

Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften

Herausgegeben von Reinhard Tietz



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Schriften des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 122

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 122

Wert- und Präferenzprobleme
in den Sozialwissenschaften



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften

Herausgegeben von Reinhard Tietz



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

**Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der photomechanischen
Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1981 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1981 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany**

ISBN 3 428 05013 4

**Dem Gründungsvorsitzenden
des Sozialwissenschaftlichen Ausschusses
Professor Dr. Dr. h. c. Heinz Sauermann
zum Gedenken**

Vorwort des Herausgebers

Der Sozialwissenschaftliche Ausschuß der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Verein für Socialpolitik) berichtet mit diesem Band „Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften“ erstmals über seine Tätigkeit. Das veranlaßt uns, auf die in diesem Ausschuß verfolgten Aufgaben und bisher behandelten Problemkreise etwas ausführlicher einzugehen.

Als der Ausschuß vor zehn Jahren am 8. 1. 1971, unter dem Gründungsvorsitz von Heinz *Sauermann* in Frankfurt gebildet wurde, drohte den verschiedenen sozialwissenschaftlichen Disziplinen an deutschen Universitäten ein weiteres Zerfallen durch ideologische Einflüsse. Eine Aufgabe des Sozialwissenschaftlichen Ausschusses konnte deshalb vor allem darin gesehen werden, sich auf die gemeinsamen sozialwissenschaftlichen Grundlagen der verschiedenen Disziplinen zu besinnen.

Dieser Aufgabe trägt die Zusammensetzung des Ausschusses Rechnung. Ihm gehörten Juristen, Ökonomen, Psychologen, Soziologen und Wirtschaftshistoriker an. Aus seiner interdisziplinären Zusammensetzung ergeben sich gleichzeitig aber auch die — im Vergleich zu anderen Ausschüssen unserer Gesellschaft — besonderen Probleme für seine Arbeit, die mit dafür maßgebend waren, daß erst jetzt seine erste Publikation erscheint.

In jeder der genannten sozialwissenschaftlichen Disziplinen stehen nicht nur jeweils andere Fragestellungen im Vordergrund, sondern es wird auch — oft aus unterschiedlichen wissenschaftstheoretischen Positionen heraus — mit anderen Begriffssystemen und Forschungsmethoden gearbeitet. Die Mitglieder des Ausschusses sahen sich deshalb in den ersten Jahren seines Bestehens vor die oft nicht einfache Aufgabe gestellt, zunächst einmal eine Kommunikationsbasis innerhalb des Ausschusses zu finden und „Sprachbarrieren“ zu überwinden. Es ist das große Verdienst von Hans Jürgen *Jaksch*, dem ersten Vorsitzenden des Ausschusses von 1972 bis 1976, diesen Prozeß in Gang gebracht und den Ausschuß zu einem Ort des fruchtbaren Gedankenaustausches, der kritischen Auseinandersetzung und der gegenseitigen Verständigung gemacht zu haben. Für diesen Verständigungsprozeß war es notwendig, manchen der gehaltenen — und auch einigen in diesem Band veröffentlichten — Referaten bewußt in Teilen den Charakter von Einführungen in Problemkreise für Wissenschaftler aus Nachbardisziplinen zu geben.

So wird es auch verständlich, daß mancher Referent eine gewisse Scheu gegenüber den engeren Fachkollegen hatte, seinen Vortrag zu veröffentlichen.

Ein weiteres sich aus der interdisziplinären Zusammensetzung ergebendes Problem ist in der Gewinnung geeigneter Referenten zu sehen. Wissenschaftliche Anerkennung wird vorwiegend von den Kollegen des eigenen Faches erheischt und erwiesen. Der „kurzfristige“ Ertrag der interdisziplinären Arbeit wird geringer als der der fachinternen Diskussion angesehen. Man möchte auch nicht der Flucht aus dem eigenen Fachgebiet etwa wegen Qualifikationsmängeln bezichtigt werden und bevorzugt, anspruchsvolle Arbeiten vor den engeren Fachkollegen vorzutragen. Dabei wird oft übersehen, daß der mühevollere Umweg über den interdisziplinären Gedankenaustausch gerade wertvolle Anregungen geben und zu neuen, von der engeren Wissenschaftstradition unbehinderten Ansätzen führen kann.

Um zu den Gemeinsamkeiten der verschiedenen sozialwissenschaftlichen Disziplinen vorzudringen, können verschiedene Wege eingeschlagen werden. Man kann gleiche oder ähnliche Objektbereiche aus der Sicht der verschiedenen benachbarten Disziplinen behandeln. Die Betrachtungsweisen und Erkenntnisse des Nachbarfaches können so in das engere Fachgebiet übernommen werden, um etwas in Richtung auf *eine* „sozialwissenschaftliche“ Theorie vorzudringen. Diesen Weg hat der Ausschuß mit der Wahl seiner Rahmenthemen vorwiegend eingeschlagen.

Eine andere Möglichkeit einer sinnvollen Zusammenarbeit kann darin gesehen werden, die Diskussion stärker auf Ähnlichkeiten und Unterschiede in den Forschungsmethoden abzustellen. Dies ist losgelöst von einem konkreten Untersuchungsobjekt für ein von ganz unterschiedlichen Forscherinteressen geprägtes Gremium jedoch ein schwieriges Unterfangen. Hier hat sich übrigens international im letzten Jahrzehnt eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen Ökonomen, Sozialpsychologen und Soziologen vor allem auf dem Gebiet der experimentellen Forschung angebahnt, die von der Ähnlichkeit der Methoden und Forschungsobjekte geprägt ist.

Die Aufgabe des Ausschusses, Forschungsergebnisse in Nachbardisziplinen zu übertragen, ist sicher ein wichtiges Anliegen, das dem Zusammenhalt der Sozialwissenschaften dienlich sein wird. Dies kann mit verhindern, daß die Fachdisziplinen sich zu sehr in ihrer Problem- und Methodensicht verengen und so zwischen ihnen *terrae incognitae* unbeackert liegen bleiben.

Darüber hinaus ist die Aufgabe des Sozialwissenschaftlichen Ausschusses auch darin zu sehen, daß in diesem Gremium über den Weg der

Sozialwissenschaften als solche nachzudenken ist. In welcher Richtung haben sie sich in den letzten Jahrzehnten entwickelt und wohin steuern sie in der Zukunft? Sind nicht wichtige Grundfragen der gesellschaftlichen Entwicklung aus dem Gesichtsfeld dieser Wissenschaften verdrängt worden? Welchen Einfluß haben die Sozialwissenschaften ihrerseits auf die Veränderung sozialer Systeme ausgeübt? Hat das in diesen Wissenschaften entwickelte Bild vom Menschen und den zwischenmenschlichen Beziehungen, seien es ökonomische, psychische oder rechtliche Interaktionen, nicht auch die Wertvorstellungen und das daraus resultierende menschliche Verhalten selbst in einer einseitigen und vielleicht unheilvollen Richtung mit geformt? Welche Verantwortung tragen Sozialwissenschaftler dann, wenn sie die Entwicklung ihres Forschungsobjektes mit beeinflussen? Ist die Verwissenschaftlichung sozialer Probleme nicht oft nur eine „Pseudowissenschaftlichkeit“, mit der das Bewußtsein in einer Gesellschaft unter dem Etikett „rationaler“ Argumente beeinflusst werden soll? Lassen sich die Sozialwissenschaftler hier für politische Ziele mißbrauchen, und sind sich die aktiv an diesem Prozeß Beteiligten immer darüber im klaren, wohin die Reise gehen soll und gehen wird? Diese und ähnliche Fragen wurden in dem Ausschuß immer wieder, vor allem von Friedrich H. Tenbruck, angesprochen. Der Ausschuß hat hierzu zwar keine Antworten oder gar Lösungen parat, um so wichtiger erscheint es aber, diese grundlegenden Fragen nicht zu verdrängen, sondern stets neu aufzuwerfen.

Die im letzten Jahrzehnt innerhalb des Ausschusses behandelten Themenkreise werden im folgenden skizziert, ohne jedoch auf einzelne Referate und Fragen näher einzugehen. Das erste Rahmenthema lautete „Theorie der Erwartungsbildung“. Dazu fanden 1972 zwei Sitzungen statt. In zeitlicher Reihenfolge referierten hierzu F. Baerwald, G. Kaminski, O. Becker, R. Tietz, G. Scherhorn, K. Heinemann und R. Selten. Wie Erwartungen gebildet werden, welche Faktoren sie beeinflussen und welche Einflüsse von ihnen selbst ausgehen, alles das sind für die Sozialwissenschaften wichtige Fragen, da ja alle bewußten Entscheidungen letztlich zukunftsbezogen sind und von Vorstellungen über zukünftige Datenkonstellationen und Wirkungszusammenhänge geprägt werden. An diesen Fragen werden Soziologen, Psychologen und Ökonomen weiterhin eng zusammenarbeiten. Die Entwicklung einer Theorie des eingeschränkt rationalen Entscheidungsverhaltens in den letzten Jahrzehnten, die vor allem von den Arbeiten Herbert A. Simons geprägt wurde, zeigt, daß eine solche Zusammenarbeit fruchtbar ist.

Drei Sitzungen in den Jahren 1973 und 1974 wurden dem Rahmenthema „Sozialwissenschaftliche Theorie des Marktes“ gewidmet. Hierzu lieferten Beiträge E. Heuss, J. Röpke, E. Kaufer, O. Becker, G. Scherhorn, R. Klima, R. Selten, R. Tietz, K. Heinemann und H. Kunz. Es

wurde unter anderem versucht, die ökonomische Markt- und Wettbewerbstheorie auch auf solche Problemfelder sozialer Interaktionen anzuwenden, die nicht im Blickfeld der Wirtschaftswissenschaft stehen. Außerdem wurde diskutiert, inwieweit der Wettbewerbsmechanismus durch Marktmacht in seiner Wirksamkeit beeinträchtigt wird. Neuere spiel- und verhaltenstheoretische Ansätze zur Erklärung des Interaktionsverhaltens kamen zur Sprache.

Auf der Herbstsitzung 1974 wurden „Methodenprobleme der Sozialwissenschaften“ anhand von Referaten von H. J. *Jaksch*, H.-G. *Krüsselberg* und F. H. *Tenbruck* diskutiert. Es wurden vor allem unterschiedliche Grundpositionen herausgearbeitet. Sollen Sozialwissenschaften sich auf Erklärung und Diagnose beobachteter Phänomene beschränken oder können und dürfen sie auch prognostische Aussagen über soziale Prozesse machen und Wege zu ihrer Beeinflussung aufzeigen? Sollen Sozialwissenschaften sich mit den Erkenntnissen einer nur mit Annahmen arbeitenden „reinen Theorie“ zufrieden geben oder diese durch Falsifikationsversuche zu einer angewandten und empirisch abgestützten Theorie weiterentwickeln? Inwieweit ist die in den Naturwissenschaften verbreitete Methode des Experimentes hierzu auch in den Sozialwissenschaften einsetzbar?

In zwei Sitzungen in den Jahren 1975 und 1976 wurde das Problem der zwischenmenschlichen Interaktionen unter dem Rahmenthema „Konfliktlösung in kleinen Gruppen“ wieder aufgenommen. Referaten aus außerökonomischer Sicht von K. E. *Born*, H. *Brandstätter*, G. *Kaminski* und M. *Wolf* folgten Beiträgen von M. *Faber*, H. *Laux* und A. *Gutowski*. Wie Konflikte in kleinen Gruppen gelöst werden, beschäftigt alle Sozialwissenschaften. Ob die betrachteten Konflikte mehr sachlicher oder mehr persönlicher Art sind, hängt von der jeweiligen Disziplin ab. Damit eine in der Gruppe vereinbarte Lösung des Interessenkonfliktes eingehalten wird, muß sie entweder durch Androhung von Sanktionen geschützt werden oder von allen Seiten als fairer Interessenausgleich empfunden werden. Diese Empfindung und damit die Lösung des Konfliktes wird durch Einbürgerung oder Institutionalisierung von fairen Verfahrensregeln und durch Hinzuziehung von neutralen Persönlichkeiten gefördert.

Auf den Sitzungen im Februar 1978 in Aschaffenburg und im April 1979 in Mannheim wurde das „Wertproblem in den Sozialwissenschaften“ behandelt. Es war von vornherein klar, daß das sozialwissenschaftliche Wertproblem auf zwei Sitzungen nicht erschöpfend behandelt werden kann. Es bestand jedoch die Absicht, das Wertproblem zumindest aus soziologischer Sicht intensiv zu diskutieren, während die anderen Einzeldisziplinen mehr anhand von Beispielen oder als Einführung die

Behandlung des Wertproblems für die Vertreter von Nachbardisziplinen darstellen sollten. Diese Referate sind im ersten Teil dieses Bandes wiedergegeben.

So wird einleitend — eigentlich für beide Teile dieses Bandes — von H. *Sauermann* das Wertproblem in der Ökonomie zum einen als Problem der individuellen subjektiven Bewertung im Sinne von Präferenzen für Entscheidungsalternativen im Rahmen einer explikativen mikroökonomischen Rationaltheorie dargestellt. Zum anderen wird die Beurteilung der sozialen Wohlfahrt gesamtwirtschaftlicher Ressourcen-Allokation im Rahmen einer normativ zu verstehenden Theorie der Wirtschaftspolitik als ethisch-moralisches Problem verstanden.

Hier knüpft auch das Referat von P. *Bernholz* an, das die Entwicklung der Theorie der Wirtschaftspolitik im Hinblick auf die sich wandelnde Rolle von Werturteilen und Normen darstellt. Ausgehend von der wertfreien Wirkungsanalyse über die an Effizienz orientierte ordnungspolitische Debatte und den zielorientierten Optimierungsansatz *Tinbergens* wird gezeigt, wie heute in einer erweiterten Fragestellung die „Neue Politische Ökonomie“ nun auch die Bildung von Wert- und Zielvorstellungen in die Analyse einbezieht, um der Theorie des Marktversagens eine Theorie des Staatsversagens an die Seite zu stellen. Dies führt schließlich zu einem normativ geprägten Verfassungsansatz.

Eine in den Grundzügen ähnliche Entwicklung zeigt W. *Fikentscher* für die deutsche Jurisprudenz der Neuzeit auf. Dem Naturrechtsdenken folgt über den Kantianer *Savigny* die Begriffsjurisprudenz. Sie wird von *Iherings* Zweckjurisprudenz abgelöst, die über die Interessenjurisprudenz zur heutigen Wertungsjurisprudenz führt, die als „abstrakte“ und als „konkrete“ Richtung vertreten wird. Auch bei der juristischen Entscheidung muß auf abzuwägende Werte zurückgegriffen werden, wobei zwischen „Tageswerten“ und „Grundwerten“ unterschieden werden kann. Im internationalen Bezug wird dann auch die Frage nach einer Theorie der Meta-Werte gestellt.

Leider steht ein weiteres, grundlegendes Referat zur Veröffentlichung nicht zur Verfügung, weshalb auch auf die Wiedergabe der Diskussion verzichtet wird.

Den zweiten Teil dieses Bandes bilden alle Referate, die im Mai 1980 in Mosbach/Neckarelz über „Entstehung und Änderung von Präferenzen“ gehalten wurden. Dank der finanziellen Unterstützung der *Fritz Thyssen Stiftung*, die freundlicher Weise auch schon frühere Sitzungen des Ausschusses gefördert hatte, konnte zu dieser Tagung *Tibor Scitovsky* gewonnen werden. Sein Buch „Psychologie des Wohlstandes“ diente als vorbereitender Ansatzpunkt für das Thema. Stellungnahmen

hierzu finden sich auch in den beiden ersten, von Psychologen vorgetragenen Referaten dieses Teils.

In der ökonomischen Theorie werden Entscheidungen aus Präferenzen abgeleitet, wobei dort aber über deren Entstehung und Änderung nur relativ wenig ausgesagt wird. Deshalb gibt das Referat von G. *Wiswede* einen kritischen Überblick über verschiedene sozialpsychologische Theorien, die zur Erklärung der Präferenzbildung herangezogen werden können. Dabei wird die sozialkognitive Lerntheorie besonders herausgestellt, die als Verstärkungstheorie durch eine Palette von Anschlußtheorien zu ergänzen sei.

Die Rolle von Verstärkern wird auch in dem Beitrag von W. *Stroebe* und B. S. *Frey* aufgegriffen, wobei die Substituierbarkeit von intrinsischer und extrinsischer Motivation, die interpersonelle Relativität der Valenz und die Diskrepanz zwischen subjektiven und objektiven Wahrscheinlichkeiten etwas mehr betont wird. Dem ökonomischen Rationalmodell der Nutzenmaximierung werden psychologische Erklärungsansätze gegenübergestellt, die der beschränkten kognitiven Kapazität des Menschen besser Rechnung tragen. Hiernach wird das Entscheidungsverhalten durch Anspruchsanpassung, durch Suche nach einer befriedigenden Alternative (satisficing), durch hierarchische Entscheidungsfilter (elimination by aspects) oder durch kleine Schritte (incremental improvements) gesteuert. Die geringere Stringenz dieser Ansätze erschwert ihre Übernahme in die ökonomische Theorie.

Ebenso wie die beiden vorhergehenden Referate setzt sich der Beitrag von W. *Meyer* zunächst kritisch mit dem ökonomischen Nutzen-Maximierungsansatz und seinen Annahmen auseinander. Hierzu im Widerspruch stehende empirische Befunde über Entscheidungsverhalten werden an zahlreichen experimentellen Beispielen erläutert. Auch Situations- und Persönlichkeitsmerkmale beeinflussen die Präferenzbildung.

Das Referat von G. *Scherhorn* stellt dagegen mögliche Inkonsistenzen zwischen Ziel- und Handlungspräferenzen von Konsumenten in den Vordergrund. Um daraus entstehende Unzufriedenheit zu vermeiden, wird die Forderung nach besserer Information und nach Erziehung der Konsumenten zur Anwendung von (eingeschränkt) rationalen Entscheidungstechniken erhoben.

T. *Scitovsky* berichtet aus amerikanischer Sicht über sich wandelnde Präferenzen im Zuge steigender Einkommen, wodurch gerade die Nachfrage nach solchen Gütern wächst, die nicht oder nicht wesentlich vermehrbar sind. Neben Sachgütern, wie Land oder Kunstgegenständen, gehören hierzu vor allem berufliche Tätigkeiten mit hohem sozialem Status. So ist die Zahl der College-Absolventen in den letzten 20 Jahren stärker gestiegen als die Zahl entsprechender Stellen, wodurch über

ein übermäßiges Anwachsen der Verwaltungsapparate der Produktivitätsfortschritt in entwickelten Ländern sinkt. Der Ertrag der Ausbildungsausgaben geht zurück, während die Berufsunzufriedenheit überqualifizierter Kräfte zunimmt.

W. Krelle stellt in seinem Beitrag ein umfassend konzipiertes gesellschaftliches System vor, in dem für alle Personen Informationen und Fähigkeiten nach Art und Menge sowie die dazugehörigen Wahrscheinlichkeits- und Wertbelegungen erfaßt werden. Die Wirkungen interpersoneller Einflüsse werden für die vier Kategorien durch Übertragungsmatrizen beschrieben, wodurch sich die geistige Welt als autonomer Prozeß durch ein Differenzgleichungssystem darstellen läßt. Es wird über Nutzen- und Produktionsfunktionen mit dem ökonomischen System zu einem Gesamtsystem verknüpft, dessen mögliche Entwicklungen skizziert werden.

Schließlich führt das zweiteilige Referat von H. Gottinger am Beispiel der öffentlichen Gesundheitsplanung ein Verfahren der multi-attributiven Entscheidungsanalyse vor. Die Präferenzen des Entscheiders für einzelne meßbare Attribute von Alternativen werden dabei in einem interaktiven Verfahren über die substitutive Bestimmung von Indifferenzen quasi aufgerechnet und zu Nutzenwerten aggregiert. Da inkonsistente Bewertungen während des Prozesses aufgedeckt und revidiert werden, führt das Verfahren zu Entscheidungen, die dann auf konsistenten Präferenzen basieren.

Um dem Leser auch einen Eindruck von den sich an die Referate anschließenden Diskussionen zu geben, sind den in chronologischer Reihenfolge wiedergegebenen Beiträgen der beiden letzten Sitzungen von H. Todt erstellte Diskussionszusammenfassungen angefügt. Es ist zu hoffen, daß dieser Band Anregungen für eine breitere Diskussion und für intensivere interdisziplinäre Zusammenarbeit im Bereich der Sozialwissenschaften geben wird.

Frankfurt am Main, im Januar 1981

Reinhard Tietz

Inhaltsverzeichnis

I. Wertprobleme in den Sozialwissenschaften

Bemerkungen zum Wertproblem in der Ökonomie Von <i>Heinz Sauermann</i> , Frankfurt a. M.	19
Die Rolle von Werturteilen und Normen in der Theorie der Wirtschaftspolitik Von <i>Peter Bernholz</i> , Basel	27
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	41
Zum Stand der Werte-Diskussion in der heutigen deutschen Jurisprudenz und eine juristische Theorie der Meta-Werte Von <i>Wolfgang Fikentscher</i> , München	43
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	79

II. Probleme der Präferenzbildung

Sozialpsychologische Aspekte der Präferenzbildung Von <i>Günter Wiswede</i> , Köln	83
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	111
Psychologische Aspekte des ökonomischen Verhaltensmodells Von <i>Wolfgang Stroebe</i> , Tübingen, und <i>Bruno S. Frey</i> , Zürich	113
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	130
Bedürfnisse, Entscheidungen und ökonomische Erklärungen des Verhaltens Von <i>Willi Meyer</i> , Marburg	131
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	169

Methoden und Chancen einer Beeinflussung der Konsumenten zur rationalen Überprüfung von Präferenzen	
Von <i>Gerhard Scherhorn</i> , Hohenheim	171
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	195
Excess Demand for Job Importance and Its Implications	
Von <i>Tibor Scitovski</i> , Stanford	197
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	210
Ein System der sozialen, politischen und ökonomischen Interdependenz	
Von <i>Wilhelm Krelle</i> , Bonn	211
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	231
Economic Evaluation of Effectiveness in Health Care Delivery	
Von <i>Hans W. Gottinger</i> , Ingolstadt	233
Diskussionszusammenfassung von <i>Horst Todt</i> , Hamburg	259
Namenregister	261
Sachregister	265

I. Wertprobleme in den Sozialwissenschaften

Bemerkungen zum Wertproblem in der Ökonomie

Von *Heinz Sauermann*, Frankfurt am Main

Es wird unterstellt, daß für eine Untersuchung über das Wertproblem in den Sozialwissenschaften zunächst eine Übersicht über die Rolle des Wertproblems in den Einzelwissenschaften zweckmäßig ist. Es läßt sich auf diese Weise bereits abklären, warum es verschiedene und auch nicht miteinander vereinbare Werttheorien gibt. Andererseits werden aber auch gemeinsame Ansätze und Möglichkeiten der Zusammenarbeit in den Sozialwissenschaften sichtbar gemacht.

Die folgende Skizze über die Wertdiskussion in der Wirtschaftswissenschaft hat ausschließlich den Zweck, für die Bestimmung des Rahmens, in dem das sozialwissenschaftliche Wertproblem diskutiert werden soll, Hilfestellung zu geben. Sie ist als Diskussionsgrundlage gedacht und aus diesem Grund in manchen Formulierungen provokatorisch. Sie ist so abgefaßt, daß sie auch den Nicht-Ökonomen mit der Rolle der Wertproblematik in der ökonomischen Theorie vertraut machen kann. Schließlich ist der Versuch gemacht, die Darstellung auf die wichtigsten Zusammenhänge zu reduzieren, so daß weder Vollständigkeit noch Wertfreiheit in der Auswahl der Fragestellungen beansprucht werden.

Von den verschiedenen Möglichkeiten der Darstellung des ökonomischen Wertproblems wurde die folgende gewählt. Wir unterscheiden zwischen positiver und normativer Ökonomik und separieren die Methodologie. Entsprechend wird zunächst das Wertproblem in der explikativen Theorie, danach das Wertproblem in der normativen Wirtschaftstheorie und zum Schluß das methodologische Werturteilsproblem behandelt.

1.

Seit ihrem Bestehen sind die zentralen Probleme der ökonomischen explikativen Analyse um den Begriff einer Wertfunktion angeordnet, die auf den Güterraum definiert ist. Objekt der Forschung ist eine durch die Interaktionen von Wirtschaftseinheiten auf den Märkten über ein System von Güterpreisen gesteuerte Volkswirtschaft. Die Aufgabe besteht darin, zu erklären, wie der Preissteuerungsmechanismus funk-

tioniert, so daß eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Ordnung entsteht.

Im Laufe der Zeit sind verschiedene Modelle zur Bestimmung der Güterpreise entwickelt worden. Unter dem Einfluß naturrechtlicher Vorstellungen entstand zuerst eine objektive Wertlehre, in der versucht wurde, einen substantiellen, durch die Menge von Arbeits- oder Arbeitszeiteinheiten determinierten natürlichen Wert der Güter zu begründen, der die güterwirtschaftliche Disposition der Individuen bestimmte. Im Tauschprozeß wird sich — so nahm man an — durch das Angebot und die Nachfrage der ihren eigenen und gleichgerichteten Interessen folgenden Individuen der Tauschwert der Güter dem natürlichen Arbeits- bzw. Kostenwert anpassen. Indessen konnte diese Theorie nicht widerspruchsfrei formuliert werden, weil sie das klassische Wertparadox von Seltenheits- und Kostengütern nicht zu lösen vermochte.

Die Basis für die auch heute noch geltende ökonomische Wertlehre wurde von der sogenannten subjektivistischen Wertlehre gelegt, die annähernd gleichzeitig vor gut hundert Jahren in verschiedenen Versionen entwickelt wurde. Die Grundannahme dieser modernen Werttheorie ist, daß der Güterwert von dem disponierenden Subjekt kalkulierbar ist. Der Güterwert ist ein den zur Disposition verfügbaren Objekten von den Individuen beigelegter Wert. Die Bewertung einer Gütereinheit erfolgt über den Grenznutzen der Gütereinheit für das Entscheidungssubjekt. Für den Ausbau einer mikroökonomischen Theorie ist es hinreichend, wenn der Nutzwert ordinal meßbar ist. In diesem Fall ist es möglich, die Präferenz bzw. Indifferenz der Individuen gegenüber alternativen Gütermengenkombinationen anzugeben. Für eine konsistente Präferenzordnung müssen bestimmte Bedingungen erfüllt sein. Mit einer solchen Präferenzordnung ist gewissermaßen die Bedarfsstruktur des Individuums beschrieben. Sofern für jede Entscheidung der Nutzwert festliegt, liegt der Kern des Problems darin, aus allen möglichen die beste Lösung anzugeben. Daraus folgt für rationales Handeln Maximierung der Wertfunktion. Für den Fall der Tauschwirtschaft ist weiterhin zu zeigen, daß bei Nutzenmaximierung aller Entscheidungssubjekte über den Preismechanismus eine Situation beschrieben ist, in der das Gesamtangebot und die Gesamtnachfrage gleich sind. Die Aufgabe der axiomatischen Gleichgewichtstheorie besteht darin, die Bedingungen anzugeben, unter denen ein verkehrswirtschaftliches Gleichgewichtssystem existiert und stabil ist.

Um zu einer Lösung zu kommen, müssen drei Axiome beachtet werden. Wie schon erwähnt, ist für die Verhaltensfunktion das Axiom vollkommener Rationalität angenommen. Es wird also postuliert, daß der Entscheidungsprozeß auf die Maximierung einer Zielfunktion redu-

zierbar ist. Man kann das auch so ausdrücken, daß alle Individuen rational handeln und ihren Nutzen bzw. Gewinn maximieren. Für alle Entscheidungen der Wirtschaftseinheiten sind also die Extremwerte (Nutzenmaximum und Kostenminimum) maßgebend. Um diesem Axiom zu genügen, müssen sowohl die Verhaltens- als auch die technischen Funktionen stetig differenzierbar sein. Es gilt somit als weiteres Axiom die vollständige Reagibilität aller Größen des Systems, das sogenannte Reaktionsaxiom. Nur dann sind marginalanalytisch die Extremwerte eindeutig zu bestimmen. Schließlich besteht das Informationsaxiom, womit die Unsicherheit ausgeschlossen ist, weil das Entscheidungs-subjekt über alle relevanten Größen vollständig informiert ist. Nur unter dieser Voraussetzung kann den Entscheidungsalternativen ein eindeutiges Entscheidungsergebnis zugeordnet werden.

