in das als Darstellungsform gewählte antithetische Gefüge eingeordnet werden.

Einmal wird das ökonomische Prinzip angesehen als das „Vernunftsprinzip“ jeder menschlichen Handlung (Dietzel) oder sogar als das „Grundgesetz des Handelns“ (Mises; andererseits aber als „Kriterium des Wirtschaftens“ bezeichnet (Bücher) und die Nationalökonomie als „die Lehre von der Erscheinung des wirtschaftlichen Prinzips in der menschlichen Gesellschaft“ definiert (Schäffle), während es doch wiederum von anderer Seite als rein privatwirtschaftliches Prinzip charakterisiert wird (Diehl). Damit aber noch nicht genug. Der Behauptung, daß es „ein in der menschlichen Natur, und zwar nicht nur auf materiellem Gebiet begründetes Prinzip“ sei (Philippovich) und im gesamten Kulturleben des Menschen eine Rolle spiele (Diehl), stehen die Aussagen gegenüber, daß das Prinzip der Wirtschaftlichkeit nicht entfernt das gesamte wirtschaftliche Dasein der Menschheit decke (Schulze-Gaevernitz), und die Befolgung dieses Prinzips erziehungsbedingt sei (Bücher), und es sich bei ihm um ein quantitatives Prinzip handle (Schuster); der Behauptung, daß es sich „auf wirtschaftlichem Gebiet mit solcher Ausschließlichkeit äußert, daß es geradezu den

Namen des wirtschaftlichen oder ökonomischen Prinzips erhalten hat“ (Philippovich), die Aussage, daß es das „Prinzip der technischen Vernünftigkeit beim Handeln“ sei (v. Gottl-Ottlilienfeld). Ferner stehen im Widerspruch seine Kennzeichnung als Vernunftmaxime (Dietzel) zu einer solchen als psychologischem Prinzip (Wagner), seine Zurückführung auf das Mißverhältnis zwischen dem „ungemessenen“ Zweckstreben des Menschen und der „beschränkten Außenwelt“ (Sax) oder auf die „Lebensnot“ (v. Gottl-Ottlilienfeld) mit seiner allumspannenden Herrschaft als Prinzip des kleinsten Kraftmaßes (Oppenheimer), die Charakterisierung als stets verwirklichtes praktisches Prinzip (Dietzel) mit der einer methodischen Annahme zwecks Gesetzesdeduktion (Lexis). Natürlich stehen nicht nur die einzelnen Behauptungen innerhalb der Gegensatzgruppen miteinander in Widerspruch, sondern auch weitgehend außerhalb dieser Gruppen.

*b) Das ökonomische Prinzip als Grundsatz des rationalen Handelns*

Auf der Basis der bisherigen Überlegungen soll nun eine Klärung der zahlreichen widersprüchlichen Behauptungen über Wesen und Bedeutung des ökonomischen Prinzips versucht werden. Zunächst wollen wir die Aussage einer kritischen Überprüfung unterziehen, das ökonomische Prinzip sei der generelle Grundsatz allen sinnhaften Handelns. Für diesen Zweck soll es möglichst weit, d. h. inhaltslos definiert werden, etwa in der Form: Erreiche einen gegebenen Zweck mit möglichst geringem Aufwand an Mitteln, erziele mit gegebenen Mitteln einen möglichst großen Erfolg oder, wie Gottl-Ottlilienfeld kürzer formuliert: „Handle stets mit dem vergleichsweise mindesten Aufwand“<sup>19</sup>. Konfrontieren wir nun dieses Prinzip mit den Weberschen Handlungstypen, so wird klar, daß es als rein rationaler Grundsatz nur im zweck- und wertrationalen, niemals jedoch im affektuellen oder gewohnheitsmäßigen Handeln realisiert ist. Es sei denn, man erweitert das ökonomische Prinzip als Prinzip des kleinsten Kraftmaßes zum alles „Bewegte“ beherrschenden Grundsatz, dessen Wirksamkeit man nicht nur für das menschliche Handeln, sondern gleichfalls für das Naturgeschehen unterstellt. Dann erhält dieses Prinzip selbstverständlich einen ganz anders gearteten Sinn. Sachlich kann hier natürlich nicht auf die Möglichkeit einer solchen Annahme eingegangen werden, da hiermit der Problemkreis der Nationalökonomie weit überschritten würde. Geht man jedoch von einem derart ausgeweiteten ökonomischen Prinzip aus, dessen Herrschaft man für das Anorganische

<sup>19</sup> Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, *Wirtschaft und Technik*, G.d.S., II. Abt., II. Teil, Tübingen 1923, S. 14. Über die Widersinnigkeit der Vereinigung beider Superlative: erziele den größten Erfolg mit dem geringsten Aufwand, s. ebendort (S. 13).

gleichermaßen wie für das Belebte, für das Psychische wie für die Ratio postuliert<sup>20</sup>, so ist offensichtlich, daß auch das emotionale Handeln darunter fällt.

In diesem Sinne ist jedoch das ökonomische Prinzip, von vereinzelt Ausnahmen abgesehen, nicht gemeint, sondern vielmehr als Grundsatz der bewußt erwogenen Wahl. Und von dem reinen Typ des gewohnheitsmäßigen oder affektuellen Verhaltens läßt sich doch keinesfalls behaupten, es folge dem ökonomischen Prinzip üblichen Sinnes, beruhe auf einem Abwägen von Mitteln und Zwecken, weil hier von einem erwogenen Handeln überhaupt nicht mehr die Rede sein kann.

Die Vertreter der Ansicht, daß das sinnhafte Handeln schlechthin dem ökonomischen Prinzip folge, und die es auf den Schelerschen Satz über Vorzugsevidenz gründen wollen<sup>21</sup>, übersehen, daß der Weg, der den vergleichsweise geringsten Aufwand an Mitteln verspricht, eben nicht emotional evident, wie das Angenehme gegenüber dem Unangenehmen, sondern nur rational erschließbar ist. Dies bedarf nach der eingehenden Erörterung der einzelnen Weberschen Handlungstypen keines weiteren Nachweises. Das wirtschaftliche Prinzip ist daher auch nicht der Grundsatz des sinnhaften Handelns schlechthin, sondern nur des rationalen Handelns.

### *c) Handeln nach dem ökonomischen Prinzip als Spezifikum rationalen Handelns*

Ist es jedoch ein Wesensmerkmal rationalen Handelns, nach dem ökonomischen Prinzip zu verfahren, oder wie wir in Abwandlung der Misesschen Ausdrucksweise fragen können: Ist das wirtschaftliche Prinzip das Grundgesetz rationalen Handelns, steht alles rationale Handeln unter der Herrschaft des ökonomischen Prinzips?

Spann beantwortet diese Frage negativ. Er sagt hierzu: „Handeln nach wirtschaftlichem Grundsatz heißt nicht ‚rationales‘ überhaupt, ... sondern nur: rationales Handeln beim Abwägen und Widmen knapp vorhandener Mittel für Ziele!“ Dagegen erhebt Gottl-Ottlilienfeld die „Lebensnot“, die Spannung zwischen dem Umfang der Bedürfnisse und dem Umfang der zu ihrer Befriedigung verfügbaren Mittel, letztlich sich aus unserem unbegrenzten Wollen, das auf ein in der Verfügung über die Mittel begrenztes Können stößt, ergebend, zu einem „Grundverhältnis des Handelns überhaupt“<sup>22</sup>. Nun hat Max Weber dagegen eingewandt, daß dem Tatbestand der „Not“ im Sinne

<sup>20</sup> Vgl. Franz Oppenheimer, *Theorie der reinen und politischen Ökonomie*, 4. Aufl., Berlin u. Leipzig 1919, S. 27 f.

<sup>21</sup> So Hans Möller, a.a.O., S. 249 f. und Mises, *Grundprobleme ...*, a.a.O., S. 77 ff.

<sup>22</sup> Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, a.a.O., S. 11.

von Gottl-Ottlilienfeld die Ausnahmslosigkeit fehle und in ihr darum auch kein Grundverhältnis des Handelns gegeben sein könne<sup>23</sup>.

Man spricht in der Nationalökonomie ja auch von sogenannten „freien Gütern“. In Erwiderung dieser Entgegnung meint Mises wiederum, soweit es „freie Güter“ gäbe, würde eben nicht (in unserer Terminologie) rational gehandelt. „Wären alle Güter ‚freie Güter‘, dann würde der Mensch nur mit seinem persönlichen Wirken, d. i. mit dem Einsatz seiner persönlichen Kräfte und seiner dahinfließenden Lebenszeit, haushalten; mit den Dingen der Außenwelt würde er achtlos umgehen.“<sup>24</sup>

Allein auch hinsichtlich der ‚freien Güter‘ kann der Mensch sich rational verhalten und damit zu Entscheidungen genötigt sein. Denn rationales Handeln bedeutet doch zunächst ganz allgemein: Mittel bewußt so auswählen und (unter Verwendung der Kenntnisse der Kausalgesetze) so einsetzen, daß eine Gewähr oder zumindest eine Chance der Zielverwirklichung gegeben ist, außerdem Berücksichtigung der indirekten und Nebenfolgen sowohl im Hinblick auf das aktuell angestrebte Ziel als auch auf andere daneben verfolgte Zwecke, mit einem Wort: **zweckmäßig v e r f a h r e n**. Dieses Erfordernis des Rationalhandelns besteht völlig unabhängig davon, ob eine Unzulänglichkeit an den zum Einsatz gelangenden Gütern besteht oder nicht.

Und auch in anderer Hinsicht muß der Mensch selbst bei Überfülle der Güter wählen, muß er sich entscheiden, worauf von Gottl-Ottlilienfeld ausdrücklich aufmerksam gemacht hat. „Denken wir uns einmal alle Unzulänglichkeit aus der Welt — und folgerichtiger noch, als es im Wirtschaftsmärchen vom Schlaraffenland ausgemalt ist — dann

<sup>23</sup> Vgl. Max Weber, Gesammelte Aufsätze ..., a.a.O., S. 17: „Es ist weder wahr, daß die Kollision und also die Notwendigkeit der Wahl zwischen mehreren Zwecken ein unbedingt gültiger Tatbestand ist, noch, daß für alle denkbaren Zwecke die Vereinigung mehrerer ein geeignetes Mittel ist, die Chancen der Erreichung zu steigern ... Nun betont zwar angesichts der Möglichkeit solcher Einwände Gottl, daß das aus jenem ‚Grundverhältnis‘ Nr. 1 („Not“) hervorgehende ‚Werten‘ nur dahin verstanden werden solle, daß von mehreren kollidierenden Möglichkeiten jeweils nur eine faktisch Wirklichkeit wird, nicht aber als ein bewußtes Wählen zwischen ‚Zwecken‘. Allein, so gefaßt, ist dieser ‚Tatbestand‘ in Wahrheit ein bereits unter Verwendung der Kategorie der ‚Möglichkeit‘ hergestelltes naturalistisches Gedankengebilde: denn — nach Gottls Voraussetzung nicht seitens des ‚Handelnden‘, sondern nur seitens der denkenden Analyse des ‚Handelns‘ vorgestellten — mehreren ‚Möglichkeiten‘ des Ablaufs des Handelns steht die ‚Tatsache‘ gegenüber, daß eben nur ein konkret bestimmter Ablauf faktisch erfolgt. Genau das Gleiche gilt aber für jedes ‚Naturgeschehen‘ dann, wenn wir dasselbe an Hand der Kategorie der ‚Möglichkeit‘ analysieren. Wann dies der Fall ist, ist hier nicht zu erörtern, — daß es geschieht, lehrt unter anderen — jede Theorie der Wahrscheinlichkeitsrechnung.“

<sup>24</sup> Ludwig von Mises, Grundprobleme, a.a.O., S. 76.



bedürfte immer noch der Verzehr seiner Ordnung, um unser Dasein zu verbürgen, um nicht gleichsam am Überfluß zu ersticken.“<sup>25</sup>

Für unsere auf den bereits erarbeiteten Ergebnissen aufbauende Terminologie ergibt sich hieraus: den Begriff des rationalen Handelns an die Voraussetzung des Waltens der „Lebensnot“ zu knüpfen und damit das wirtschaftliche Prinzip zum Kriterium des rationalen Handelns zu machen, erscheint als unzweckmäßige Einengung. Es bleibt daher bei Spanns Feststellung, daß Handeln nach dem ökonomischen Prinzip nicht rationales Handeln überhaupt, sondern nur „rationales Handeln beim Abwägen und Widmen knapp vorhandener Mittel für Ziele“ ist. Erst bei Unzulänglichkeit der vorhandenen Mittel, bei „obwaltender Lebensnot“ genügt es nicht mehr, lediglich zweckmäßig zu handeln; die Konkurrenz der Zwecke, die Tatsache, daß die Mittel, die einem Zweck gewidmet werden, allen anderen Zwecken verlorengehen, fordert Beobachtung des ökonomischen Prinzips. Dies stellt sich dar als ein Sparen in Mitteln, als „Einsparen“, das streng zu trennen ist von dem zeitdimensionalen Sparen in Zwecken, dem Begrenzen des gegenwärtigen Bedarfs zugunsten eines künftigen<sup>26</sup>.

*d) Die relative Erfülltheit des ökonomischen Prinzips  
im wirklichen Handeln*

Schwierigkeiten der Inbeziehungsetzung des wirklichen Handelns zum ökonomischen Prinzip mögen sich jedoch im Hinblick darauf ergeben, daß die Übergänge der rationalen Handlungstypen zu den emotionalen durchaus fließend sind, in der Regel rationale und emotionale Momente am wirklichen Handeln gleichzeitig partizipieren. Deswegen und weil das, was man jeweils als Handlung anspricht, umfassender oder enger sein kann, haftet der Behauptung, es werde nach dem ökonomischen Prinzip verfahren oder nicht, eine gewisse Willkürlichkeit an.

In diesem Zusammenhang sei auf das Beispiel des Bauern, der an seinem überlieferten, gewohnheitsmäßig geübten Bodenbearbeitungsverfahren festhält, verwiesen. Tut er dies bewußt, weil er den technologischen Erkenntnissen mißtraut oder seine Fähigkeiten zur Umstellung auf ein anderes Verfahren und richtigen Anwendung desselben als nicht ausreichend betrachtet, so ist seine diesbezügliche Entscheidung durchaus rational. Aber das Verfahren als solches bleibt doch trotzdem traditional. Handelt dieser Bauer im Einklang mit dem ökonomischen Prinzip, wenn er sein altes Verfahren beibehält? — Ja und nein. Er befolgt es insofern, als er unter Berücksichtigung seiner subjektiven Qualitäten die Erfolge vergleicht, die ihm die zu Gebote

<sup>25</sup> Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, a.a.O., S. 11.

<sup>26</sup> Vgl. Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, a.a.O., S. 13.

stehenden Produktionsfaktoren in der bisherigen Verwendungsweise oder in der wissenschaftlich fundierten zu bringen versprechen. Er befolgt es nicht insofern, als er hinsichtlich Düngung, Fruchtfolge, Saatwahl usw. nicht vergleichende Überlegungen anstellt, vorausgesetzt, daß er streng traditional verfährt. In Wirklichkeit wird unser Bauer, mag sein Handeln noch so stark in Gewohnheiten wurzeln, auch hier und da unter Einbezug seiner gemachten Erfahrungen Vergleiche anstellen. Es geht also in der Regel um ein Mehr oder Weniger von Rationalität, weswegen die Aussage, es werde im Einklang nach dem ökonomischen Prinzip gehandelt, kaum etwas besagt. Es kommt darauf an, wieweit verglichen wird und in welcher Weise, ob systematisch oder unsystematisch, exakt oder schätzungsweise. Dies hängt wiederum ab von der Beschaffenheit der den Handelnden umgebenden Außenwelt, davon, in welchem Maße diese gleichförmig und „rational durchdrungen“ ist, d. h. vergleichbar gemacht und technologisch erforscht ist, sodann von dem Umfang subjektiven nomologischen und ontologischen Wissens, von dem Intelligenzgrad und schließlich von dem Maß der Gegebenheit einer spezifischen Einstellung des Handelnden, die man vielleicht als Optimal- oder Vorteilsstreben bezeichnen kann, wobei natürlich nicht nur an materielle Vorteile zu denken ist.