Bei genauem Hinsehen erweist sich die Gleichgewichtsanalyse als eine spezielle Theorie rationalen Verhaltens, nämlich als Theorie des Rationalverhaltens bei vollkommener Information oder vollständiger Gewißheit. Die axiomatische Gleichgewichtsanalyse mit Existenz- und Stabilitätsbeweis schließt gewissermaßen diesen Teilbereich der allgemeinen Entscheidungstheorie ab.

Mit Bezug auf das Wertproblem in der analytischen mikroökonomischen Theorie kann man zusammenfassend sagen: Es läßt sich mit Hilfe des Wertbegriffs ein Modell konstruieren, in dem der logische oder mathematische Beweis für die Existenz und Stabilität eines Marktpreissystems in einer atomischen großen Ökonomie erbracht wird, für die gilt, daß bei gleicher Interessenlage (Harmonie) und rationalem, d. h. nutzen- bzw. gewinnmaximierendem, Verhalten eine optimale und damit effiziente Verwendung aller Güter gewährleistet ist. Es folgt weiter, daß in einem solchen System wegen der vollständigen Information Informationskosten nicht anfallen und kompetitives Verhalten so lange als gesichert angesehen werden kann, solange die Wettbewerbsregeln eingehalten werden. Das garantiert den höchsten Grad individueller Freiheit.

Sobald eine Theorie entwickelt ist, fragt man nach den Grenzen ihrer Aussagefähigkeit. Wie immer liegen diese Grenzen, wie bei allen Modellanalysen, in ihren Annahmen. Auch der Aussagewert der mikroökonomischen Totalanalyse ist bei dem Versuch größerer Realitätsnähe durch Überprüfung und Revision ihrer Annahmen erweitert worden. Unter Berücksichtigung des Wertproblems sei nur darauf hingewiesen, daß für den Fall subjektiv unsicherer Erwartungen eine Theorie entwickelt wurde, die über die Analyse der Erwartungsbildung und die Bestimmung von Erwartungswerten den Geltungsbereich der Theorie auszubauen versuchte. Probleme aus diesem Bereich sind in diesem Ausschluß behandelt worden.

Es läßt sich leicht zeigen, daß die marginale Analyse ökonomischen Entscheidungsverhaltens nicht verwendet werden kann, wenn Probleme vollständiger Unsicherheit auftreten. Das Entscheidungssubjekt steht vor einem Dilemma, wenn das Entscheidungsergebnis nicht einwertig, sondern mehrwertig ist. Das Ergebnis der Entscheidung ist vom Zustand der Umwelt oder Mitwelt abhängig. Im Falle von zwei- oder mehrwertigen Entscheidungsergebnissen läßt sich die Maximierungsregel nicht anwenden.

In der Ökonomie traten diese Probleme zum ersten Mal im Zusammenhang mit der Cournotschen Bestimmung der Oligopol- und Duopolpreise auf. Die Problematik des Interessenkonflikts läßt sich anschaulich anhand kleinster Gruppen zeigen (aus diesem Grunde erschien mir dieses Thema als Beratungsgegenstand für unseren Ausschuß richtig). Für die Zweiergruppe, etwa das bilaterale Monopol, gilt dann, daß das Ergebnis der Entscheidung eines Monopolisten nicht allein von seiner Entscheidung, sondern auch von der Entscheidung des anderen Monopolisten abhängt. Um für Konfliktsituationen rationale Lösungen zu finden, ist die Spieltheorie entwickelt worden. Sie formuliert eine axiomatisch begründete Rangordnung der Handlungsalternativen bei ungewissen Entscheidungsergebnissen. Das geschieht durch eine Bewertung der Strategien. Die Menge der Entscheidungsergebnisse wird durch eine vielwertige Funktion, die Auszahlungsfunktion, geordnet. Das Entscheidungsergebnis aller Strategiekombinationen liegt für jede Entscheidungseinheit fest. Welche Strategie als vernünftig angesehen wird, wird durch das gewählte Kriterium bestimmt.

Der Ausbau der allgemeinen Entscheidungstheorie ist in den letzten Jahren in vielerlei Richtungen erfolgt. Es sei hier nur auf die Verhandlungstheorie verwiesen. Sie ist eine Theorie kooperativen Verhaltens. Es werden Situationen untersucht, in denen eine gemischte Interessenlage besteht. Bei bilateralen Verhandlungen ist also die Interessenlage von zwei Entscheidungseinheiten teilweise gleichgerichtet und teilweise entgegengesetzt. Das Problem besteht darin, durch Verhandlungen eine Entscheidung über die Verteilung des gemeinsamen Vorteils zu finden. Auch hier handelt es sich um eine Bewertungsfrage, weil der Verlauf und das Ergebnis der Verhandlung von der Bewertung der Verhandlungsposition bestimmt wird. Auch bei multilateralen Verhandlungen und der Bestimmung der Koalitionsbildung muß der Wert der unterschiedlichen Koalitionen ermittelt werden, wenn man bestimmen will, was eine vernünftige oder rationale Entscheidung ist.

Der Überblick erfolgte über ein enges Gebiet, nämlich die statische realwirtschaftliche Mikroanalyse. Probleme der Bewertung, die im dynamischen und monetären System auftreten, konnten aus verschiedenen Gründen nicht erwähnt werden.

2.

Es soll jetzt versucht werden, das Wertproblem in der normativen Ökonomik in seinen Grundzügen darzustellen. Die normative Ökonomik versteht sich als Theorie der Wirtschaftspolitik. Sie beschäftigt sich mit den Grundsätzen wirtschaftlicher Dispositionen in einem Gemeinwesen oder einer Gesellschaft. Wirtschaft und Gesellschaft sind miteinander verzahnt. In welcher Weise Wirtschaft und Gesellschaft interdependent miteinander verbunden sind und nach welchen Regeln diese Integration erfolgen kann, ist Gegenstand der normativen Ökonomik. Um diese Aufgabe zu erfüllen, hat die normative Ökonomik zu entscheiden, mit welchen Sozialsystemen sie sich beschäftigen will bzw. ob sie eine vergleichende Betrachtung verschiedener Sozialsysteme anstrebt.

Im folgenden beziehen wir uns nur auf ein wirtschaftspolitisches Modell, dessen Grundentscheidung durch die individuellen Entscheidungsfreiheiten (und nicht etwa diktatorisch durch einen Entscheidungsträger) bestimmt ist. In einem offenen demokratischen Gesellschaftssystem kann man davon ausgehen, daß das soziale Gefüge der realen Welt durch drei Strukturprinzipien geprägt wird: die moralische Struktur, die Struktur des sozialen Rechtsstaats und die wirtschaftliche Struktur. Zur ersten Frage zitiere ich Hans Albert: „Wertprobleme allgemeiner Natur wurden bisher überwiegend in der Moralphilosophie behandelt, obwohl nicht alle Wertfragen sich auf den moralischen Bereich beziehen.“ Weiter heißt es: „Erst seit kurzer Zeit beginnt sich die allgemeine Wertdiskussion teilweise aus dem üblichen Rahmen der moralphilosophischen Spekulation herauszulösen.“ Da die wirtschaftspolitischen Entscheidungsmodelle (wahrscheinlich ebenso die Modelle der Rechtsstaatlichkeit) auf bestimmten Voraussetzungen oder Annahmen über wirtschaftliche und politische Moral (Anständigkeit oder Fairness) aufbauen, wäre es wohl wichtig, über die neuere Entwicklung der analytischen Ethik informiert zu sein. In bezug auf die Wirtschaftspolitik ist anzumerken, daß die Lehre vom objektiven Wert mit ihrer naturrechtlichen, utilitaristischen Basis (*Bentham, Smith*) noch ein objektives Verteilungsmaß und begründete Verhaltenskriterien besaß. Zu Punkt zwei ist in diesem Zusammenhang nur zu sagen, daß die rechtsstaatliche Ordnung die Einhaltung der Verhaltensregeln konstituiert und Verstöße ahndet. Das Problem der ökonomischen Ordnung besteht darin, die materiellen Ressourcen in vernünftiger Weise auf die verschiedenen Ansprüche innerhalb des Gemeinwesens zu verteilen. Dieses Problem bezeichnen wir als Allokationsproblem. Da die Ressourcen-Allokation auf sehr verschiedene Weise erfolgen kann, ist das Zentralproblem der normativen Ökonomik letztlich ebenfalls ein Wertproblem,

nämlich die Bewertung der jeweiligen Allokationen, um die optimale Ressourcen-Allokation zu bestimmen.

Die allokationstheoretische Begründung der modernen normativen Ökonomik stellt eine Einschränkung ihres ursprünglichen Anspruchs dar. Dazu sei folgendes ausgeführt: Die Analyse des konkurrenzwirtschaftlichen Gleichgewichts hatte zu dem Ergebnis geführt, daß das totale Konkurrenzgleichgewicht auch gewisse gesamtwirtschaftliche Optimalitätsbedingungen erfüllt. Den Zustand einer Wirtschaft, in der keine Wirtschaftseinheit ihre ökonomische Situation verbessern kann, ohne daß die Situation einer anderen Wirtschaftseinheit sich verschlechtert, bezeichnen wir als *pareto-optimal*. Diese *Pareto-Optimalität* kann als eine Norm aufgefaßt werden und in diesem Sinne als Kriterium für die Beurteilung wirtschaftspolitischer Maßnahmen Verwendung finden. Der nächste Schritt ist dadurch charakterisiert, daß jedes *Pareto-Optimum* als Konkurrenzgleichgewicht aufgefaßt werden kann. Dieser Zusammenhang ist deshalb von großer Bedeutung, weil er zeigt, daß über die *Pareto-Optimalität* zwar nicht die Güterverteilung bestimmt ist, aber eindeutig bestimmt werden kann, daß sich ein im Hinblick auf die Verteilung bestimmtes *Pareto-Optimum* als Konkurrenzgleichgewicht realisieren läßt. Da jedes *Pareto-Optimum* als Konkurrenzgleichgewicht realisiert werden kann, andererseits die *Pareto-Optima* sehr unterschiedlicher Art sind, da die mit ihnen verbundene Verteilung in extremen Grenzen variieren kann, entsteht die Frage, welche dieser Verteilungen die erstrebenswerte ist, weil sie gegenüber allen anderen die bessere oder gerechtere ist.

Die Wohlfahrtstheorie hat auf der Suche nach einer solchen Norm zunächst den naheliegenden Weg zu beschreiten versucht, eine „soziale“ oder „gesellschaftliche“ Wohlfahrtsfunktion aufzustellen. Eine solche Funktion ordnet jeder möglichen Verteilung der individuellen Nutzen einen „sozialen“ Wohlfahrtsindex zu. Angenommen, eine solche Funktion existiere, dann ist es offensichtlich leicht, durch Maximierung dieser Funktion jene Situation zu definieren, die man sinnvollerweise als gesellschaftliches Optimum bezeichnen kann. Die Aufstellung einer „sozialen Nutzenfunktion“ setzt voraus, daß ein interpersoneller Nutzenvergleich möglich ist. Dieses Problem ist bisher nicht gelöst. Die neuere Wohlfahrtstheorie hat ihre Ansprüche eingeschränkt und auf interpersonelle Nutzenvergleiche verzichtet.

Bei der Reduzierung der Wohlfahrtstheorie auf die Allokationsproblematik verbleiben unter der Voraussetzung, daß die wirtschaftlichen Ressourcen knapp sind, zwei Probleme: das Effizienzproblem und das Verteilungsproblem. Das Effizienzproblem beinhaltet die Forderung, die für den Endverbrauch verfügbaren Gütermengen zu maximieren

bzw. bei Güterproduktion nicht nur das Tauschgleichgewicht, sondern auch die Faktorallokation zu optimieren. Unter der Annahme einer Verkehrswirtschaft lassen sich, wie die Allokationstheorie zeigt, über individualistische Wohlfahrtsfunktionen die Optimalbedingungen ableiten. Dabei wird berücksichtigt, daß externe Effekte auftreten können und es öffentliche Güter gibt, worunter solche Güter verstanden werden, die aus bestimmten technischen Gründen von vornherein nicht der Konsumsphäre eines einzelnen Individuums zuzurechnen sind (im Gegensatz zu den privaten Gütern). Sie gehören in den Dispositionsbereich der öffentlichen Wirtschaft. Mit Hilfe der paretianischen Wohlfahrtsökonomik läßt sich nachweisen, daß bei Beachtung der marktwirtschaftlichen Grundsätze eine optimale Güterversorgung realisierbar ist. Das marktwirtschaftliche Prinzip gilt damit als wirtschaftspolitisches Rationalprinzip.

Die paretianische Wohlfahrtsökonomik allein gibt uns, wie erwähnt, keinen Lösungsansatz für das Verteilungsproblem. Eine wie immer gewonnene gesellschaftliche Bewertungsvorschrift gibt uns an, wie die verschiedenen Zustände der Gesellschaft im Sinne bestimmter (ethischer) Werturteile geordnet, sie sagt uns nicht, wie die verschiedenen Zustände der Gesellschaft realisiert werden können. Wie die Verteilung der verfügbaren Güter auf die verschiedenen Bereiche und Individuen erfolgt, wie also Einkommen und Vermögen verteilt und umverteilt werden, ist eine politische Entscheidung. In der jüngsten Zeit ist der gesellschaftliche Entscheidungsprozeß (auch als Problem der Kollektiventscheidung) nicht nur in der normativen Ökonomik zum Gegenstand der Forschung geworden. Die Probleme, die sich dabei für eine logisch konsistente Sozialwohlfahrtsfunktion stellen, sind intensiv im Zusammenhang mit dem *Arrowschen* Wahlparadox diskutiert worden. Ich will sie hier nur als möglichen Diskussionspunkt erwähnen.

Ich fasse kurz zusammen: Es kam mir darauf an, die Bedeutung des Wertbegriffs in der Ökonomik aufzuzeigen, indem ich einmal auf seine hervorragende Stellung in der logischen Analyse, zum anderen auf seine Funktion als Bewertungsregel für wirtschaftspolitische Entscheidungen hingewiesen habe. Vorgesaltet ist allemal ein ethisches Wertproblem, so daß sich gewissermaßen die wirtschaftsphilosophische Frage nach einem Wandel der ethischen Grundsätze in unserer Gesellschaft (z. B. im Hinblick auf Verantwortlichkeit, Sicherheit etc.) aufdrängt, die freilich von dem Ökonom nicht zu beantworten ist. Nachgeordnet ist das politische Problem der Realisierbarkeit von Zielvorstellungen über gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Wertordnungen, dem sich die Entscheidungstheorie verpflichtet weiß. Ich halte es für ein berechtigtes Anliegen, daß sich die Ökonomie in beiden Richtungen mit den Nachbardisziplinen verständigt, um mehr Information zu erhalten.

3.

Da das Wertproblem in den Sozialwissenschaften oft als Werturteilsproblem und damit als methodologisches Problem betrachtet wird, sei darauf hingewiesen, daß das Wertproblem, so wie ich es darzustellen versucht habe, kein methodologisches Problem ist. Im Anschluß an H. *Albert* würde ich meinen, daß das Wertproblem als Problem des Objektbereichs behandelt worden ist. Darüber hinaus gibt es gewiß noch ein Wertbasisproblem, wobei es sich um den Wert der Wissenschaft schlechthin handelt, um die Bewertung ihrer Verfahren, die Auswahl von Problemen, die Zweckmäßigkeit von Hypothesen, die Richtigkeit empirischer Befunde. Davon war im Vorangegangenen nicht die Rede. Die Grenze zwischen explikativer und normativer Wissenschaft ist nicht immer scharf gezogen. Man kann der normativen Ökonomik ihre Normsetzungen nehmen, ohne daß ihre Aussagen falsch werden oder ihr Informationsgehalt sich verringert.

Was Max *Weber* über die Wertfreiheit der wissenschaftlichen Aussagen gefordert hat, konnte bisher nicht erschüttert werden. Seitdem ist zwar das Postulat nicht immer befolgt worden, aber unser Blick ist geschärft, um Vor- und Werturteile zu erkennen, und unser Gewissen ist geschärft, da, wo wir auf die Setzung von Normen nicht verzichten zu können glauben, diese deutlich als solche erkenntlich zu machen. Aus diesen Überlegungen heraus plädiere ich dafür, das Werturteilsproblem nicht zur Diskussion zu stellen.

Die Rolle von Werturteilen und Normen in der Theorie der Wirtschaftspolitik

Von Peter Bernholz, Basel

1. Der Ansatz der zwanziger bis vierziger Jahre

Dieser wirtschaftspolitische Ansatz geht davon aus, die Auswirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen auf bestimmte wirtschaftliche Größen zu untersuchen. Nennen wir die Instrumente der Wirtschaftspolitik (der Prozeßpolitik) $m = (m_1, m_2, \dots, m_n)$, die gesetzten Parameter der Wirtschaftsverfassung oder Wirtschaftsordnung $v = (v_1, v_2, \dots, v_k)$, die durch die öffentliche Hand unbeeinflussbaren Parameter $u = (u_1, u_2, \dots, u_h)$ und die unbekanntenen Variablen, die aufgrund der Parameterkonstellation (des Datenkranzes nach Walter Eucken, 1950) zu bestimmen sind $x = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ und $y = (y_1, y_2, \dots, y_z)$, so läßt sich dieser Ansatz schematisch wie folgt darstellen:

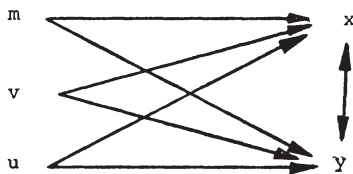


Abbildung 1

Diese Fragestellung, die in voller Reinheit von M. St. Braun (1929) präsentiert wurde, verzichtet zunächst völlig auf Bewertungen des Ergebnisses öffentlicher Maßnahmen. Sie ist Teil der Wirtschaftstheorie, die besonders in der komparativen Statik nach der Auswirkungen von Parameteränderungen fragt. Die Theorie der Wirtschaftspolitik zeichnet sich als Teil der Wirtschaftstheorie bei dieser Auffassung einzig dadurch aus, daß sie sich nur mit denjenigen Auswirkungen von Parameteränderungen beschäftigt, die Anwendungen von Instrumenten der öffentlichen Hand sind. Die glänzend geschriebene Wirtschaftspolitik von C. Bresciani-Turroni (1948) steht dem geschilderten Ansatz noch sehr nahe, zeigt jedoch bereits Elemente der gleich zu betrachtenden ordnungspolitischen Debatte. Es ist offensichtlich, daß die Auffassung

M. St. Brauns damit zusammenhängt, daß man sich auf Ziele der zu verfolgenden Wirtschaftspolitik nicht nach wissenschaftlichen Kriterien einigen kann und daher auf ihre Betrachtung ganz verzichtet.

2. Die ordnungspolitische Debatte

Die geschilderte Abstinenz hat den Nachteil, daß man die Leistungsfähigkeit zweier verschiedener Wirtschaftssysteme, die entweder in verschiedenen Ländern gleichzeitig oder auch in gleichen Ländern nacheinander bestehen, ebensowenig vergleichen kann wie die von noch nicht bestehenden Ordnungen, die ausgedacht werden, mit schon vorhandenen Systemen oder miteinander.

Um einen solchen Vergleich durchführen zu können, braucht man Kriterien oder Vergleichsmaßstäbe. Solche Maßstäbe können z. B. *das Effizienzkriterium* oder die *Pareto-Optimalität* sein. Erstere postuliert daß jede Situation besser als eine andere ist, wenn bei gleichem oder geringerem Aufwand an Produktionsfaktoren mehr oder gleichviel von allen Konsumgütern hergestellt werden kann. Dabei muß das „weniger“ oder „mehr“ für wenigstens ein Gut gelten. Das *Pareto-Kriterium* stuft eine Situation als besser als eine andere ein, wenn in ihr wenigstens ein Verbraucher (nach seiner eigenen Beurteilung) besser und kein anderer schlechter gestellt wird. Offensichtlich impliziert das *Pareto-Kriterium* die Effizienz, aber nicht umgekehrt die Effizienz das *Pareto-Kriterium*.

Schon recht früh ließ der liberale Ökonom L. v. Mises (1929) sich in seiner „Kritik des Interventionsstaates“ von diesen Ideen leiten. Er suchte zu zeigen, daß in einem marktwirtschaftlichen System die gängigen staatlichen Interventionen zu ineffizienten Ergebnissen führen.

Mises war auch einer der ersten, die die Unmöglichkeit einer effizienten Güterversorgung in einer total geplanten Wirtschaft zu beweisen suchten (v. Mises, 1920). Wir können diese Betrachtungsweise wie folgt symbolisieren.

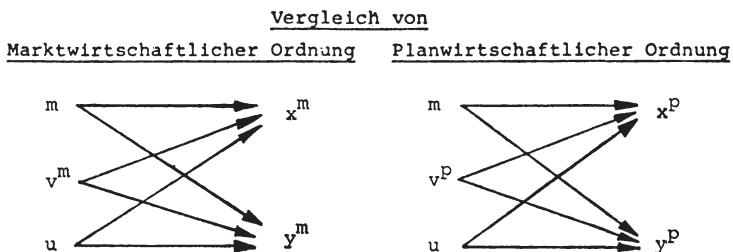


Abbildung 2

Zu beweisen ist

$$\begin{pmatrix} x^m \\ y^m \end{pmatrix} \geq \begin{pmatrix} x^p \\ y^p \end{pmatrix}$$

nach dem Effizienzkriterium.

Die insbesondere durch Mises ausgelöste Debatte konnte auf zweierlei Art erfolgen. Die sozialistischen Gegner konnten entweder für ein gegebenes planwirtschaftliches System den Beweis antreten, daß

$$\begin{pmatrix} x^m \\ y^m \end{pmatrix} \leq \begin{pmatrix} x^p \\ y^p \end{pmatrix}$$

ist. Oder man konnte fragen, wie ein planwirtschaftliches System aussehen müßte, d. h. wie v^p beschaffen sein müßte, um effizienter als die Marktwirtschaft zu sein. Die Frage nach der möglichen Organisation eines effizienten planwirtschaftlichen Systems stellte als erster E. Barone (in Hayek, 1935). Später wurde diese Idee von A. P. Lerner (1946) und von Oskar Lange (1938) weiterentwickelt und die vorgeschlagene Lösung ihrerseits von F. A. Hayek (1935 und 1938) kritisiert. Zu den ordnungspolitisch orientierten Ökonomen gehörten auch die Ordoliberalen wie W. Eucken (1952).

In der Debatte spielte natürlich auch eine Rolle, welches marktwirtschaftliche System zu vergleichen sei, die Ordnung der vollständigen Konkurrenz oder ein den (damaligen) realen Gegebenheiten besser entsprechendes Modell, z. B. der unvollständigen Konkurrenz oder der Oligopole. Für unsere Fragestellung ist jedoch nur wichtig, daß die Suche nach einer anderen, effizienten oder *pareto*-optimalen Ordnung die Fragestellung der Theorie der Wirtschaftspolitik umkehrt. Es wird ausgegangen von dem Postulat eines effizienteren Systems, d. h. einer besseren Güterversorgung und davon ausgehend nach v^p oder v^m , den Parametern einer „besseren“ Wirtschaftsordnung gesucht. Im Schema sind jetzt v^p die zu bestimmenden Variablen des Systems, während es sich vorher um Parameter handelte.

$$\begin{array}{c} m \\ \downarrow \\ v^p \\ \uparrow \\ u \end{array} \leftarrow \begin{pmatrix} x^p \\ y^p \end{pmatrix} \geq \begin{pmatrix} x^m \\ y^m \end{pmatrix}$$

Abbildung 3

Man beachte, daß Effizienz- und *Pareto*-Kriterium Werturteile, wenn auch schwache Werturteile, implizieren, die also in dieser Konzeption

von Wissenschaftlern zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen oder zu ihrer gedanklichen Konstruktion herangezogen werden.

3. Die Sicht der Theorie der Wirtschaftspolitik bei Tinbergen

In der ordnungspolitischen Debatte hatte sich die Fragestellung der Wirtschaftstheorie für die Ordnungsparameter in gewissem Sinne umgekehrt. Bisherige Parameter des Systems waren zu Variablen geworden, deren Größe zu bestimmen ist. Es handelt sich um die v .

Dieser Gedanke wurde in den fünfziger Jahren von *J. Tinbergen* (1952) verallgemeinert und explizit formuliert. *Tinbergen* war jedoch nur wenig an der Ordnungspolitik interessiert. Vielmehr wandte er überwiegend der Prozeßpolitik seine Aufmerksamkeit zu. Es ging ihm also um das Verhältnis von irgendwelchen vorgegebenen Zielen, x , der öffentlichen Hand, oder allgemeiner, der Träger der Wirtschaftspolitik zu den dafür erforderlichen Maßnahmen, also um eine geeignete Bestimmung der Werte der m . Dafür reichten Effizienzkriterien und Pareto-Optimalität als Maßstäbe nicht aus. Um außerdem wissenschaftlich nicht zu fundierende Werturteile zu vermeiden, ging *Tinbergen* von gegebenen, d. h. dem Wissenschaftler von den Politikern vorgegebenen Zielen und quantitativen Werten derselben bzw. von einer ebenso vorgegebenen Wohlfahrts- oder Zielfunktion aus, in der die Zielvariablen als unabhängige Variablen auftreten:

$$W = f(x_1, \dots, x_m) .$$

Die beiden Konzeptionen der Wirtschaftspolitik lassen sich wie folgt schematisch darstellen (vgl. Abb. 4 und 5). Im Fall einer Zielfunktion

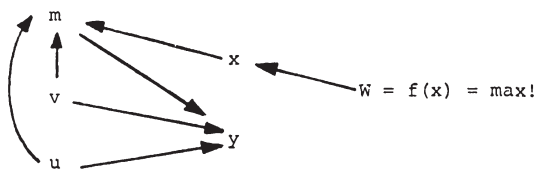


Abbildung 4

des Trägers der Wirtschaftspolitik ist diese zu maximieren und sind die Werte der x_i und letztlich die der Instrumente m_j so zu fixieren, daß ein maximaler Wert von W erreicht wird. Gesucht sind also die optimalen Werte der jetzt im Gegensatz zur Wirtschaftstheorie zu Unbekannten des Problems gewordene Instrumentvariablen.

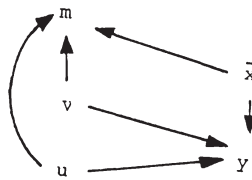


Abbildung 5

Noch deutlicher wird die Umkehr der Betrachtungsweise im Falle vorgegebener Werte der Ziele, $\bar{x} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_m)$. Diese sind nun zu Daten des Problems geworden, während die früheren Parameter m als unbekannte Variable ihrem Wert nach zu bestimmen sind. Stellt man sich die schematisierten Beziehungen zwischen den \bar{x} , v , u , m und y als ein Gleichungssystem vor, so versteht man *Tinbergens* gefeierten Satz, daß die Zahl der Instrumente der Wirtschaftspolitik mindestens so groß wie die ihrer Ziele sein muß.

Weiter ist zu beachten, daß in beiden Fällen u und v Parameter, d. h. Konstante des Systems bleiben, letztere allerdings nur dann, wenn keine Ordnungspolitik betrieben wird. Die y_s sind wie bisher Variable, doch kann ihr Wert beliebig sein, da der Träger der Wirtschaftspolitik an ihnen nicht interessiert ist.

Welche Rolle fällt dem Nationalökonom in dem geschilderten Konzept der Wirtschaftspolitik zu? Einmal bleibt ihm die Aufgabe, die er auch bei den bereits besprochenen Auffassungen von der Wirtschaftspolitik besaß: Er hat die Zusammenhänge zwischen den m , v , u , x und y — auch quantitativ mit Hilfe der Ökonometrie — so zuverlässig wie möglich zu erfassen, um die Voraussetzungen für eine rationale Wirtschaftspolitik zu schaffen. Während er jedoch nach der Konzeption von M. St. *Braun* nur aufklärend auf die Folgen bestimmter wirtschaftspolitischer Folgen verweisen konnte, wird er nun zum Berater der Wirtschaftspolitiker, der auf Grund von vorgegebenen Zielen oder einer vorgegebenen Zielfunktion die geeigneten oder besten Instrumente und das Ausmaß ihres Einsatzes vorzuschlagen hat. Man beachte, daß die Aufgabe, die im Zentrum der ordnungspolitischen Diskussion gestanden hatte, nun weitgehend in den Hintergrund getreten ist. Nach dieser Konzeption hatte der Ökonom Wirtschaftsordnungen auf ihre Effizienz oder *Pareto*-Optimalität hin zu vergleichen und in diesem Sinne bessere Systeme zu entwickeln und vorzuschlagen. Allerdings ist zuzugeben, daß sich Tinbergen am Rande auch mit der Ordnungspolitik unter den Stichworten „qualitative Wirtschaftspolitik“ und „Strukturpolitik“ beschäftigt.

Die Stellung der hier durch *Tinbergen* als repräsentativem Vertreter vorgestellten Richtung der Theorie der Wirtschaftspolitik zum Wertproblem entspricht weitgehend der von *Max Weber* (1951). Es ist nicht Aufgabe des Wissenschaftlers, Werturteile über wirtschaftspolitische Ziele zu fällen. Er kann das auch gar nicht nach wissenschaftlichen Kriterien. Dagegen ist er sehr wohl in der Lage, die Politiker bei gegebenem \bar{x} auf Zielkonflikte zwischen den einzelnen Zielen hinzuweisen. Er kann also darauf aufmerksam machen, wenn die gewählten Werte der \bar{x}_i nicht gleichzeitig verwirklicht werden können. In diesem Fall haben die Politiker ein Urteil über die Bedeutung der einzelnen Ziele und des Grades ihrer Verwirklichung zu fällen. Sie müssen sich über ihre Zielfunktion, über ihre Wohlfahrtsfunktion klar zu werden suchen. Die x_i sind also auf ein übergeordnetes Ziel, die Wohlfahrt, zurückzuführen.

Die geschilderte Wertabstinenz der Nationalökonomien ist jedoch nicht ganz so ausgeprägt, wie hier angegeben. Denn gleichzeitig beteiligen sich viele an den Diskussionen der „Welfare Economics“, die gewisse Kriterien für die Wohlfahrtsfunktion zu entwickeln sucht, zu denen wieder Effizienz und Pareto-Optimalität gehören (*Boulding* und *Mishan* in *Gäffgen*, 1966).

4. Probleme, die sich bei Tinbergens Sicht für die wirtschaftspolitische Beratung ergeben

Die *Tinbergensche* Konzeption der Theorie der Wirtschaftspolitik führt jedoch zu einer erheblichen Problematik für den Nationalökonom, der als wirtschaftspolitischer Berater tätig ist. Einmal sind sich die Politiker oft nicht im Klaren über ihre Ziele, von einer Gewichtung derselben in einer Zielfunktion ganz zu schweigen. Soll dann der Nationalökonom auf nach seiner Ansicht wichtige Ziele hinweisen bzw. selbst eine Gewichtung der Ziele oder gar eine Wohlfahrtsfunktion vorschlagen? Aber damit würde er sich offenbar wieder wertend betätigen.

Zweitens kann es sein, daß die Politiker wichtige Ziele übersehen, d. h. zu wenige Komponenten in x berücksichtigen und zu viele in y belassen, weil die entsprechenden Variablen gegenwärtig gerade befriedigende Werte besitzen und daher nicht beachtet werden. Die Realisierung des vorgesehenen \bar{x} würde jedoch nach Auffassung des Beraters zu kritischen Werten für einige y_j führen. Soll er dann dem Träger der Wirtschaftspolitik wertend die Einreihung der entsprechenden Variablen unter die x_i vorschlagen oder schweigend den Eintritt der befürchteten Ereignisse abwarten?

Diese Problematik wird an den Zielen des sogenannten magischen Dreiecks von Vollbeschäftigung, Preisniveaustabilität und ausgeglichener Zahlungsbilanz deutlich. So war der Zahlungsbilanzausgleich ursprünglich sicherlich kein Ziel der Politiker. Ebenso wird der Ökonom sich fragen, ob nicht hinreichendes wirtschaftliches Wachstum, gerechte Einkommensverteilung und Umweltschutz ebenfalls zu den Zielen gehören sollten, selbst wenn diese in einem gegebenen Zeitpunkt die Politiker noch nicht interessieren, da auf diesem Gebiet augenblicklich Eingriffe nicht notwendig zu sein scheinen.

Ein weiteres Problem für den wirtschaftspolitischen Berater ist die Frage, ob und wann die Träger der Wirtschaftspolitik seinen Empfehlungen folgen. Wie oft muß er ihren Kommentar hören: „Das mag wirtschaftlich sehr schön sein, aber ist politisch völlig unrealistisch“. Nun hat es keinen Sinn, angesichts dieser und ähnlicher Äußerungen den Unverstand der Politiker zu beklagen, da diese tatsächlich ihrerseits Restriktionen unterliegen, die ihren Handlungsspielraum einengen. So muß eine Partei erst einmal die Wahlen gewinnen, um selbst die hehrsten Ziele anstreben zu können; und später müssen ihre Maßnahmen so sein, daß eine Wiederwahl nicht gefährdet ist.

5. Die grundsätzliche Kritik durch die Neue Politische Ökonomie (Public Choice)

Die Ergebnisse der Neuen Politischen Ökonomie (Public Choice) führen zu einer grundlegenden Kritik der geschilderten Konzeption der Theorie der Wirtschaftspolitik bzw. implizieren diese. *Arrows* General Impossibility Theorem der frühen fünfziger Jahre (*Arrow*, 1951) zeigt, daß eine widerspruchsfreie Wohlfahrtsfunktion in einem diktaturfreien System generell nicht existiert. Neuere Untersuchungen führen zu einer Vertiefung dieser Einsicht in dem Sinne, daß bei allen dezentralisierten Entscheidungssystemen einschließlich der Demokratie mit Mehrheitsabstimmungen widersprüchliche Ergebnisse bzw. zirkuläre soziale Präferenzordnungen auftreten können. Das bedeutet aber, daß politische Entscheidungen inkonsistent und ein Zufallsergebnis z. B. deshalb sein können, weil das Resultat der Abstimmung von ihrer Reihenfolge abhängt.

Hinzu kommt die Erkenntnis, daß Politiker nicht nur politischen Restriktionen z. B. innerhalb ihrer Partei, durch Wahlen und Abstimmungen, bei denen sie eine Mehrheit gewinnen müssen, oder wegen der benötigten Finanzierung der Wahlen unterliegen; sondern daß sie auch persönliche Ziele verfolgen und ebenso wie die Wähler nur unvollständig informiert sind (vgl. A. *Downs*, 1957). Die Bürokratie, die

z. B. wirtschaftspolitische Maßnahmen durchführen soll, verfolgt ebenfalls eigene Interessen, was bedeutet, daß sie Anweisungen nicht uneingeschränkt und neutral ausführt (W. Niskanen, 1968). Schließlich üben auch Interessenverbände durch ihre Marktmacht und ihr Quasi-Monopol für Informationen Einfluß auf die Pläne und Entscheidungen von Politikern und Bürokraten aus (Downs, 1957; Bernholz, 1973 und 1975, Kap. 5).

Der Public Choice Ansatz erlaubt nun die Erklärung vieler wirtschaftspolitischer Eingriffe, z. B. der fortwährenden Unterstützung der Landwirtschaft durch staatliche Maßnahmen, der Behinderung der Importe, aber nicht der Exporte, der Neigung zu undurchsichtigen Besteuerungssystemen, zu Budgetdefiziten, zu schleichender Inflation und zu stetigem Wachstum des Wohlfahrtsstaates in marktwirtschaftlichen Demokratien, die im Rahmen der alten Konzeptionen der Wirtschaftspolitik nicht erklärt werden konnten (vgl. Bernholz, 1979, Kap. 5).

Woher stammt diese zusätzliche Erklärungskraft des neuen Ansatzes und wo liegt seine fundamentale Kritik an der bisherigen Auffassung der Theorie der Wirtschaftspolitik? Die zusätzliche Erklärungskraft ergibt sich offenbar aus der Einbeziehung politischer Beziehungen in eine Theorie des politisch-ökonomischen Gesamtsystems. Man versucht die Interdependenzen ökonomischer und politischer Gegebenheiten, die persönlichen Ziele und die politischen und wirtschaftlichen Restriktionen der Politiker, Bürokraten und Wähler einzubeziehen und auf diese Weise zu einer Erklärung des Gesamtsystems und seiner Folgen zu kommen.

Für die Theorie der Wirtschaftspolitik bedeutet dies, daß Politiker eben nicht frei handeln können, um vorgeblich von ihnen im Interesse der Öffentlichkeit gehegte wirtschaftspolitische Ziele zu realisieren. Es war nach dieser Auffassung ein Fehler, von gegebenen Zielen oder Zielfunktionen der Politiker und mangelnden Restriktionen für dieselben auszugehen, um optimale Instrumentwerte zu berechnen und vorzuschlagen. Die Politiker können und wollen daher die berechneten Instrumentenwerte oft gar nicht verwirklichen. Ihre vorgeblichen öffentlichen Ziele dienen oft nur zur Verschleierung oder zur Verwirklichung persönlicher Ziele. Ja, das politische System, der Staat ist aufgrund der gegebenen Bedingungen in vielen Fällen gar nicht in der Lage, widerspruchsfreie Ziele zu verwirklichen und effizient oder gar pareto-optimal zu handeln. An die Seite des Marktversagens tritt das Staatsversagen.

Für das Staatsversagen sei nur ein Beispiel angeführt. Zur Konjunktursteuerung müßte der Staat im Boom eine dämpfende und in der Depression oder Rezession eine expandierende Wirtschaftspolitik betrei-

ben, um Preisniveau und Beschäftigung zu stabilisieren. Tatsächlich wird in der Rezession oft eine zu starke expansive Politik betrieben, da bis zu den nächsten Wahlen die Preise vermutlich noch nicht stärker ansteigen werden, während schon vorher fast alle Wähler von der Expansion der Wirtschaftstätigkeit und der höheren Beschäftigung profitieren. Im Boom dagegen müßte eine restriktive Politik wenigstens scheinbar Nachteile für viele mit sich bringen, während die Inflationsrate erst viel später abnimmt. Also wird man besonders vor Wahlen lieber noch etwas abwarten. Es ist naheliegend, daß eine solche Politik, wie auch empirisch nachgewiesen (B. Frey, 1976) den Konjunkturzyklus häufig verstärken statt vermindern und zu einer langfristig höheren Inflationsrate führen wird. Im Extremfall ist es sogar denkbar, daß wegen der Wahlzyklen die staatliche Politik selbst erst Konjunkturzyklen herbeiführt.

6. Die Wertproblematik aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie

Die neue Sicht hat die Werturteilsproblematik sozusagen hinausgeschoben, aber keinesfalls beseitigt. Man versucht nun, das Verhalten der Politiker innerhalb des Systems zu erklären und damit die staatlichen Entscheidungen nicht mehr als von vorgegebenen allgemeinen Zielen resultierend aufzufassen. Diese Zurückschiebung einer verfrühten Verwendung von vorgegebenen Werten führt zu einer Verbesserung der Erklärungskraft des erweiterten Modells. Die persönlichen Ziele der Politiker werden jedoch auch hier als gegeben angenommen.

Trotz der Erweiterung der Fragestellung stellen sich auch nach der neuen Auffassung im gewissen Sinn wieder die alten Probleme ein, unter denen Wertfragen zweifellos eine große Rolle spielen. Als erstes läßt sich fragen, welches denn nun in dem erweiterten System die Aktionsparameter der Wirtschaftspolitik oder allgemeiner der Politik sein können und wer Träger einer solchen Politik sein könnte. Diese Frage hängt offenbar mit dem Problem zusammen, ob und wie weit wir es mit einem geschlossenen deterministischen System zu tun haben, das nicht durch eine bewußte Politik gestaltet werden kann.

Ein zweiter Fragenkreis bezieht sich auf das Problem, ob und auf welche Weise nun ein Marktversagen bei Möglichkeit von Staatsversagen korrigiert werden soll bzw. kann. Weiter ist die Frage zu beantworten, ob und wie Staatsversagen verhindert werden soll und kann.

Damit sind wir bereits bei normativen Problemen angekommen. Hier stellen sich jedoch noch weiterreichende Fragen. Angesichts des Public Choice Ansatzes und seiner Ergebnisse wird man kaum noch den folgenden, sicherlich nicht neuen Fragen ausweichen können:

1. Wessen Ziele soll die staatliche Politik verfolgen?
2. Wer soll in welchem Ausmaß zu welchen Entscheidungen berechtigt bzw. an ihnen beteiligt sein?
3. Wie kann gesichert werden, daß die Entscheidungen tatsächlich den Zielen derjenigen entsprechen, deren Ziele berücksichtigt werden sollen?
4. Wie ist im Falle von unterschiedlichen, d. h. widersprüchlichen Zielen zu entscheiden?

7. Versuch einer Beantwortung durch die Verfassungstheoretiker unter den Public Choice Ökonomen

Es ist angesichts der Kürze ihrer Entwicklung nicht erstaunlich, daß die Neue Politische Ökonomie noch kein generelles wirtschaftspolitisches Konzept entwickelt hat. Eine Ausnahme bildet nur ein neuer Verfassungsansatz, der von verschiedenen liberalen Public Choice Theoretikern entwickelt wurde bzw. wird. Mit diesem Ansatz wird also gewissermaßen das Problem der richtigen Wirtschaftsordnung neu gestellt. Da nun jedoch die Perspektive durch den politisch-ökonomischen Ansatz erweitert wurde, ist es nicht erstaunlich, daß die ordnungspolitische Diskussion nicht auf den wirtschaftspolitischen Rahmen im engeren Sinn beschränkt bleibt, sondern Aufbau, Funktionen und Kompetenzen des Staates mit in die Betrachtung einbezogen werden. Damit finden die liberalen Public Choice Theoretiker unmittelbaren Anschluß an die Verfassungsdiskussionen besonders des 17. und 18. Jahrhunderts von *Hobbes* über *Locke*, *Hume*, *Kant*, *Montesquieu* bis hin zu den Autoren der *Federalist Papers*.

Von ökonomischer Seite sind in diesem Zusammenhang vor allem die bahnbrechenden Arbeiten von *Buchanan* und *Tullock* (1962) und von *Hayek* (1973 ff.) zu nennen. Bei der Weite des Themas ist es jedoch nicht erstaunlich, daß auch Beziehungen zu Juristen, Philosophen usw. bestehen. Ich nenne hier nur *J. Rawls* (1971) und *Nozick* (1974). Neuere Public Choice Arbeiten liegen u. a. von *J. M. Buchanan* (1977), *B. S. Frey* (1978) und *P. Bernholz* (1978 und 1979 a und b) vor.

Die Grundgedanken dieser neuen Ansätze lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Staat und staatlicher Zwang sind nur so weit berechtigt als sie der individuellen Freiheit und Wohlfahrt dienen. Es handelt sich beim Staat also nur um eine Organisation, die die Freiheit und Wohlfahrt ihrer Mitglieder zu fördern hat.

2. Soweit die Entscheidungen der Individuen nicht andere Gesellschaftsmitglieder wesentlich beeinflussen, also keine stark negativen externen Effekte oder ausgeprägt öffentliche Güter vorliegen, sind sie allein berechtigt, ihre eigenen Angelegenheiten zu entscheiden. Entsprechendes gilt für Gruppen und Untergruppen in allen Fällen, in denen individuelle Entscheidungen zwar andere wesentlich beeinflussen, diese Wirkungen jedoch auf bestimmte Gruppen oder Untergruppen beschränkt bleiben. In diesen Fällen haben nur die Mitglieder der Gruppen bzw. Untergruppen Entscheidungsrechte (Mitbestimmung) und nur diese haben die Folgen und Kosten ihrer Handlungen zu tragen.
3. Aus diesen Forderungen ergeben sich als Schlußfolgerungen die Subsidiarität staatlicher Institutionen, die Begrenzung der Kompetenzkompetenz des Staates, ein föderalistischer Staatsaufbau, Gewaltenteilung, eine Garantie individueller Rechte und die weitgehende Koordinierung dezentralisierter Entscheidungen durch Märkte mit möglichst viel Wettbewerb. Auf staatlicher Ebene wird demokratische Mitbestimmung mit ausgedehnten Volksrechten verlangt. Alle diese Regelungen sind durch die Verfassung festzusetzen.
4. Die (willkürliche) Prozeßpolitik des Staates ist auf ein Minimum zu begrenzen. Regelsysteme wie ein verfassungsmäßig fixiertes Wachstum der Geldmenge und die Vorschrift ausgeglichener staatlicher Budgets sind ad hoc Eingriffen vorzuziehen.
5. Das Problem einer gerechten Verteilung wird gesehen. Es kann jedoch bewiesen werden, daß weder Staat noch Markt in der Lage sind, eine gerechte Verteilung herbeizuführen, was immer man auch darunter verstehen mag. Aus diesem Grunde sind Umverteilungen nur durch in der Verfassung fixierte Bestimmungen zu regeln; die Umverteilung ist den einfachen Mehrheiten von Volk und Parlament zu entziehen. So kann z. B. als einzige progressive Steuer die Einkommenssteuer vorgesehen sein und ihr Progressionsgrad in der Verfassung festgelegt werden. Oder die Verfassung enthält eine Vorschrift, daß niemand an einzelne Personen mehr als 500 000 DM vererben darf (Rowley und Peacock, 1975). Gleichzeitig garantiert die Verfassung eine Indexierung progressiver Steuern, um die Wirkung von Inflation und Wirtschaftswachstum auszuschalten.

Die vorliegenden Ausführungen geben nur eine knappe Skizze einer lebhaften Diskussion mit vielen einander zum Teil widersprechenden Vorschlägen. Sie zeigen jedoch deutlich, daß beim Verfassungsansatz der liberalen Public Choice Theoretiker ganz bewußt von normativen Vorstellungen über die Gestaltung der Gesellschaft und über die Wirtschaftspolitik ausgegangen wird:

1. Freiheit und in etwas schwächerem Maße Gerechtigkeit sind grundlegende Forderungen;
2. Effizienz und *Pareto*-Optimalität werden von der älteren Theorie als Forderungen übernommen. Damit wird das Ziel einer möglichst guten Versorgung mit Gütern betont.
3. Innerer Friede und Sicherheit werden ebenfalls berücksichtigt. Eine wesentliche Aufgabe des Staates ist es, die Sicherheit von jedermann vor dem anarchischen Kampfe aller gegen alle und gegen den Despotismus selbst von Mehrheiten durch eine entsprechende Rechtsordnung zu wahren und auf diese Weise den inneren Frieden sicherzustellen.

Die mit den vorgetragenen Auffassungen verbundene Konzeption der Theorie der Wirtschaftspolitik ist, wie zu erwarten, ebenfalls mit Problemen verbunden. So stellt sich erstens die Frage, ob und wie weit zur Sicherung der Stabilität des Systems eine Prozeßpolitik benötigt wird und nach welchen Gesichtspunkten diese durchzuführen wäre. Zweitens ist das Problem zu lösen, auf welche Weise eine entsprechende Verfassung und Wirtschaftsordnung eingeführt werden könnte, gerade wenn man die von der Neuen Politischen Ökonomie herausgearbeiteten politisch-ökonomischen Zusammenhänge in Rechnung stellt.

Ich möchte schließen mit der Vorstellung von der Rolle des Nationalökonomen in dieser Konzeption der Theorie der Wirtschaftspolitik. Seine Aufgabe muß es offenbar sein, eine Verfassung und Wirtschaftsordnung zu konzipieren, die es ermöglicht, daß die Wünsche aller Gesellschaftsmitglieder sich so weit wie möglich effizient und widerspruchsfrei durchsetzen und daß Macht und Vermögen einigermaßen gerecht unter ihnen verteilt sind. Diese Ordnung hat der Nationalökonom gegenüber Politikern und Öffentlichkeit vorzuschlagen und zu propagieren und bei ihrer Einführung mit Rat und Tat zur Verfügung zu stehen.

Literatur

- Arrow*, Kenneth J., *Social Choice and Individual Values*, New York 1951.
- Barone*, Enrico, *The Ministry of Production in the Collectivist State*, in F. A. v. Hayek (1935).
- Bernholz*, Peter, *Die Machtkonkurrenz der Verbände im Rahmen des politischen Systems*. In: H. K. Schneider und Ch. Watrin, *Macht und ökonomisches Gesetz*. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. 74/II, 1973, 859 - 881.
- *Grundlagen der Politischen Ökonomie*, UTB, 3 Bände, Tübingen 1972, 1975 und 1979 a.

- *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan. A Critical Appraisal.* In: T. Bagiotti und G. Franco, *Pioneering Economics*, Padova, 1978, 87 - 107.
- *Freedom and Constitutional Economic Order*, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 135, H. 3, 1979 b.
- Boulding, Kenneth E.*, Einführung in die Wohlfahrtsökonomie. In: G. Gäfgen, *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Köln und Berlin 1966, 77 - 109.
- Braun, Martha St.*, *Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik*, Leipzig und Wien 1929.
- Bresciani-Turroni, Costantino*, Einführung in die Wirtschaftspolitik, Bern 1948.
- Buchanan, James M.*, *The Limits of Liberty, Between Anarchy and Leviathan*, Chicago 1975.
- Buchanan, James M.*, and *Gordon Tullock*, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor 1962.
- Downs, Anthony*, *An Economic Theory of Democracy*, New York 1957.
- Eucken, Walter*, *Grundlagen der Nationalökonomie*, Berlin und Göttingen 1950, 6. Aufl.
- *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern und Tübingen 1952.
- Frey, Bruno S.*, *Theorie und Empirie politischer Konjunkturzyklen*, Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 36, 1976.
- *Eine Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*, *Kyklos*, Vol. 31 (2), 1978, 208 - 234.
- Hayek, Friedrich A. v.*, *Collectivist Economic Planning*, London 1935.
- *The Use of Knowledge in Society*, in F. A. v. Hayek (Hrsg.), *Individualism and Economic Order*, Chicago and London 1948.
- *Law, Legislation and Liberty*, 3 Bd., Chicago 1973 ff.
- Lange, Oscar*, and *Fred M. Taylor*, *On the Economic Theory of Socialism*. Herausgegeben von B. E. Lippincott, New York 1966 (1. Auflage 1938).
- Lerner, Abba P.*, *The Economics of Control. Principles of Welfare Economics*. New York 1946.
- Mises, Ludwig v.*, *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, in: F. A. v. Hayek (1935). Zuerst deutsch in *Archiv für Sozialwissenschaften*, 1920.
- *Kritik des Interventionismus — Untersuchung zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsideoogie der Gegenwart*. Jena 1929.
- Mishan, E. J.*, *Ein Überblick über die Wohlfahrtsökonomie 1939 - 1959*, in: G. Gäfgen (Hrsg.), *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Köln und Berlin 1966.
- Niskanen, William A.*, *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago 1971.
- Nozick, Robert*, *Anarchy, State and Utopia*, Oxford 1974.
- Rawls, John*: *A Theory of Justice*, Cambridge (Mass.) 1971.
- Rowley, Charles*, and *Allan T. Peacock*, *Welfare Economics. A Restatement*, London 1975.

Tinbergen, Jan, On the Theory of Economic Policy, Amsterdam 1952.

Weber, Max, Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. Wieder abgedruckt in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen 1951 (2. Auflage).

— *Der Sinn der Wertfreiheit der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften. Ebenda, Tübingen 1951.*

Diskussionszusammenfassung

Von Horst Todt, Hamburg

Die Diskussion konzentrierte sich auf die Frage, ob und inwieweit der wirtschaftspolitisch beratende Ökonom Werturteile in die politische Entscheidung einbringt. Manche Werturteile, wie z. B. die Forderung von *Pareto-Optimalität* können zwar wertfrei formuliert werden, es ist jedoch nicht sicher, ob die Realisierung etwas „Gutes“ darstellt. Hierzu müßten Kriterien festgelegt werden. Auch die überzeugende *Pareto-Optimalität* kann in Zweifel gezogen werden: Es ist nicht sicher, ob jedermann einen Zustand als Verbesserung empfindet, der sich vom vorhergehenden dadurch unterscheidet, daß ein Millionär noch mehr erhält. Dies wirft das Problem der Unabhängigkeit der Nutzenfunktionen auf: Hängt der individuelle Nutzen nur vom eigenen Gütervektor und nicht auch von den Gütervektoren der anderen Mitglieder der Gesellschaft ab? Sind die individuellen Nutzen miteinander verquickt, so stellt sich die Frage der *Pareto-Optimalität* in anderer Weise. Es bleibt das Problem, wie hier die individuellen Nutzensvorstellungen berücksichtigt werden können. Soll etwa eine Elite entscheiden?

Der Berater wird es unter diesen Umständen schwer haben, sich auf eine Rolle festzulegen, bei der er dem Politiker lediglich in angemessener Weise Alternativen verdeutlicht.

Weiterhin wurde die Einflußmöglichkeit des Beraters relativiert. Allgemeine Trends „moderner“ Betrachtungsweise, Geistesströmungen, Ideologien können leicht wichtiger sein als der Rat des Ökonomen, der im übrigen den Zeitströmungen ebenfalls unterworfen ist. Auch der Wissenschaftler ist naiv. Naivität ist Unkenntnis wichtiger Aspekte (z. B. der politischen) und infolgedessen Ausdruck der Spezialisierung, die ihrerseits unerlässlich für die Leistung des Wissenschaftlers in seinem Fach ist. Besondere Aufmerksamkeit fand der wirtschaftspolitische Beitrag *Tinbergens*. Auch seiner Arbeit haften eine gewisse Naivität an, sein Beitrag bedeute dennoch einen erheblichen Fortschritt, wenngleich seine Position heute nicht mehr zeitgemäß ist. Außerdem wurde die Frage nach den Konsequenzen eines intensiven wirtschaftspolitischen Eingreifens gestellt. Ganz unerwartete Konsequenzen können eintreten. So mag in Schweden mit seinen komplizierten sozialpolitischen Bestimmungen deren Kenntnis für den einzelnen entscheidender sein als sein ökonomischer Beitrag.

Zum Stand der Werte-Diskussion in der heutigen deutschen Jurisprudenz und eine juristische Theorie der Meta-Werte

Von *Wolfgang Fikentscher*, München

Thesen*

1. Es läuft eine verhältnismäßig kontinuierliche Entwicklung von der Begriffs- über die Zweck- und Interessen- zur modernen Wert- (oder Wertungs-)jurisprudenz.
2. Die Wertjurisprudenz hat eine „abstrakte“ Variante, deren Vertreter (*Harry Westermann, Larenz, Esser, Zippelius* u. a.) sich dem Wertproblem als solchem stellen. Dem stehen „konkret“ arbeitende Wertjuristen zur Seite, die sich dem operativen Einsatz bestimmter benennbarer Werte im Recht zuwenden (*Arthur Kaufmann, die Neoliberalen, bestimmte Verfassungsrechtler* u. a.). Damit ist dann zugleich das Liberalismusthema berührt.
3. Auf die Naturrechts-Renaissance nach 1945 ist ein Fächer von Richtungen gefolgt, die sich als Neopositivisten, Verfassungspositivisten, Agnostizisten, gemäßigte Naturrechtler usw. benennen lassen. Das Bild ist insoweit heute vielgestaltiger als unmittelbar nach 1945.
4. Die Szientismuskussion („Ist die Jurisprudenz eine Wissenschaft? Auch soweit sie wertet? Gerade indem sie wertet?“) ist erneut in vollem Gange.
5. Das Thema „Wert und Verfahren“ wird in verschiedenen Zusammenhängen diskutiert. Sieben seien hier aufgeführt:
 - a) „Legitimation durch Verfahren“, der Titel eines Buches von *Niklas Luhmann*, ist ein Beitrag von systemtheoretischer Seite.
 - b) Im Umgang mit Generalklauseln (nach Art des § 242 BGB, Treu und Glauben) wird zunehmend der verfahrensmäßige Aspekt betont.