Vor dem Hintergrund der Überlegungen über den Rationalitätsgehalt menschlicher Handlungen erscheinen die Aussage, das ökonomische Prinzip sei in der menschlichen Natur begründet, und jene, das Handeln gemäß diesem Prinzip sei erziehungsbedingt, nicht mehr als unvereinbare Gegensätze, wenn wir die Erziehungsbedingtheit der Befolgung des ökonomischen Prinzips als eine Frage des Maßes betrachten. Im gleichen Sinne lassen sich die Behauptungen, der Mensch hätte stets das ökonomische Prinzip beachtet, und dieses Prinzip decke nicht das gesamte wirtschaftliche Dasein der Menschheit, miteinander in Einklang bringen. Zwar haben die Menschen stets rational gehandelt, denn rationales Verhalten ist ein Wesensmerkmal des Menschseins überhaupt, aber nie ausschließlich und stets in verschiedenem Maße. Vom Standpunkt kapitalistischer Wirtschaftsführung erscheint die primitive oder mittelalterliche Wirtschaft vergleichsweise traditional, weil hier eben die genannten objektiven und subjektiven Voraussetzungen rationalen Wirtschaftens lange nicht in dem Maße gegeben waren wie im Zeitalter des Kapitalismus.

In diesen Zusammenhang gehört auch die Diktion, daß sich das wirtschaftliche Prinzip auf wirtschaftlichem Gebiete mit solcher Ausschließlichkeit äußere, daß es diesen Namen erhalten habe. Hiermit ist gemeint, daß Wirtschaften wiederum gegenüber anderen menschlichen Betätigungen, z. B. der künstlerischen oder pädagogischen, vergleichsweise in stärkerem Maße rational ist. Die auf wirtschaftlichem

Gebiete weitaus größere und genauere Vergleichbarkeit der Mittel und Zwecke und eine bessere Berechenbarkeit der Wirkungen des Handelns, selbst z. T. erst ein Werk der Ratio, legen ja auch dem Handelnden hier ein erwogenes, durchdachtes, kalkuliertes Verhalten nahe.

Letztlich läßt sich die Kennzeichnung des ökonomischen Prinzips als einer methodischen Annahme zwecks Gesetzesdeduktion (Lexis) auch nur so verstehen, daß in bewußter Abweichung von der Wirklichkeit alle Entscheidungen als auf dem ökonomischen Prinzip beruhend, als durchweg rational fingiert werden. Dann bildet die Feststellung, das ökonomische Prinzip sei ein praktischer Grundsatz des Handelns, keinen Widerspruch hierzu.

*e) Das Verhältnis des ökonomischen Prinzips zu Technik und Wirtschaft*

Aufschlußreich für die Charakterisierung des ökonomischen Prinzips ist jedoch noch sein besonderes Verhältnis zum zweckrationalen Handeln. Wir hatten bereits festgestellt, daß die Befolgung des ökonomischen Prinzips die besondere Erscheinungsform zweckrationalen Handelns im Hinblick auf knappe Mittel darstellt. Bestehen jedoch weitere Unterschiede? Nähere Überlegungen zeigen, daß das Handeln nach dem ökonomischen Prinzip selbst unter der Voraussetzung der Unzulänglichkeit der Mittel im zweckrationalen Handeln enthalten ist, dieses aber nicht erschöpft. Denn das ökonomische Prinzip ist, indem es das Optimum des Erfolges, den größten Erfolg im Vergleich zu den aufgewandten Mitteln zu erstreben gebietet, auf einen bestimmten Erfolg ausgerichtet, ignoriert dagegen den konkreten Gesamtzusammenhang des Handelns, in dem dieser angestrebt wird. Es wird zwar nicht der generelle Wertgehalt der Mittel vernachlässigt, was die Beachtung der Tatsache, daß überhaupt noch andere Zwecke mit ihnen erreicht werden können, einschließt. Jedoch bleibt die relative Bedeutung dieses Erfolges innerhalb der übrigen Zwecke, die Frage, ein wieviel an Mitteln diesem mit Rücksicht darauf zu bewilligen ist, daß diese Mittel auch im Hinblick gerade auf jene anderen Zwecke „wertvoll“ sind, unberücksichtigt.

Häufig ist es diese spezifische Art des Mittel-Zweck-Zusammenhanges, die zum Kriterium der Technik gemacht wird und speziell zur Abgrenzung gegenüber der Wirtschaft dient. So von den auf diesem Gebiete maßgeblichen Autoritäten v. Gottl-Ottlilienfeld<sup>27</sup> und Max Weber<sup>28</sup>. Der Behauptung, das „ökonomische Prinzip“ sei das oberste Prinzip der technischen Vernunft beim Handeln<sup>29</sup>, liegt dann eine

<sup>27</sup> Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, a.a.O., S. 10, 14 f., 26.

<sup>28</sup> Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, G.d.S., III. Teil, Tübingen 1922, S. 32 f.

<sup>29</sup> Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, a.a.O., S. 12.

solche Definition von „Technik“ zugrunde. Auf die sich hieran anschließende Problematik der Abgrenzung von Wirtschaft gegenüber Technik kann hier natürlich nicht eingegangen werden, da sie einen schwierigen Fragenkomplex darstellt und im Rahmen dieser Arbeit, deren Problembereich sie überdies überschreiten würde, gar nicht zu bewältigen wäre. Kritisch angemerkt sei nur, daß sich dem ökonomischen Prinzip Fragen unterordnen lassen, die herkömmlicher Weise eindeutig als wirtschaftliche angesprochen werden, so zum Beispiel die komplexe Aufgabenstellung der Maximierung des Gewinnes aus einem gegebenen Unternehmungskapital. Denn wie technische Größen im üblichen Sinne des Wortes können natürlich auch Geld und Geldwerte als Mittel oder Zwecke in die Leerform des ökonomischen Prinzips eingefügt werden. Die Bezugnahme auf die Kosten oder die Tatsache, daß diese problemrelevant sind, verbürgt nach Max Weber das Vorliegen einer wirtschaftlichen Frage, da die Aufwendung von Kosten immer den Entzug von Gütern für andere Nutzung und damit letztlich für die Möglichkeit der Erreichung anderer Zwecke oder der Befriedigung anderer Bedürfnisse bedeute<sup>30</sup>. Gewiß, für die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise ist dies wohl immer der Fall, nicht aber für die betriebswirtschaftliche. Deswegen kann man nicht das Wirtschaften als ausschließlich gestaltendes Handeln, als zweckwählendes und -ordnendes Handeln bezeichnen, das dem ökonomischen Prinzip folgende als ein ausschließlich vollziehendes technisches, wie v. Gottl-Ottlilienfeld das tut, wenn man sich nicht in krassen Widerspruch zum herkömmlichen Sprachgebrauch setzen will.

Ganz gleich jedoch, wie man Wirtschaft und Technik voneinander abgrenzt, zum alleinigen Wesensmerkmal des Wirtschaftens eignet sich das ökonomische Prinzip deswegen nicht, weil es zumindest auch ein technisches Prinzip ist. Für die Definition von „Wirtschaften“ ist es darum zu weit<sup>31</sup>. Die Befolgung des ökonomischen Prinzips könnte allenfalls zu einem Merkmal neben anderen bestimmt werden. Allein nähere Betrachtung zeigt, daß es sich auch auf diese Weise nicht zu einer brauchbaren Begriffsbestimmung gelangen läßt. Wir haben gesehen,

<sup>30</sup> Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, a.a.O., S. 32 f.

<sup>31</sup> Vgl. auch ferner Werner Sombart, *Die drei Nationalökonomien*, München und Leipzig 1930, S. 3 f. Sombart wendet hier in ähnlicher Weise gegen die formalistische Auffassung von Wirtschaft ein, daß sie die Nationalökonomie zu einer Universalwissenschaft machen würde. Das Handeln nach dem ökonomischen Prinzip drücke ganz allgemeine Verhaltensweisen aus. „Nach dem ‚ökonomischen‘ Prinzip handeln (oder sollen nach der Meinung mancher Beurteiler handeln): Maler oder Zeichner (Busch, Gulbranson), Dichter (Carl Sternheim, Georg Kaiser), ‚Philosophen‘ (Avenarius, Ostwald), handeln aber letztthin alle ‚vernünftigen‘ Menschen in jedem Augenblick, wenn sie etwa auf dem kürzesten Wege in die Vorlesung oder in die Kneipe gehen. Immer schwebt ihnen der Grundsatz vor: *Mache keinen größeren Aufwand als nötig ist, um den gewollten Zweck zu verwirklichen.*“

daß im Handeln — und auch das Wirtschaften macht hierin keine Ausnahme — rationale und irrationale Elemente regelmäßig gleichzeitig vertreten und miteinander auf das innigste verwoben sind. Selbst bei Gegebenheit des Handlungszieles ergibt sich stets eine Unzahl von Verhaltensmöglichkeiten im Hinblick auf die Wahl und Anwendung der Mittel. Die fortschreitende Einengung dieser Möglichkeiten in Richtung auf die aktuelle Handlung ist regelmäßig nicht nur das Produkt rationaler Entscheidungen (dies würde auch das rationale Potential des Menschen übersteigen), sondern zu einem erheblichen Teil emotional (unter Einschluß von „gewöhnheitsmäßig“) bestimmt. Die Nationalökonomie hat es jedoch nicht nur mit rationalen Bestandteilen bestimmter Handlungen, sondern in erster Linie mit Objektivationen von bestimmten Handlungen (Gütermengen, Preisen usw.) zu tun. Aus diesem Grunde muß sie die Handlungen ungeteilt ins Auge fassen.

*f) Die verschiedenen inhaltlichen Abgrenzungen  
des ökonomischen Prinzips*

Ein weiterer Teil der sich einander widersprechenden Charakterisierungen des ökonomischen Prinzips resultiert aus den verschiedenen inhaltlichen Abgrenzungen dieses Grundsatzes. Man hat immer von dem „ökonomischen Prinzip“ schlechthin gesprochen, ohne zu berücksichtigen, daß es eine Unzahl verschiedener Definitionen gibt, die sich keineswegs in Abweichungen in der Formulierung oder in unwesentlichen materiellen Nuancen erschöpfen<sup>32</sup>. Und zwar liegen die sachlichen Unterschiede in erster Linie in dem Zuschnitt des ökonomischen Prinzips auf ein bestimmtes Ziel und Einbeziehung dieses Zieles in dieses Prinzip, womit sein formaler Charakter mehr oder weniger beeinträchtigt wird.

Dieser Sachverhalt ist zunächst gegeben bei Diehls Kennzeichnung des wirtschaftlichen Prinzips als eines lediglich privatwirtschaftlichen. Hiermit unterstellt Diehl eine Formulierung dieses Prinzips, die allein auf den Zweck der materiellen Ertragserzielung zugeschnitten ist. (Dies geht daraus hervor, daß er behauptet, die Erhaltung der Kleinbetriebe und die Verkürzung der Arbeitszeiten aus sozialpolitischen Gründen laufen dem ökonomischen Prinzip zuwider<sup>33</sup>.)

So auch bei Adolph Wagner, wenn er das ökonomische Prinzip ein psychologisches nennt. Dies wird deutlich, wenn wir uns Wagners Formulierung des ökonomischen Prinzips vor Augen halten. Als dieses bezeichnet er „das Streben, freiwillig nur solche Arbeit vorzunehmen,

<sup>32</sup> Dies übersehen zu haben, scheint ein Mangel der sonst so scharfsinnigen formalen Kritik des ökonomischen Prinzips durch Arno Winter, *Das wirtschaftliche Prinzip, ein Vorurteil*, Jena 1931, zu sein.

<sup>33</sup> Karl Diehl, *Theoretische Nationalökonomie*, 1. Bd., Einleitung in die Nationalökonomie, Jena 1922, S. 8.

bei welcher nach der inneren Schätzung des Menschen die Annehmlichkeit der Befriedigung die Pein der Anstrengung (des Opfers) überwiegt, sowie das fernere Streben nach einer möglichst hohen Summe (Maximum) Arbeitserfolg und damit Möglichkeit der Befriedigung für ein möglichst geringes Maß (Minimum) nicht in sich selbst ihren Zweck und Lohn allein tragender Anstrengung oder Opfer in der Arbeit<sup>34</sup>. Hier ist das ökonomische Prinzip auf jene Fälle zugeschnitten, bei denen allein die Arbeit das Mittel zur Erreichung eines bestimmten Erfolges darstellt. Daraus resultiert dann die irrtümliche Einordnung des ökonomischen Prinzips in die Psychologie, denn die Tatsache der anlässlich der Arbeit auftretenden Unlustempfindungen wird als psychologisches Motiv aufzufundiert mit der Vernunftmaxime der Wahl des kleinsten Mittels<sup>35</sup>.

Auch der Widerspruch, der sich daraus ergibt, daß das ökonomische Prinzip einerseits als quantitatives Prinzip, andererseits jedoch als für das gesamte Kulturleben bedeutsam bezeichnet wird, löst sich bei entsprechender inhaltlicher Abgrenzung, und zwar, wenn es so weit gefaßt wird, daß auch die Nutzenerzielung schlechthin einbezogen und die Quantifizierbarkeit des Nutzens unterstellt wird.

#### *g) Ökonomisches Prinzip und Wirtschaften*

Fassen wir die wichtigsten Ergebnisse der Überlegungen über das ökonomische Prinzip zusammen:

Das wirtschaftliche Prinzip erwies sich nicht als der, sondern als ein Grundsatz des Handelns, und zwar nicht des Handelns schlechthin, sondern nur des rationalen, an den Kategorien Zweck und Mittel orientierten Handelns, auch nicht als genereller Grundsatz des rationalen Handelns, sondern nur des rationalen Handelns bei Unzulänglichkeit der vorhandenen Mittel. Rational handeln in Verbindung mit Knappheit der zu Gebote stehenden Mittel stellt jedoch einen so allgemein verbreiteten, in allen Lebensbereichen vorzufindenden Tatbestand dar, daß das ökonomische Prinzip zum einzigen Kriterium des Wirtschaftens nicht gemacht werden kann, ohne die Nationalökonomie entweder zu einer Universalwissenschaft oder zu einer rein formalen Disziplin des unter der Herrschaft der Lebensnot stehenden Handelns umzuwandeln. Andererseits ist seine Kennzeichnung als ausschließlich technisches Prinzip abzulehnen, da die Bedingungen, an die sein Erscheinen geknüpft ist, nicht ausschließlich technische, sondern auch durchaus wirtschaftliche darstellen. Die Charakterisierung als psycho-

<sup>34</sup> Adolph Wagner, *Grundlegung der politischen Ökonomie*, I. Teil, Grundlagen der Volkswirtschaft, Leipzig 1892, S. 80.