* Den Teilnehmern der Sitzung lagen die nachstehenden Thesen vor. Die anschließenden Erläuterungen wurden in freier Rede und ohne Manuskript vorgetragen, während ein Tonband mitlief. Der folgende Text gibt die nur wenig geglättete Tonbandabschrift wieder. Einige Literaturhinweise sind für den Fachfremden, an den sich die Ausführungen in allererster Linie richten, hinzugefügt.

- c) Dem statischen Wertedenken des Marxismus (Gebrauchswert v. Tauschwert) setzt die konkrete Wertjurisprudenz die dynamischen Begriffe Marktwert und Als-Ob-Marktwert entgegen. Der Einfluß von Erfahrungen mit der juristischen Monopolkontrolle ist dabei unverkennbar.
- d) Im Rahmen der Demokratie-Theorie hat die sog. Grundwerte-Diskussion breiten Raum gewonnen. Dabei spielen die rechtsstaatlichen Garantien, die nicht zuletzt und aus gutem Grund verfahrensgebunden sind, eine zentrale Rolle.
- e) Die Frage nach den „Grundwerten“ wirft die nach den „täglichen Werten“ auf. Ist hier Werten bloßes Dafürhalten, ethologische De-zision? Oder ist Werten das immer?
- f) Die moderne völkerrechtliche Entwicklung stellt diese Frage in voll-er Schärfe: Gibt es in den Bereichen der „täglichen Werte“ oder wenigstens der „Grundwerte“ Gemeinsamkeiten zwischen „west-lichen“ und „nicht-westlichen“ Nationen? Man wird die Frage für beide Bereiche heute verneinen müssen. Das alte Völkerrecht gilt nicht mehr.
- g) Das stellt die weitere Frage nach einem metatheoretischen Wert-begriff. Über einen Versuch in dieser Richtung ist zu berichten.

Referat

Ich weiß nicht recht, wie ich von den Wirtschaftswissenschaften zum Recht überleiten soll. Wahrscheinlich geht das gar nicht ohne die in solchen Fällen üblichen Kunstgriffe, auf die aber hier verzichtet werden soll. Zunächst muß ich vorausschicken, daß ich keine Zeit hatte, ein Referat auszuarbeiten. Ich bitte Sie also, meine Ausführungen nur als Einleitung in die heute unter Juristen stattfindende Diskussion über Werte und Wertung zu verstehen und mich selbst dabei als Aus-kunftsperson zu begreifen.

Was ich bieten kann, ist natürlich in vieler Hinsicht unvollständig. Der Jurist wertet ständig. Er steht in seiner Arbeit täglich dutzendmal vor Wertungsproblemen. Es gibt daher unendlich viel an Rechtswerte reflektierender Dogmatik, und dies in unserem Kulturkreis seit zwei Jahrtausenden. Was ich vorzutragen vermag ist nur ein kleiner Über-blick über den gegenwärtigen Stand des Wertungsproblems in der deut-schen Jurisprudenz, so wie ich ihn sehe, und dabei spielen eine Menge Subjektivitäten mit. Zu sprechen ist über den Stand der Werte-Diskus-sion in der heutigen Jurisprudenz, beschränkt auf Deutschland, und anzufügen ein Bericht über den Versuch einer eigenen juristischen „Metatheorie“ der Werte, den ich anderweit entwickelt habe und mit

dem ich zu den heute aktuellen Fragen im Felde rechtlicher Wertung Stellung beziehen wollte (W. Fikentscher 1977 a, 14 ff., 108 f., 379 f., 673 ff.; 1979 a, 79 ff.; 1979 b; 1980 a). Vorausgeschickt sei weiter, daß die folgenden Ausführungen der ausreichenden philosophischen Fundierung entbehren. Es wäre viel besser, wenn in diesem Kreise ein Fachphilosoph, namentlich ein Rechtsphilosoph, zu Wort kommen würde, der Ihnen fachkundig Auskunft geben könnte. Ich bin Rechtsvergleicher und -methodiker und habe mich von diesen Seiten her mit dem Wertproblem im Recht auseinandersetzen müssen.

Die Thesen zu meinem Referat liegen vor. Ich werde mich im folgenden an die Reihenfolge der Ziffern halten.

1. Der Weg zur Wertungsjurisprudenz

a) Die für das heutige Wertedenken im Recht maßgebliche Entwicklung setzt ein bei *Kants* Kritik an der Ableitbarkeit von Sollenssätzen aus Seinserkenntnissen. In dem Naturrechtsdenken, das *Kant* vorausging, bildete diese Ableitung den Grund für alle Wertung. *David Hume* stellte in seinem „Treatise of Human Nature“ 1738 fest, ein „is“ ergebe noch kein „ought“. *Kant* folgte dem und bewirkte durch seinen Einfluß eine allgemeine Vorstellung, die aus dem Bewußtsein des modernen Menschen nicht mehr wegzudenken ist: Daß wenn man noch so viele Regelmäßigkeiten aufzählt, sich daraus noch kein Sollensgebot ergibt. In der alten Form des Schlusses von Sein auf das Sollen gibt es seit *Kant* das Naturrecht nicht mehr. Der Schluß gilt schlechthin als unzulässig. *Hans Albert* nannte ihn (im Anschluß an *Frankena*: „the naturalistic fallacy“) den „naturalistischen Fehlschluß“. Auszuklammern ist nun in diesem Zusammenhang die Frage nach dem Wesen von Sein und Sollen, zu vernachlässigen sind hier auch die sich an *Kant* reihenden zahlreichen Überbrückungsversuche zwischen Sein und Sollen und die um diese Versuche kreisende große Diskussion. All dies muß ich an dieser Stelle auf die Seite schieben, so lohnend es wäre, in die Debatte einzusteigen. Ich muß also für das Folgende als Axiom setzen, daß es den Unterschied von Sein und Sollen gibt, und daß er bei *Kant* für unüberbrückbar gehalten wurde. Alles weitere für die Jurisprudenz Erhebliche knüpft hier an.

b) *Savigny*, der erste überragende Jurist des vorigen Jahrhunderts, war Kantianer, und daß er *Kants* Auffassung von der Zurückdrängung des Naturrechts als „Wertungslieferant“ folgte, ergibt sich aus seinem Auslegungskanon. *Savigny* schlägt einen Viererkanon vor, wie man ein Gesetz auszulegen habe: Grammatisch, logisch, historisch und systematisch. Grammatik, Logik, Geschichte und System, das sind die Auslegungskriterien, die *Savigny* anerkennen will und die seitdem weithin

zitiert werden. Hingegen fehlen Kriterien wie „Wert“ und „Zweck“, und eben dies geht auf *Kant* zurück; so daß die Jurisprudenz zu Beginn des vorigen Jahrhunderts dargestellt werden kann als eine, die unter kantianischem Einfluß bewußt davon absah, vom Wert im Recht, vom Zweck im Recht, von Rechtspolitik oder gar Politik im Recht, kurz von irgendeiner wertenden Zielsetzung des objektiven Rechts zu sprechen. Ich möchte damit nicht sagen, daß die Jurisprudenz, wie sie *Savigny* betrieb, wertfrei oder zweckfrei war. Das geht gar nicht, denn eine Jurisprudenz, die auf nichts abzielt, kann nicht funktionieren. Aber das Interesse wandte sich nicht der Wertung zu, die offizielle Auslegung der Gesetze sah davon ab. *Savigny* mußte dann selbst die Zwecke, von denen natürlich auch er ausging, an anderer Stelle in den juristischen Gedankengang einschleusen, z. B. über den Begriff des Rechtsinstituts oder über den des „Sitzes“ eines Rechtsverhältnisses, was hier nicht im einzelnen dargelegt zu werden braucht. Der Ton jedenfalls lag nicht auf Werten, Wertungen und Zwecksetzungen.

An die Arbeiten *Savignys* schloß sich an, was man die deutsche Begriffsjurisprudenz nennt, die nun aus dem geistvollen Rechtsgebäude, das *Savigny* entworfen hatte, die Technik der Rechtsanwendung im täglichen Leben machte: Man schloß von Begriffen auf Rechtsfolgen und fragte nicht nach Wertungen. *Puchta* wird für diese Richtung zitiert.

c) Der Umschwung kam bei einem Schüler von *Puchta*, *Rudolph v. Ihering*, der zunächst versuchte, auf der eingefahrenen Bahn mit den Auslegungsbegriffen der Grammatik, der Logik, der Geschichte und des Systems zu „konstruieren“, der dann aber in einer persönlichen Lebenskrise um das Jahr 1858 bemerkte, daß das nicht die Jurisprudenz sei, die man in Wahrheit betrieb, und die man auch nicht betreiben sollte. Wir wissen heute, daß *Ihering* nach dieser persönlichen Krise zum Begründer des heute vorherrschenden Rechtsdenkens wurde: Aus *Iherings* „Zweckjurisprudenz“ entwickelte sich über die „Interessenjurisprudenz“ der Jahre nach 1900 die heutige „Wert“- oder „Wertungsjurisprudenz“. 1877 erschien der erste Band *Iherings* die „Zweckjurisprudenz“ begründenden Werkes. Die Überschrift sagt, was er meint: „Der Zweck im Recht.“ Das Motto, das er seinem zweibändigen — übrigens unvollendeten — Werk voranstellte, lautete: „Der Zweck ist der Schöpfer des ganzen Rechts.“ *Ihering* war ein Radikaldenker. Auch seine Formulierungen klingen radikal. Er war es, der für die herrschende Meinung der nach ihm folgenden Zeit den Zweckgedanken, die Rechtspolitik, ins Recht zurückrief. Damit setzte er sich zwar zu seinen Lebzeiten mit der „offiziellen“ Pandektistik in Widerspruch. Als es darum ging, die Dogmatik des zeitgenössischen Zivilrechts für die Schaffung des BGB zusammenzustellen, hat man bei der Bildung der Kommis-

sionen *Ihering* bewußt übergangen, wohingegen die „alte Schule“, vertreten u. a. durch die großen Namen Gottlieb *Planck* und Bernhard *Windscheid*, in die Kommission berufen wurde. *Ihering* selbst hatte es vorausgesehen: Es war die junge Generation, es waren die Praktiker, die den neuen Geist in das Zivilrecht einführten. Ihre Abendlektüre war der „Zweck im Recht“, sie waren in „Praktischen Übungen“, einer didaktischen Erfindung *Iherings*, als Ergänzung der alten Vorlesung, ausgebildet worden. So kann man etwa sagen, daß ab 1900, seit der Zeit, als das BGB in Kraft trat, die Praxis durchtränkt war von *Iherings* nach den Rechtszwecken fragender Methode.

Man muß das wissen, wenn man heute das BGB zur Hand nimmt: Der Stoff, der dort steht, stammt von *Savigny*, *Puchta*, *Windscheid*, *Dernburg* und den anderen „Pandektisten“. Aber der Geist, in dem dieser Buchstabe heute angewandt wird, ist *Iherings* Geist. Beides, pandektistischer Buchstabe und der nach den Zwecken einer Regelung, in die Zukunft gewandte Geist sind bis heute nie ganz zu einer Einheit zusammengefloßen.

d) Es folgte dann um die Jahrhundertwende eine eigentümliche Veränderung der *Iheringschen* Grundhaltung, nämlich die Wandlung vom Zweckdenken zur sog. „Interessenjurisprudenz“. Sie bedeutete, wenn ich recht sehe, eine Themenverengung, zugleich aber eine methodisch-begriffliche Verschärfung und Vertiefung, und damit letztlich auch Festigung der *Iheringschen* Methoden. Führende Vertreter der Interessenjurisprudenz sind Philipp *Heck*, Max *Rümelin*, Paul *Oertmann* und Rudolf *Müller-Erzbach*. Das „Interesse“ war nun das Stichwort, und man glaubte eine Weile, daß man das bei *Ihering* mehrdeutige Wort „Zweck“ besser fassen könne, wenn man es als „Interesse“ formuliere. Daß dies eine Einengung des Zweckbegriffs darstellt, ergibt sich, wenn man bedenkt, daß das Interesse im Sinne der Interessenjurisprudenz immer an einer Person „aufgehängt“ werden muß. Die Interessenjurisprudenz fragt, inwiefern das Interesse eines Beteiligten Grund für ein Recht sei. *Ihering* hatte gesagt, es gebe unter allen rechtserheblichen Zwecken möglicherweise Zwecke, die ein Mensch setze und als *eigenes* Interesse verfolge, es gebe aber auch *objektive* Zwecke. Für diese nicht-subjektivierten Zwecke verwendete *Ihering* nicht den Ausdruck „soziale Zwecke“, aber er meine eben dies. Heute müßte man so formulieren, daß neben den Interessen als *subjektiven* Zwecken auch *soziale Werte* stehen, die man nicht an einer Person „aufhängen“ kann, für die die Person also nicht selbst im Klagewege einzutreten hat (und auch nicht eintreten kann) wie beim subjektiven Recht; sondern die Gemeinschaft, der Staat oder sonst ein öffentliches Organ muß sie im Allgemeininteresse verwirklichen. Das heute viel diskutierte Problem der Verbands-

klage („class action“) hat genau hier seinen Sitz. Während also bei *Ihering* der Zweckgedanke sowohl subjektiv wie objektiv, also auch „sozial“ verankert ist, findet sich um die Jahrhundertwende die soziale Komponente zurückgedrängt, weil sich nun das Hauptaugenmerk auf die Interessen richtete.

In den 20er Jahren, unterstützt durch die wirtschaftliche und soziale Krise nach dem 1. Weltkrieg, parallel mit der Entwicklung des Arbeitsrechts und des Wirtschaftsrechts neben dem liberalistisch konzipierten BGB, kam es dahin, daß die Interessenjurisprudenz zur Praxis wurde, erst im Arbeits- und Gesellschaftsrecht, dann aber auch zunehmend im allgemeinen Zivilrecht. Man könnte sagen, daß in der zweiten Hälfte der 20er Jahre die Interessenjurisprudenz in Deutschland zur herrschenden und anerkannten Methode geworden ist. Man schalt die Begriffsjurisprudenz als veraltet und willkürlich, sprach allerdings nicht mehr von *Iherings* Zweckjurisprudenz, sondern bekannte sich zur Interessenjurisprudenz. Sie war die Arbeitsweise, die man bevorzugte, empfahl und an den Fakultäten lehrte. Kontinuierlich setzte sich das in die 30er Jahre hinein fort, so daß sich interessanterweise *insoweit* kein auffälliger Bruch in der Entwicklung für die Zeit von 1920 bis 1945 ergab. Über die Gründe hat B. Rüthers gearbeitet (B. Rüthers 1968).

e) Nun jedoch trat ein neuer Impuls in Erscheinung, ausgelöst durch die Katastrophe von 1945, jedoch schon länger vorbereitet von den Neukantianern und durch eine Krise der Interessenjurisprudenz selbst. Die Interessen-Juristen hatten sich darum bemüht, einen Rechtsfall so zu lösen, daß die Interessen den Ausschlag geben, wobei die Interessen aller Beteiligten möglichst genau analysiert wurden. Die Unterstellung, die dabei gemacht wurde, war die, daß wenn man die Interessen genau kennt, man auch weiß, wie man den Fall zu entscheiden hat. Die Unzulässigkeit dieser Unterstellung wurde früh bemerkt, auch schon von den führenden Interessen-Juristen selbst. Durch die Neukantianer einerseits und die Kritik am Neukantianismus vor allem durch Erich Kaufmann andererseits kam nun der Begriff des Wertes ins Blickfeld (E. Kaufmann 1921). Die Interesse-Juristen, meist Ziviljuristen, zum geringeren Teil Strafrechtler und Öffentlichrechtler, sahen sich nun mit einer Rechtsphilosophie konfrontiert, die sich nicht nur nach langem, von *Hegel* ausgelöstem Schweigen wieder zu regen begann, sondern die auch an die Juristen die Fragen nach der Wertigkeit der auf dem Spiele stehenden Interessen stellte. Schon *Heck* mußte zugeben, daß man im Grunde mit der reinen Interessenjurisprudenz die Interessen nur analysieren, aber keinen Vorrang eines zu schützenden Interesses vor einem anderen herstellen kann. Dies war ungefähr der Stand der Diskussion zu Beginn der 30er Jahre. Nach dem Ende des Hitler-Reiches 1945 war es daher

undenkbar, daß die Interessenjurisprudenz alter Prägung wieder aufgegriffen werden konnte. Es konnte jetzt nur noch darum gehen, die Interessenjurisprudenz um die Wertfrage zu erweitern, und das mußte mit dem Ziel einer neuen Rechtslehre geschehen, die die Interessen im konkreten Fall erst analysierte, um dann die Kriterien aufzudecken, die entscheiden, welches Interesse im Konfliktfall den Vorrang hat. Diese modernisierte, um die Wertfrage bereicherte Richtung der Interessenjurisprudenz, nennt man heute *Wertjurisprudenz* oder *Wertungsjurisprudenz*, wobei ich keinen Unterschied zwischen beiden Ausdrücken sehe. Es gibt allerdings Gelehrte, die hier einen Unterschied machen. Die Wert- bzw. Wertungsjurisprudenz ist heute zur herrschenden Methodik im deutschen Recht geworden.

f) Man kann — das ist jetzt der Versuch eines Brückenschlags zur vorhin behandelten Nachbarwissenschaft, der Nationalökonomie — vielleicht sagen, die Entdeckung, daß man Interessen nicht nur beschreiben darf, sondern sie auch bewerten muß, hat eine gewisse Parallele zur *Euckenschen* „großen Antinomie“. *Eucken* sagte, daß man Nationalökonomie auf beiderlei Weise betreiben kann, beschreibend, und wertend im Blick auf anzustrebende Ziele, und daß man diese beiden Arbeitsweisen auseinanderhalten muß, um sie sinnvoll einsetzen zu können. Diese „Entdeckung“, so eindrucksvoll formuliert bei *Walter Eucken*, ist im Grunde die gleiche wie die Ergänzung des Interessengedankens um die Frage nach den Wertungskriterien auf unserem Gebiet, wie die Bereicherung der pandektischen Begrifflichkeit um *Iherings* „Zwecke“, und wie — letztlich und erstlich — die Trennung von Sein und Sollen durch *Hume* und *Kant*.

Ich möchte ein paar Beispiele nennen, wie man heute im Recht „wertet“, man sagt auch „abwägt“. Im Strafrecht hat sich eingebürgert, die Abwägung der strafrechtlich geschützten Rechtsgüter in den Mittelpunkt der Auslegung einer Strafnorm zu stellen. Man fragt als Richter — und das lehrt man auch die Studenten —, um welche Rechtsgüter es in der betreffenden Norm gehe. Man kann solche „Güterabwägungen“ auch in den Kommentaren nachlesen. Darüber geht dann auch im einzelnen der Streit, was vorwiegend geschützt sei, etwa das Eigentum oder die Entscheidungsfreiheit der Person, oder die Sicherheit der Rechtspflege oder das „Vermögen als solches“. Stehen mehrere Rechtsgüter zur Diskussion, wird „gewertet“, welches im Vordergrund steht, was demgegenüber in den Hintergrund tritt, und mit dieser Wertungsmethode gelingt es, eine Strafvorschrift im einzelnen auszulegen.

Vom Strafrecht aus hat sich dieser Gedanke der Güterabwägung vor allem in das Verfassungsrecht ausgebreitet. Das Strafrecht war also wohl führend. Etwa seit 1950, als die Auslegung des Grundgesetzes

breitere Formen annahm, ging man dazu über, die „Verfassungsgüter“ miteinander „abzuwägen“. Das ist bis heute die gängige Praxis, vor allem, wenn das Bundesverfassungsgericht im Grundrechtsbereich eine Entscheidung fällt. Diese Grundrechte, die ja miteinander im Konflikt stehen können (etwa Koalitionsfreiheit mit persönlicher Überzeugungsfreiheit), werden miteinander abgewogen. Es werden z. B. Argumente gesucht, ob der Schutz der Familie oder der Schutz der Kinder durch die Allgemeinheit, oder ob der Schutz der Kirchen oder der Schutz der Persönlichkeit im einzelnen den Vorrang verdienen. Auch die Ziviljuristen hinken kaum nach, und die Arbeitsweise bei schwierigen zivilistischen Auslegungsproblemen, auch bei der Schöpfung neuen Rechtes, ist die, daß man die Güter, um die es geht, miteinander abwägt. Wenn etwa im Wertpapierrecht von einem Minderjährigen ein Wechsel ausgestellt oder weitergegeben wird, dann wägt man miteinander ab, was hier vorgehen soll: Der Schutz des Minderjährigen, weil er noch nicht voll geschäftsfähig ist, oder der Schutz des Verkehrs, der sich auf den Wechsel verlassen hat. Das kann man dann auch differenziert entscheiden, und davon hängen Tatbestände und Reichweite des gutgläubigen Erwerbs ab.

Aber nicht nur in diesem mehr rechtstechnischen Sinne, auch und vor allem in juristischen Grundsatzfragen spielt die Güterabwägung eine Rolle, etwa bei der Überlegung, wieweit der Jurist am Aufbau und Inhalt eines Wohlfahrtsstaates mitwirken oder wieweit er dabei politischer und verwaltungsmäßiger Zweckmäßigkeit weichen soll. So ist es im einzelnen oft sehr problematisch, welchen Rang eine konkrete Maßnahme der Daseinsvorsorge eingeräumt bekommen soll im Verhältnis zu einem pluralistischen Konzept, bei dem jeder grundsätzlich selbst dafür sorgen muß, wie „gut“ es ihm geht.

g) Gerade am Beispiel der Abwägung im Sinne des Marktes, welchem Gut der Vorzug zu geben sei, läßt sich die Bedeutung rechtlicher Wertung in einer freiheitlichen Gesellschaft aufzeigen. Die Alternative lautet: Markt als soziales Instrument der Wertermittlung und -verteilung — oder wohlfahrtsstaatliche Daseinsvorsorge am Markt vorbei oder sogar gegen den Markt. Die Entscheidung der Alternative ist wiederum eine Abwägung: Man wägt ab, ob man den Wert des Marktes als soziale Institution einsetzen will, um die benötigten Güter möglichst schnell an die Orte zu transportieren, wo sie gebraucht werden, oder ob auf der anderen Seite die Werte, die durch eine wohlfahrtsstaatliche Daseinsvorsorge im Wege der Intervention verwirklicht werden können, den Vorzug verdienen. Man kann also sagen: Auch die Interventionsproblematik, die den Wirtschaftsjuristen vor allem beschäftigt, hat einen abwägungsmäßigen, wertungsmäßigen Hintergrund.

Ein anderes Beispiel: Seit 1965 wird lebhaft im Wirtschaftsrecht und von dort her auch im Zivilrecht diskutiert über die Werte, die beim Streit über Fragen wirtschaftlicher Gerechtigkeit zugrunde zu legen seien. Dabei betont die marxistische Seite, daß es vor allem um die Divergenz von Gebrauchswerten und Tauschwerten gehe: Der Tauschwert, als der am Markt gefragte Wert, sei das im Prinzip unbrauchbare Element, den Maßstab wirtschaftlicher Wertung stelle vielmehr der Gebrauchswert dar. Sie wissen, daß sich aus dieser behaupteten Divergenz von Gebrauchswert und Tauschwert die Arbeitsmarktlehre ableitet, von der dann alle weiteren marxistischen Thesen, Imperialismusthese, Verelendungsthesen, Akkumulationsthesen und Entfremdungsphänomene usw. deduziert werden. Es hängt also im Marxismus alles an dieser behaupteten Divergenz von Gebrauchswert und Tauschwert.

Der Historiker denkt nun freilich an das hohe Mittelalter, als im Kirchenstaat ebenfalls ein Mißtrauen gegen den Marktwert bestand und die Beachtung des *iustum pretium* vorgeschriebener Rechtsinhalte war. Ich weiß nicht, wie lange Zeit die kirchenrechtliche Regel galt, daß der Vertrag ungültig war, wenn er nicht — mit einer gewissen Toleranz — dem *iustum pretium* entsprach. Der Jurist muß sich, darauf kommt es hier allein an, für seine Rechtszwecke also sehr wohl überlegen, woher er „seine Werte“ nimmt.

Entscheidend kann der Marktwert sein, als der tendenziell sozialste Verteiler der knappen Güter. Wählt man ihn, sind die Folgen eine marktwirtschaftliche Ordnung ohne *iustum pretium* und ohne Gebrauchswert, vielmehr ausgestattet mit einem Wettbewerbsrecht und mit seinem Schutz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und gegen unlauteren Wettbewerb. Aber hierbei weiß jedenfalls der moderne Jurist, daß der Markt gelegentlich auch einmal nicht funktionieren kann, daß der Marktwert, marxistisch: der Tauschwert, bisweilen aufgrund gegebener Marktungleichgewichte nicht in der Lage ist, die Güter sozial befriedigend zu verteilen. Dann wird an den Juristen die Frage gestellt, woher nun der Maßstab für wirtschaftliche Gerechtigkeit zu nehmen sei. Beispiele sind zahlreich zu finden, etwa nach dem Krieg in der Wohnungswirtschaft, oder bei Knappheit von Lebensmitteln, oder heute beim Heizöl in Krisenfällen. Woher nimmt man oder woher nahm man bei den von den Juristen in solchen Lagen zu erlassenden „Bewirtschaftungsvorschriften“ die Preise?

Im sozialistischen Lager statuiert man, indem man eine *vom Markt* zu überwindende ungerechte Knappheit als für alle Zeit unmöglich ansieht, ein *iustum pretium*, einen (fiktiven) Gebrauchswert. Es handelt sich um den Wert, den die Staatsführung als Gebrauchswert vorschreibt, denn der Gebrauchswert ist per definitionem ja nicht diskutierbar (in

dem Moment, in dem der Gebrauchswert diskutiert wird, ist er nicht mehr Gebrauchswert, sondern Marktwert). Darauf beruht die Notwendigkeit der Diktatur als Staatsform des Marxismus. Nun ist die Diktatur der Politbüros als Regierungsform für die Administrierung von Gebrauchswerten zwar durchaus folgerecht, aber man hat seit langem entdeckt, daß man mit *iusta pretia*, mit Gebrauchswerten, keine Wirtschaft betreiben kann. Der Kirchenstaat ist hierin gescheitert, und auch dem Marxismus gelang es bislang nicht, den Gebrauchswert zu operationalisieren. Das macht sich insbesondere darin geltend, daß im Marxismus die Kosten einer Produktion unkontrollierbar sind, daß also tendenziell zu höheren als zu tragbaren Kosten produziert wird, ohne daß man dies überprüfen kann. Die marxistische Wirtschaft zu Gebrauchswerten bedarf also einer Außenorientierung, um kostenmäßig sinnvoll arbeiten zu können. Wenn man nun einen Kontrollwert von woanders hernimmt, dann kann man dies tun, indem man z. B. fragt: Was passiert auf dem Weltmarkt. Das ist in der Tat die gängige Praxis im Ostblock. Um den „Gebrauchswert“ zu ermitteln, nimmt man den Marktwert vom Weltmarkt. *Lieberman* hat das vorgeschlagen, und es hat sich einigermaßen bewährt. Der Weltmarktpreis ist aber ein Marktwert, also in marxistischer Terminologie ein Tauschwert. Der Marxismus hat sich damit schon längst ad absurdum geführt.