<sup>35</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen über den wissenschaftslogischen Charakter der Grenznutzenlehre, S. 35 ff.

logisches oder privatwirtschaftliches Prinzip erwies sich als Folge der Verletzungen seiner formalen Natur. Obwohl es eine rationale Kategorie ist, so hängt doch gleichwohl der Umfang seiner Befolgung von einem besonderen Motiv, das wir als Optimalstreben bezeichneten, ab. Insofern ist das Maß der Beobachtung des ökonomischen Prinzips erziehungs- und damit letztlich kulturbedingt. Macht man das ökonomische Prinzip also zu einem sekundären Merkmal des Wirtschaftens, so wäre der Rationalitätsgehalt der auf die Produktion gerichteten, der die Zirkulation und Verteilung der Güter bestimmenden Handlungen maßgebend für den Umfang des Wirtschaftens und das Erkenntnisobjekt der Nationalökonomie. Sie wäre dann nicht in der Lage, diese Prozesse selbständig zu analysieren und zu erklären, sondern bedürfte hierzu der Zusammenarbeit mit anderen Wissenschaften. Das zeigt, daß das ökonomische Prinzip als Abgrenzungsmerkmal der Begriffe „Wirtschaften“ und „Nationalökonomie“ nicht geeignet ist.

## II. Rationalität und Wirtschaftstheorie

### 1. Der homo oeconomicus als subjektiv rational handelnder Mensch

#### a) Die fälschliche psychologische Basierung des homo oeconomicus auf dem Egoismus

Wenn auch die Rationalität in Gestalt der Befolgung des ökonomischen Prinzips kein die gesamte Wirtschaft beherrschender Tatbestand ist, so spielt sie doch in der Nationalökonomie eine eminent bedeutsame Rolle, und zwar als methodische Annahme in einem Teil derselben, der Wirtschaftstheorie. Als solche ist sie in Gestalt des homo oeconomicus schon lange Bestandteil unserer Wissenschaft. Zwar ist der homo oeconomicus von der Entwicklung der Wirtschaftstheorie nicht unberührt geblieben, sondern sein Charakter hat sich im Laufe der Theoriegeschichte gewandelt. Schack<sup>36</sup> hat diese Evolution vom dogmatisch-realistischen Totalbegriff zum fiktiv-schematischen Begriff innerhalb der klassischen Nationalökonomie nachgewiesen und belegt. Während man zunächst den realen Menschen in seinen wirtschaftlichen Handlungen in der Totalität erfassen zu können glaubte und zu erfassen meinte, bildete man später einen bewußt abrißhaften, auf theoretische Zweckmäßigkeit zugeschnittenen Begriff des wirtschaftlichen Subjekts<sup>37</sup>. Wenn wir hier vom homo oeconomicus sprechen, meinen wir den letzteren, namentlich bei Ricardo und J. St. Mill vor-

<sup>36</sup> Herbert Schack, „Der rationale Begriff des Wirtschaftsmenschen“, Jahrbücher f. Nationalökonomie u. Statistik, 122. Bd., Jena 1924, S. 439 ff.

<sup>37</sup> Vgl. auch Alfred Feyer, Der homo oeconomicus in der klassischen Nationalökonomie und seine Kritik durch den Historismus, Wirtsch.- u. sozialw. Diss., Limburg 1936, S. 44 ff.

zufindenden, den aus der „naturrechtlichen Umklammerung“ befreien, schematischen und zugleich auf höherer Abstraktionsstufe stehenden Begriff.

Lange Zeit hindurch ist jedoch der methodische Charakter des homo oeconomicus verkannt worden. Erst Dietzel verdanken wir endgültige Klärung seines wirklichen Gehalts. Er hat uns gezeigt, daß das Wesen des homo oeconomicus gar nicht in der Motivation des Selbstinteresses, Egoismus o. dgl. zu sehen ist, sondern in der ausnahmslosen Befolgung des ökonomischen Prinzips in Verbindung mit der Abstraktion von der Verfolgung anderer als „wirtschaftlicher“ Zwecke (später wurde diese Annahme für den Unternehmer auf das Ziel der Gewinnmaximierung zugeschräpft). Gleichzeitig wies er nach, „daß die Prämisse des Egoismus . . . durch das „wirtschaftliche“ Prinzip ersetzt werden kann, ohne daß damit die bis jetzt gewonnenen Lehrsätze irgendwie zu modifizieren wären“<sup>38</sup>. So hat er die ethische und psychologische Indifferenz des homo oeconomicus demonstriert (wenn er auch dem Psychologismus der Zeit folgend, das ökonomische Prinzip als ein psychologisches charakterisierte): „Nicht ein besonderes Motiv, sondern die allgemeine Methode menschlichen Zweckstrebens bildet unsere Hypothese.“<sup>39</sup>

Kurz zuvor war an den Ausführungen Mengers über die Methoden der Nationalökonomie im allgemeinen und das Problem der Fundierung der Wirtschaftstheorie auf das Motiv des Eigennutzes im besonderen<sup>40</sup> offenbar geworden, zu welchen unhaltbaren Konsequenzen die Egoismusthese führen mußte, wenn sie folgerichtig zu Ende gedacht wird. Menger erhebt hierin das Handeln aus Eigennutz zum Kriterium der „exakten Wirtschaftstheorie“, die nach ihm die „nationalökonomische Grundwissenschaft“ darstellt und allein zu eindeutigen Resultaten zu führen vermag. Da Menger unter „exakter“ Theorie nicht mathematische Theorie, sondern etwa das, was heute als „reine Theorie“ bezeichnet wird, versteht<sup>41</sup>, macht er somit den Eigennutz zum Wesensmerkmal des Wirtschaftens überhaupt und spricht damit aus, was in den Auffassungen seiner Vorläufer im Keime bereits enthalten war. Hiermit trat die Unhaltbarkeit der Eigennutzhypothese klar zutage, denn Wirtschaften „muß . . . auch ohne den Hintergrund

<sup>38</sup> Heinrich Dietzel, „Beiträge zur Methodik der Wirtschaftswissenschaft“, Jahrbücher f. Nat. u. Statistik, 43. Bd., Jena 1884, S. 33.

<sup>39</sup> Heinrich Dietzel, „Beiträge . . .“, a.a.O., S. 36.

<sup>40</sup> Karl Menger, Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere, Leipzig 1883.

<sup>41</sup> Karl Menger, a.a.O., S. 78: Die exakte Nationalökonomie ist eine solche Theorie, „welche uns die Äußerungen des menschlichen Eigennutzes in den auf die Deckung ihres Güterbedarfs hinzielenden Bestrebungen der wirtschaftenden Menschen in exacter Weise verfolgen und verstehen lehrt . . .“



des Handelns aus Eigennutz gedacht werden können, denn solches Wirtschaften ohne diesen Hintergrund ist einfach Wirklichkeit...<sup>42</sup>.

Dies wird ohne weiteres ersichtlich, wenn wir uns die Fälle treuhänderischer, beamtlicher oder überhaupt auftragsgemäßer Wirtschaftsführung vor Augen halten, in denen es sich primär um die Verfolgung fremder Zwecke handelt. Pflichtgefühl, Verantwortungsbewußtsein usw. stehen hier regelmäßig im Vordergrund, eine Verbindung zum Eigennutz ist, wenn überhaupt, nur sehr mittelbar gegeben.

Aber auch das Erwerbstreben des Unternehmers entspringt nicht notwendig egoistischen Impulsen. Denn der erzielte Gewinn kann ebensogut altruistischen oder gemeinnützigen wie eigennützig-materiellen Zwecken zugeführt werden.

Aber noch in anderer Hinsicht hat Menger ungewollt zur Aufdeckung des Irrtums über die Eigennutzprämisse beigetragen, und zwar gerade durch die Bindung dessen, was er unter „exakter Theorie“ versteht, an die Voraussetzung des Eigennutzes als einziger psychischer Antriebskraft des Handelns. Denn wie man durch die Setzung dieser Annahme zu eindeutigen Zusammenhängen und „strengen Gesetzen“ gelangen soll, ist schlechterdings nicht einzusehen, und Menger ist uns den Nachweis hierfür auch schuldig geblieben. Im Gegenteil, nähere Überlegungen führen zu dem genau entgegengesetzten Schluß. Der Eigennutz ist keinesfalls eine eindeutige, nicht einmal eine ausreichende Motivation. Es besteht keinerlei Übereinstimmung darüber, was eigennützig ist und was nicht. Aber selbst wenn es gelänge, eine exakte Definition von Eigennutz zu finden und diese den wirtschaftstheoretischen Ableitungen zugrunde zu legen, so käme man doch damit noch keineswegs zu eindeutigen Schlußfolgerungen. Denn auch so läßt der Eigennutz als Motiv keine Bestimmung des Handlungsinhaltes zu<sup>43</sup>. Was überhaupt „eigennützig“ angestrebt wird, welche Mittel hierbei verwandt werden, bleibt offen.

„Gleichheit der sinnhaften Bezogenheit ist nicht gebunden an Gleichheit der im Spiel befindlichen ‚psychischen‘ Konstellationen, so sicher es ist, daß Unterschiede auf jeder Seite durch solche auf der andern bedingt sein können.“ Deswegen muß jede psychologische, auf den irrationalen Antrieben beruhende Fundierung des homo oeconomicus zum Scheitern verurteilt sein. „Denn das gleiche Streben nach ‚Rentabilität‘ des ‚gleichen‘ geschäftlichen Unternehmens kann bei zwei aufeinander folgenden Inhabern nicht nur mit absolut hetero-

<sup>42</sup> Otto von Zwiedineck-Südenhorst, „Der Begriff des homo oeconomicus...“, S. 158, zum Folgenden vgl. ebendort S. 519 f.

<sup>43</sup> Vgl. Ernst Mühlhäuser, Über sozialökonomische Kausalgesetzlichkeit und die psychologischen Bestimmungsgründe des Handelns, Rostocker Rechts- u. Wirtschaftswiss. Diss., Stuttgart 1939, S. 51.

genen ‚Charakterqualitäten‘ Hand in Hand gehen, sondern direkt in seinem ganz gleichen Verlauf und Enderfolg durch gerade entgegengesetzte letzte ‚psychische‘ Konstellationen und Charakterqualitäten bedingt sein und auch die (für die Psychologie) letzten dabei maßgebenden ‚Zielrichtungen‘ brauchen keinerlei Verwandtschaft miteinander zu haben<sup>44</sup>.“

Da die psychologische Neutralität der Motivation des homo oeconomicus leicht mißverständlich und eine Frage von grundsätzlicher Bedeutung ist, wollen wir hier zu näherer Begründung weiter ausholen.

### *b) Rationales Handeln, Sinnverstehen und Psychologie*

Nach Max Weber haben wir es beim Handeln mit einem qualitativ ganz anderen Geschehen zu tun als bei den Naturvorgängen. Menschliches Handeln ist uns im Unterschied zu den Naturprozessen verständlich; es besitzt einen Sinngehalt, dessen verstehende Deutung unserem Erkenntnisstreben eine ganz andersartige, viel tiefere Befriedigung zu geben vermag als das bloße Begreifen von Naturvorgängen. Gleichzeitig verlangt unser Kausalbedürfnis, daß, wo eine solche Deutung möglich ist, sie vollzogen werde. Verständlich nun wird uns das Handeln dadurch, daß wir es auf die ihm zugrunde liegenden Motive zurückführen<sup>45</sup>. Ist nun eine Erklärung des Handelns von den Motiven her nicht immer eine psychologische? Um diese Frage beantworten zu können, muß der vielfältig schillernde Begriff des Motivs geklärt werden.

Motiv — das kann zunächst ohne Zweifel ausgesprochen werden — umfaßt dasjenige, was den Menschen zu einem bewußten Verhalten führt. Ist dieses nun ein rationales Handeln und auf äußere Objekte gerichtet wie beim Wirtschaftenden, so ist das Motiv zunächst die Erreichung eines bestimmten Zustandes der Außenwelt und fällt auf dieser Stufe der Betrachtung mit dem Handlungszweck zusammen. Im rationalen Handeln erlebt der Mensch sich selbst als Objektivität, insofern, als er sich selbst auf bestimmte Ziele richtet. Gleichzeitig stehen die Gegenstände, die im Handeln gestaltet werden, in einem bestimmten objektiven Zusammenhang und in einem objektiven Verhältnis zum Handelnden. Jede rationale Handlung ist also objektiv sachlich motiviert, und soweit sich die Aufdeckung ihres Sinngehaltes mit der Deutung dieser objektiv-sachlichen Motivation begnügt, wird ganz offensichtlich auf die Verwendung irgendwelcher psychologischer Erkenntnisse verzichtet<sup>46</sup>. Die entgegengesetzte Meinung, daß Sinn-

<sup>44</sup> Max Weber, *Geammelte Aufsätze ...*, a.a.O., S. 430.

<sup>45</sup> Max Weber, *Gesammelte Aufsätze ...*, a.a.O., S. 67 und 69/70.

<sup>46</sup> Vgl. Josef Back, *Zum Verhältnis der neueren Wirtschaftstheorie zur Psychologie*, *Jahrbücher f. N. Ö. u. Statistik*, 129. Bd., Jena 1928, S. 25/6.

verstehen, Erklärung der Handlung vom Motiv her, immer psychologisch sein müßte, hat ihre Wurzeln im Begriff des Psychischen: „Was nicht ‚physisch‘ sei, sei ‚psychisch‘. Aber der Sinn eines Rechenexempels, den jemand meint, ist doch nicht ‚psychisch‘. Die rationale Überlegung eines Menschen: ob ein bestimmtes Handeln bestimmt gegebenen Interessen nach den zu erwartenden Folgen förderlich sei oder nicht und der entsprechend dem Resultat gefaßte Entschluß werden uns nicht um ein Haar verständlicher durch ‚psychologische‘ Erwägungen<sup>47</sup>.“ Ebenso irrtümlich ist es, anzunehmen, daß die Psychologie die Grundwissenschaft all derjenigen Disziplinen sei, die sich in irgendeiner Weise mit dem menschlichen Handeln befassen, weil dieses stets ein psychisches Stadium durchlaufe<sup>48</sup>. „Man müßte sonst, da alles ‚Handeln‘ heutiger Staatsmänner durch die Form des gesprochenen oder geschriebenen Wortes, also durch Schallwellen und Tintentropfen usw. ‚hindurchgeht‘, auch die Akustik und die Lehre von den tropfbarflüssigen Flüssigkeiten für unentbehrliche Grundwissenschaften der Geschichte halten<sup>49</sup>.“

Soweit zum Motiv als objektiv-sachlichem Beweggrund, als bewußtem Handlungszweck. Jede Handlung steht dessenungeachtet außerdem in einem subjektiv-persönlichen Lebenszusammenhang und ist uns auch aus diesem heraus (nun aber mehr oder weniger psychologisch) verständlich. Gehen wir vom Handlungszweck als dem nächsten Erklärungsgrund des Handelns auf die Entstehung dieses Zwecks zurück, so treten wir in den subjektiv-persönlichen Zusammenhang ein. „Das Motiv eines Almosens ist zunächst der Wille, dem Bedrängten zu helfen; der Wille, dem Bedrängten zu helfen, entspringt dem Mitleid, also ist Mitleid als momentaner Gefühlszustand das Motiv; dieser Zustand wird aber erregt, weil das Individuum dafür empfänglich ist, also ist Weichherzigkeit und Gutmütigkeit das Motiv; andererseits

<sup>47</sup> Max Weber, Gesammelte Aufsätze, a.a.O., S. 545.