Das entbindet den Juristen in einer freiheitlichen, marktwirtschaftlichen Ordnung nicht von der Suche nach einem Kontrollwert in den erwähnten Fällen, in den der Markt als tendenziell sozialstes Instrument der Güterverteilung versagt. Den marxistischen Gebrauchswert zu Hilfe zu nehmen, ist ihm aus theoretischen und — wie die *Lieberman*-Debatte zeigt — auch aus praktischen Gründen versagt. Ansatzpunkt ist das Kartellrecht. Wenn ich recht sehe, sind eigentlich nur die „kapitalistischen Länder“ auf die Idee gekommen, sich ein Kartellrecht zu schaffen als einen Punkt, an dem man sich unbedingt behaupten kann, indem man Kontrollen der Marktbeherrschung und der Wettbewerbsbeschränkungen einführt. Das Kartellrecht entwickelte als Leitgedanken seiner Kontrollen den Als-Ob-Wettbewerb, und dieser Als-Ob-Wettbewerb erzwang den Begriff des Als-Ob-Preises. In die gerichtliche Prüfung des Als-Ob-Preises nahm man dann notwendig noch die „Als-Ob-Kosten“ hinzu. Wenn man nun beide Ideen, die der Als-Ob-Kosten und die des Als-Ob-Preises auf einen Nenner bringt, dann kann man von einem „Als-Ob-Marktwert“ sprechen, ein neuer Begriff, aber, wie ich meine, brauchbar, weil orientiert an einem vorgestellten funktionierenden Markt (näher *W. Fikentscher* 1979 c, 115 ff.; 1980 b). Ich würde meinen, daß eben dies wohl schon längst, mehr oder weniger unreflektiert, die nichtmarxistische Lösung der Juristen ist, mit der sie sich ihren Kontrollwert schaffen: Also bildet das Fazit der Suche nach dem wirt-

schaftlich gerechten Wert der Marktwert, und wo dieser nach den Maßstäben der Gerechtigkeit zu unerwünschten Ergebnissen führt, der Als-Ob-Marktwert.

Dies sollten ein paar Beispiele sein, wie Abwägungen zwischen Wertpositionen in der täglichen Praxis der Juristen auf verschiedenen Gebieten eine Rolle spielen. Ich möchte an dieser Stelle einige Autoren nennen, die dieser oder einer ähnlichen Wertungsjurisprudenz anhängen.

2. Die beiden Hauptströmungen in der heutigen Wertungsjurisprudenz und das Liberalismusproblem

Ihering schloß zwar, wie erwähnt, in seine Zweckjurisprudenz (er nannte sie nicht so) ganz sicherlich soziale Wertungen ein, bezogen auf Werte wie Sicherheit des Rechtsverkehrs, sozialer Interessenschutz oder Umweltschutz. Auch von *Ihering* gibt es schon Beispiele zum Konflikt zwischen Privateigentum an einem Grundstück und einer die Umwelt störenden „Fabrik“, die samt ihrem störenden Rauch und Lärm ebenfalls eines Schutzes im Sozialgefüge bedarf. Aber das Rechtsdenken vom Individuum her behielt in der Folgezeit, in den „Gründerjahren“, die Oberhand. Die sozialen Werte traten in den Hintergrund und wurden von der Interessenjurisprudenz und demgemäß zunächst auch von der Wertungsjurisprudenz vernachlässigt, denn die Wertungsjurisprudenz ist ja nichts anderes als die Fortsetzerin der Interessenjurisprudenz mit *gewerteten* Interessen.

Hier öffnete sich nun das Einfallstor für neue Überlegungen, weil ohne Zweifel Werte existieren, die man nicht an der Person eines Einzelnen, zum Zwecke der Subjektivierung, juristisch: für die Schaffung eines subjektiven Rechtes, „aufhängen“ kann. Es gab, vor allem nach 1945, etwa die Bemühungen von Ludwig *Raiser* und anderen, die mit einer Institutionentheorie hervortraten (L. *Raiser* 1963). Das Stichwort „Institutionentheorie“, also der Versuch, aus Institutionen Werte zu gewinnen, bestätigt das Bedürfnis nach einer Theorie der sozialen Werte. Unabhängig von der Diskussion über den Wertgehalt der „Institutionen“ wie Ehe, Vertrag, Völkergemeinschaft o. ä. entstand ab 1970 eine Debatte um die sog. „Grundwerte“, in der man die Idee der Wertgewinnung über Institutionen als einen Umweg betrachtet. Über die Grundwerte-Diskussion sogleich noch mehr. Es gab noch andere Bemühungen, um die soziale Wertigkeit des Rechtes nicht statt der, sondern neben den subjektiven Werten ins Feld zu führen. Mittlerweise schließt sich, wenn nicht alles täuscht, gegenwärtig der Kreis zu *Ihering* zurück.

Eine andere, offene Flanke entsteht dadurch, daß die Wertungsjuristen sich so vielleicht zu Unrecht nennen, weil ihr Wertbegriff philoso-

phisch praktisch unüberprüft geblieben ist. Das kann dazu führen, daß wenn man als Jurist im Bereich der Wertphilosophie oder der Wertungsjurisprudenz etwas sagt, ein Fachmann einwendet, es sei nicht fachgerecht ausgedrückt, es sei philosophisch unhaltbar, und dergl. Meine Idee bei der Vorbereitung dieses Treffens war gewesen, einen solchen Fachmann hierher zu laden. Vielleicht ergibt sich für diesen Kreis einmal Gelegenheit, einen Fachphilosophen sprechen zu lassen, der es fachmännisch versucht, den Wertbegriff im Recht in den Griff zu bekommen. Ich muß bekennen, daß wenn ich hier von „Wert“ spreche, das Thema genauso unreflektiert und oberflächlich eingebracht wird wie vorhin die Sein-Sollen-These.

Immerhin kann man doch vielleicht soviel sagen, daß im Sinne der Wertungsjurisprudenz Wert für den Juristen eine entscheidungsbetonte Komponente hat. Als Jurist redet man über Dinge nur, weil man sie entscheiden möchte. Das Problem der Wertung enthält eine entscheidungs- oder verfahrensmäßige Komponente, eine Art „Grenzdenken“ oder „Alternativdenken“, wie Herr *Jaksch* es vorhin formuliert hat. Man versucht auch als Jurist, Alternativzusammenhänge aufzuzeigen. Zunächst, fragt die Interessenjurisprudenz, geht es um die auf dem Spiele stehenden Konsequenzen einer vorgestellten Entscheidung: Wem kann sie schaden, wem nützen? Dann kommt die nächste vorgestellte Kausalitätskette, dann die dritte, und endlich wägt man, — in dieser „Wertungsjurisprudenz“ — zwischen den Möglichkeiten ab und entscheidet sich für eine, wenn auch zögernd und mit dem Zugeständnis, daß dabei die zurückgestellten Interessen, die vernachlässigten Werte auf der Strecke bleiben. Das ist die Art und Weise, wie Juristen heute denken, wenn sie ein Urteil fällen und — als Anwalt — die Entscheidungsargumentation vorbereiten: Also ein an sich unreflektierter Wertbegriff, der aber eine Entscheidungshilfe und eine Alternativenschränkung bedeutet, nicht mehr.

Ich bin damit schon zum zweiten Punkt der Übersicht übergegangen und darf über heute vertretene Denkrichtungen auf diesem Gebiet etwas vortragen. Aus einer Entwicklungsgeschichte kann ich nichts berichten, weil sich diese Denkrichtungen erst in jüngster Zeit entfaltet haben. Ich kann nur jeden Autor beschreiben, ganz kurz gezielt ein paar Namen nennen. Wenn ich richtig sehe, kann man bei der Wertungsjurisprudenz zwei Arbeitsrichtungen unterscheiden, eine ältere, die man die „abstrakte“ nennen kann und eine Jüngere, die die Bezeichnung „konkrete“ verdient.

a) Die „abstrakte“ Wertungsjurisprudenz umfaßt als wissenschaftliche Arbeitsrichtung die Juristen, die im Anschluß an den späten Philipp *Heck* und als Antwortende auf die Fragen Erich *Kaufmanns* und

der Neukantianer nach dem Wertgehalt des Rechts versuchen, die Wertungsvorgänge zu rationalisieren und zu operationalisieren. Diese Bemühungen setzten an verschiedenen Ausgangspunkten ein. Am nächstliegenden war, daß man sagte, man habe auf die Wertungen zu achten, die das *geltende Gesetz* enthält. Das etwa ist der Standpunkt von Harry Westermann (Münster), der in zwei, drei wichtigen und klaren Schriften Gegenstand und Methode der Wertungsjurisprudenz ausgearbeitet hat (H. Westermann 1955). Er sagt: Als Jurist habe ich das Gesetz und zunächst nicht mehr. Analysiere ich das Gesetz, finde ich z. B. im Wertpapierrecht, namentlich im Wechsel- und Scheckrecht, daß im Falle eines Konflikts zwischen dem Schutz des Geschäftsverkehrs und dem Schutz geschäftsbeschränkter Personen (z. B. Minderjähriger) der Schutz der geschäftsbeschränkten Person vorgeht. Ich weiß dann im Wege der Verallgemeinerung, was minder- und was höherbewertet wird. Der Vorrang des Individualschutzes in diesem Punkte vor dem Schutz des Geschäftsverkehrs wird dadurch zu einer Grundidee. Wenn man nun auf einem anderen Gebiet ein Auslegungsproblem vor sich hat, besteht ein Orientierungspunkt. Man erinnert sich: Im Wertpapierrecht (sogar im Wertpapierrecht!) wird der Schutz des Individuellen in diesem Punkt höherbewertet als der Schutz des Geschäftsverkehrs, obwohl letzterer doch im allgemeinen sehr hoch eingeschätzt wird. Also muß es sich bei dem Schutz geschäftsbeschränkter Personen um ein sehr wertvolles Gut handeln. Diese Grundsatzwertung wird nun übertragen ins Verfassungsrecht, ins allgemeine Zivilrecht, ins Handelsrecht, ins Öffentliche Recht und in viele andere Bereiche. Man könnte das Verfahren die *gesetzesimmanente Wertungsjurisprudenz* nennen, wenn man ein Wort haben will.

Andere Stimmen betonen, das Gesetz reiche hier nicht aus (und auch H. Westermann würde dies nicht bestreiten). Die Tendenz geht im deutschen Recht, im bürgerlichen Recht zumindest, in Richtung auf gesetzübersteigende Rechtsfortbildung. Jeder Methodiker, der zugesteht, daß das Gesetz nicht alles ist, was man anwendet, um einen Fall zu entscheiden, der sich also der Gesetzesfortbildung im Fallrecht öffnet, muß notgedrungen in der Wertungsjurisprudenz einen weiteren Schritt tun. Zu nennen ist etwa Karl Larenz, der über die Rechtsfortbildung grundlegend nachgedacht hat, und der seine Ergebnisse auf die Wertungsjurisprudenz reflektiert und Anhaltspunkte erarbeitet hat, wie man auch in dem gesetzfreien Raum, in den hinein sich ein Recht fortentwickelt, wertungsjuristisch arbeiten kann. Das sieht nicht viel anders aus als bei Harry Westermann, der von den gesetzlich gegebenen Werten ausging. Larenz' Methode gesteht aber zu, daß man vielleicht auch aus anderen Rechtsbereichen, vielleicht aus der Rechtsgeschichte oder aus der Rechtsvergleichung, also von anderen nationalen Rechten, Werte ge-

winnen kann, die man in das Spektrum einbezieht. Man könnte hier also von einer *rechtsfortbildenden Wertungsjurisprudenz* sprechen (K. Larenz 1979 a).

Es gibt noch modernere Richtungen, die sagen, man müsse sich überhaupt, bei wertenden Überlegungen im Recht, von Recht und Gesetz lösen, vom Gesetz und vom fortzuentwickelnden Recht, denn Gesetz und Recht nähmen ihre Legitimation von der Gesellschaft. Es sei falsch, Werte nur aus der Rechtslehre gewinnen zu wollen, um sie dann miteinander abzuwägen. Genauso wichtig seien gesellschaftsleitende, in der Gesellschaft selbst vorgefundene (vorrechtliche) Werte. Das etwa sind, verkürzt wiedergegeben, die Standpunkte von Josef Esser und Franz Wieacker, die meinen, man dürfe nicht beim Recht haltmachen, sondern müsse auch Werten aus der Gesellschaft, die das Recht noch nicht verkörpert hat oder vielleicht gar nicht verkörpern will, einbeziehen, wenn man wertungsjuristisch arbeite. Denn sonst könne man das Recht nicht eigentlich fortentwickeln. Die Gesellschaftsimmanenz ist bei dieser Betrachtungsweise das letztlich Entscheidende (J. Esser 1974; F. Wieacker 1958).

Dann weitet sich das Feld noch einmal, indem andere Juristen vertreten, man sei nicht darauf beschränkt, Werte aus dem Gesetz oder aus der Gesellschaft zu übernehmen, weil auch die Gesellschaft dann vielleicht stagniere, sondern es müsse auch möglich sein, neuen Werten Bahn zu brechen. Es gebe Dinge, die auf die Gesellschaft neu zukommen, und dann werde erst in vollem Umfang von Bedeutung, was „schlechte“ Werte und was „gute“ Werte seien. Für diese Lehre kommt es also auf naturrechtliche Überlegungen an, um die Möglichkeit offen zu lassen, Rechts- und Gesellschaftslehre zu kritisieren. Dieser Standpunkt verlangt, Recht *und* Gesellschaft zu transzendieren. Erst dann öffne man sich, so heißt es, einer eigentlichen Wertungsjurisprudenz. So etwa äußern sich Reinhold Zippelius (Erlangen) (R. Zippelius 1962), und auch Heinrich Kronstein (Frankfurt/M.) hat in einem Vortrag „Rechtsauslegung im wertgebundenen Recht“ 1957 (der Titel ist ein Programm!) eine Stufenleiter als grundsätzliches Schema vorgeschlagen, wie man auslegen solle: Auf der Basis steht die Auslegung nach Begriff und System, ähnlich wie bei Savigny. Dann folgt die Auslegung nach Kriterien der Geschichte. Dann, auf der nächst höheren Stufe sind die Zwecke (im Sinne von Ihering, bei Kronstein vor allem wirtschaftlicher Art) zu prüfen, die vierte und höchste Stufe bilden die religiösen Werte, auch als moralische Werte bezeichnet, Werte aus einer anderen Welt, metaphysische Wertpositionen, ohne die, so Kronstein, eine Wertjurisprudenz ohne Ziel sei. Es klingt der Begriff der „führenden Werte“ im Sinne von Karl Jaspers an.

Das ist in Kürze der gedankliche Weg der Wertjurisprudenz von der Gesetzesimmanenz zu den Naturrechtswerten. Wenn man die geschilderte Entwicklung überblickt, handelt es sich durchweg um Bemühungen, die *allgemein* auf „Werte“ Bezug nehmen, ohne daß inhaltliche Werte genannt werden. Das ist, so finde ich, allen Richtungen der *abstrakten* Wertungsjurisprudenz gemeinsam.

b) Es gibt nun aber auch viele Wertungsjuristen, die sogar darüber noch einen Schritt hinausgehen und leugnen, man könne konkrete Werte nicht benennen. In dieser Richtung etwa arbeitet Arthur *Kaufmann* (München) in seinem „konkreten Naturrecht“. „Konkret“ wird das Naturrecht genannt, weil *Kaufmann* meint, man könne bestimmte Werte als Leitbilder juristischer Entscheidung benennen (A. *Kaufmann* 1957).

Es gibt eine umfangreiche juristische Forschungsrichtung der 50er und 60er Jahre, die sich mit diesem Phänomen konkreten Naturrechts wacker herumgeschlagen hat. In diese Richtung zählt auch die Gruppe der „Neoliberalen der zweiten Generation“, die etwa wie folgt argumentiert: Auszugehen sei im Prinzip von der unmittelbaren Bedeutung rechtstranszendierender Werte für das Recht, wie sie etwa Heinrich *Kronstein*, den ich nun als Angehörigen der „ersten Generation“ ansprechen darf, vertrat — zur zweiten Generation würde ich etwa Kurt *Biedenkopf*, Ernst-Joachim *Mestmäcker*, in gewissem Sinn auch Ernst *Steindorff* zählen, der sich vor allem den Zwecken des Rechts wieder zugewandt hat, und auch ich stehe dieser Richtung nicht fern. Vor allem *Mestmäckers* Arbeiten sind hier zu erwähnen. *Mestmäcker* sagt, im Anschluß an *Kronstein*, die zentralen Institute des Zivilrechts wie Vertrag, juristische Person dienen alle einem bestimmten Zweck. Wenn man sie diesem Zweck entfremdet, können sie zu Unrecht führen. Das gilt z. B. besonders auch für das Eigentum. Das Eigentum dient also ganz bestimmten Zwecken. Man darf es etwa nicht dazu mißbrauchen, einen Grad von Monopolisierung herbeizuführen, der die Wettbewerbsordnung und damit auch das Eigentum in Frage stellt. Wird ein Konzern aufgebaut, bei dem die Obergesellschaft sagt, sie hafte nicht für das Unrecht, das die Untergesellschaft begeht, obwohl die Obergesellschaft zu diesem Unrecht angestiftet hat, so wird das Rechtsinstitut der juristischen Person mißbraucht. Ähnliches sagte schon *Kronstein*. Bei *Mestmäcker* und anderen Neoliberalen findet sich der Gedanke ausgeweitet zu einer allgemeinen gegenseitigen Bedingtheit von Gesellschaft, Wirtschaft und Recht, spezifischer von freiheitlicher Gesellschaft, Marktwirtschaft und Recht. Es handelt sich um ein durchgängiges Verständnis des Rechts, vor allem des Zivilrechtes, aber auch des Verfassungsrechtes und anderer Rechtsgebiete, bei *Mestmäcker* und den anderen Neoliberalen, aus einer freiheitlichen Lebensauffassung, um die das Recht

gleichsam herum gebaut wird, und die umgekehrt das Recht prägt. Das aber ist nun doch ein Verständnis des Rechts von den konkreten Werten her: *Dieser* Vertragsbegriff für *diese* Gesellschaft. Man könnte auch andere konkrete Werte bezeichnen, wie die Person oder die ökologisch intakte Umwelt, und ich könnte mir vorstellen, daß man das Familienrecht in ähnlicher Weise um die Wertigkeit der Familie herumgruppiert (zu den Werken der Neoliberalen im einzelnen siehe den Bericht bei W. Fikentscher 1976, 417 - 425 wobei hinzuzufügen wäre, daß sich *Mestmäcker's* Arbeiten schon immer weitgehend und in neuerer Zeit zunehmend den Werten individueller Freiheit und persönlicher Autonomie widmen).

Diese Rechtsschule der Neoliberalen hat einen gewissen Einfluß. Ob er heute noch in der Weise besteht wie in den ersten 20 Jahren nach dem Krieg, lasse ich dahingestellt. Ich möchte statt dessen hier ein Fragezeichen anbringen bezüglich der Allgemeingültigkeit dieses Denkens der Neoliberalen und im besonderen fragen, ob die ganz vorwiegend wettbewerbswirtschaftliche Sicht nicht vielleicht etwas zu eng ist. Wenn man auf *Ihering* zurückblickt, dann ist unverkennbar, daß es soziale Werte gibt. Wie sollen nun in diesem neoliberalen Juristenmodell die sozialen Werte, die man nicht am Interesse eines einzelnen, am subjektiven Recht des einzelnen und an der Marktposition des einzelnen aufhängen kann, wie sollen sie geschützt und sanktioniert werden? Unter dem Einfluß der französischen „planification“, der mittelfristigen Wirtschaftsplanung der EG und auch im Zusammenhang mit Projekten der UNCTAD und der UNO zur Entwicklungshilfe gibt es nun andere Überlegungen, die versuchen, Umverteilungsgesichtspunkte in dieses Bild einer konkreten Wertungsjurisprudenz einzubeziehen. Hier läuft, wenn ich recht sehe, im Moment die vordere Linie. Man denkt darüber nach, ob man über das Marktdenken der Neoliberalen hinaus eine Reflexion über die *Bedingungen* des Marktes in die wertende Betrachtung des Rechts einbeziehen sollte. Das hängt nun wieder zusammen mit dem — ich blende absichtlich zurück — was ich vorhin über den Marktwert und den Als-Ob-Marktwert sagte. Sicherlich muß man für den Regelfall berücksichtigen, das ist den Neoliberalen zuzugestehen, daß im Vordergrund die Regel des Marktes, des Wettbewerbs, der Individualität des Menschen und die seiner Bedürfnisse, und damit die Privatautonomie im Rechtssinne und die Selbstverantwortlichkeit der Entscheidung über die Bedarfsdeckung mit den knappen Gütern stehen. Aber eine Kritik, die zugleich über die *Bedingungen* des Neoliberalismus nachdenkt, geht über *Mestmäcker*, *Biedenkopf* und ihre Mitstreiter hinaus und sagt: Es gibt ganz sicher Situationen, in denen ich mich nicht an einem Marktwert orientieren kann, wenn die Resultate „gerecht“ sein sollen und in denen der Markt auch nicht durch die selbstheilenden Kräfte der Frei-

heit hergestellt werden kann. Vielmehr sind dies die Situationen von Marktungleichgewichten, in denen man sich zumindest vorübergehend an einem Als-Ob-Marktwert orientieren muß, und den kann die Gesellschaft und die Wirtschaft nicht ohne die Juristen aus sich selbst heraus produzieren. An der Verwirklichung des Als-Ob-Marktwerts hat der einzelne einer gegebenen Volkswirtschaft (oder Gesellschaft) sicherlich oftmals kein Interesse, denken Sie etwa an den Lastenausgleich, an die Eingliederung der 8 Millionen Vertriebenen nach dem Zweiten Weltkrieg, oder an die Korrektur einer Steuerprogression. Nach *Mestmäcker*-schen und *Biedenkopfschen* Prinzipien wäre der Lastenausgleich nach dem Krieg nicht zu begründen gewesen. Dennoch hat man ihn durchgeführt und zu Recht. Diese Dinge im Sinne einer konkreten Wertungsjurisprudenz in den Griff zu bekommen ist nicht leicht. Darüber werden die Diskussionen, nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Basis, derzeit geführt (W. Fikentscher 1967, 1979 c, 1980 b).

c) Ich muß hinzufügen, daß sich natürlich eine Gegenmeinung unter den Juristen gegen diese „Wertigkeit“ des Rechts und der Rechtsanwendung richtet, und zwar sowohl gegen jede abstrakte Wertjurisprudenz wie auch gegen die soeben skizzierten Versuche, dem Recht konkrete, der Wirtschaft und Gesellschaft zu entnehmende Wertmaßstäbe einzufügen. Ich versuche, kurz die Gegenpositionen zu charakterisieren. Autorenamen dafür habe ich nicht bereit, aber man kann allgemein vielleicht so formulieren: Es gibt Juristen, die eine auf den ersten Blick sehr verständliche Angst davor haben, das Recht an Werte zu binden, weil nämlich dann die Gefahr besteht, daß man das Recht mit zu vielen das Gewissen der Menschen und ihr Verhalten verpflichtenden und festlegenden Werten ausstaffiert. Dann kann der Gebrauchswert der Marxisten oder das *iustum pretium* eines theokratischen Kirchenstaats, die Höherwertigkeit der blonden-blauäugigen Herrenrasse oder sonst irgendeine inhaltlich fixierte Position zum Tyrannen der Gesellschaft und ihres Rechts werden. Es gibt Äußerungen, die soweit gehen zu sagen, daß es heute und hier im wesentlichen drei abzulehnende Positionen der Wertigkeit von Recht gibt, die zur Tyrannis führen: Der Nationalsozialismus mit seiner Blut-und-Boden-Wertigkeit, der Marxismus mit seiner Gebrauchswertideologie, und die Markt- und Wettbewerbsideologie der Neoliberalen mit ihrer *Verpflichtung* des Gemeinwesens auf Erhaltung der Freiheit (F. Kübler 1975, 38). Diese Denkrichtung versteht also die Wettbewerbsfreiheit als einen inhaltlich festgelegten Wert, der, wenn man ihn von Staats wegen verordnet und durchführt, genauso zum Tyrannen der Gesellschaft werden kann wie das Gesellschaftsbild der Nazis und der Stalinisten. In dieser prägnanten Form läßt sich jene werteleugnende Auffassung als schrankenloser Liberalis-

mus begreifen, der sich auch noch dagegen wehrt, daß der Wert der Freiheit für verbindlich erklärt wird. Dem liegt natürlich ein Mißverständnis zugrunde, es ist ein Mißverständnis, genauer gesagt: ein unzuverlässiges Doppelverständnis des Begriffes Freiheit. Man kann es auch als mengentheoretisches Problem ausdrücken: Der Neoliberalismus denkt an einen Freiheitsbegriff, der so konstruiert ist, daß die Freiheit sich nicht selber aufheben soll. Man kann aber auch im Sinne des schrankenlosen Liberalismus die Freiheit so formulieren, daß sie die Freiheit einschließt, die Freiheit zu beseitigen. Es liegt wie bei dem Kreter, der sagte, daß alle Kreter lügen. Der Satz von der Freiheit und der vom Kreter ist nicht paradox, wenn man die jeweils angesprochene „Menge“ nicht außer acht läßt. Es ist also kein Widerstreit, die Freiheit so zu begreifen, daß sie die Freiheit *nicht* einschließt, die Freiheit zu beseitigen (vgl. Art. 79 III Grundgesetz), ebenso wenig wie es ein Widerspruch ist, daß ein Kreter über alle Kreter (außer über sich selbst) zutreffend sagen kann, sie lügen, damit aber (wenn er sich selbst einbezieht) ebenso zutreffend sagt, daß alle Kreter die Wahrheit sagen. Ein mengentheoretisch aufgeklärter Liberaler kann also nur ein Neoliberaler sein, es sei denn, er nimmt etwas in Kauf, was in seinem totalitären Charakter Nationalsozialismus und Marxismus entspricht.

Lassen Sie mich nun auf zwei kleine Nebenthemen, angesprochen in Ziffer 3 und Ziffer 4 der Thesen, eingehen. Freilich sind es „Nebenthemen“, die man erheblich ausweiten könnte, aber die ich hier — auch wegen der knappen Zeit — nur streifen möchte. Sie gehören jedoch in den Zusammenhang, wenn man über die Rolle der Wertung im Recht heute spricht.

3. Die Naturrechts-Renaissance und die Reaktionen darauf

Das eine Thema betrifft die sogenannte „Naturrechts-Renaissance“ nach 1945: Durch die Erschütterungen des Dritten Reiches mit seinem verpositivierten Unrecht und durch die schrecklichen Erfahrungen mit der Gewaltherrschaft der Diktaturen des Kontinents lag es nahe, daß die Richter, die nach 1945 in die Gerichte einzogen, versuchten, sich an Werten zu orientieren, die ähnlichem Unheil vorbeugen helfen sollten. Das führte zu einer ausgeprägten Naturrechts-Renaissance, für die besonders der auch in weiteren Kreisen bekannt gewordene Präsident des Bundesgerichtshofs Dr. Hermann Weinkauff aufgrund einiger entschiedener Stellungnahmen als Repräsentant genannt werden darf. Man muß Verständnis dafür haben, daß man nach 1945 versuchte, das Recht wieder an einem höherrangigen Naturrecht zu messen. Daß dabei gewisse Übertreibungen vorgekommen sind, etwa in dem berüchtigten Urteil zur Verlobtenkuppelei, kann man notfalls auch verstehen. Aber in ihrer

stellenweise fast missionarisch anmutenden Penetranz konnte die Naturrechts-Renaissance nicht weiter florieren, und heute hat sich das Bekenntnis zu den hinter dem Recht stehenden Werten in vernünftiger, maßvoller und überdies sachnotwendiger Weise gemildert zu einer Art Rahmendenken des Bundesverfassungsgerichts und der anderen deutschen Obergerichte: Man anerkennt bestimmte Werte, die man vor allem, aber nicht nur, in der Verfassung, in der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der UNO und in der Konvention des Europarates zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten sucht, und hat damit soviel Material, daß man werten und das geltende Recht an „führenden Werten“ ausrichten kann, wenn es um Wertenscheidungen geht. Innerhalb dieses sehr breiten Rahmens überläßt man nach Möglichkeit, so die zutreffende Auffassung des Bundesverfassungsgerichts, dem Gesetzgeber die Entscheidungsfreiheit. Unverrückbar ist die Überzeugung, daß das Unrecht des „Dritten Reiches“ vermieden worden wäre, wenn man rechtzeitig und politisch wirksam die Werte, von denen das Recht abhängt, beachtet hätte. Abgebaut sind naturrechtliche Übertreibungen der ersten Nachkriegsjahre.

Bezeichnend für den gegenwärtigen Standort des Naturrechts im deutschen Recht ist die Bemerkung eines so nüchternen Ziviljuristen wie Heinrich *Lehmann*, daß in allerletzter Instanz, hinter Gesetz, Gewohnheitsrecht, Verfassung und allen anderen Quellen des positiven Rechts das Naturrecht als direkt wirkende Rechtsquelle steht, dann freilich nur, wenn die Regelung, die das positive Recht bietet, noch nicht einmal als Versuch einer gerechten Lösung des Problems angesehen werden kann (Heinrich *Lehmann* 1948).

Den Anhängern eines (wenn auch nur in allerletzter Instanz wirksamen) Naturrechts gegenüber steht eine Gruppe von Rechtsgelehrten, die man die „Neopositivisten“ nennen kann, die aber ihren Positivismus in verschiedener Weise verteidigen.

Einen reinen Gesetzespositivismus, wie man ihn aus der Frühzeit des BGB kennt, vertritt allerdings heute kein Mensch mehr. Dagegen nennen sich einige bewußt und mit einem gewissen Stolz „Verfassungspositivisten“. Sie sagen, hinter die Wertungen der Verfassung könne der Jurist, der den Pluralismus der Gesellschaft bejahe und zu wahren habe, nicht zurück. Verfassungspositivisten auf pluralistischer Grundlage sind etwa Thilo *Ramm* und Werner *Krawietz* (Th. *Ramm* 1960; W. *Krawietz* 1967). Eine Position gegen ein „überirdisches“ Naturrecht wird hier eingenommen, die unreflektierte Wertbindungen vermeiden möchte und ausschließlich von den Werten und Wertentscheidungen aus, die in der Verfassung erkennbar sind, argumentiert: Verfassungswerte sind im allgemeinen nicht weiter hinterfragbar. Man geht zwar nicht so weit wie

der skandinavische Rechtsrealismus, der meint: „Law as Fact“ (K. Olivecrona 1947). Aber abgewandelt könnte man den Standpunkt der Verfassungspositivisten mit dem Satz bezeichnen: „Constitutional law as fact“. Hiergegen könnte man nun wieder etwas einwenden, was im skandinavischen Realismus einmal eine Rolle gespielt hat. Alf Ross, einer der skandinavischen Realisten, hat sich mit dem Anliegen des Rechtspositivismus schlechthin und mit dem des skandinavischen Rechtspositivismus im besonderen ausführlich auseinandergesetzt. Nachdem er über die Wohltaten des Positivismus viel Überzeugendes geschrieben hatte, sagte er, alles dies gelte natürlich nur in einer funktionierenden Demokratie. Und mit diesem einen Satz hob Alf Ross sein gesamtes Lebenswerk über den skandinavischen Realismus und die Positionen vieler anderer Positivisten aus den Angeln (dazu W. Fikentscher 1975 b, 360). Wenn aller Positivismus (einschließlich eines die Verfassung axiomatisierenden Positivismus) nur in einer politisch funktionierenden Demokratie Geltung beanspruchen kann, ist es leicht, Positivist zu sein. Die Legitimation der Axiomatisierung bezieht man dann eben von woanders her, aus der demokratischen Tradition des „Abendlandes“ oder woher immer. Befriedigend ist das nicht, wenn auch sicherlich zuzugeben ist, daß ein Verfassungspositivismus in bezug auf die Verfassung — eben einer funktionierenden Grundrechtsdemokratie — wesentlich überzeugender, weil die Freiheit und zugleich den Pluralismus der Meinungen absichernder ist als ein platter Gesetzespositivismus.

Das Dilemma der Verfassungspositivisten erinnert an die Philosophie des „esse est agere“ des Baruch *Spinoza*, der den absoluten, uneingeschränkten Liberalismus vertrat und nicht nur ein Philosoph, sondern auch ein sehr beredter politischer Prediger war. Seinen Standpunkt, die größtmögliche Entfaltung aller bewirke von selbst das größtmögliche Wohl aller, weil dem tätigen Sein die Tendenz zum Guten innewohne, erarbeitete *Spinoza* in der politischen Welt der freiheitlichen Niederlande des 17. Jahrhunderts, im Rahmen einer funktionierenden Republik mit ihren bürgerlichen und religiösen Freiheiten, wie sie für das Amsterdam von 1680 prägend war. Das war gemessen am Europa jener Zeit „die heile Welt“. Aber daß diese heile Welt einer freiheitlichen Republik mit sehr vielen religiösen Prämissen verknüpft und in den 130 Jahren, die vorausgingen, unter sehr großen Opfern hart erkämpft worden war, daß ferner dabei Entscheidungen für ganz bestimmte Werte eingeschlossen waren, die weit jenseits aller Seins-, Rechts- und Verfassungspositivismen liegen, Entscheidungen von denen man im Amsterdam von 1680 nicht mehr ständig sprach, weil sie damals schon politisch erstritten und durchgesetzt worden waren, das übersah *Spinoza*, so wie es heute die „Verfassungspositivisten“ übersehen. Ähnlich steht es, um an vorher Erörtertes anzuknüpfen, mit der Machbarkeitsphilosophie der

Ökonomen nach Art des großen Jan *Tinbergen*. Daß *Tinbergen* die Dinge so vorzutragen vermochte, wie er sie vorträgt, konnte auch er nur deshalb, weil er in dem funktionierenden Wirtschaftsland Niederlande und in der westlich-freiheitlich orientierten Weltwirtschaft seine Beobachtungen und Erfahrungen sammelte, deren kulturelle, auch rechtskulturelle, Prämissen er ebensowenig reflektierte wie *Spinoza* seine Freiheitsphilosophie, Alf *Ross* seinen Realismus und unsere modernen Positivisten ihren Verfassungspositivismus. Hier besteht eine auffällige Parallelität, und ich darf noch einmal Alf *Ross* zitieren, daß aller Realismus als Normsetzung nur in einer funktionierenden Demokratie stimmt. Wenn man einen Positivisten an diesen Punkt gebracht hat, hört das Gespräch meistens für eine Weile auf.

4. Die heutige Szientismusdebatte

Das zweite Nebenthema, das ich anklingen lassen muß, ist die Szientismuskonversation im Recht, die mit dem Vorigen in gewissem Zusammenhang steht. Immer wieder erheben sich Zweifel am Charakter der Jurisprudenz als Wissenschaft. Julius von *Kirchmann*, der, ich glaube es war im Jahr 1848, sein Buch schrieb über die Unbrauchbarkeit, die Untauglichkeit der Jurisprudenz als Wissenschaft, prägte den seitdem immer wieder zitierten Satz: „Drei berichtigende Worte des Gesetzgebers und ganze Bibliotheken werden zu Makulatur!“ (J. v. *Kirchmann* 1848). Seit diesem Satz des Julius von *Kirchmann* bildet die Frage ein sich bis heute durchziehendes Thema: „Ist die Jurisprudenz eine Wissenschaft?“ Sie könnte variiert werden: Ist die Jurisprudenz eine Wertungswissenschaft, eine Geistes-, eine Natur-, eine beschreibende Wissenschaft, usw. Autoren, die auf diesem wissenschaftstheoretischen Gebiet der Jurisprudenz in neuerer Zeit gearbeitet haben, sind *Wieacker*, *Bockelmann*, *Luhmann* u. a. Eine wichtige Stimme in der Szientismuskonversation ist die von Karl *Larenz*, der immer wieder betont — und dies ist eigentlich das Hauptanliegen seiner Methodenlehre — es gebe *wissenschaftliches Werten*. Er lehnt also den „szientistischen“ Standpunkt ab, der besagt, Wissenschaft sei nur, was sich logisch ableiten lasse, und woraus man logisch schlüssig prognostizieren könne. Es gibt Wissenschaften, betont *Larenz*, bei denen die Wertung sogar im Mittelpunkt steht, und wissenschaftliches Werten sei nicht weniger wissenschaftlich als logisches Schließen (K. *Larenz* 1979 a). *Larenz* und andere versuchen, dem durch die Darlegung von Wertrangfolgen zu entsprechen. Man kann, so wird betont, wissenschaftlich rational über Werte argumentieren.

Die These ist natürlich nicht unstrittig. Zu denken ist etwa nur an die Stelle in Wolfgang *Stegmüllers* „Hauptströmungen der Gegenwarts-

philosophie“, wo er ausführt, daß genau hier das große Problem der Gegenwartsphilosophie beschlossen liege. Im Grunde könne man doch nur das Wissenschaft nennen, was sich folgern lasse, und woraus man demgemäß prognostizieren könne (W. Stegmüller 1978, 352). Ich sprach neulich mit Stegmüller über dieses Thema und zog im Sinne von Larenz jene Stelle in ihrer allgemeingültig klingenden Aussagekraft in Zweifel, und er meinte, es bleibe noch die Aufgabe, sich dem Wissenschaftscharakter der Wertungszusammenhänge in den Geisteswissenschaften zuzuwenden. Sie sei bisher in seinen beiden Bänden aus gutem Grund ausgeklammert und auch ausklammerbar.

Ich will aber an dieser Stelle nicht ins Gebiet der Wert- und Wertungsphilosophie hinüberwechseln. Mir scheint, die Philosophen stehen genauso vor dem Szientismusproblem wie wir Juristen, und wie viele Anthropologen übrigens auch. Wenn ich recht sehe, ist z. B. die amerikanische Anthropologie völlig ins Fahrwasser des Szientismus geraten und tut sich sehr schwer, mit Europäern ein wertungsbezogenes anthropologisches Gespräch zu führen.

Ich darf nun die Position von Larenz wiederholen, Rechtswissenschaft zu betreiben mache die Wertung nötig und schließe sie sein, ohne deswegen den Charakter einer Wissenschaft zu verlieren. Allerdings kommt es zu Abstrichen an jener Exaktheit, mit der wir an sich, behauptetermaßen jedenfalls, in den exakten Wissenschaften bisher rechnen wollten und konnten. Vielleicht kommen uns „Geisteswissenschaftlern“ hier aber die Naturwissenschaften zu Hilfe. Heisenberg mit seiner Lehre von der Unschärferelation, der holländische Mathematiker Brouwers und seine Theorie des logischen Intuitionismus, T. S. Kuhns Deutung des wissenschaftlichen Fortschritts auf der Grundlage relativer naturwissenschaftlicher Wahrheiten — all diese Theorien und Überlegungen haben hinreichende Zweifel aufgebracht, ob die seinerzeit so unbestrittene logische Geschlossenheit und Erschließbarkeit der Naturwissenschaften heute noch einschränkungslos vertreten werden kann. Und ich darf in diesem Zusammenhang an den Engel erinnern, der bei Wittgenstein immer dann in Erscheinung tritt, wenn das Problem ernst wird. Nach Ludwig Wittgenstein kommt echte Wissenschaft niemals ohne „den Engel“ aus. Es ist also der Wittgensteinsche Engel, der uns Wertungsjuristen und juristischen Szientismuskritikern gnädig zu Hilfe kommt und stützt.

Damit soll die Skizze der wertungsjuristischen Bemühungen der Gegenwart abgeschlossen sein. Die deutsche Jurisprudenz reiht sich heute bewußt in den Versuch einer allgemeinen Wissenschaftstheorie ein, der die Naturwissenschaften und die Geisteswissenschaften, letztere einschließlich der — im Hinblick auf zu treffende gesellschaftserhebliche Entscheidungen — wertenden Wissenschaften, umfaßt, im vollen Be-

wußtsein, daß eine derartige allgemeine Wissenschaftstheorie über das klassische „Exaktheitserfordernis“ hinaus gehen muß.

5. „Wert und Verfahren“ — ein Sammeltopos moderner Richtungen

Ich komme jetzt zu dem letzten Punkt, der „Wert und Verfahren“ betreffen soll, und der in der Thesenformulierung einige Unterpunkte enthält. Die ersten dieser untergeordneten Punkte kann ich kurz abhandeln.

a) Viele Wertungsprobleme werden in der gegenwärtigen deutschen Jurisprudenz unter verfahrensmäßigen Gesichtspunkten betrachtet, ja hinter verfahrensmäßigen Gesichtspunkten verborgen, um es einmal ganz allgemein und zugleich kritisch zu formulieren. Der systemtheoretische Ansatz von Niklas *Luhmann* formuliert radikal: „Legitimation durch Verfahren“ (N. *Luhmann* 1969). D. h. es gibt im Grunde nur dann und nur soweit überzeugende Werte, wenn sie sich verfahrensmäßig ermitteln lassen, und das bedeutet in der Systemtheorie Niklas *Luhmanns*: Systemtheoretisch ermitteln lassen. Die Systemtheoretiker haben sich aber mit dieser These, daß man Wertsetzungen völlig im Verfahren aufgehen lassen kann, nicht durchgesetzt. *Luhmann* hat wenig Zustimmung und viel Widerspruch bekommen, letzteren von *Zippelius*, *Esser* und anderen (R. *Zippelius* 1973; *J. Esser* 1972). *Luhmann* vertritt heute eine denkbare Position unter mehreren, aber er steht, wenn ich recht sehe, mit seiner These etwas am Rande. Die Mehrheit der Juristen will sich von der Materialität der verwendeten Werte nicht trennen.

b) An einer anderen Stelle zeigt sich dieses Verfahrensdenken etwa bei den für den Juristen so wichtigen Auslegungen von Generalklauseln. Unter einer Generalklausel versteht man textlich weitgefaßte Gesetzesbestimmungen, im Volksmund „Gummiparagraphen“ genannt, in denen wertungsbedürftige, eine Vielzahl von möglichen Fällen abdeckende Tatbestandsmerkmale Verwendung finden. Eine Generalklausel enthält etwa § 242 BGB, wo gesagt wird, daß sich Schuldner und Gläubiger nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte zu verhalten haben. Oder § 138 BGB, der sittenwidrige Rechtsgeschäfte für nichtig erklärt. Oder § 826 BGB, wonach sittenwidrige Schädigungen vorsätzlicher Art zum Schadensersatz führen. Oder § 1 UWG, der bestimmt, daß Handlungen zu Zwecken des wirtschaftlichen Wettbewerbs, die gegen die guten Sitten verstoßen, unlauter sind und eine Unterlassungs- oder Schadensersatzklage rechtfertigen. Dies sind Generalklauseln, und sie sind manchmal ein Kennzeichen für den Stil und die Arbeitsweise eines bestimmten nationalen Rechts. Das deutsche Recht ist weitgehend kodifiziert, und es arbeitet gern mit Generalklauseln, um nicht in alle

Einzelheiten der möglichen Sachverhalte gehen zu müssen. Eine große Literatur beschäftigt sich deshalb mit der Auslegung und Anwendung der Generalklauseln. Auch bei der Auslegung von Generalklauseln wird zum Zwecke der Wertgewinnung heute oft der verfahrensmäßige Aspekt berücksichtigt, indem man etwa die historische Entwicklung betrachtet oder das dialogisch-argumentative Verfahren beachtet oder ganz allgemein die Abläufe entscheiden läßt anstatt Werte „einfach“ zu setzen, was immer den Vorwurf der Willkür auslöst (R. Sack, mit vielen Nachweisen).

c) Den dritten Unterpunkt hatte ich schon anklingen lassen: Dem statischen Wertdenken von *Marx* setzt die konkrete Wertjurisprudenz die Verwendung der dynamischen Begriffe Marktwert und — davon abgeleitet — Als-Ob-Marktwert entgegen. Für *Marx* „gibt es“ die Gebrauchswerte als divergierend von den Tauschwerten. Aus einer unzulässigen — insoweit *Hegel* abgelassenen — Gleichsetzung von marktunabhängigen („Eigenverbrauchs“-)Gebrauchswerten und auf den Tausch am Markt bezogenem („Markt“-)Gebrauchswert leitet *Marx* die Begriffe und negativen Bewertungen von Mehrprodukt und Mehrwertaneignung ab. Das statische Element liegt dabei in der Setzung eines „gerechten“ („Eigenverbrauchs“-)Gebrauchswerts als Kontrollgröße für Marktvorgänge. Richtig ist freilich, daß einer derartige Setzung nur politisch, und dann totalitär erfolgen kann, richtig auch, daß der verfahrensmäßige „Ablauf“ gleichbedeutend mit dem Markt als dem grundsätzlich über Werte befindenden Verfahren ist — vorbehaltlich rechtlicher Kontrolle, die dann dem tatsächlichen, nicht funktionierenden Markt entgegengesetzt wird, aber mit einem Vergleichsmarktbegriff arbeitet. Das Kartellrecht hat hier Begriffe geschaffen, die weit über sein eigentliches Anwendungsgebiet hinaus gesellschaftspolitische Bedeutung haben.

d) Der vierte, das Thema „Wert und Verfahren“ berührende Gesichtspunkt ist wichtig, und er führt unmittelbar zu den abschließenden Themen in diesem Zusammenhang. Es wird seit etwa vier oder fünf Jahren, also seit gar nicht so langer Zeit, eine ausführliche Grundwertediskussion geführt, nachdem sich die zögernden ersten Stimmen etwa 1970 zu Wort gemeldet hatten. Die Grundwertediskussion wurde, wenn ich recht sehe, vor allem auf dem politischen Felde ausgelöst. Die großen Parteien unseres Landes stellten sich einer Auseinandersetzung, die sich mit den Grundwerten unseres Staatswesens beschäftigt, und die Juristen haben an dieser Grundwertediskussion engagiert mitgewirkt.

Bei diesen Grundwerten des Rechts wird nun, um das allgemein vorwegzunehmen, auch weitgehend verfahrensmäßig argumentiert, indem man betont, daß für die Verwirklichung von Grundwerten vor allem

das rechtsstaatliche Verfahren nötig ist, das die Möglichkeit sichert, die Rechte zum Schutz der Grundwerte vor Gericht durchzusetzen. Wenn ich das Recht auf Gehör habe, wenn ich vor dem zuständigen Richter stehe und nicht vor irgendeinem willkürlich ausgesuchten, wenn also bestimmte verfahrensmäßige Garantien im Sinne eines „due process“ vorhanden sind, wenn ich zwar nicht Recht bekam, aber in die Berufung oder in die Revision gehen kann, dann garantiert mir dieser verfahrensmäßige Schutz ein einigermaßen gerechtes Ergebnis, eine vielleicht nicht absolut gerechte, aber doch wohl relativ gerechte Entscheidung, mit der ich mich zufrieden geben kann, weil nach menschlichem Ermessen alle wichtigen Gesichtspunkte geprüft und gründlich erwogen wurden.

Man betont also innerhalb der Grundwerte-Diskussion nachhaltig das Verfahren, ja, einige meinen, im Verfahren stecke überhaupt der einzige Wert, von dem sich alle konkreten Werte ableiten lassen. Ich erwähnte schon die Kritik an *Luhmann*. Herrschende Meinung ist die Ersetzung von Werten durch Verfahren aber nicht geworden. Ich meine, daß die meisten Juristen den Satz unterschreiben würden, daß sich Werte zumindest nicht von selbst in Verfahren auflösen lassen. Man ist also, noch einmal politisch ausgedrückt, als deutscher Jurist kein Anhänger der permanenten Revolution. *Trotsky* stand ja (und die Protagonisten einer jeden Kulturrevolution stehen) vor dem Problem, woher die Werte zu nehmen sind, an denen sich, zumal für einen mehr der Anarchie zuneigenden Marxisten, die Revolution letztlich orientieren soll. Das Prinzip der permanenten Revolution ist eine Formel für die Überzeugung, man könne Werte durch Bewegung, durch Verfahren ersetzen. Allerdings scheint es, daß sich dies weder bei *Trotsky* noch bei *Mao* noch bei anderen in der beabsichtigten Weise durchführen ließ.

e) Damit darf ich zu den drei letzten Absätzen der Thesen übergehen und an die soeben erwähnte Grundrechts- und Grundwerte-Diskussion anknüpfen. Als sich vor zwei, drei Jahren der Jurist vor die von den Politikern aufgeworfene Grundwerte-Problematik gestellt sah, griff man natürlich in die Geschichte und fragte nach Vorläufern dieser „Grundwerte“, ein Ausdruck, den die politische Debatte verwendete.

Der Ausdruck klang neu. Eine geschichtliche Überprüfung ergab, daß die Unterscheidung von Grundwerten und anderen Werten (was soll der Inhalt des Gegenbegriffs sein?) zum erstenmal in der Rechtstheorie eines angelsächsischen Kirchenrechtlers begegnet, nämlich bei *Richard Hooker*, der 1592 im Hinblick auf die niederländische Revolution nach 1568 eine Rechtstheorie als Basis des von *Heinrich VIII.* aus politischen Gründen geschaffenen Anglikanismus entwarf. In seiner Theorie versuchte *Hooker* gleichsam das 16. Jahrhundert theoretisch zusammenzu-

fassen. Er fußte auf der Toleranz-Diskussion der Monarchomachen, der Ireniker, der Humanisten und der italienischen, schweizerischen, französischen und niederländischen Akademien. *Hooker* selbst war Theologe der jungen anglikanischen Kirche. Ursprünglich stand er wohl den Puritanern näher. Die Familie seiner Frau gehörte zur gesellschaftlich und politisch bedeutsamen Kolonie der Niederländer in London, der sog. „Dutch Colony“. Als Professor für Logik und Hebräisch hatte er begonnen, und er predigte in der Londoner „Juristenkirche“, dem „Temple“. Das alles ermöglichte ihm einen breiten Überblick über die rechtlichen, politischen und religiösen Entwicklungen seiner Zeit. Seine ihm von der anglikanischen Kirchenleitung gestellte Aufgabe war ein Rechtsgutachten, in dem die theoretischen Grundlagen für die damals neue und ohne theologische Theorie im Raum stehende anglikanische Kirche erarbeitet werden sollten.

Hooker gründete seine Rechtstheorie, die er seiner Theologie voranstellte, auf eine Unterscheidung von „Grundwerten“ und „täglichen Werten“. Die Entscheidung über die täglichen Werte ist nach *Hooker* Sache der Parlamente. Neben den täglichen Werten stehen die Grundwerte, denen eine dreifache Aufgabe zukommt: Sie sind mehrheitsfest, sie sind suprematiefest (d. h. auch der König muß sie beachten), und sie sind die Grundlage eines religiösen Toleranzgebots, das auch gegen die Kirchenleitungen wirkt. Das ist im wesentlichen die Philosophie Richard *Hookers*, auf den die kirchenrechtliche Gründung der anglikanischen Kirche zurückgeht, aber, wie leicht einzusehen, nicht nur sie, sondern ein Gutteil der heutigen grundrechtsdemokratischen Tradition, Lehre und Praxis. *Hooker* war etwas älter als *Edward Coke*. Die ersten Teile seines Hauptwerkes, darunter die Rechtstheorie, erschienen 1592. *Coke* hat 36 Jahre später die Magna Charta von 1215 so ausgelegt, daß jeder Engländer sich auf die in ihr verbrieften Freiheitsrechte berufen konnte. Diese an sich damals unhistorische Auslegung der Magna Charta geht gedanklich wahrscheinlich auf *Hooker* zurück, denn beide, *Hooker* und *Coke*, kannten sich persönlich aus dem „Temple“. In den 80er Jahren des 16. Jahrhunderts muß das Grundwertethema in London ein Standardthema der Juristen gewesen sein (W. *Fikentscher* 1977 a, 478 ff.; 1978). Bisher hat man die Geburt der Grundrechte im modernen Sinne in der erwähnten Kommentierung der Magna Charta von *Edward Coke* gesehen (1628). Aber was *Coke* schreibt, ist im Grunde nur das, was *Hooker* schon 1592 geschrieben hatte. Von dort stammt also offensichtlich das moderne Grundwerte-Denken. Es ging dann später in die Grundrechts-Diskussion Europas und der USA über. Dort finden wir dann die Umprägung der Grundwerte in Grundrechte, Menschenrechte, Freiheitsrechte.

Grotius und *Althusius*, die *Hooker* wahrscheinlich nicht kannten, haben zu Beginn des 17. Jahrhunderts ähnliche Überlegungen angestellt, insbesondere auf dem Gebiet der völkerrechtlichen Regeln von Krieg und Frieden, und im Zusammenhang mit dem Widerstandsrecht.

Wenn man also heute von den „Grundwerten“ spricht, ist es erlaubt, sich an diese historischen Vorgänge zu erinnern. Soweit es um das Heute und um die Bundesrepublik Deutschland geht, ist der Unterschied von Grundwerten und Tageswerten auf der historischen Basis leicht zu fassen: Über Tageswerte kann man mit Mehrheit entscheiden. Es handelt sich — in national-ökonomischer Sprechweise — um „Präferenzen“, für deren Bewertung die Parlamente (oder andere Organe) zuständig sind. An die Grundwerte aber sollte man nicht tasten. Man kann hier direkt an *Hooker* anschließen: Der Staat, die „Obrigkeit“, muß die Grundwerte achten; die Kirchen haben sie zu achten; und auch die parlamentarische Mehrheit hat sie zu achten, um die „totalitäre Demokratie“ im Sinne *J. L. Talmons* zu vermeiden (*J. L. Talmon* 1955/60).

f) Wenn man hier nun den internationalen Rahmen zieht, werden die Dinge allerdings recht problematisch. Es gibt zwar eine UNO-Menschenrechtsdeklaration, und es gibt die Schlußakte von Helsinki und andere Wertfixierungen im internationalen Bereich: Aber wenn man zu einem Moslem, zu einem Buddhisten oder zum Angehörigen eines Stammesrechtes sagt, er möchte doch bitte die Meinungs- und die Pressefreiheit respektieren, oder wenn Sie von einem Marxisten verlangen, er solle den Grundrechtsschutz im Sinne der Grundwertediskussion auch gerade zugunsten seiner Klassenfeinde respektieren, dann werden die Brüche und Unüberbrückbarkeiten der modernen Welt sichtbar.

In diesem Zusammenhang wird man wohl sagen müssen, daß das Völkerrecht des *Grotius* nicht mehr lebt. Treu und Glauben, einen der Kernbegriffe des klassischen Völkerrechts und Ausfluß von Privatautonomie und Souveränität, kann man heute nicht mehr weltweit postulieren, jedenfalls nicht mit dem grotianischen Anspruch (*W. Fikentscher* 1979 a). Und *Hookers* Kirchenrechtsgutachten mit seiner Anerkennung unentziehbarer, nicht-majorisierbarer Grundwerte gilt ohne Zweifel ebenfalls nicht weltweit. Eines der Haupthindernisse ist dabei das sozialistische Unrechtsverständnis, über das ich jetzt nicht im einzelnen reden will, das an die Setzung von Werten anknüpft, die dem Dialog entzogen, die folglich nicht zu diskutieren sind, ein Unrechtsverständnis, das daher etwas ganz anderes im Sinn hat als das freiheitliche Wechselspiel von Grund- und Tageswerten (*W. Fikentscher* 1976, Kap. 28).

Stellen wir uns also einmal nüchtern und ohne die übliche internationale Kolorierung auf den Standpunkt, daß Grundwerte vielleicht in der Bundesrepublik Deutschland und in einigen anderen westlichen Ländern in bestimmter Weise, nämlich als Grundrechte gelten, in jenem dreifachen Sinne, daß sie aber etwa in der Praxis der UNO, in der Entwicklungshilfe, in der internationalen Politik und in der Mehrzahl der heute auf der Welt existierenden Staaten nicht gelten. Was bleibt dann als gemeinsame Wertbasis im internationalen Verkehr? Die Frage stellte *Larenz* gleich am Anfang seines kürzlich erschienenen, lesenswerten Buches über das „Richtige Recht“ (K. *Larenz* 1979 b, 32). *Larenz* beläßt es bewußt bei der Frage. Wenn sie, verneint, der einzig denkbare Standpunkt wäre, wäre ein Weltrecht mit einem Mindestinhalt, also etwa ein Völkerrecht oder ein Weltwirtschaftsrecht, aber auch z. B. der schon gesicherte Austausch von diplomatischem Personal, nicht möglich.

g) Man muß aber noch einen kleinen Schritt weitergehen, und damit möchte ich schließen. Ich darf noch einmal mit den Tageswerten beginnen. Tageswerte wird es überall geben, und man wird über diese Tageswerte entscheiden können nach Maßgabe der Verfahren, die für die Entwicklung von Recht und anderen Geltungsmechanismen „am Ort“ vorgesehen sind. Das heißt also, „wir“ lassen — und das gilt nun nicht nur für das Denken im juristischen, sondern auch etwa im politischen Bereich — das Parlament entscheiden; in Uganda erfolgte die Entscheidung durch *Idi Amin*, im Iran durch den *Ayatolla Khomeini*, für das sozialistische Lager durch das Politbüro der KPdSU, und so fort.