<sup>48</sup> Diesem Irrtum unterlag offenbar Adolph Wagner, der der Ansicht war, „daß volkswirtschaftliche Probleme, weil sie mit dem Menschen, seinem Tun und Lassen, daher seinen Motiven und Trieben untrennbar verbunden sind, in erster Linie eben überhaupt psychologische Probleme sind und als solche aufgefaßt werden müssen. So auch in allem, wo es sich um Rechts- und Organisationsfragen in der Volkswirtschaft handelt. Die Nationalökonomie als Wissenschaft ist in einer Hinsicht angewandte Psychologie.“ (Adolph Wagner, a.a.O., S. 14/5.) — Der gleichen Täuschung unterlagen ebenfalls die meisten Nationalökonomien seiner Zeit. Sie wurden hierbei durch zeitgenössische Philosophen flankiert, so z. B. durch Wilhelm Wundt, der als „letzten Grund“ für die Geltung sozialer Gesetze angibt: „die oft übersehene Tatsache, daß all diese fundamentalen Wirtschaftsgesetze in den allgemein gültigen, psychischen Eigenschaften der menschlichen Natur ihre Quelle haben, was eben darin zum Ausdruck kommt, daß sie lediglich Anwendung allgemeinsten psychologischer Prinzipien sind.“ Wilhelm Wundt, Logik III<sup>3</sup>, S. 656, zitiert nach Sombart, a.a.O., S. 127.

<sup>49</sup> Max Weber, Gesammelte Aufsätze ..., a.a.O., S. 82.

wird das Mitleid durch den Anblick der Not erregt, also wird in diesem der Grund des Mitleids und des Willens zu helfen und des Almosens gesucht. Von dem nächsten Motiv also, das ein bewußter Zweck ist und als solcher gewollt wird, geht die kausale Erklärung weiter zurück auf den Grund, aus dem dieses Wollen entspringt, und findet ihn in derjenigen Beschaffenheit der menschlichen Natur, vermöge welcher in ihr Gefühle erregt werden und aus diesen Gefühlen der Drang zu bestimmten Richtungen des Tuns hervorwächst; teils vermöge des allgemeinen Gesetzes, daß Unlust den Drang erweckt, sich von ihr zu befreien, und vorgestellte Lust den Drang, sie zu genießen, teils vermöge der spezielleren und individuellen psychologischen Gesetze, nach denen Vorstellungen einer bestimmten Art lebhaften Reiz auf uns ausüben; d. h. sie geht zurück auf das, was wir Trieb nennen, um den dauernden Grund zu bezeichnen, vermöge dessen die Vorstellungen bestimmter Richtungen und Erfolge unseres Tuns einen Reiz auf uns üben und mit der Erwartung der Befriedigung verbunden sind . . .“<sup>50</sup>

All das umfaßt der Begriff des Motivs als psychische Ursache eines bestimmten Verhaltens. Diese Ursache interessiert die Nationalökonomie nicht um ihrer selbst willen, als durch gewisse Reize hervorgerufene innerseelische Vorgänge, sondern nur insoweit, als sie zur Erklärung und Ableitung eines auf äußere Objekte bezogenen Verhaltens und seiner Wirkungen beitragen kann. Je rationaler nun ein Verhalten ist, desto weniger können aber psychologische Untersuchungen der Beweggründe in irgendeiner Weise zu der Erklärung dieses Verhaltens beitragen. Es ist evident, daß bei streng rationalem Verhalten, „welches ausschließlich orientiert ist an (s u b j e k t i v) als adäquat vorgestellten Mitteln für (subjektiv) eindeutig erfaßte Zwecke“<sup>51</sup>, die Aufhellung der psychischen Komponenten, die zu einer bestimmten Zwecksetzung geführt haben, keine weitere Klärung der Frage bringt, warum so und nicht anders gehandelt wurde oder wird; „aus welchen (subjektiv-persönlichen) Motiven der einzelne sich diesen Zweck setzt, ist eine . . . Frage, die . . . für die Konsequenzen des Zwecks nicht in Betracht kommt“<sup>52</sup>.

Wenn der klassischen und überhaupt der den homo oeconomicus zugrundeliegenden Wirtschaftstheorie der Vorwurf einer unzureichenden psychologischen Motivationsbasis gemacht wurde, was besonders seitens der historischen Schule geschah, so trifft sie dieser Vorwurf streng genommen nicht. Von unseren gewonnenen Einsichten her müssen wir die Kritik der historischen Schule an dem homo oeco-

<sup>50</sup> Christoph Sigwart, „Der Begriff . . .“, a.a.O., S. 159/160.

<sup>51</sup> Max Weber, Gesammelte Aufsätze . . ., a.a.O., S. 428.

<sup>52</sup> Christoph Sigwart, Logik, 4. Aufl., Tübingen 1921, S. 657.

nomicus jedoch in sinngemäßer Weise interpretieren. Nicht die Tatsache einer zu engen psychologischen Grundlage kann gerügt werden, sondern nur der Umstand, daß sie durch die Annahme ausschließlich zweckrationalen Handelns und der Unterstellung nur eines einzigen Handlungszweckes die psychologische Bestimmung der Zielrichtungen des Handelns und die gesamte Persönlichkeitsproblematik aus ihrem Erkenntnisobjekt einfach ausschloß. In dieser Korrektur erhält die Kritik der historischen Schule für unsere Thematik ein spezifisches Interesse. Eine Untersuchung der Gestalt des Wirtschaftsmenschen kann natürlich nicht umhin, die Frage zu stellen, wie weit ein solches zweckrationales Verhalten überhaupt theoretisch vorausgesetzt werden kann, ohne auf die Erkenntnis wesentlicher Vorgänge des wirtschaftlichen Geschehens verzichten zu müssen.

Vorher müssen wir jedoch unsere Ausführungen über die Konzeption des rationalen Wirtschaftsmenschen um einige wichtige Punkte ergänzen.

## 2. Die Grenznutzentheorie als Rationaltheorie

Als Grundsatz rationalen Handelns bei Knappheit der verfügbaren Mittel ist bisher immer nur vom ökonomischen Prinzip die Rede gewesen. Dieses Prinzip ist jedoch als Grundsatz rationaler Entscheidungen zu eng, um für die Erfüllung sämtlicher wirtschaftlicher Funktionen maßgebend zu sein. Es kann das Handeln immer nur dann leiten, wenn es um die Verfolgung eines Zieles geht, sagt dagegen nichts darüber aus, wie eine Mehrheit von Zielen rational zu verwirklichen ist. Wenn man für den Unternehmer im Zuge vereinfachender Denkweise von anderen Zwecken als dem der Gewinnerzielung abstrahieren zu können glaubte, weil man ihn für den bei weitem dominierenden ansah, also deren Zahl auf eins reduzierte, so ist das für den Konsumenten unmöglich. Dieser sieht sich einer Vielzahl von Bedürfnissen gegenüber, für deren Befriedigung er die nötigen Anstalten vornehmen muß.

Für die Führung seines Haushaltes bedeutet rationales Handeln, wie wir uns zunächst einmal ganz allgemein ausdrücken können, die möglichst erfolgreiche Aufteilung des gegebenen Mittelvorrats, marktwirtschaftlich gesehen, eines bestimmten Nominaleinkommens. Ein Prinzip hierfür hat uns die Grenznutzenschule mit ihrem Satz vom Ausgleich der Grenznutzen gegeben. Daß es sich bei der Grenznutzentheorie nicht um Psychologie, sondern um ein rein logisch deduktives, aus bestimmten (hier nicht zu erörternden) Axiomen abgeleitetes System handelt, ist bis vor einiger Zeit völlig, zum großen Teil bis auf den heutigen Tag verkannt worden. Das ist nicht verwunderlich,

wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Grenznutzenschule sich selbst den Namen „Psychologische Schule“ zulegte und ihre Erkenntnisse durch den Hinweis auf das Weber-Fechnersche psychophysische Grundgesetz zu erhärten versuchte. Außerdem wird diese Ansicht nahegelegt durch die Tatsache, daß die Grenznutzentheorie es mit Bedürfnissen, einem Phänomen, das allgemein als ein psychologisches angesprochen wird, zu tun hat. Eine nähere Betrachtung macht jedoch deutlich, daß die Bedürfnisse selbst als sinnliche Empfindungen oder Gefühle gar nicht Bestandteil der Grenznutzentheorie sind. In der Regel stehen diese auch in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit unseren wirtschaftlichen Handlungen. Denn gewöhnlich gehen wir z. B. zum Lebensmittelhändler oder kaufen uns einen Mantel nicht erst dann, wenn wir Hunger haben bzw. frieren oder uns vor dem Regen schützen wollen. Andererseits ist der Akt der Beschaffung der Konsumgüter als solcher noch keine Bedürfnisbefriedigung; wir haben keine sinnlichen Empfindungen, wenn wir wählen oder kaufen, und die Bedürfnisbefriedigung selbst gehört, wie ja nachdrücklich genug in den meisten Lehrbüchern der Volkswirtschaftslehre hervorgehoben wird, nicht mehr zum Erkenntnisobjekt unserer Wissenschaft.

Das, was die Grenznutzentheorie tatsächlich meint, wenn sie von Bedürfnissen spricht, sind Vorstellungen derselben, geistig vorweggenommene Bedürfnisse. Dies hat Liefmann in aller Klarheit ausgesprochen, als ihm an der von ihm selbst betriebenen psychologischen Grundlegung der Nationalökonomie einmal Zweifel kamen. In diesem Zusammenhang trifft er die Feststellung, daß „die wirtschaftlichen Erwägungen tatsächlich etwas sehr anderes sind als die Empfindungen, die den Gegenstand der Psychologie bilden. Die Lust- oder Unlustgefühle, die der wirtschaftende Mensch vergleicht, werden, wenn die wirtschaftenden Erwägungen an sie herantreten, gar nicht mehr wirklich empfunden, sondern nur vorausgesetzt. Wirtschaften ist ein Operieren mit nur erfahrungsgemäß vorgestellten, nicht oder nicht in erster Reihe gegenwärtig wirklich empfundenen Bedürfnissen, erstrebten Lustempfindungen... Solche nur vorgestellte Bedürfnisse und die an sie anknüpfenden Erwägungen aber sind bisher nicht Gegenstand der Psychologie gewesen, ja dieser Unterschied gegenüber der Betrachtung tatsächlicher Empfindungen ist niemals erkannt worden, und man kann mit einem gewissen Recht behaupten, daß derartige Erwägungen überhaupt nicht in die Psychologie, sondern vielmehr in die Logik gehören“<sup>53</sup>.

<sup>53</sup> Robert Liefmann, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1. Bd., Grundlagen der Wirtschaft, 2. Aufl., Stuttgart und Berlin 1920, S. 353/4.

Wirtschaftliches Handeln kann schon deswegen nicht unmittelbar das Ergebnis bestimmter Bedürfniskonstellationen sein, weil es geplant ist, d. h. in seinem Ablauf und in seinen Wirkungen vorausbedacht und damit „die von ihm zu erbringende objektive Leistung in der ‚Idee‘ vorweggenommen wird“<sup>54</sup>. Bedürfnisempfindungen und Mangelgefühle sind dagegen akute psychische oder physio-psychische Zustände und weisen nicht über sich hinaus. Gerade dadurch unterscheidet sich der Mensch vom Tier und ist Wirtschaften überhaupt möglich, daß er sich in einem weiten Bereich seines Handelns nicht von aktuellen Triebregungen und Empfindungen bestimmen läßt<sup>55</sup>.

Nachdem so dargelegt worden ist, was die Grenznutzentheorie nicht ist, nämlich Psychologie — auf Einzelheiten, insbesondere die falsche Basierung auf das Weber-Fechnersche Gesetz<sup>56</sup> wollen wir hier nicht mehr eingehen —, soll ihr positiver Charakter als rationales Schema noch einmal nahegebracht werden. Das kann nicht besser geschehen als mit Max Webers folgenden Worten:

Die Grenznutzenlehre „versucht, gewisse ‚Anpassungen‘ des äußeren Verhaltens des Menschen an eine ganz bestimmte Art von außer ihm liegenden Existenzbedingungen zu ‚verstehen‘“. (Im Gegensatz zur Psychologie, die ‚innere Erlebnisse‘ in ‚psychische oder psychophysische Elemente‘ zerlegt.) „Sei diese für die ökonomische Theorie relevante Außenwelt nun im Einzelfall ‚Natur‘ (im üblichen Sprachgebrauch) oder sei sie ‚soziale Umwelt‘, in m e r wird dabei die ‚Anpassung‘ an sie unter der ad hoc gemachten heuristischen Annahme verständlich zu machen versucht, daß dasjenige Handeln, mit welchem sich die Theorie befaßt, streng ‚rational‘ ... ablaufe.“ Dies illustriert Weber in dem plastischen Gleichnis: „Die Grenznutzenlehre behandelt, zu bestimmten Erkenntniszwecken, menschliches Handeln so, als liefe es von A bis Z unter der Kontrolle kaufmännischen Kalküls: eines auf der Kenntnis aller in Betracht kommenden Bedingungen aufgestellten Kalküls, ab. Sie behandelt die einzelnen ‚Bedürfnisse‘ und die zu ihrer ‚Sättigung‘ vorhandenen oder zu produzierenden oder zu ertauschenden Güter als ziffernmäßig feststellbare ‚Konten‘ und ‚Posten‘ in einer kontinuierlichen Buchführung, den Men-

<sup>54</sup> Josef B a c k, Zum Verhältnis ... , a.a.O., S. 11.

<sup>55</sup> Vgl. hierzu Erich C a r e l l, Sozialökonomische Theorie und Konjunkturproblem, München und Leipzig 1929, S. 57 f.: „Die einfachste psychologische Betrachtung zeigt, daß ökonomisches Handeln, daß das Handeln der ‚besten‘ Wirtschaftler am wenigsten auf Gefühlen, Lust-Unlustvergleichen beruht, sondern intellektuellen Motiven, rational begründeten Vorstellungen entspringt. Wäre Wirtschaft wirklich eine Emanation des Irrationalen, ein Handeln nach Trieben, nach Lust- und Unlustzuständen, so wäre das Tier, das sein Handeln am vollkommensten von Trieben leiten läßt, das Wirtschaftssubjekt kat exochen.“

<sup>56</sup> Vgl. hierzu Max W e b e r, der sich in „Die Grenznutzenlehre und das ‚psychologische Grundgesetz‘“, Gesammelte Aufsätze ..., a.a.O., S. 384 ff. mit diesem Problemkomplex eingehend auseinandergesetzt hat.

schen als einen kontinuierlichen ‚Betriebsleiter‘ und sein Leben als das Objekt dieses seines buchmäßig kontrollierten ‚Betriebes‘.<sup>57</sup>

Wir sehen also, hinsichtlich des logischen Charakters bestehen keine Unterschiede zwischen dem homo oeconomicus als rational handelndem Unternehmer und dem in der Grenznutzentheorie vorausgesetzten rational disponierenden Verbraucher. Verschiedenheiten zwischen ihnen ergeben sich jedoch im Hinblick auf ihre Eignung als Grundlage einer deduktiven Wirtschaftstheorie. Um dies demonstrieren zu können, müssen wir jedoch erst auf ein weiteres wesentliches Merkmal des homo oeconomicus hinweisen, das bisher noch unerwähnt geblieben ist.

### 3. Objektive Rationalität, Determiniertheit des Handelns und Wirtschaftstheorie

#### a) *Objektiv rationales Handeln der Unternehmer und Konsumenten als Grundlage deduktiver Wirtschaftstheorie*

Der homo oeconomicus ist als ein ausschließlich nach dem ökonomischen Prinzip handelnder, sich völlig logisch verhaltender Mensch noch nicht ausreichend charakterisiert. Auch wer den vergleichsweise größten Erfolg anstrebt und über die gegebenen Möglichkeiten nicht ausreichend orientiert ist, handelt nach diesem Grundsatz, aber unwirtschaftlich. Der Mensch der klassischen Wirtschaftstheorie wird jedoch der ihn umgebenden wirtschaftlichen Situation im Höchstmaße gerecht, er verhält sich nicht nur subjektiv, sondern auch objektiv absolut rational (in Max Webers Terminologie: richtigkeitsrational). Dies ist unseres Erachtens ein wichtiges Kennzeichen des homo oeconomicus, das bisher nicht in ausreichendem Maße gewürdigt worden ist. Man hat neben der Befolgung des ökonomischen Prinzips den Wirtschaftsmenschen der Klassik in erster Linie mit dem Merkmal des ausschließlich materiellen Gehalts seiner Ziele versehen. Die wichtige Tatsache, daß man ihn mit völliger Information über sämtliche für den Erfolg seines Handelns relevanten Daten und vollständigem Wissen über die Wirkungen seiner Akte ausstattete, ist nicht gebührend berücksichtigt worden. Gerade aus der Annahme der Unfehlbarkeit resultieren nämlich diejenigen Eigenschaften, die den auf dem homo oeconomicus aufbauenden Wirtschaftssystemen ihr spezielles starres Gepräge geben. Denn, wenn vorausgesetzt wird, daß die Wirtschaftssubjekte nicht lediglich ihrer Meinung, also ihren Erwartungen und ihrer Kenntnis der ökonomischen Situation gemäß ein Maximum hinsichtlich der Zweckerreichung realisieren, sondern den höchstmöglichen Erfolg schlechthin, so bedeutet dies, daß ihr Verhalten durch Ziel-

<sup>57</sup> Max Weber, *Gesammelte Aufsätze ...*, a.a.O., S. 393/4.



setzung und Lage streng determiniert ist. Es läßt sich dann ohne weiteres deduzieren, indem die maßgeblichen Lagekomponenten, die sogenannten Daten, rekonstruiert bzw. für mögliche Fälle gesetzt werden und die bestmögliche aller Verhaltensalternativen als gewählt bzw. zu wählende betrachtet wird. Allerdings bleibt das Verhalten unbestimmt, wenn es mehrere gleichwertige Wege zu einem bestimmten Ziel gibt<sup>58</sup>. Dieser Fall kann jedoch seiner geringen Bedeutung wegen übergangen werden.

In diesem Zusammenhang treten die in methodologischer Hinsicht grundsätzlich unterschiedlichen Möglichkeiten des homo oeconomicus und des von der Grenznutzenschule angenommenen völlig rational handelnden Verbrauchers zutage. Deduktive Schlüsse setzen eindeutige Zielsetzungen voraus, die, soll das theoretisch Gedachte nicht ohne jede Beziehung auf die Wirklichkeit sein, ein wenn auch (mehr oder weniger) vereinfachtes Abbild der in der Wirklichkeit vorfindbaren Handlungsziele entsprechender Gruppen von Wirtschaftssubjekten darstellen müssen. Für die Konsumenten hieße das Feststellung nicht nur der einzelnen Bedürfnisse, auf deren Befriedigung ihre Dispositionen letztlich gerichtet sind, sondern der Bedürfnissysteme, also auch des relativen Gewichts der verschiedenen Bedürfnisse. Diese stellen jedoch etwas ganz Heterogenes dar. Man kann sie nicht auf einen einheitlichen meßbaren Nenner bringen; der Intensitätsgrad der verschiedenen Bedürfnisse ist praktisch nicht feststellbar.

Nun haben Edgeworth, Pareto und Hicks diese Schwierigkeit durch die Indifferenzkurvenanalyse zu umgehen versucht. Durch sie ist es nicht mehr notwendig, die Bedürfnisse in ihren vergleichswisen Größenverhältnissen und ihrem Sättigungsverlauf direkt festzustellen, sondern es genügt zu ermitteln, welche Kombinationen von Mengen verschiedener Güter im Urteil des Verbrauchers gleichwertig sind. Bei der kolossalen Vielzahl der in der Regel begehrten Güter und der sich daraus ergebenden Unzahl von Mengenkombinationen, die auf dem angegebenen Wege ermittelt werden müßten, bleibt dieses Verfahren jedoch praktisch außer Betracht. Denn wegen der Interdependenz sämtlicher Verbrauchsdispositionen, als Folge der Tatsache, daß die einem Bedürfnis gewidmeten Einkommensteile allen anderen entzogen werden, verlangt jede gemäß dem Grenznutzenprinzip erfolgende Entscheidung Berücksichtigung sämtlicher Bedürfnisse.

Um also das von einem Konsumenten nachgefragte Quantum eines bestimmten Gutes ableiten zu können, genügt nicht die Kenntnis des annähernden Sättigungsverlaufes des Bedürfnisses, auf dessen Befrie-

<sup>58</sup> Vgl. Hermann Halberstaedter, Die Problematik des wirtschaftlichen Prinzips, Berlin und Leipzig 1925, S. 24.

digung die betreffende Handlung letztlich gerichtet ist, sowie des Preises des hierfür notwendigen Gutes, sondern es müßten sämtliche Bedürfnisse des genannten Konsumenten und sämtliche Preise der für deren Befriedigung geeigneten Güter in Rechnung gestellt werden, um die das Höchstmaß an Befriedigung ermöglichende Wahl gedanklich konstruieren zu können. Auch die Tatsache, daß es die Nationalökonomie nicht mit Einzelhandlungen, sondern mit dem Massenverhalten zu tun hat, ist kein stichhaltiger Einwand hiergegen. Denn grundsätzlich ändert dies nichts an der Argumentation, allein statt der individuellen wären (bestimmten Gruppen) typische Bedürfnisstrukturen zugrunde zu legen. Hinzu kommt noch die ständige Verschiebung der Präferenzskalen, ihre mangelnde Stabilität selbst für relativ kurze Zeiträume. Das alles macht speziellere Deduktionen des Verbraucherverhaltens aus dem Grenznutzen- bzw. Indifferenzkurvenprinzip unmöglich. Das Rationalprinzip kann daher für den Haushalt immer nur eine subjektive Maxime sein: maximiere deinen Verbrauchsnutzen und, sich hieraus ergebend, gleiche die Grenznutzen aus usw., denn es fehlt die Möglichkeit der Kontrolle, wie weit dieser Grundsatz verwirklicht ist. In Parallele zur naturwissenschaftlichen Terminologie können wir die Grenznutzentheorie als ein indifferentes, nicht verifizierbares System bezeichnen<sup>59</sup>.

<sup>59</sup> Vgl. Hermann Halberstaedter, a.a.O., S. 46 ff. Darüber hinaus muß das Bild, das uns die Grenznutzentheorie und die darauf aufbauende Indifferenzkurvenanalyse von den Wahlhandlungen des Konsumenten gibt, grundsätzlich in Frage gestellt werden. Diese Theorien unterstellen, daß der Verbraucher seine Dispositionen in der Weise trifft, daß er in Gedanken die verfügbaren Verbrauchsgüter und deren Preise durchgeht und, hierauf aufbauend, seine Entscheidungen über die zum Zuge kommenden Bedürfnisse und — in Übereinstimmung mit deren jeweiligem Intensitätsgrad — die zu erstehenden Gütermengen fällt. Duesenberry (James S. Duesenberry, *Income Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge 1949, S. 17 ff.) hat uns jedoch auf die bei der Güterwahl des Konsumenten primäre Bedeutung der in den genannten Theorien vernachlässigten Qualitätsentscheidung aufmerksam gemacht. Hierzu führt er etwa folgendes aus: Einmal trete die Entscheidung über die zum Zuge kommenden Bedürfnisse in Wirklichkeit, entgegen der Auffassung der Grenznutzenschule, weitgehend zurück. Die überwiegende Mehrzahl der Bedürfnisse sei durch physische (Alter, Geschlecht usw.) und durch soziale (Beruf, ehel. Stand usw.) Gegebenheiten bedingt. Sodann gebe es keine starre Beziehung zwischen Bedürfnissen und deren Befriedigung ermöglichenden speziellen Gütern. Denn wir hätten nicht Bedürfnisse nach ganz bestimmten Gütern, sondern unsere Bedürfnisse könnten stets durch verschiedene Güter und auf unterschiedliche Weise befriedigt werden. In der Regel seien es verschiedene Qualitäten oder Variationen der gleichen Güterart, die in gleicher Weise geeignet seien, der Sättigung eines bestimmten Bedürfnisses zu dienen, zum Teil aber auch unterschiedliche Güter- bzw. Leistungsarten selbst, wie im Falle der wahlweisen Benutzung eines öffentlichen Verkehrsmittels, einer Taxe, des eigenen Privatwagens, des Fahrrades usw. Hinsichtlich der verschiedenen Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung seien nun die Verbraucher nicht indifferent. Sie ordneten die Konsumgüter, die jeweils gleichen Bedürfnissen dienen, in bestimmte Präferenzsysteme ein. Mit wenigen Ausnahmen seien die höher geschätzten Güter zugleich auch die teureren. Eine Einkommens- oder eine Preisänderung der begehrten Güter wirke sich daher vorwiegend in einem reinen Sub-

Vor dem Hintergrund dieser Betrachtung wird deutlich, weswegen man den homo oeconomicus mit lediglich einem Handlungsziel ausstattete und es darüber hinaus so eindeutig definierte, daß keine subjektiven Nuancierungen möglich sind. Eine Mehrheit von unterstellten Zielen und der Einbezug solcher Ziele, deren Erreichung mit individuell verschiedenen Vorstellungen verknüpft ist (wie z. B. der Erringung gesellschaftlichen Ansehens), hätte deduktive Schlüsse über das Verhalten in bestimmten ökonomischen Situationen unvergleichlich erschwert, exakte aber unmöglich gemacht.

*b) Die Konsequenzen dieser Annahme: eindeutige Zusammenhänge auf Kosten der Entscheidungsfreiheit. Eliminierung der Psychologie und der induktiven Verhaltensforschung*

Um unsere Kritik an der sich, wie wir gesehen haben, im wesentlichen auf den Unternehmer beschränkenden Konzeption des objektiv rational handelnden Wirtschafters richtig ansetzen zu können, müssen wir sie in ihren Konsequenzen für die auf sie aufbauende Theorie erst einmal durchdenken.

Als positives Ergebnis, so können wir zunächst feststellen, ermöglicht uns diese Theoriefigur Ableitungen eindeutiger Zusammenhänge zwischen den interessierenden ökonomischen Größen. Denn es ist ohne weiteres einsichtig, daß das durch Verschiebungen von Daten (oder ökonomischen Größen) bedingte eindeutige Verhalten zu ebenso eindeutigen, aus diesem Verhalten resultierenden überindividuellen Tatbeständen, den (sekundären) Änderungen volkswirtschaftlicher Größen, führen muß. Andererseits bedeutet eine derartige theoretische Darstellung wirtschaftlicher Vorgänge natürlich Ausschaltung der Wirtschaftsakte im eigentlichen Sinne des Wortes aus der Theorie, denn Entscheidungen innerhalb des Bereichs der Wirtschaft sind mit der Annahme objektiver Rationalität nicht zu vereinbaren, da nach einhelliger Auffassung die Zwecksetzung, Zielwahl, Wertsetzung oder welche Bezeichnungen auch immer für den gemeinten gleichen Gegenstand verwendet werden, als Datum anzusehen sind und infolgedessen logisch aus dem Bereich der Wirtschaftstheorie herausfallen<sup>60</sup>. Die konsequente Anwendung des Rationalprinzips bedingt ohnehin, wie gezeigt wurde, daß ein Hinausgehen über die gegebenen Zwecke nichts zur Erklärung wirtschaftlicher Erscheinungen beizutragen vermag. Anders formuliert: da die Daten definitionsgemäß außerhalb des Erkenntnisobjektes Wirtschaft liegen und eine Ände-

stitutionsvorgang, in einem Übergang des Verbrauchs auf ganz andere Güter und nicht in einer Mengenänderung des Konsums der bisher verwendeten Güter aus.  
<sup>60</sup> Vgl. z. B. Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2. Aufl., London 1949, S. 76 u. 126/7.

rung ökonomischer Größen nicht durch „Aktionen“, sondern durch eindeutig determinierte „Reaktionen“ bewirkt wird, die sich wiederum in genau bestimmbareren Wirkungen auf Mengen und Preise u. dgl. äußern, ist der Mensch im Bereich der Wirtschaft lediglich in Mitleidenschaft gezogen. Die Daten sind es, die die Bewegungen wirtschaftlicher Größen verursachen. In der wissenschaftlichen Terminologie findet diese theoretische Fassung des Menschen ihren greifbaren Niederschlag: Man spricht von Zusammenhängen zwischen Geldmengen und Preisen, Zins und Kapitalbildung usw. und überhaupt nicht mehr von menschlichen Handlungen, die allein derartige Interdependenzen schaffen. Soweit die Annahme objektiv rationalen Handelns bis zur letzten Konsequenz durchgeführt ist, spielen irrationale oder psychische Faktoren nur scheinbar eine Rolle.

Bedeutet die Unterstellung zweckrationalen Handelns (Befolgung des Rationalprinzips) Ausklammerung der irrationalen Impulse bei der Erfassung des Handlungszieles, so die Annahme richtigkeitsrationalen Handelns die Eliminierung sämtlicher irrationaler Momente des Handelns und damit völlige Ausschaltung der Psychologie und der induktiven Verhaltensforschung aus der Wirtschaftstheorie. Diese wird so zur Logik, angewandt auf wirtschaftliche Tatbestände.

*c) Fälschliche Charakterisierung der auf der Annahme der objektiven Rationalität aufbauenden Wirtschaftstheorie als pragmatisch bzw. naturwissenschaftlich*

Mit der Annahme objektiv oder richtigkeitsrationalen Handelns ist jedoch der Mensch noch nicht völlig aus der Wirtschaftstheorie eliminiert, denn diese bleibt trotzdem noch sinnhaft verständlich; nur ist eben lediglich eine Seite des Menschen, seine Ratio, berücksichtigt und von irrationalen Gegebenheiten gänzlich abstrahiert. Dies ist teils verkannt, teils nicht immer mit ausreichender Schärfe hervorgehoben worden. Ein Beispiel für die falsche Deutung dieser Annahme bilden die Ausführungen Mühlhäusers über die axiomatische Grundlage der klassischen Nationalökonomie. Nach Ansicht Mühlhäusers ist die Grundlage auf folgende verschiedene Weise ausdrückbar:

- „1. Die Wirtschaftssubjekte streben nach möglichst großem Profit. Sie besitzen ein vollständiges objektiv richtiges nomologisches und ontologisches Wissen. Sie verwenden das als kleinste vorgestellte Mittel.
2. Die Wirtschaftssubjekte streben nach möglichst großem Profit und verfahren nach dem Prinzip des objektiv kleinsten Mittels.
3. Die Wirtschaftssubjekte erzielen den größtmöglichen Profit.
4. Die Güter strömen von den Orten höherer Dichte zu den Orten niedrigster Dichte auf der Linie des geringsten Widerstandes.

Das hierdurch berührte ‚soziale Grundgesetz‘ Oppenheimers gehört also der Klassik an.<sup>61</sup>

Zu diesem Schema gibt Mühlhäuser folgende Interpretation:

Da die Wirtschaftssubjekte in nomologischer und ontologischer Hinsicht vollständig informiert sind, ist ihr Verhalten ohne Bezugnahme auf ihr Wissen definierbar. Da weiter das wirtschaftliche Prinzip im Sinne des Verhaltens nach dem Grundsatz des kleinsten Mittels eine modale Regel des Handelns ist und ferner derjenige, der ein Ziel mit adäquaten Mitteln verfolgt, auch dieses Ziel erreicht, ist das Verhalten der Wirtschaftssubjekte wie unter 3. selbst unter Ausschaltung des Zweckbegriffes definierbar. Und da letztlich die Erzielung eines Gewinnmaximums sich in bestimmten Güterbewegungen äußert, können die Wirtschaftssubjekte gänzlich eliminiert werden. Und er zitiert in diesem Zusammenhang Pareto: „L'individu peut disparaître“. Den oft gemachten Einwand, die Sozialökonomie habe es nicht mit der toten Güterwelt, sondern mit der menschlichen Wirtschaft zu tun, glaubt er so entkräftet zu haben: „es besteht Äquivalenz der Systeme“<sup>62</sup>.