Neben dem Recht (dies sei eingeschoben, um zu kennzeichnen, daß es hier nicht nur um Recht geht), gibt es noch andere Tageswerte, Werte, die entstehen und vielleicht schon bald wieder vergessen sind, etwa, daß die Frau rechts geht oder daß, wenn man das Gasthaus betritt, der Mann voranschreitet. Auch dies sind Werte, die beobachtet werden, Tageswerte, die man so und vielleicht auch anders einer Regelung zugrundelegen kann. Tageswerte dieser Art zählt der Jurist zur „Sitte“ („Verkehrssitte“). Sie steht neben dem Recht, kann aber Einfluß darauf ausüben.

Neben Sitte und Recht kennt der Jurist als Wertinstanz die „Moral“, die „Sittlichkeit“, die „gute Sitte“. Der Jurist verwendet diese drei Begriffe synonym, aber der Ausdruck „Moral“ bürgert sich in der Rechtstheorie immer mehr ein. „Moralisch“ ist also etwa der Grundsatz, daß, wenn die Schwester in Not gerät, der Bruder ihr Unterhalt zu zahlen hat. Das ist sicherlich moralisch richtig, im deutschen Recht ist es nicht vorgeschrieben. Wenn man gegen die Sitte verstößt, ist man ein Stiesel, wenn gegen die Moral, ein Schuft, und wer das Recht mißachtet, ist ein Rechtsbrecher. Übrigens hat der Jurist auch oft Moralmaßstäbe als

rechtserheblich zu beachten. Wahrscheinlich gibt es aber doch charakteristische Unterschiede zwischen den drei Arten von Wertungen, die auch der Jurist zu berücksichtigen hat.

Zusammengefaßt zeigt sich: Tageswerte lassen sich im Bereich von Sitte, Moral und Recht finden. Gemeinsam ist ihnen, daß sie in ihrem Inhalt von Zeit und Ort im besonderen Maße abhängig sind, und daß sie durch Instanzen und Verfahren, die einer gegebenen Gesellschaft eigentümlich sind, festgelegt werden können. Der Nationalökonom würde insoweit „Präferenzen“ feststellen, anthropologisch kann man von „ethologischer Deziision“ sprechen (W. Fikentscher 1975 a, 66 ff.). Tageswerte lassen sich im Grenzfall auch anarchistisch setzen. Die allermeisten Kulturen sehen jedoch Mechanismen zu ihrer inhaltlichen Bestimmung vor. Den Tageswerten stehen die Grundwerte gegenüber. Aus den angedeuteten Gründen wird man aber, um der heutigen Situation in der Welt gerecht zu werden, über Richard Hooker und Grotius hinausgehen müssen.

Jedenfalls die abendländisch-westliche Kultur verfügt über Grundwerte als materiale Positionen. Entsprechendes ist sicherlich für die meisten anderen Kulturen, Gesellschaften und Denkart in der Welt anzunehmen. Vereinfacht ausgedrückt, jede kulturelle Denkart verfügt über ihre eigenen Grundwerte, einschließlich einer möglichen Rangordnung, in der diese Grundwerte gelten sollen.

Für den westlich-abendländischen Bereich lassen sich drei Arten von Grundwerten unterscheiden. Erstens sind versubjektivierte Grundwerte zu erkennen, genannt Grundrechte, subjektive Rechte also, auf deren Verwirklichung der einzelne Anspruch hat. Ein Beispiel ist das Recht auf Gehör vor Gericht. Zweitens sind Grundwerte, ohne subjektiviert zu sein, in den sog. Verfassungsgrundlagen zu finden. Hierher zählt etwa das Prinzip der Gewaltenteilung, eine einigermaßen gleichmäßige Verteilung von Wirtschaftsmacht mit entsprechenden Kontrollmechanismen, eine wenigstens in gewissem Umfang unabhängige Währungsverwaltung, die Grundprinzipien von Verfassungsschutz und wehrhafter Demokratie und dergleichen mehr. Es handelt sich dabei stets um Prämissen, Grundlagen, einer freiheitlichen Verfassung, ohne deren Beachtung eine Grundrechtsdemokratie auf verfassungsmäßiger Grundlage nicht errichtet und in ihrem Bestand erhalten werden könnte (W. Fikentscher 1971). Neben den Grundrechten und den Verfassungsgrundlagen sind drittens noch sonstige Grundwerte erkennbar, z. B. im Bereich der oben erwähnten sozialen Werte, die ebenfalls nicht subjektiviert werden und auch nicht zu den Verfassungsgrundlagen zu zählen sind, z. B. ein Mindestschutz der Umwelt einschließlich ihrer ökologischen Gegebenheiten, sowie Werte nach Art des Landschaftsschutzes, der Volksgesundheit, einer minimalen Sicherheit des Straßenver-

kehrt, und so fort. Freilich ist nicht jeder soziale Wert Grundwert, es gibt auch soziale Tageswerte.

Schon dies mag über die historische Lehre von den Grundwerten hinausgehen. Sicherlich aber verläßt man den historischen Rahmen, wenn man den Blick auf andere Kulturen wendet. Wie schon bemerkt, muß davon ausgegangen werden, daß auch die anderen Kulturen über ihre je eigenen Grundwerte und Grundwertssysteme verfügen. So dürfte für den Islam der Gottesgehorsam (Islam = Ergebung), für den Buddhismus das Prinzip der Weltverneinung, für den Marxismus die historisch-dialektische Determiniertheit der Revolution Grundwertcharakter besitzen. Selbstverständlich verfügen die anderen Kulturen auch über Tageswerte. Das führt zu der Überlegung, daß auch die Abgrenzung von Grund- und Tageswerten denkartspezifisch zu begreifen ist.

Läßt man nun jeder Denkart die ihr eigenen Wertkonzeptionen, so ist die Folge, was *Larenz* — für das Recht — das „Chaos der Rechtsverständnisse“ genannt hat (*K. Larenz 1979 b, 32*). Die Frage ist, ob es nicht doch eine wenn auch schmale gemeinsame Basis aller Denkart in bezug auf Wertvorstellungen gibt. Es ist der Vorschlag gemacht worden, das Gemeinsame in der naturrechtlichen Geltung des Postulats zu sehen, die Frage nach Werten stellen zu können. Die Wertfrage als Metawert ist der Kern dieser Theorie (*W. Fikentscher 1979 a; 1979 b*). In anderen Worten könnte man den gemeinsamen Kernbestand bezeichnen als die Einigung der unterschiedlichen Denkart, sich nicht zu einigen. Daß es sich um eine Art Minimalnaturrecht handelt, daran führt kein Weg vorbei. Ohne eine derartige Theorie der Metawerte oder eine Metatheorie der Werte, was eine andere denkbare Formulierung wäre, bestünde von Kultur zu Kultur, von Gesellschaft zu Gesellschaft, von Denkart zu Denkart keine Brücke. Bejaht man die Theorie der Metawerte, die Möglichkeit von Werten auf einer Meta-Stufe, gilt zwar noch immer kein weltweites materiales Naturrecht, wohl aber die weltweit gesicherte rechtliche Möglichkeit, sich für oder gegen ein Naturrecht zu entscheiden. Dahinter wird man nicht zurückdürfen, soll nicht das „Chaos der Rechtsverständnisse“ eintreten.

Innerhalb der Grundwerte ist also, das ist das Ergebnis, zwischen den materialen Positionen und den bloßen Voraussetzungen der Wertfragestellung zu unterscheiden. Dabei wird man jedoch nicht aus dem Auge verlieren dürfen, daß es sich hierbei um zwei Größen *innerhalb* des Grundwertebereichs handelt, zwischen denen ein gleitender Übergang besteht. Die schiere Möglichkeit, die Wertfrage zu stellen, verlangt einen doch immerhin rechtlich gesicherten Status, und dieser Status ist, wenn nicht alles trügt, bereits der Beginn einer „materialen Position“.

Literatur

- Albert, Hans*, Wertfreiheit als methodisches Prinzip, Zur Frage der Notwendigkeit einer normativen Sozialwissenschaft, in: *Logik der Sozialwissenschaften*, hrsg. von E. Topitsch, Köln - Berlin 1965, 181.
- *Traktat über kritische Vernunft*, 2. Aufl. Tübingen 1969 (1. Aufl. 1968).
- *Plädoyer für kritischen Rationalismus*, München 1971.
- *Konstruktion und Kritik*, Hamburg 1972.
- Albert, Hans* und *Niklas Luhmann* u. a. (Hrsg.), *Rechtstheorie als Grundlagenwissenschaft der Rechtswissenschaft*, *Jahrb. f. Rechtssoziologie und Rechtstheorie*, Bd. II, 1971, 255.
- Althusius, Johannes*, *Jurisprudentiae Romanae libri duo ad leges methodi Rameae conformati et tabellis illustrati*, 1586.
- *Politica methodice digesta et exemplis sacris et profanis illustrata; cui in fine adiuncta est oratio panegyptica, de utilitate, necessitate et antiqunitate scholarum*, Herborn 1603 und 1654, Neuausgabe: Cambridge (Mass.), Oxford, 1932, hrsg. v. C. J. Friedrich.
- Biedenkopf, Kurt H.*, Zum Problem der negativen Koalitionsfreiheit, *JZ* 1961, 337.
- Über das Verhältnis wirtschaftlicher Macht zum Privatrecht, in: *Festschrift Franz Böhm*, Karlsruhe 1965, 113.
- *Wirtschaftsordnung ist Rechtsordnung*, Zum Dialog 1969 Nr. 18.
- Coke, Edward*, *The Institutes of The Laws of England*, London: Printed for the Societe of Stationers, etc., 1628, 1642, 1644, 4 parts (in 3 vol.).
- Dernburg, Heinrich*, *Pandekten*, Berlin 1884.
- Esser, Josef*, *Unrecht, Schuld und Strafe im Lichte der materialen Wertlehre, ein rechtsphilosophischer Beitrag zur Strafrechtlichen Dogmatik*, *Zeitschrift für österreichisches Recht und vergleichende Rechtswissenschaft* 1946, Nr. 3/4 (zugleich *Festschrift Theodor Rittler*) 7.
- Über Wissen und Glauben im Kampf um das Rechtsgesetz, *Festschrift für Gustav Boehmer*, Bonn 1954, 9.
- *Grundsatz und Norm in der richterlichen Fortbildung des Privatrechts*, 3. Aufl. 1974 (1. Aufl. 1956).
- *Zur Methodenlehre des Zivilrechts*, *Studium Generale* 1959, 97.
- *Vorverständnis und Methodenwahl in der Rechtsfindung*, 2. Aufl. Frankfurt/M. 1972 (1. Aufl. 1970).
- *Methodik des Privatrechts*, in: *Enzyklopädie der geisteswissenschaftlichen Arbeitsmethoden*, hrsg. von Manfred Thiel, 11. Lieferung: *Methoden der Rechtswissenschaft*, Teil I, München - Wien 1972.
- Esser, Josef* und *Erwin Stein*, *Werte und Wertewandel in der Gesetzesanwendung*. *Schriftenreihe der Evangelischen Akademie in Hessen und Nassau* Heft 68, Frankfurt a. M. 1966.
- Eucken, Walter*, *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 8. Aufl. Berlin 1965.
- *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, 4. Aufl. Tübingen 1968.
- Fikentscher, Wolfgang*, *Planifikation als wirtschaftsrechtliches Instrument, Möglichkeiten und Grenzen*, in: *Fikentscher - Hoffmann - Kogler, Rechtsfragen der Planifikation*, Stuttgart 1967, 81.

- Wirtschaftskontrolle — ein Verfassungsgrundlagenproblem, *Wirtschaft und Wettbewerb* 1971, 789.
 - Methoden des Rechts in vergleichender Darstellung, Tübingen, I (1975 a), II (1975 b), III (1976), IV (1977 a), V (1977 b).
 - Der Gegensatz von Grundwerten und „täglichen Dingen“ bei der Entstehung der modernen Demokratie, hrsg. v. Präsidenten des Niedersächs. Landtags, Hannover 1978.
 - De fide et perfidia, Der Treuegedanke in den „Staatsparallelen“ des Hugo Grotius aus heutiger Sicht, *Sitzungsberichte der Bayer. Ak. d. Wiss., Phil.-hist. Klasse*, Heft 1, München 1979 a.
 - Synepeik in Recht und Gerechtigkeit / Synepeics in Law and Justice, vervielf. Manuskript / A Manuskript not for printing, München 1979 b.
 - Blöcke und Monopole, Die Herausforderung der Freien Nationen, München 1979 c.
 - Synepeik, und eine synepeische Definition von Recht, in: Fikentscher - Franke - Köhler (Hrsg.), *Entstehung und Wandel rechtlicher Traditionen, Veröffentlichungen des Instituts für Historische Anthropologie e. V.*, Band 2, Freiburg i. Br. 1980 a.
 - The Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology — A Study in Third World Development, Weinheim 1980 b.
- Grotius*, Hugo, *Parallelon Rerumpublicarum*, 4 Bde., hrsg. v. Johan Meerman, Haarlem 1801 (siehe auch die moderne Ausgabe des 1. Teils, Hauptstück VI „De Fide et Perfidia“ von A. Stempels, Hugo de Groot, *Over goede trouwen onbetrouwbaarheid*, s'Gravenhage, 1945).
- Heck*, Philipp, *Interessenjurisprudenz und Gesetzestreue*, DJZ 1905, 1140.
- Was ist diejenige Begriffsjurisprudenz, die wir bekämpfen?, DJZ 1909, 1456.
 - Das Problem der Rechtsgewinnung, 2. Aufl. Tübingen 1932 (1. Aufl. 1912); neu hrsg. und mit einem Nachwort versehen von Josef Esser: Bd. II der *Studien zur Theorie und Methodologie des Rechts*, Bad Homburg 1968.
 - Gesetzesauslegung und Interessenjurisprudenz, *AcP* 112 (1914), 1 (Neuausgabe Berlin 1968, hrsg. und redigiert von Roland Dubischar).
 - Begriffsbildung und Interessenjurisprudenz, Tübingen 1932.
 - *Interessenjurisprudenz, Recht und Staat* Nr. 97, Tübingen 1933.
- Hegel*, Georg Wilhelm Friedrich, *Phänomenologie des Geistes*, Bamberg - Würzburg 1807.
- Vollständige Ausgabe durch einen Verein der Freunde des Verewigten, Berlin ab 1831.
 - Über die wissenschaftlichen Behandlungsarten des Naturrechts, in: *Hegel, Gesammelte Werke*, hrsg. von Lasson, Bd. 7, 1913, 329.
 - *Sämtliche Werke, Kritische Ausgabe*, begründet von Georg Lasson, in neuer Anordnung und Bearbeitung hrsg. von Johannes Hofmeister, Hamburg ab 1917.
 - *Sämtliche Werke, Jubiläumsausgabe* hrsg. von Hermann Glockner, Stuttgart-Leipzig 1928.
- Hooker*, Richard, *On the Laws of Ecclesiastical Polity*, 8 Bde., 1592 - 1600; zweibändige Ausgabe, die ersten fünf Bücher umfassend, von Christopher Morris, London - New York 1907, Neudruck 1968.

- *The Words of that learned and Judicious Divine Mr. Richard Hooker, with an account of his Life and Death by Isaac Walton*, 2 Bde. Oxford 1875.
- Hume*, David, *An Inquiry Concerning Human Understanding* 1740 (Neudruck New York 1955; deutsch: *Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand*. Hamburg 1955, 2. Aufl. 1964).
- *A Treatise of Human Nature*, 1777.
- Ihering*, Rudolph von, *Der Kampf ums Recht*, 7. Aufl. Wien 1884 (1. Aufl. 1872).
- *Der Zweck im Recht*, 2 Bde., 4. Aufl. Leipzig 1904 (1. Aufl. 1877/1883).
- *Der Besitzwille*, zugleich eine Kritik der herrschenden juristischen Methode, Jena 1889.
- *Über die Entstehung des Rechtsgefühls*, in: Rusche, Christian (Hrsg.), *Rudolph von Ihering, Der Kampf ums Recht, Ausgewählte Schriften mit einer Einleitung von G. Radbruch*, Nürnberg 1965, 401.
- Kant*, Immanuel, *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, Riga 1785 (unveränderter Abdruck der 4. Aufl. 1922, hrsg. von Karl Vorländer, Hamburg 1966).
- *Werke* (11 Bde.), Hrsg. Ernst Cassirer, Berlin 1912 - 21.
- Kaufmann*, Arthur, *Naturrecht und Geschichtlichkeit*, Tübingen 1957.
- *Gesetz und Recht*, in: *Festschrift für Erik Wolf*, 1962, 327.
- *Recht und Sittlichkeit*, Tübingen 1964.
- *Freirechtswegung, — lebendig oder tot? Ein Beitrag zur Rechtstheorie und Methodenlehre*, JuS 1965, 1.
- *Die ontologische Struktur des Rechts*, in: *Die ontologische Begründung des Rechts*, hrsg. von Arthur Kaufmann, 1965, 470.
- *Analogie und „Natur der Sache“*, Karlsruhe 1965.
- *Die Geschichtlichkeit des Rechts im Lichte der Hermeneutik*, in: *Festschrift für Karl Engisch*, Frankfurt a. M. 1969, 243.
- *Wozu Rechtsphilosophie heute?*, Frankfurt a. M. 1971.
- *Rechtstheorie, Ansätze zu einem kritischen Rechtsverständnis* (Hrsg.), Karlsruhe 1971.
- *Durch Naturrecht und Rechtspositivismus zur juristischen Hermeneutik*, JZ 1975, 337.
- *Tendenzen im Rechtsdenken der Gegenwart*, Tübingen 1976.
- Kaufmann*, Arthur und Winfried *Hassemer*, *Grundprobleme der zeitgenössischen Rechtsphilosophie und Rechtstheorie*, Frankfurt a. M. 1971.
- *Einführung in die Rechtsphilosophie und Rechtstheorie der Gegenwart*, Karlsruhe 1977.
- Kaufmann*, Erich, *Kritik der neukantischen Rechtsphilosophie*, Tübingen 1921.
- Kirchmann*, Julius v., *Die Wertlosigkeit der Jurisprudenz als Wissenschaft*, Berlin 1848 (Neudruck Darmstadt 1956, 2. Aufl.).
- Krawietz*, Werner, *Das positive Recht und seine Funktion, kategoriale und methodologische Überlegungen zu einer funktionalen Rechtstheorie*, Berlin - München 1967.

- Kronstein*, Heinrich, Rechtsauslegung im wertgebundenen Recht, Karlsruhe 1957.
- Kübler*, Friedrich, Über die praktischen Aufgaben zeitgemäßer Privatrechtstheorie, Juristische Studiengesellschaft Karlsruhe, Heft 119, Karlsruhe 1975.
- Larenz*, Karl, Typologisches Rechtsdenken, ARSP Bd. 34 (1940/41), 20.
- Sittlichkeit und Recht, Untersuchungen zur Geschichte des deutschen Rechtsdenkens und zur Sittenlehre, in: Reich und Recht in der deutschen Philosophie, hrsg. v. Karl Larenz, Bd. 1, Stuttgart - Berlin 1943, 169.
 - Wegweiser zur richterlichen Rechtsschöpfung, in: Festschrift für Arthur Nikisch, Tübingen 1959, 275.
 - Über das Verhältnis von Interpretation und richterlicher Rechtsfortbildung, in: Festschrift für Karl Olivecrona, 1964, 384.
 - Richterliche Rechtsfortbildung als methodisches Problem, NJW 1965, 1.
 - Kennzeichen geglückter richterlicher Rechtsfortbildung, Karlsruhe 1965.
 - Fall — Norm — Typus, in: Festgabe für H. und M. Glockner, Bonn 1966, 149.
 - Rudolf von Ihering und die heutige Lage der deutschen Rechtswissenschaft, in: Wieacker und Wollschläger (Hrsg.), Iherings Erbe, 1970, 135.
 - Grundformen wertorientierten Denkens in der Jurisprudenz, in: Festschrift f. Walter Wilburg, Graz 1975, 217.
 - Methodenlehre der Rechtswissenschaft, 4. Aufl. Berlin usw. 1979 a (1. Aufl. 1960).
 - Richtiges Recht, Grundzüge einer Rechtsethik, München 1979 b.
- Lehmann*, Heinrich, Die Wirkungsstärke des Naturrechts, in: Festschrift für Leo Raape, Hamburg 1948, 371.
- Luhmann*, Niklas, Zweckbegriff und Systemrationalität, Tübingen 1968.
- Funktionale Methode und juristische Entscheidung, AÖR 94 (1969), 1 ff.
 - Legitimation durch Verfahren, Neuwied 1969.
 - Zur Funktion der „subjektiven Rechte“, Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie, Bd. I 1970, 321.
 - Systemtheoretische Beiträge zur Rechtstheorie, Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie, Bd. II (1972), 255.
 - Gerechtigkeit in den Rechtssystemen der modernen Gesellschaft, Rechtstheorie 4 (1973), 131.
 - Die Systemreferenz von Gerechtigkeit, Rechtstheorie 5 (1974), 101.
- Marx*, Karl, Zur Kritik der politischen Ökonomie, 11. Aufl. Berlin 1930.
- Marx*, Karl und Friedrich *Engels*, Werke, Berlin 1959.
- Mao tse-tung*, Das Rote Buch (Worte des Vorsitzenden), Frankfurt a. M. 1967.
- Mestmäcker*, Ernst-Joachim, Über die normative Kraft privatrechtlicher Verträge, JZ 1964, 441.
- Über das Verhältnis des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zum Privatrecht, AcP 1968, 235.
 - Macht — Recht — Wirtschaftsverfassung, Zeitschrift für das gesamte Handels- und Wirtschaftsrecht Bd. 137 (1973), 97.

- Europäisches Wettbewerbsrecht, München - Berlin 1974.
- Müller-Erzbach*, Rudolf, Der Durchbruch des Interessenrechts durch allgemeine Rechtsprinzipien, *IherJb* 53 (1908), 331.
- Die Realitivität der Begriffe und ihre Begrenzung durch den Zweck des Gesetzes, *IherJb* 61 (1912), 343.
- Gefühl oder Vernunft als Rechtsquelle?, *ZHR* 73 (1915), 429.
- Reichsgericht und Interessenjurisprudenz, *Reichsgerichtsfestgabe*, Bd. II, 161.
- Wohin führt die Interessenjurisprudenz?, 1932.
- Oertmann*, Paul, Interesse und Begriff in der Rechtswissenschaft, Leipzig 1931.
- Olivecrona*, Karl, Law as Fact, in: Paul Sayre (Hrsg.), *Interpretations of Modern Legal Philosophies, Essays in Honor of Roscoe Pound*, New York 1947, 542.
- Puchta*, Georg Friedrich, *Das Gewohnheitsrecht*, 2 Bde., Erlangen 1828/1837 (unveränderter Nachdruck Darmstadt 1965).
- *Pandekten*, Leipzig 1938 (9. Aufl. 1863, nach dem Tode des Verfassers besorgt von A. Rudorff).
- *Cursus der Institutionen*, 9. Aufl. Leipzig 1881 (nach dem Tode des Verfassers besorgt von Paul Krüger).
- Raiser*, Ludwig, *Wirtschaftsverfassung als Rechtsproblem*, in: *Festschrift für Julius von Gierke*, 1950, 181.
- Vertragsfreiheit heute, *JZ* 1958, 1.
- Vertragsfunktion und Vertragsfreiheit heute, in: *DJT-Festschrift*, Bd. 1, 1960, 101.
- Rechtsschutz und Institutionenschutz im Privatrecht, in: *Summum ius summa iniuria*, Tübingen 1963, 145.
- Die Zukunft des Privatrechts, Berlin - New York 1971.
- Mißbrauch im Wirtschaftsrecht, *JZ* 1972, 732.
- Antinomien im Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, in: *Festschrift für Erich Fechner*, Tübingen 1973, 57.
- Besprechung von: John Rawls, *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a. M., 1975, *F. A. Z.* vom 16. 12. 1976, Nr. 284.
- Ramm*, Thilo, *Die Freiheit der Willensbildung, zur Lehre von der Drittwirkung der Grundrechte und der Rechtsstruktur der Vereinigung*, Stuttgart 1960.
- Rümelin*, Max, *Rudolph von Ihering (Kanzlerrede)* Tübingen 1922.
- Die Rechtssicherheit, Tübingen 1924.
- Rechtsgefühl und Rechtsbewußtsein (Kanzlerrede), Tübingen 1925.
- Rüthers*, Bernhard, *Die unbegrenzte Auslegung*, Tübingen 1968.
- „Institutionelles Rechtsdenken“ im Wandel der Verfassungsepochen, ein Beitrag zur politisch-kritischen Funktion der Rechtswissenschaft, Bad Homburg 1970.
- Sack*, Rolf, *Rechtswidrigkeit und Sittenwidrigkeit (im Erscheinen)*.

- Savigny*, Friedrich Carl von, Vom Beruf unserer Zeit für Gesetzgebung und Wissenschaft, 3. Aufl. Heidelberg 1840 (1. Aufl. 1814).
- System des heutigen römischen Rechts, 8 Bde., Berlin 1840 - 1851.
 - Juristische Methodenlehre, hrsg. von G. Wesenberg, Stuttgart 1951.
- Stegmüller*, Wolfgang, Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie, eine kritische Einführung, Bd. I, 6. Aufl. Stuttgart 1978, Bd. II, 6. erw. Aufl. Stuttgart 1979.
- Steindorff*, Ernst, Zweckmäßigkeit im Wettbewerbsrecht, Frankfurt a. M. 1959.
- Die Politik des Gesetzes als Auslegungsmaßstab im Wirtschaftsrecht, in: Festschrift für Karl Larenz, München - Berlin 1973, 217.
 - Wirtschaftsordnung- und Steuerung durch Privatrecht?, in: Festschrift für Ludwig Raiser, Tübingen 1974, 621.
- Talmon*, Jacob Leib, Utopianism and Politics, London 1957.
- The History of Totalitarian Democracy, 2 Bde., 1955/60 (deutsch v. E. B Kleinhaß, Die Geschichte der totalitären Demokratie, Köln 1961/63).
- Westermann*, Harry, Wesen und Grenzen der richterlichen Streitentscheidung im Zivilrecht, Münster 1955.
- Person und Persönlichkeit als Wert im Zivilrecht, Düsseldorf 1957.
- Wieacker*, Franz, Rudolph von Ihering, Eine Erinnerung zu seinem 50. Todestage, Leipzig 1942.
- Privatrechtsgeschichte der Neuzeit unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Entwicklung, Göttingen 1952 (2. Aufl. 1967).
 - Gesetz und Richterkunst, Karlsruhe 1958.
 - Rudolph von Ihering, Stuttgart 1968.
- Windscheid*, Bernhard, Die Voraussetzung, AcP 78 (1892), 161.
- Lehrbuch des Pandektensrechts, 3 Bde., 9. Aufl. (bearbeitet von Theodor Kipp), Frankfurt a. M. 1906 (1. Aufl. 1862 - 1870).
- Zippelius*, Reinhold, Wertungsprobleme im System der Grundrechte, München 1962.
- Legitimation durch Verfahren?, in: Festschrift Karl Larenz, München 1973, 293.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Ein Gegenstand der Diskussion wurde durch den Schluß des Referates markiert: Natur und Stellung der sozialen Werte. Inwieweit bilden die sozialen Werte eine Metastruktur über den „eigentlichen“ Werten? Sind Grundrechte instrumental? Es wurde festgestellt, daß das Referat sehr stark auf europäische Werte abstelle. Der Osten hat andere Grundrechte (Nichteinmischung, Recht auf Arbeit).