Diese Ausführungen Mühlhäusers können vom hier vertretenen Standpunkt nicht ohne weiteres hingenommen werden. Wirtschaftliche Tatbestände und Bewegungen, wie z. B. Preise, Produktionsmengen usw., um deren Erklärung es in der Nationalökonomie geht, stellen nicht etwa selbständige Größen dar, denen eigene Bewegungsgesetze zugeschrieben werden können, sondern sie sind stets die „Resultanten von verschiedenen Verhaltensakten einzelner Individuen“<sup>63</sup>. Wenn Nationalökonomie nicht auf die Erklärung wirtschaftlicher Vorgänge verzichten will, so kann sie die Analyse des Handelns nicht umgehen. Die Analyse des Handelns besteht nun, wie bereits ausgeführt, in der Aufdeckung seines Sinngehaltes, im Verständnis von seiner Motivation her, dem, wie dargelegt, im rationalen Handeln für das äußere Verhalten durch Aufzeigung der Zwecke Genüge getan ist. Auch Wirtschaftstheorie kann also auf das Zurückgreifen auf den Handlungszweck nicht verzichten. Da aber objektiv rationales Handeln bei Unveränderlichkeit der Handlungszwecke invariant, d. h. in gleichen Situationen gleich ist, genügt die einmalige Konstruktion des Zweckmittelzusammenhanges, um einen bestimmten Zusammenhang ökonomischer Größen abzuleiten. Um diesen Zusammenhang wiederum in weitere, umfassendere Zusammenhänge einzubauen, ist dann allerdings ein Verständnis des Handlungszwecks nicht mehr notwendig.

<sup>61</sup> Ernst Mühlhäuser, a.a.O., S. 56.

<sup>62</sup> Ernst Mühlhäuser, a.a.O., S. 56.

<sup>63</sup> Oskar Morgenstern, *Wirtschaftsprognose*, Wien 1928, S. 25.

Auch in der klassischen Nationalökonomie ist auf das zumindest einmalige Erfassen des (konstruierten) Sinngehaltes der in den ökonomischen „Gesetzen“ enthaltenen Handlungen nicht verzichtet worden. Ein Handeln in Richtung auf bestimmte Zwecke ist somit in den Grundannahmen der klassischen Wirtschaftstheorie also ausnahmslos, wenn auch nicht immer explizite, enthalten. Hierauf nachdrücklich hinzuweisen, scheint aus zweierlei Gründen angezeigt: Einmal deswegen, weil der klassischen Nationalökonomie zuweilen eine naturwissenschaftliche Verfahrensweise unterstellt worden ist, die dem „verstehenden“ Verfahren entgegengesetzt wurde<sup>64</sup>. Deduktive Methode, Exaktheit, naturwissenschaftliche Begriffe (die ja auch als Analogia benutzt werden können) schließen das verstehende Verfahren nicht aus und bedeuten daher nicht, wie Sombart meinte, einen notwendigen Verzicht auf Wesenserkenntnis, Erkenntnis von „innen“, die uns in der Naturwissenschaft versagt ist.

Zum anderen legen die Ausführungen Mühlhäusers den (von ihm denn auch selbst gezogenen) Schluß nahe, daß die klassische Nationalökonomie auf erkenntnistheoretischem Pragmatismus aufbaut, der von Schumpeter vertreten und für die Wirtschaftstheorie postuliert wurde und im Hinblick auf die Ausschaltung des Menschen von ihm folgendermaßen formuliert worden ist:

„Wir wollen nun überhaupt nicht auf die handelnden Menschen sehen, sondern nur auf die Gütermengen in deren Besitz: Wir wollen deren Veränderungen, oder richtiger, eine gewisse Art ihrer Veränderungen beschreiben, wie wenn sie sich automatisch vollzögen, ohne die Menschen, die dieselben tatsächlich bewirken, weiter zu beachten.“<sup>65</sup>

Schumpeter verzichtet bewußt auf die Erkenntnis der wirklichen Geschehenszusammenhänge, ihm kommt es allein auf die Brauchbarkeit, die möglichste Zweckmäßigkeit seiner „Denkmodelle“ an. Das ist aber ganz und gar nicht die Betrachtungsweise der Klassiker und der auf ihnen aufbauenden Nationalökonomien, denen vereinfachende Annahmen, Fiktionen, Abstraktion, Isolation, und welcher Verfahren sie sich immer auch bedienten, nur Mittel waren, um sich an das wirkliche Geschehen heranzuarbeiten.

Aber auch in einem anderen Sinne ist die klassische Nationalökonomie vom Vorwurf naturwissenschaftlicher Verfahrensweise zu befreien, insofern nämlich, als ihr die Ausschaltung der Willensfreiheit unterstellt wird. Es wurde zwar ausgeführt, daß die wirtschaftlichen

<sup>64</sup> So von Werner Sombart in der Unterscheidung von „ordnender“ und „verstehender“ Nationalökonomie, a.a.O., S. 119 ff.

<sup>65</sup> Joseph Schumpeter, *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig 1908, S. 86.

Handlungen des homo oeconomicus durch die „Daten“ determiniert sind. Damit ist jedoch nicht etwa die Willensfreiheit im Sinne des philosophischen Determinismus negiert. Denn „Daten“ in diesem Sinne umschließen nicht nur äußere Fakten, sondern auch die vollzogene Zweckzahl. Dadurch bleibt die auf dem homo oeconomicus aufbauende Wirtschaftstheorie von der Vorgeschichte dieser Zwecksetzungen unberührt und ist somit dem Problem der Willensfreiheit, das sich im streng wissenschaftlichen Sinne gar nicht lösen läßt, entzogen. Denn sowohl Indeterminismus als auch Determinismus bestreiten nicht, daß derjenige, der einen bestimmten Zweck verwirklichen will, notwendig auch den ihm hierfür zweckmäßig erscheinenden Handlungsinhalt will<sup>66</sup>. Je freier nun der Entschluß zum Handeln in einem positivistisch allein möglichen Sinn gefaßt wird, je weniger er also auf durch äußeren Zwang abgelenkte oder durch Affekte oder emotionale Impulse getrübt verstandesmäßigen Erwägungen beruht, desto mehr ist er bedingt durch die Rationalisierung der Wirklichkeit. Je freier also der Entschluß, desto eindeutiger ist das Handeln orientiert an den Kategorien Zweck und Mittel, um so umfangreicher die Einbeziehung nomologischer Wissenschaft, und letztlich also um so eindeutiger determiniert der Handelnde hinsichtlich der Wahl seiner Mittel<sup>67</sup>.

Ähnlich äußert sich Erich Carell zum Freiheitsproblem in der Wirtschaft:

„Wenn wir uns das Ziel setzten, von unserer Wohnung auf dem kürzesten Wege zur Universität zu gehen, so ist zur Erreichung dieses Zieles die Notwendigkeit gegeben, durch bestimmte Straßen zu gehen. Aber diese dadurch gegebene Notwendigkeit ist nichts Zwangsmäßiges, ist keine „Naturnotwendigkeit“. Denn wir selbst können frei bestimmen, ob wir diese Notwendigkeit schaffen wollen oder nicht; die Zielsetzung, die diese Notwendigkeit schafft, steht uns ja frei. Genau so ist es auch mit der wirtschaftlichen Notwendigkeit. Die Notwendigkeit ist also nichts Zwangsmäßiges, nichts „Naturnotwendiges“, das das Wollen der Menschen unterjocht, gegen das sie ohnmächtig sind, das sich gegen ihren Willen rein mechanisch i. S. von zwangsmäßig durchsetzt, ihnen von außen aufgezwungen ist. (Wie es bei den Naturgesetzen der Fall ist, z. B. beim Gesetz der Schwere.)<sup>86</sup>“

#### *d) Die evidente Diskrepanz zwischen Theorie und Wirklichkeit*

Obwohl also die Wirtschaftstheorie des homo oeconomicus durchaus keine Naturwissenschaft ist, weil sie weder die Willensfreiheit aus-

<sup>66</sup> Vgl. Ernst Mühlhäuser, a.a.O., S. 10.

<sup>67</sup> Max Weber, Gesammelte Aufsätze ..., a.a.O., S. 132.

<sup>68</sup> Erich Carell, a.a.O., S. 43.

schließt noch gar den Menschen völlig eliminiert, müssen doch grundlegende Bedenken gegen sie erhoben werden. Denn Wirtschaften stellt sich uns eben als mehr dar als eine bloße Rechenaufgabe, die regelmäßig fehlerfrei gelöst wird<sup>69/70</sup>. Das wird deutlich, wenn wir uns die Funktion des Unternehmers vergegenwärtigen. Das kalkulatorische Denken, die von Sombart so nachdrücklich hervorgehobene „Rechenhaftigkeit“<sup>71</sup> ist stets nur eine vieler Komponenten erfolgreichen kapitalistischen Unternehmertums<sup>72</sup>. Deswegen kann auch nicht den wirtschaftlichen Handlungen (die Zweckwahl als vorwirtschaftliche Entscheidung gehört nicht hierzu) die Determinierungskraft hinsichtlich des ökonomischen Geschehens abgesprochen werden. Hier scheint es sich nicht mehr um eine reichlich weitgesteigerte Abstraktion oder eine stark vereinfachende Fiktion, sondern um eine Verfälschung der wirklichen Rolle des Menschen in der Wirtschaft zu handeln. Gewiß, wenn man von einigen Gleichgewichtssystemen und bestimmten Gebilden der reinen Theorie absieht, so ist der homo oeconomicus in seiner bezeichneten Form den auf ihm aufbauenden Theoremen nicht ausnahmslos unterstellt, es sind in diese auch abweichende Annahmen eingebaut worden. Diese spielen aber in der Regel eine untergeordnete Rolle, objektiv rationales Handeln bleibt die stark dominierende Voraussetzung, von der prinzipiell ausgegangen wird. Selbst für die Konjunkturtheorie ist die sogar ausnahmslose Beibehaltung dieser so bezeichneten „Grundhypothese“ gefordert worden<sup>73</sup>.

<sup>69</sup> Dies ist nicht nur sinnbildlich, sondern sogar wörtlich aufzufassen. Denn das ökonomische Prinzip stellt für den ausschließlich nach Gewinn strebenden Unternehmer ein Extremwertproblem dar, das mit Hilfe der Differentialrechnung mathematisch lösbar ist.

<sup>70</sup> Vgl. Rudolf Richter, „Probleme des Rationalprinzips“, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 110, 1953, S. 88.

<sup>71</sup> Werner Sombart, Die Ordnung des Wirtschaftslebens, Berlin 1927, S. 28 u. 45 f.

<sup>72</sup> Vgl. Franz Eulenburg, Phantasie und Wille des wirtschaftenden Menschen, Tübingen 1931, insbesondere S. 2.

<sup>73</sup> So lehnt z. B. Friedrich Lutz, Das Konjunkturproblem in der Nationalökonomie, Jena 1932, S. 70—72 und 93—106, Konjunkturtheorien, die als Erklärungsgrund eine „Änderung der Grundhypothese“, der Annahme objektiv-rationalen Verhaltens, verwenden, mit dem Hinweis darauf ab, daß aus ihnen eine notwendige Bewegung im Sinne eines Zyklus nicht hergeleitet werden kann. Mit der Einführung des Irrtums- (Pigou) oder Vertrauensmomentes (Cassel) verzichte man auf „denknotwendige Schlußfolgerungen“. Er sagt: „Wenn die Unternehmer sich irren, ist es schlechterdings nicht möglich, abzuleiten, wie sich ihre Handlungsweise auswirkt“ (a.a.O., S. 71). Ähnliche Argumente werden gegen Schumpeters Konzeption der Konjunkturzusammenhänge angeführt. — Es ist nicht schwierig, dieser These zu entgegen. Zunächst ist die Notwendigkeit zyklischer Bewegungen ein Postulat, eine unbeweisbare Annahme. Sodann impliziert eine „Abweichung von der Grundhypothese“ nicht, daß sich die Wirtschaftssubjekte völlig regellos und willkürlich verhalten. Sie ist nicht identisch mit Leugnung der Tatsache, daß das Verhalten bestimmten Prinzipien folgt. Denknötwendig sind die hiermit in Beziehung stehenden Zusammenhänge dann freilich nicht mehr. Es ist jedoch hier nicht der Ort, auf die Lutzsche These näher einzugehen. Es sollte



Das zeigt ihre beherrschende Stellung in der gesamten ökonomischen Theorie. Es bleibt also dabei, daß hier eine Diskrepanz zwischen Theorie und Wirklichkeit vorhanden zu sein scheint, die so erheblich ist, daß sie nicht mit dem Hinweis auf den notwendigen Unwirklichkeitscharakter aller theoretischen Zugrundelegungen und der daraus gefolgerten Zusammenhänge abgetan werden kann. Eine nähere Prüfung der im homo oeconomicus gemachten Voraussetzungen und der implicite in ihm enthaltenen Annahmen soll Klärung bringen, wieweit Wirtschaftstheorie unter Ausschaltung sämtlicher irrationaler Faktoren überhaupt noch einen Erklärungswert hat.

#### 4. Der Haupteinwand gegen die Annahme objektiv rationalen Handelns: die Ungewißheit der zukünftigen wirtschaftlichen Lage

##### a) Die grundsätzliche Unsicherheit im Handeln als unzulänglicher Einwand

Um im Sinne völliger Determiniertheit des Verhaltens objektiv rational, unter den gegebenen technischen Voraussetzungen im denkbar höchsten Maße wirtschaftlich zu handeln, bedarf der wirtschaftende Mensch objektiver, unzweideutiger Orientierungspunkte. Die in Frage stehende Form der Wirtschaftstheorie trägt dieser Voraussetzung Rechnung durch die Annahme exakter Daten und Größen, insbesondere der Marktpreise. Nun ist aber Wirtschaften, wie jedes Handeln, auf einen zukünftigen Erfolg gerichtet, jedem Wirtschaftsakt ist die Eigenschaft des In-die-Zukunft-gerichtet-Seins wesensmäßig inhärent. Es gilt also auch für das Wirtschaften, was Sigwart in seiner Analyse des Willensaktes über die Zukunftsabhängigkeit des Handelns grundsätzlich dargelegt hat. Er sagt hierzu: „Die berechnende Klugheit geht darauf aus, die Reihenfolge der Veränderungen, welche ein Eingriff in die Welt herbeiführen wird, so vollständig als möglich vorzusehen. Aber es liegt in der Natur unseres vorbildenden Denkens, daß wir der Richtigkeit unserer Berechnungen niemals vollkommen sicher sein können“. Denn es sei unmöglich, den ganzen Komplex von Ursachen und Umständen zu übersehen, in den man eingreife, und sämtliche Wirkungen der geplanten Handlung vorzubedenken. Ein Zufall könnte den eingeleiteten Ablauf der Veränderungen modifizieren. Die Beschaffenheit der Dinge und die Stärke der eigenen Kräfte seien oft nicht in ausreichendem Maße bekannt, um den Erfolg voraussagen zu können. Es könnten unerwünschte Nebenfolgen auftreten, die den positiven Erfolg überwiegen. Das Wollen des Subjekts „ist ganz durch die vor-

---

in erster Linie die enge Verbundenheit nationalökonomischer Forschung mit der Annahme objektiv rationalen Verhaltens aufgezeigt werden.

gestellte Welt bestimmt, der Erfolg seines Handelns durch die wirkliche“<sup>74</sup>.

Läßt sich angesichts dieser Tatsachen die Annahme objektiv rationalen Verhaltens, die ja notwendig mit vollständiger Voraussicht verknüpft ist, aufrecht erhalten? Hierauf ließe sich folgendes entgegenzusetzen: Hinsichtlich des Unsicherheitsgrades der Zukunft bestehen je nach den Bereichen, denen die Mittel zur Erreichung der Ziele angehören, und den Objekten, auf die das Handeln gerichtet ist, starke graduelle Unterschiede. Sodann stehen ja nicht sämtliche Wirkungen eines jeweiligen Handelns zur Debatte, sondern nur in bestimmter Weise qualifizierte; wir betrachten immer nur einen Ausschnitt, sehen das Handeln unter einem bestimmten Aspekt. Handelt es sich z. B. um eine technische Maßnahme, so wird der Erfolg in sehr hohem Maße berechenbar.

Für die weitgehende Vorausbestimmtheit des Erfolges wirtschaftlicher Handlungen spricht die hohe Spezialisierung wirtschaftlicher Funktionen und die damit in Zusammenhang stehende häufige Wiederholung bestimmter Akte, außerdem ihr hoher tatsächlicher Gehalt an subjektiver Rationalität.

*b) Die Unmöglichkeit völliger Voraussicht als Resultat der wechselseitigen Einbeziehung vermutlich fremden Verhaltens*

Wir brauchen uns indessen nicht mit der Frage aufzuhalten, ob die tatsächlichen Verhältnisse an den Idealfall vollkommener Voraussicht so weit herankommen, daß diese Annahme in der Theorie möglich ist, da sie zu unhaltbaren logischen Konsequenzen führt und schlechthin undenkbar wäre. Zunächst kann der Fall einer völlig stationären Wirtschaft ausscheiden. Hier wäre die Zugrundelegung voller Voraussicht ohne weiteres möglich, da sich ex definitione nichts ändern würde. Eine auf dieser Voraussetzung basierende Theorie wäre aber ohne jeden Erkenntniswert, da sie nicht in der Lage wäre, die Folgen irgendwelcher Datenvariationen zu erklären<sup>75</sup>. Sobald es sich jedoch um das Problem der Veränderungen wirtschaftlicher Abläufe handelt, müßten alle primären und im Gefolge der Interdependenz wirtschaftlichen Geschehens eintretenden sekundären, tertiären usw. Wirkungen richtig vorausgesehen werden. Man könnte einwenden: nur die für das spezielle Handeln relevanten. Um zu wissen, welche Folgen Relevanz haben, wäre es aber notwendig, auch die übrigen zu kennen, eben um sie als irrelevant aussondern zu können. Durch die Annahme voller Voraussicht würde also die Wirtschaftstheorie bei den wirtschaftlichen

<sup>74</sup> Christoph Sigwart, *Der Begriff des Wollens ...*, a.a.O., S. 168/9.

<sup>75</sup> Oskar Morgenstern, „Vollkommene Voraussicht und wirtschaftliches Gleichgewicht“, *Zeitschrift f. Nat.-Ök.*, Bd. 6, Wien 1935, S. 353.

Individuen die komplette Kenntnis aller wirtschaftlichen Zusammenhänge voraussetzen, die sie sich zum Forschungsobjekt erwählt hat<sup>76</sup>.

Aber auch aus anderen Gründen ist die Annahme vollkommener Voraussicht nicht möglich. Um die verschiedenen komplexen Größen, an denen sich das wirtschaftliche Handeln orientiert, wie Preise, Kosten, Gewinne usw. richtig voraussagen zu können, muß auf ihre Elemente, die einzelnen diese Größen konstituierenden Verhaltensakte zurückgegangen werden. Diese werden jedoch nicht isoliert voneinander vorgenommen, sondern stehen untereinander in Zusammenhang. Daraus ergibt sich das Problem der „wechselseitigen Einbeziehung der Voraussicht vermutlich fremden Verhaltens“.

Für eine dieses Problem enthaltende Situation mit nur zwei Partnern gibt Morgenstern folgendes Beispiel, das wegen seiner Anschaulichkeit hier wiedergegeben werden soll:

„Als Sherlock Holmes, von seinem Gegner Moriarty verfolgt, von London nach Dover abfährt, und zwar mit einem Zuge, der auf einer Zwischenstation hält, steigt er dort aus, anstatt nach Dover weiterzufahren. Er hat nämlich Moriarty auf dem Bahnhof gesehen, schätzt ihn für sehr klug und erwartet, daß Moriarty einen schnelleren Extrazug nehmen werde, um ihn in Dover zu erwarten. Diese Antizipation Holmes' stellt sich als richtig heraus. Was aber, wenn Moriarty noch klüger gewesen wäre, Holmes' geistige Fähigkeiten höher eingeschätzt und demnach Holmes' Aktion vorausgesehen hätte? Dann wäre er offenbar nach der Zwischenstation gefahren. Das hätte Holmes wieder kalkulieren und daher sich für Dover entscheiden müssen. Worauf Moriarty wieder anders ‚reagiert‘ hätte. Vor lauter Nachdenken wären sie gar nicht zum Handeln gekommen oder der geistig Unterlegene hätte sich schon am Victoria-Bahnhof dem anderen übergeben müssen, weil die ganze Flucht unnötig geworden wäre.“<sup>77/78/79</sup>

<sup>76</sup> Vgl. Oskar Morgenstern, „Vollkommene Voraussicht...“, a.a.O., S. 342 und 346.

<sup>77</sup> Oskar Morgenstern, „Vollkommene Voraussicht...“, a.a.O., S. 343 f.

<sup>78</sup> Der Einwand, daß dieses Problem für das Modell der vollständigen Konkurrenz keine Bedeutung hat, trifft nicht zu. Hier hat der Unternehmer zwar keinen direkten Einfluß auf die Preise, übt aber unbeabsichtigt einen indirekten über die nachgefragten und angebotenen Gütermengen aus. Nehmen wir z. B. an, es würde eine Preissteigerung infolge Verknappung von natürlichen Vorräten antizipiert, so müßte vom einzelnen Unternehmer das Ergebnis der wechselseitigen Einbeziehungen der vermuteten Reaktionen und Gegenreaktionen zwischen ihm und seinen Konkurrenten einerseits und den seine und deren Produkte nachfragenden Wirtschaftseinheiten andererseits in das Verhalten der genannten Marktpartner richtig vorausgesehen werden, um sich objektiv rational verhalten zu können.

<sup>79</sup> Daß bei der Berücksichtigung der wechselseitigen Wirkungen des Verhaltens

Morgenstern vertrat noch 1935 die Ansicht, daß das Problem der vollständigen Berücksichtigung der Wirkungen des eigenen auf das fremde Verhalten und umgekehrt unlösbar sei. Er sagte hierzu:

„Man überzeugt sich unschwer, daß hier ein unauflösbares Paradoxon vorliegt. Die Situation wird nicht verbessert, sondern noch wesentlich verschlimmert, wenn wir statt zwei Individuen mehrere annehmen, sofern wir sie — wie z. B. beim Tausch der Fall ist — in eine Stellung zueinander bringen, die der hier vorgeführten entspricht. Immer liegt eine unendliche Kette von wechselseitig vermuteten Reaktionen und Gegenreaktionen vor. Diese Kette kann niemals durch einen Akt der Erkenntnis, sondern immer nur durch einen Willkürakt, durch einen Entschluß abgebrochen werden. Dieser Entschluß müßte aber von den betrachteten zwei oder mehr Individuen auch wieder vorausgesehen werden, wodurch bewiesen ist, daß das Paradox bestehen bleibt, wie immer man die Sache drehen und wenden mag“<sup>80</sup>.

In dem 1944 erstmalig erschienenen Werk „Theory of Games and Economic Behavior“<sup>81</sup> kommt er zusammen mit dem Mathematiker John von Neumann jedoch zu ganz anderen Ergebnissen. Mit einem eigens zur Bewältigung dergleichen strategischer Situationen geschaffenen mathematisch-logischen Werkzeug, der Spieltheorie, ist es gelungen, zu Lösungen des bislang als unlösbar geltenden Problems zu kommen<sup>82</sup>.

Die bisherigen Ergebnisse der Spieltheorie bringen jedoch nicht im entferntesten die generelle Lösung des Problems der wechselseitigen Einbeziehung vermutlich fremden Verhaltens in das Wirtschaften. Zunächst ist darauf hinzuweisen, daß man bisher nur zu Resultaten für relativ einfache, in Anlehnung an Gesellschaftsspiele konstruierte strategische Modellsituationen mit ganz geringer Teilnehmerzahl gelangt ist. Dennoch ergeben sich hier zum Teil bereits rechnerische Probleme, die mit den zur Zeit verfügbaren technischen Hilfsmitteln

sich keinerlei Anwendungsmöglichkeiten für die Wahrscheinlichkeitsrechnung ergeben, ist evident.

<sup>80</sup> Oskar Morgenstern, „Vollkommene Voraussicht . . .“, (a.a.O., S. 344.

<sup>81</sup> Princeton 1944, 3. Aufl., 1953.

<sup>82</sup> So ist Sherlock Holmes in der bereits wiedergegebenen Schilderung der Verfolgungsjagd bei Zugrundelegung der beiden Möglichkeiten: erfolgreiches Ausweichen oder Tod, in dem Augenblick des Verlassens des Bahnhofs schon zu 48% ein toter Mann. Zu diesem Ergebnis gelangt die Spieltheorie nach einem Modell, das eine Variation des Gesellschaftsspiels „Kopf und Adler“ darstellt. (Vgl. Oskar Morgenstern, Theorie der Spiele und des wirtschaftlichen Verhaltens, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 1, 1950, S. 126.)

nicht zu bewältigen sind, z. B. bei Poker. Darüber hinaus ist für bestimmte Fälle mathematisch bewiesen worden, daß eine logisch rationale Lösung ausgeschlossen ist. Soweit aber mathematische Lösungen gefunden und rechnerische möglich sind, bleibt die Frage zu klären, wie weit die Modelle der Spieltheorie auf wirtschaftliche Situationen anwendbar sind. Daß hier sehr stark vereinfachende Voraussetzungen (z. B. Kenntnis der Summe der „pay-offs“, der Summe der Gewinne + Verluste) den Anwendungsbereich eng begrenzen, steht außer Zweifel. Zusammenfassend kann also festgestellt werden: Obwohl die Spieltheorie insofern bahnbrechend ist, als sie gezeigt hat, daß der Problemkomplex der wechselseitigen Einbeziehung von Reaktionen in die Handlungsentschlüsse entgegen bisher allgemein vertretener Auffassung logisch grundsätzlich nicht unlösbar ist, bietet sie einer rationalen Zukunftsorientierung des Handelns und speziell des Wirtschaftens vorläufig nur sehr geringe Möglichkeiten.

*c) Die Fiktion unendlich großer Anpassungsgeschwindigkeit der auf der Annahme objektiv rationalen Handelns aufbauenden Wirtschaftstheorie und ihr sich hieraus ergebender Charakter als logisches Beziehungssystem*

Aus den hier wiedergegebenen Überlegungen resultiert, daß es für das soziale Handeln und somit gleichfalls für das Wirtschaften volle Voraussicht im Sinne der Berechenbarkeit der Zukunft nicht geben kann<sup>83</sup>. Deshalb ist im realen Wirtschaften notwendig immer ein irrationales Moment enthalten. Wirtschaftstheorie, die konsequent auf dem homo oeconomicus als einem objektiv rational „handelnden“ Wesen aufbaut, fingiert die Anpassung der Wirtschaftssubjekte an veränderte Datenkonstellationen als mit unendlich großer Geschwindigkeit erfolgend und abstrahiert somit zumindest in diesen wesentlichen Bezügen vom Zeitablauf<sup>84</sup>. Nur auf diese Weise ist es möglich, das Unsicherheitsproblem in logisch zulässiger Weise auszuschalten, was durch die Einführung der Annahme völliger Voraussicht, wie dargelegt, nicht gelang. Denn wenn die Herstellung des Gewinn- bzw. Nutzenmaximums jederzeit und augenblicklich erfolgen kann, ist es nicht mehr erforderlich, irgendwelche Veränderungen der Datenkonstellation in richtiger Weise zu antizipieren, um sich jederzeit im Hinblick auf das angestrebte Ziel objektiv optimal zu verhalten.

<sup>83</sup> Mit Recht tadelt Oskar Morgenstern, „Vollkommene Voraussicht...“, (a.a.O., S. 337 ff.) die logische Nachlässigkeit in der Formulierung der Prämissen der statischen Gleichgewichtstheorie, für die diese Annahme vollkommener Voraussicht von vielen Theoretikern ausdrücklich postuliert worden ist.

<sup>84</sup> Die äußerst schwierige und keineswegs geklärte Frage, wieweit die statische Theorie überhaupt zeitlos ist, können wir umgehen, da ihre Beantwortung nicht Voraussetzung der Klärung unserer Problematik bildet.

Diese Überlegungen zeigen deutlich: der homo oeconomicus ist ein Mittel dessen, was man in der Nationalökonomie als statische Analyse bezeichnet<sup>85</sup>. Soweit die Zeitimplikationen des Wirtschaftens in der Wirtschaftstheorie voll berücksichtigt sind, ist eben die Konzeption des homo oeconomicus im oben definierten Sinne aufgegeben. Wenn nämlich von der Annahme ausgegangen wird, die Wirtschaftssubjekte unterstellten ein unbegrenztes Fortbestehen der jeweiligen Datenkonstellationen, was hinsichtlich ihrer Anpassung an diese zu gleichen theoretischen Ergebnissen führt wie die Fiktion unendlicher Reaktionsgeschwindigkeit (nur bezüglich der zeitlichen Phasenverschiebung ergeben sich Abweichungen, die wir hier jedoch übergehen können, da sie mit der Frage, wie die Wirtschaftssubjekte sich einer gegebenen Situation gegenüber verhalten, in keinem Zusammenhang steht), wird von der Voraussetzung objektiver Rationalität des Verhaltens abgewichen. Denn wegen der grundsätzlichen Unsicherheit der Zukunft im sozialen Geschehen, weil der Erfolg wegen der unvorhersehbaren Änderungen, die sich in dem Zeitraum zwischen Handlungsentschluß und Zielverwirklichung ergeben, immer nur ex post festgestellt werden kann, ist die Annahme, die Wirtschaftssubjekte betrachteten nur die gegenwärtigen Daten als für ihren Handlungserfolg maßgeblich, keine solche, die sich aus den definierten Eigenschaften des homo oeconomicus ableiten läßt. Sie wäre nur auf psychologischem Wege oder durch empirischen Nachweis zu rechtfertigen.

Wird der Zeitfaktor auch für Datenänderungen des Systems einbezogen, dann fallen also objektive Rationalität und Determiniertheit des Handelns auseinander.

Eine hiermit übereinstimmende Charakterisierung der „Reinen Ökonomie“, in der der homo oeconomicus rein verkörpert ist, gibt Erich Carell<sup>86</sup>: „Die reine (exakte) theoretische Nationalökonomie ist reine Soseinsbetrachtung der Volkswirtschaft, ihr Gegenstand ist die „reine“ Volkswirtschaft, d. h. die von allem zeitlich bedingten Soziologischen, Psychischen und Technischen befreite Volkswirtschaft. Sie sagt nichts über das reale Dasein ... sondern ihre Urteile betreffen nur den logischen Geltungscharakter.“ „Reine theoretische Nationalökonomie liefert also keine Tatsachenwahrheiten (vérités de fait), sondern Vernunftwahrheiten (vérités de raison).“<sup>87</sup>

<sup>85</sup> Vgl. Siegfried Vogt, Zur Behandlung des Zeitfaktors in der theoretischen Nationalökonomie. Wirtschafts- u. sozialwissenschaftliche Dissertation. Berlin 1950, S. 47 ff.

<sup>86</sup> Erich Carell, a.a.O., S. 78.

<sup>87</sup> Im gleichen Sinne Werner Sombart, Die drei Nationalökonomien, a.a.O., S. 260: Die rationalen Schemata „sind echte Sinngesetze, ausgestattet mit der Würde der Notwendigkeit und generellen Geltung deshalb, weil es vérités de raison, apriorische Wahrheiten ohne jede Beziehung auf em-

Da also dem Wirtschaften wie allem sozialen Handeln notwendig irrationale Momente anhaften, das unkalkulierbare Risiko kein zufälliges, sondern ein Wesensbestandteil des Wirtschaftens ist<sup>88</sup>, so ergibt sich daraus die Frage, ob Wirtschaftstheorie, die allein auf objektiver Rationalität aufgebaut ist, mit der Bezeichnung „reine Theorie“ treffend gekennzeichnet ist. Wirtschaftslogik wäre vielleicht ein Terminus, der den gemeinten Tatbestand besser charakterisierte.

Die Tatsache, daß die auf der Annahme objektiver Rationalität basierenden Theoreme als logische Beziehungszusammenhänge und nicht als Theorien des Wirtschaftens angesehen werden müssen, ergibt sich darüber hinaus aus folgender Überlegung: Sobald die rationale Erfassung der Wirklichkeit nicht an sich, als Selbstzweck betrieben wird, sondern als vorbereitender Akt für den Vollzug einer auf einen äußeren Erfolg gerichteten Handlung, fällt die Tatsache ins Gewicht, daß es sich hierbei um einen Aufwand handelt, der im Vollzuge des rationalen Kalküls wie alle anderen Mittel gegen den Erfolg abgewogen wird. Der gleiche Sachverhalt ergibt sich aus dem eigentlichen Abwägen der verschiedenen Verhaltensmöglichkeiten. Wie weit wirtschaftliche Erwägungen angestellt werden und somit das Verhalten durch die Sachlage determiniert ist, hängt neben tatsächlichen Gegebenheiten also letztlich selbst von einem zusätzlichen Faktor ab, den wir als Wirtschaftlichkeitsstreben bezeichnen können. Es liegt hier ein Problem vor, das dem bereits im Zusammenhang mit der Unsicherheit der Zukunft aufgetretenen analog ist. Soweit von der Voraussetzung ausgegangen wird, die Wirtschaftssubjekte berücksichtigten und verglichen alle möglichen Wege zu dem angestrebten Erfolg, ist implizite ein Höchstmaß an Wirtschaftlichkeitsstreben angenommen und auch insofern der Grundsatz formaler Rationalität durchbrochen.

Der homo oeconomicus ist somit „ein Begriff der reinen Vernunft“<sup>89</sup>. Er stellt eine Annahme dar, durch die wirtschaftliches Geschehen allein durch das gewählte Handlungsziel und die äußere

---

pirisches Dasein sind. Ihr Wahrheitsgehalt liegt in der Rationalität ihres Inhalts.“ Wenn wir uns auch der wissenschaftslogischen Charakterisierung der im Gefolge der ausnahmslosen Anwendung des homo oeconomicus entstehenden Gesetzmäßigkeiten anschließen, so scheint uns doch die schlechthin erhobene Behauptung Sombarts, diese seien „ohne jede Beziehung auf empirisches Dasein“, näherer Untersuchung zu bedürfen. Die hiermit von Sombart berührte Frage der Anwendbarkeit der rationalen Schemata stellt jedoch einen verwickelten Problemkomplex dar und erfordert eingehendere Überlegungen. Sie wird daher im nächsten Abschnitt behandelt werden.

<sup>88</sup> Betriebswirtschaftlich kommt das darin zum Ausdruck, daß im Gegensatz zu den sogenannten Einzelwagnissen das allgemeine Unternehmerwagnis nur aus dem Gewinn zu decken ist, also keinen Kostencharakter trägt und darum weder versichert noch kalkulatorisch verrechnet werden kann. Vgl. hierzu Konrad Mel-lerowicz, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, II. Bd., Berlin 1954, S. 95 ff.

<sup>89</sup> Otto von Zwiedineck-Südenhorst, „Der Begriff des homo oeconomicus . . .“, a.a.O., S. 626.

Situation völlig determiniert und aus diesen beiden Faktoren deduzierbar ist.

## 5. Die Subjektivierung und Relativierung der auf der Annahme objektiver Rationalität fußenden Wirtschaftstheorie

*a) Über die Gegebenheit irrationaler Momente, die die Ergebnisse der auf objektiver Rationalität basierenden Theorie nicht modifizieren bzw. ihre Anwendung auf die Wirklichkeit ermöglichen*

Mit der im letzten Abschnitt abschließend getroffenen Feststellung ist jedoch noch kein endgültig negatives Urteil über die Anwendungsmöglichkeit einer von der Annahme objektiver Rationalität ausgehenden Wirtschaftstheorie gefällt. Zwar liegen dem Wirtschaften immer auch irrationale Momente zugrunde, wie eben entwickelt wurde, aber diese könnten mindestens teilweise so beschaffen sein, daß sie einerseits die in dem eben charakterisierten Typus von Wirtschaftstheorie unterstellten Zusammenhänge nicht modifizieren bzw. diese in der Wirklichkeit überhaupt erst ermöglichen (wie wir uns zunächst einmal ganz allgemein ausdrücken können), andererseits aber, soweit sie einen modifizierenden Einfluß ausüben, wegen ihrer Geringfügigkeit vernachlässigt werden können. Insoweit wäre die Anwendbarkeit dieser Art von Wirtschaftstheorie gegeben. Wie weit das tatsächlich der Fall ist, ist im folgenden zu untersuchen. Hervorzuheben ist jedoch, daß auf diese Weise die aufgefundenen Zusammenhänge relativiert, vom Vorliegen bestimmter subjektiver Tatbestände abhängig gemacht werden; von notwendigen Beziehungen kann dann nicht mehr die Rede sein.

Zunächst wollen wir die Frage stellen, inwieweit Theorie trotz Abstraktion vom Zeitfaktor in Bezug auf Datenänderungen zur Erklärung des wirklichen wirtschaftlichen Geschehens etwas beizutragen vermag. Wie bereits bei der Berührung des Zeitproblems angedeutet, führen die Überlegungen einer Wirtschaftstheorie mit gewissen Einschränkungen zu den gleichen Ergebnissen, wie die unter der Voraussetzung vorgenommenen Ableitungen, die Wirtschaftssubjekte nähmen ein unverändertes Fortbestehen der jeweiligen Wirtschaftslage an. Wie weit werden diese Erwartungen tatsächlich gehegt, und in welchem Umfang sind sie maßgebend für das Verhalten der Unternehmer?

Keynes, der auf die Bedeutung der Erwartungen im Wirtschaftsleben mit besonderem Nachdruck aufmerksam gemacht hat, gibt hierauf eine hypothetische Antwort. Er unterscheidet zunächst kurzfristige und langfristige Erwartungen. Die kurzfristigen Erwartungen betreffen die Preise der Fertigprodukte des Betriebes zu dem Zeitpunkt der Einleitung des Produktionsprozesses dieser Produkte im



Rahmen einer gegebenen Kapitalausstattung und sind somit bestimmend für den Beschäftigungsgrad. Langfristige Erwartungen hingegen beziehen sich auf den mutmaßlichen Gewinn aus Erweiterungen der Kapitalausstattung<sup>90</sup>. Über die kurzfristigen Erwartungen trifft nun Keynes folgende, für uns überaus interessante Feststellung:

„. . . it will often be safe to omit express reference to *SHORT-TERM* expectation, in view of the fact that in practice the process of revision of short-term expectation is a gradual and continuous one, carried on largely in the light of realised results; so that expected and realised results run into and overlap one another in their influence. For, although output and employment are determined by the producer's short-term expectations and not by past results, the most recent results usually play a predominant part in determining what these expectations are. It would be too complicated to work out the exceptions *DE NOVO* whenever a productive process was being started; and it would, moreover, be a waste of time since a large part of the circumstances usually continue substantially unchanged from one day to the next. Accordingly it is sensible for producers to base their expectations on the assumption that the most recently realised results will continue, except in so far as there are definite reasons for expecting a change.“<sup>91</sup>

Träfe die Keynesische Argumentation zu, so wäre das gegen die Rationaltheorie angeführte Argument der Ungewißheit der Zukunft in seiner Gültigkeit nur relativ, d. h. es würde den Anwendungsbereich dieser Theorie (in der bereits von Keynes angedeuteten Weise) enger, nicht jedoch jegliche Anwendung auf die Wirklichkeit ausschließen.

Aber selbst wenn wir in vereinfachender Denkweise davon ausgehen könnten, daß sich die Unternehmer in den bezeichneten Dispositionen ausschließlich durch die herrschenden Daten bestimmen lassen, so wäre damit insoweit ihr Verhalten durch die jeweilige Wirtschaftslage noch nicht determiniert und aus dieser deduzierbar. Dies wäre nur dann der Fall, wenn für die Zwecke der Wirtschaftstheorie unterstellt werden könnte, daß alle sich bietenden Verhaltensmöglichkeiten auf ihre Zweckmäßigkeit hin untersucht würden und (immer unter der Voraussetzung gleichbleibender wirtschaftlicher Verhältnisse) die bestmögliche gewählt würde. Daß diese Annahme von den wirklichen Verhältnissen abweicht, wurde bereits ausgeführt; allein hier steht zur Debatte, in welchem Maße diese Abweichungen gegeben

<sup>90</sup> John Maynard Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936, S. 46/7.

<sup>91</sup> John Maynard Keynes, a.a.O., S. 50/51.

sind. Sind sie derartig unerheblich, daß die Theorie, die ja notwendig abstrahieren muß, von ihnen absehen kann? Einiges scheint dafür zu sprechen. Zunächst stehen die Unternehmer im Gegensatz zu den Konsumenten begrenzten Absatz- und Bezugsmärkten gegenüber, sie besitzen ferner zu einem großen Teil Spezialorgane zur Durchleuchtung des Marktes oder können sich hierfür auf diese Tätigkeit spezialisierter Unternehmungen bedienen. Darüber hinaus ist die Kalkulation der verschiedenen Verhaltensmöglichkeiten durch das hochentwickelte betriebliche Rechnungswesen in starkem Maße rationalisiert. Schließlich vollzieht sich die dispositive Tätigkeit arbeitsteilig, auch hier herrscht Funktionsteilung im Rahmen eines Organisationsgefüges. Dies alles erweckt den Anschein, daß der homo oeconomicus in diesem Zusammenhang noch eine brauchbare Annahme darstellt.

### *b) Die Einführung subjektiver Variabler*

Aber auch über die hier erwähnten Voraussetzungen hinaus böte sich die Möglichkeit, das Grundsche ma des homo oeconomicus mit gewissen Modifikationen anzuwenden. Wir meinen hiermit folgendes: Es wurde ausgeführt, daß die Annahme objektiver Rationalität verbunden ist mit der Ausschaltung des Zeitfaktors in Bezug auf Datenänderungen. Trotzdem wurde die Möglichkeit der Anwendung der auf dieser Annahme basierenden Theoreme insofern bejaht, als die Unternehmer ihren Handlungen ein unverändertes Fortbestehen der jeweiligen Datenkonstellationen zugrundelegten. Ob und inwiefern das jedoch der Fall ist, ist eine Frage der tatsächlichen Gegebenheiten, es folgt nicht notwendig aus der Annahme rationalen Verhaltens. Warum sollte also der Erwartungsfaktor da, wo es notwendig erscheint, nicht variiert werden? Das hiermit veränderte Verhalten wäre auch dann unter Zugrundelegung zweckrationalen Handelns, „welches ausschließlich orientiert ist an (s u b j e k t i v) als adäquat vorgestellten Mitteln für (subjektiv) eindeutig erfaßte Zwecke“, deduzierbar, ohne auf irgendwelche psychologischen Erkenntnisse zurückzugreifen. Eine derartig verfahrenende Theorie könnte subjektive Vorstellungen als Irrationalitäten in der gleichen Weise in das Schema des Rationalprinzips einsetzen wie den Handlungszweck, der ja ebenfalls von ihr als Datum hingenommen werden muß. Ebenso könnte sie vorgehen hinsichtlich Bedingungen des Handelns, für die es, im Gegensatz zu künftigen Entwicklungen, objektive Maßstäbe des Gültigen gibt. Sie könnte hiervon abweichende Vorstellungen als Irrtumsfaktoren zugrundelegen. Auch für diesen Fall würden sich psychologische Betrachtungen erübrigen. Denn die rationale Erwägung, welche von den verschiedenen Möglichkeiten des Handelns g e m ä ß d e n e r w a r t e t e n F o l g e n (auch wenn diese Erwartungen auf dem Forscher ganz ungültig erscheinen-

den Annahmen des Handelnden beruhen) am geeignetsten sei, ein bestimmtes Ziel zu erreichen, kann uns durch die Psychologie nicht näher gebracht werden<sup>92</sup>. Solange die Wirtschaftstheorie sich innerhalb dieses Schemas bewegt, nimmt sie von psychischen Tatbeständen als Bedingungen des Handelns in eben derselben Weise Notiz wie von rechtlichen oder soziologischen. Ein Unterschied zwischen institutionellen Gegebenheiten und psychischen Momenten ist allerdings insofern vorhanden, als letztere häufig keine Konstanz aufweisen, sondern Variable darstellen, und theoretische Gebilde, in die solche Variablen aufgenommen werden, dadurch den Charakter von „offenen Systemen“ erhalten<sup>93</sup>. Wie bereits erwähnt, besteht in der modernen Wirtschaftstheorie die Tendenz, psychische Variable in steigendem Maße zu verwenden und die hierdurch bedingten Alternativlösungen für eine größere Realitätsnähe ihrer Ergebnisse in Kauf zu nehmen<sup>94</sup>.

(Schluß folgt im nächsten Heft.)

<sup>92</sup> Vgl. Max Weber, *Gesammelte Aufsätze . . .*, a.a.O., S. 433.

<sup>93</sup> Über offene und geschlossene Systeme vgl. Adolf Löwe, *Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich?* *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 24, 1926, S. 189 f.

<sup>94</sup> Durch Aufnahme psychischer Faktoren entsteht natürlich noch nicht notwendig ein offenes System. Man kann z. B., auch ohne diese Faktoren weiter zu analysieren und auf ihre Entstehung weiter zurückzugehen, rein erfahrungsgemäß das Auftreten bestimmter Erwartungen in bestimmten wirtschaftlichen Situationen feststellen und in die Theorie einbauen. Oder man kann funktionale Beziehungen zwischen bestimmten Größen, wie beispielsweise in der Konsumfunktion Einkommenshöhe und Verbrauch, aufgrund psychologischer Hypothesen konstituieren. Das bedeutet jedoch, daß man insoweit den Boden der auf der Voraussetzung rationalen Handelns aufbauenden deduktiven Theorie verläßt, diese Theorie mit empirischen bzw. psychologischen Elementen durchsetzt.