Im Westen genießt auch der Regimegegner, z. B. Terrorist, die Grundrechte, der Klassenfeind genießt die entsprechenden Grundrechte nicht. Die Forderung nach Souveränität wurde einst in Holland gestellt, um die Freiheit der Religion zu sichern, in der Sowjetunion wird Nichteinmischung gefordert, um das Regime vor innerer Unruhe zu schützen.

Ein weiterer Gegenstand war die Quelle von Rechtsvorstellungen. Inwieweit ist die Geschichte Quelle von Rechtsvorstellungen? Inwieweit entwickelt die Jurisprudenz Recht? Sollen Rechtsvorstellungen auch in anderen Kulturbereichen, z. B. bei Kannibalen, durchgesetzt werden? Der Einfluß der Geschichte ist im allgemeinen schwer abzuschätzen; es wird auf drei Quellen für die juristische Methodik hingewiesen: Richterrecht, Rechtsbewußtsein und historische Entwicklung. Es stellte sich die Frage, inwieweit Recht „machbar“ sei. Ist demgegenüber die Kultur zu verteidigen in einem System, das demokratisch ist und infolgedessen Offenheit gegenüber Entwicklungen zeigt? Schließlich wurde die Frage gestellt, was die „wahren“ Grundrechte der Gesellschaft seien. Nach *Hayek* sind die Normen nicht die Ordnung, sie erfüllen vielmehr einen Zweck und „erzeugen“ ein Verhalten (Sozialtechnologie). Es wurde weiterhin auf die biologische Preformierung der Werte hingewiesen. Letztes Wertziel der Jurisprudenz ist jedoch die Gerechtigkeit (was immer sie beinhaltet).

II. Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften

Sozialpsychologische Aspekte der Präferenzbildung

Von *Günter Wiswede*, Köln

Wenn ich hier heute vor Ihnen als Sozialpsychologe über die Entstehung und Änderung von Präferenzen oder Wertstrukturen — oder wie man in psychologischen Zusammenhängen häufiger zu sagen pflegt: über Valenzen — sprechen will, so habe ich mir damit ein umfassenderes Thema gestellt, als es im akademischen Lehrbetrieb üblich ist. Kein Wissenschaftler kann alle Fachgebiete beherrschen, die mit einer solchen Fragestellung berührt sind. Daher sollte ich bei der Erörterung dieses Themas als Ausgangspunkt sicherlich die Besonderheit der ökonomischen Fragestellung zu diesem Thema wählen, um anschließend zu zeigen, welche alternativen Perspektiven die Sozialwissenschaft zu diesem Problemkreis entwickelt. Die Mehrzahl von Ihnen sind Ökonomen, und das Gelände, auf dem ich mich bei dieser Diskussion bewegen werde, ist für viele von Ihnen vielleicht neuartig und ungewohnt; dabei bin ich nicht sicher, ob ich mich als ein guter Führer durch dieses vielfach etwas unwegsame Gelände erweisen werde.

1.

Ein lange beklagtes Desiderat ökonomischer Forschung ist die Frage, wie individuelle Präferenzen, die als gegebene Größen in wirtschaftstheoretische Überlegungen und Modelle eingehen, zustande kommen¹. Der Torso der Argumentation ist, daß die Maximierung eines Sachverhaltes — nämlich des Nutzens, wie immer man diesen auch verstehen mag — zum Ausgangspunkt der Analyse gemacht wird, dessen Herkunft, Zusammensetzung und Konsistenz aber im Dunklen bleibt, abstrakt im Sinne des *abs-tracti*, des Abgerissenen. Wie immer in solchen Fällen kann man aus der Not natürlich eine Tugend machen, so wie es die hübsche Überschrift eines neueren amerikanischen Aufsatzes verheißt: *How to make a theory untestable: A guide for theorists*.

Die Frage nach dem theoretischen Gehalt der sog. reinen ökonomischen Theorie ist in den letzten Jahrzehnten — auch schon vor den wissenschaftstheoretischen Arbeiten Hans *Alberts* — in sehr kritischer Weise

¹ Vgl. *H. Albert*, *Marktsoziologie und Entscheidungslogik*. Neuwied 1967; sowie neuerdings: *Individuelles Handeln und soziale Steuerung*. Die ökonomische

gestellt worden², ohne daß dies zu einer breitflächigen Bekehrung all jener geführt hätte, die den eindrucksvollen Stand formalisierter Modellableitungen höher schätzen als den Informationsgehalt von Theorien. Die kritischen Angriffe richten sich dabei meist gegen die oft verworfene, jedoch immer wieder ins Leben gerufene Metapher des homo oeconomicus. *Coleman* beschreibt ihn als „unsocialized, entirely self interested, not constrained by norms of a system, but only rationally calculating to further his own self interest“³. Um die Modellableitungen in formale Höhen treiben zu können, muß die ökonomische Analyse über die Maximierungsbedingung hinaus einen extensiven Gebrauch der *Ceteris-paribus*-Prämisse machen, was Einwände der folgenden Art ins Leben ruft: daß nämlich die Prämissen nicht der Realität entsprechen, daß die Erklärungen nicht bis zur Entstehungsebene ökonomischer Handlungen vordringen, daß alle Ansätze in den künstlichen Grenzen der durch *Ceteris-paribus*-Klauseln gefügig gemachten „Wirklichkeit“ verbleiben, daß die implizierten Annahmen zu individualistisch am Eigennutz orientiert seien und insofern das Netz sozialer Verflechtungen und kultureller Normen übersehen usw.

Gegen diese Auffassung wird argumentiert, daß die Realistik der Annahmen nichts mit der Prognosefähigkeit der Modelle zu tun habe⁴. Ferner wird behauptet⁵, daß jegliches Verhalten durch eine Vielzahl von Randbedingungen determiniert werde und insofern nur durch sehr komplizierte Annahmen ausgedrückt werden könne. Ob jedoch zwischen Realitätsnähe und Komplexität ein direkter positiver Zusammenhang besteht, kann niemals a priori entschieden werden; vielmehr handelt es sich hierbei um ein rein empirisches Problem der jeweiligen Fragestellung⁶. Die weitere Auffassung, daß die Realistik der Annahmen überhaupt nichts mit der Prognosefähigkeit von Modellen zu tun habe, übersieht, daß die erfolgreiche prognostische Verwendung einer Theorie deren empirische Überprüfung involviert und daß kontrollierte Experimente im mikroökonomischen Bereich wegen der geringen Chance, die relevanten Einflußfaktoren zu erkennen, meist scheitern. Die Prüfbarkeit der Modelle wird eben entscheidend durch den Umstand eingetrübt, daß die Annahmen mit einer extensiv verstandenen

mische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm. In: H. Lenk (Hrsg.): Handlungstheorien — interdisziplinär. Bd. 4, München 1977.

² Vgl. etwa die Arbeiten von *Myrdal*, *Grunberg*, *Hutchison* und *Mishan*.

³ *J. S. Coleman*: Collective decisions. In: *Sociology Inquiry*, 1964.

⁴ Vgl. *M. Friedman*: The methodology of positive economics. In: *Essays in positive economics*. Chicago 1953.

⁵ Vgl. hierzu: *B. M. Barry*: *Sociologists, Economists and democracy*. London 1970.

⁶ Vgl. *K. D. Opp*: Das „ökonomische Programm“ in der Soziologie. In: *H. Albert und K. H. Stapf* (Hrsg.): *Theorie und Erfahrung*. Stuttgart 1979.

und unspezifiziert belassenen *Ceteris-paribus*-Bedingung verbunden bleiben. Darin werden alle anderen Faktoren, die ebenfalls das ökonomisch relevante Verhalten beeinflussen, als Konstanten betrachtet bzw. für irrelevant gehalten. „Irrelevant“ sind dabei in der Regel sog. „außerökonomische“ Faktoren, ein restriktives Verfahren, das bereits *Myrdal*⁷ zugunsten einer Unterscheidung in irrelevante und relevante Faktoren (statt ökonomischer und metaökonomischer Faktoren) aufgeben wollte. In jener Form ist die Anwendung des *ceteris paribus* dann eine Immunisierungsstrategie *par excellence*: Jedes Scheitern der Theorie kann bequem dadurch erklärt werden, daß irgendein unbekannter Faktor, der in der „black box“ der *ceteris* vorkomme, die schöne Gesetzmäßigkeit gestört habe⁸. Der Einwand, daß empirisch gehaltvolle Theorien gleichfalls oftmals unter der Konstanthaltung exogener Variablen formuliert werden, greift nicht durch, da solche Theorien gerade jene Randbedingungen spezifizieren. Der Kranz der *Ceteris-paribus*-Bedingungen muß also eingeschränkt und spezifiziert werden; erst damit ist er der meßtechnischen Kontrolle zugänglich. Im Falle des Nachfrage-Gesetzes bedeutet dies, daß jede unqualifizierte *Ceteris-paribus*-Klausel das Nachfrage-Gesetz immunisiert. Das gilt selbst dann, wenn die Klausel zwar explizit interpretiert, jedoch in die Liste der für die Zeitperiode der Präferenzstruktur konstant zu haltenen Faktoren aufgenommen wird, da die Konstanz derartiger Sachverhalte nicht unabhängig testbar ist. Die Aussagen des Nachfrage-Gesetzes können also wegen der Konstanzannahme prinzipiell keiner empirischen Überprüfung unterzogen werden. Diese Immunisierungsstrategie verhindert jede empirische Prüfung, denn theoriewidersprechende Ergebnisse können dann immer zu Lasten der eben in der Realität nicht konstanten Sachverhalte interpretiert werden⁹.

Die Grenznutzenschule hat in ihrer kardinalistischen Version mit ihrem Nutzenbegriff noch die zentrale Idee verfolgt, daß menschliche Handlungen irgendwie mit dem Streben nach Bedürfnisbefriedigung zusammenhängen¹⁰. Es ist bezeichnend, daß die Abkehr von der kardinalen Nutzeninterpretation die Hinwendung zur ordinalen Betrachtungsweise in der Form einer behavioristischen Charakterisierung des Verhaltens von Menschen bei der Güterwahl und Güterkombination

⁷ Vgl. *G. Myrdal*: Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung. Berlin 1932.

⁸ *F. Kaufmann*: Methodology of social sciences. London 1958.

⁹ Vgl. *S. Schoeffler*: The failures of economics: a diagnostic study. Cambridge/Mass. 1955, p. 79 f.

¹⁰ Siehe *W. Meyer*: Ökonomische Theorien und menschliches Verhalten. Zwischen theoretischen Fiktionen und empirischen Illusionen. In: H. Albert und K. H. Stapf (Hrsg.), *op. cit.* 1979, S. 280.

als „Fortschritt“ angesehen wurde¹¹. Denn diese inhaltliche Auszehrung der Theorie schien nun gar die Befreiung von physiologischen und psychologischen Ideen zu verbürgen. Diese neuere Entwicklung der Theorie, wie sie von *Edgeworth* eingeleitet und von *Pareto*, *Allen*, *Hicks* und *Slutzky* weitergeführt wurde, ist auch seitens der Ökonomen zum bevorzugten Gegenstand methodologischer Kritik geworden, wahrscheinlich deshalb, weil hier, im Bereich des Haushalts, die rationalistischen und abstrakten Annahmen der Theorie am haarsträubendsten in Erscheinung traten. *Boulding* hat einmal sehr treffend das Hirn des Verbrauchers, wie ihn diese Art von Wirtschaftstheorie vorstellt, mit einem geistigen Warenhaus verglichen, in dem alle Güter mit Preis- und Nützlichkeitschildern versehen sind und in Reih und Glied vor ihm Parade halten. „Noch erstaunlicher ist es, daß alle Kombinationen von Waren solche Nützlichkeitschilder besitzen. Wenn der Scheinwerfer seines Bewußtseins fünf Pfund Käse und ein Pfund Pampelmusen betrachtet, muß er auch feststellen, ob diese spezielle Kombination besser oder schlechter ist als vier Pfund Käse und eineinhalb Dutzend Pampelmusen¹².“

Am Indifferenzkurvenkonzept zeigt sich im übrigen deutlich, daß die Theorie sich nicht nur inhaltlich von den Bedürfnissen wegbewegt, sondern zur Bewertung von Mittelkombinationen offenbar die Basis einer „reinen“ Theorie der Zweck-Mittel-Beziehungen abgeben soll. Dabei fragt sich nun freilich, welchen wissenschaftslogischen Status Ökonomen ihren Modellen einzuräumen gedenken. Die zentrale Divergenz der Auffassungen ließe sich auf den Widerspruch zwischen deskriptiver Version (Rationalprinzip als Hypothese) und normativer Konzeption (Rationalprinzip als Postulat) reduzieren. Es ist also zu fragen, was die Analysen der reinen Ökonomie primär bezwecken: Reflektieren sie überhaupt auf eine Erklärung der Wirklichkeit, begreifen sie sich als Realwissenschaft? Oder fungieren sie als Sendboten rational anzurathenden Verhaltens? Im ersteren Fall handelt es sich bei der Nationalökonomie um deskriptive Theorie, im zweiten dagegen um präskriptive Theorie, indem Rationalität als Norm und Wert in die Analyse eingeführt wird. Rationalität kann in diesem Sinne auch als sozialer Wert angesehen werden, wenn nämlich Individuen ihr Verhalten an einem solchen Wert ausrichten, indem sie „Rationalität“ internalisieren. Dies vermutete *Max Weber* mit seiner Annahme, daß menschliches Verhalten zumal im ökonomischen Bereich immer rationaler werde. Darüber hinaus oder kompensatorisch ist jedoch denkbar, daß Verhalten ex post nach Prinzipien der sozialen Erwünschtheit „rationalisiert“ wird. Auch

¹¹ Vgl. etwa: *H. Stackelberg*: Die Entwicklungsstufen der Werttheorie. In: *Schweiz. Zeitschr. f. Volksw. u. Statistik*, 83 (1947).

¹² *K. Boulding*: Die neuen Leitbilder. Stuttgart 1958, S. 78.

darin liegt eine der Schwierigkeiten, mittels des Rationalprinzips nomologische Hypothesen zu formulieren. Obgleich viele Ökonomen eine klare Stellungnahme in dieser Hinsicht verweigern, bekennen sich einige NationalökonomInnen, insbesondere im Rahmen der ökonomischen Entscheidungstheorie explizit zu einer strikt normativen Auslegung. Die durchaus legitime Funktion eines solchen Theorietyps kann dann darin bestehen, daß sie unter dem wertenden Aspekt des Postulats erhebliche praktische Bedeutung erlangt, indem sie etwa aufzeigen kann, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, um konkretes Entscheidungshandeln rationaler zu gestalten. Die verschiedenen Arbeiten von *Myrdal* und auch von *Albert* zeigen jedoch, daß beide Aspekte, nämlich der deskriptive und der normative, in ökonomischen Analysen meist konfundieren und kaum voneinander zu trennen sind.

Mein Eindruck ist, daß sich durch die hier und heute anstehende Frage, wie Präferenzen entstehen und wie sie sich verändern, nur jene Ökonomen herausgefordert fühlen, die sich als „deskriptive“ Theoretiker verstehen und insofern eine Erhöhung des Informationsgehalts ökonomischer Aussagen erhoffen. Diese Öffnung ist mit Opfern verbunden. Wahrscheinlich muß die logische Geschlossenheit und mathematische Formulierbarkeit der Modelle ebenso geopfert werden, wie die Annahme, daß die Gesetzmäßigkeiten der Präferenzbildung durch sehr simplexe Anschlußtheorien erschlossen werden können. Vielen Ökonomen erscheint dieses Opfer zu hoch. Sie verweisen darauf, daß das Hinterfragen von Präferenzstrukturen und die damit verbundene interdisziplinäre Öffnung einem Rückfall in chaotische Zustände psychologischer oder soziologischer Lehrmeinungen und einem Regredieren auf die Ebene bloßer konkret-deskriptiver, jedoch theorielooser Forschung gleichkäme. Damit einher geht der — teilweise berechtigte, teilweise jedoch auch in Unkenntnis erhobene — Vorwurf, daß seitens der soziologischen oder der psychologischen Forschung bisher keine alternativen oder ergänzenden Theorievorschläge unterbreitet worden sind, die für ökonomische Fragestellungen relevant sein könnten.

2.

Es ist daher kein Wunder, daß trotz aller berechtigter Kritik an den Modellen der Wirtschaftstheorie wenig Neigung besteht, sich auf jene Widersprüchlichkeiten und Ungereimtheiten der Nachbardisziplinen einzulassen, um Forschungsergebnisse zu adaptieren, die dem hohen Anspruch deduktiver Theorie kaum genügen und die — innerhalb verschiedenartigster Strömungen — Auslegungssache zu sein scheinen. Im Gegenteil scheint sich neuerdings sogar die Tendenz abzuzeichnen, ökonomische Forschungsprogramme im psychologischen, soziologischen

und politologischen Bereich gewissermaßen als Grundstruktur von Theorien elementaren sozialen Verhaltens zu übernehmen. Für die individualistische oder verhaltenstheoretische Soziologie ist das Grundmodell der ökonomischen Theorie — nämlich ein Kosten-Nutzen-Kalkül — gewissermaßen zur *raison d'être* geworden¹³. Der Kerngedanke ist dabei, daß die Begriffe Kosten (bzw. Bestrafungen) und Nutzen (bzw. Belohnungen) nicht mehr auf geldwerte Güter beschränkt bleiben, sondern auf immaterielle Güter (z. B. den Austausch von Gefühlen, Status, Hilfe usw.) ausgedehnt werden. So versuchen zahlreiche Ökonomen, Soziologen und Politologen, das ökonomische Instrumentarium zur Erklärung neuer Phänomene anzuwenden. Damit erhöht man den Allgemeinheitsgrad der im ökonomischen Denken angelegten Idee der universellen Knappheit von Ressourcen, so daß das ökonomische Paradigma gewissermaßen der Ausgangspunkt für eine allgemeine Verhaltenstheorie sein könnte¹⁴. In diesem Umfeld entstanden dann eine Theorie der Demokratie (*Downs*), eine Theorie der kollektiven Güter (*Olson*), die Theorie der Eigentumsrechte (*Demsetz*), eine Theorie der Ehe (*Becker*), eine Theorie des Suchtverhaltens (*Stigler / Becker*) und viele weitere Konzepte, die im Rahmen der „neuen politischen Ökonomie“ entstanden sind.

Neben diesen Theorieansätzen, die vom Ökonomischen her als Konzepte mittlerer Reichweite konzipiert sind, gibt es in sozialpsychologischen Zusammenhängen sowohl im behavioristischen wie auch im kognitivistischen Bereich lange Traditionen utilitaristischen bzw. hedonistischen Denkens, deren heutige Repräsentationen zweifellos in starkem Maße von wirtschaftstheoretischen Überlegungen befruchtet sind. Ich ziele hier insbesondere auf zwei Gruppen von Theorien, die man zusammenfassend als Wert-Erwartungs-Theorien¹⁵ und als Austausch-theorien¹⁶ bezeichnen könnte. Die Wert-Erwartungs-Theorien — häufig auch Instrumentalitätstheorien genannt — sind in formaler Hinsicht solchen ökonomischen Nutzentheorien äquivalent, die die „expected utility“ als Produkt von Handlungskonsequenzen und Erwartungswerten auffassen (SEU-Theorien). Im Rahmen solcher SEU-Theorien (z. B. *Edwards*) werden jedoch üblicherweise verschiedene Werte des Nutzens

¹³ Vgl. insbesondere die Arbeiten von *Homans*, *Blau*, *Goode*, *Opp*. Zusammenfassend: *K. D. Opp: Verhaltenstheoretische Soziologie*. Reinbek 1972; *R. L. Burgess* and *D. Bushell jun.* (eds.): *Behavioral sociology. The experimental analysis of social process*. New York/London 1969.

¹⁴ Vgl. hierzu: *W. Meyer* (op. cit.), S. 283.

¹⁵ So etwa: *Rotter*, *Atkinson*, *Vroom* u. a. Vgl. vor allem: *J. W. Atkinson: An introduction to motivation*. New York 1964.

¹⁶ So etwa: *Homans*, *Thibaut* and *Kelley*, *Blau*, *Adams* u. a. Vgl. vor allem: *G. C. Homans: Social behavior. Its elementary forms*. London 1961; *J. W. Thibaut* and *H. H. Kelley: The social psychology of groups*. New York 1958.

lediglich als Funktionen der möglichen Ergebnisse des Handlungsverlaufs aufgefaßt und subjektive Wahrscheinlichkeiten lediglich als Funktionen der objektiven Wahrscheinlichkeiten dieser Ergebnisse begriffen. Abgesehen von der Problematik, daß Nutzen und Auftrittswahrscheinlichkeit keine voneinander unabhängigen Größen sein dürften — so der Befund, wonach positive Ergebnisse für wahrscheinlicher gehalten werden als negative Ergebnisse — bedürfte die Nutzentheorie also mindestens zweier Anschlußtheorien, die über das Zustandekommen von Valenzen und Erwartungen informieren.

Ähnlich „offen“ in dieser Hinsicht bleiben die sog. Austauschtheorien, die soziales Geschehen als Austausch von Belohnungen (rewards) und Bestrafungen (costs) interpretieren. Auch diese Theorien — die beiden Grundversionen sind *Thibaut / Kelley* und *Homans* — geben keine spezifizierte Auskunft darüber, welche Sachverhalte oder Objekte ein Individuum als belohnend oder bestrafend ansieht. Wenn nämlich Belohnungen den Charakter des Beliebigen annehmen können — wenn also beispielsweise Individuen Belohnungen aus der Tatsache ziehen können, daß sie sich planlos verhalten, daß sie sich gehenlassen, daß sie altruistisch handeln oder daß sie Bestrafungen als Belohnung empfinden —, solange wir also nicht wissen, was bei einem bestimmten Individuum zu einem bestimmten Zeitpunkt belohnend wirkt, solange erfahren wir im Sinne unserer Problemstellung eigentlich gar nichts: Auch das inhaltlich ausgeweitete Rationalprinzip in neueren Instrumentalitäts- und Interaktionstheorien läßt die Frage, wie denn nun einzelne Präferenzen bzw. Gratifikationen zustande kommen, weiterhin ungeklärt. Wir benötigen also nach wie vor eine oder mehrere Anschlußtheorien, deren abhängige Variablen Präferenzen bzw. Valenzen sind.

3.

Soziologen würden nun mit Nachdruck darauf verweisen, daß selbst im Rahmen einer Interpretation sozialen Verhaltens als Austausch kein Weg an der Tatsache vorbeiführt, daß Individuen sich nach gesellschaftlich vermittelten Präferenzen und Normen richten und daß eine gesellschaftlich durchgesetzte Werteordnung darüber befindet, welche Verhaltensweisen Wirklichkeit werden können und welche nicht. Diese Antwort ist für den Theoretiker natürlich aus den schon angeführten Gründen recht unbefriedigend. Denn der Hinweis auf den kulturellen Hintergrund von Wertsystemen öffnet unseren Blick zunächst einmal eher auf die Mannigfaltigkeit als auf die Einheitlichkeit, auf die Relativität von Werten eher als auf die Konstanz gleichartiger Grundmuster des Verhaltens. Soziologische und kulturanthropologische Untersuchungen haben deutlich gezeigt, daß Werte nur in seltenen Fällen

interkulturell evident sind. Es gibt Werte, die nur für kleine und abgegrenzte Subkulturen maßgeblich sind, etwa der Wert der Blutsbrüderschaft für eine bestimmte Gruppe. Und es gibt andererseits auch Werte von nahezu zentraler Bedeutung, etwa das Streben nach Leistung, das freilich in seiner jeweiligen Ausprägung und in der Spezifität der Zielverwirklichung wiederum sehr verschiedene Ausdrucksvarianten zuläßt. Die kulturspezifische Formung von Bedürfnissen und die Konkretionen ihrer Erfüllung vollziehen sich schon auf der Ebene eines Existenzminimums; sie variieren sowohl historisch als auch interkulturell und lassen sich schließlich subkulturell bis hin zu demographisch-soziologischen Dimensionen, wie Alter, Geschlecht, Rollensituation, Schichtzugehörigkeit usw. weiterverfolgen.

Sicherlich vollzieht sich diese Variabilität und Relativität nicht ohne Gesetzmäßigkeiten, doch liegen solche Gesetzmäßigkeiten eher auf der Ebene empirischer Verallgemeinerungen als auf dem Niveau einer „grand theory“. So lassen sich etwa für bestimmte Kulturkreise oder Sozialschichten „Cluster“ von Wertsystemen ausmachen, die für die Träger jener sozialen Merkmale typisch sind. Zahlreiche Instrumente sind entwickelt und mannigfaltige Untersuchungen sind angestellt worden, um die Werthaltungen einer Population oder die Veränderung dieser Werthaltungen einzustufen¹⁷. Obgleich dabei interindividuelle Unterschiede — etwa auf der psychographischen Ebene — eingegeben werden, vermitteln solche Prioritätslisten ungefähre Anhaltspunkte über Aktivitäten, Interessen und Einstellungen, die als Präferenzskalen fungieren können. Ein Beispiel für die Prognosekraft solcher Bezugssysteme ist die gegenwärtig recht erfolgreiche Bemühung, zwischen Determinanten des Lebensstils und bestimmten Aktivitäten im Arbeits- und Konsumbereich Beziehungen herzustellen.

Das neuerliche Interesse der Soziologen an der Wertproblematik zeigt sich exemplarisch auch an dem kürzlich erschienenen Reader von Klages und Kmiecik¹⁸, in dem einmal versucht wird, eine theoretische Basis zwischen Wertkonstitution und Bedürfnisformierung zu vermitteln, zum anderen jedoch Wertstrukturen und Wertwandlungstendenzen zu problematisieren, wie sie für unsere Gesellschaft typisch sind. Nach wie vor ist unbestritten, daß wesentliche gesellschaftliche Veränderungen oftmals in erster Linie durch Veränderungen des Wertsystems eingeleitet wurden, was Max Weber am Fall der protestantischen Ethik und McClelland am Beispiel des Leistungsbedürfnisses nachgewiesen

¹⁷ So z. B. R. M. Williams jr.: *American society. A sociological interpretation*. ²New York 1960.

¹⁸ H. Klages und P. Kmiecik (Hrsg.): *Wertwandel und gesellschaftlicher Wandel*. Frankfurt/New York 1979. Vgl. hierzu insbes. die Beiträge von Reichardt, Hondrich, Fleischmann, Stiksrud und Brandstädter.

haben. Auch *Scitovsky*¹⁹ bemüht — gewissermaßen in Ergänzung seiner theoretischen Position — ein soziologisches Erklärungsmuster, wenn er z. B. das Festhalten des Zeitgenossen an ganz bestimmten puritanischen Verhaltensformen postuliert. Allerdings trägt die Feststellung solcher Verhaltenstendenzen stark impressionistische Züge, was darin zum Ausdruck kommen mag, daß andere Diagnosen des zeittypischen Verhaltens, etwa die von *Riesman*²⁰ oder *Inglehart*²¹ zu ganz anderen Befunden gelangen.

Neben dieser Tendenz zur impressionistischen Deutung von Aussagen, die als zentrales Erklärungsmuster sozial-kulturelle Wertsysteme beanspruchen, sehen wir weitere Schwierigkeiten, denen sich die soziologische Wertanalyse ausgesetzt sieht. Ein wesentlicher Punkt ist schon genannt: das Rekurren auf Wertsysteme und Werthaltungen ist kein Ersatz für Theorie, sondern bietet allenfalls den Impuls, über den Zusammenhang zwischen kulturellen Werten und individuellen Bedürfnissen etwas differenzierter nachzudenken als es die meisten Bedürfnistheorien tun, die implizit oft von einem naturgegebenen und angeborenen Bauplan feststehender Bedürfnisse ausgehen möchten. Trotz der Bemühungen von *Rokeach* und anderen²² sind auch Fragen der Messung von Werthaltungen unzureichend gelöst. *Ernest Nagel* hat darauf hingewiesen²³, daß Werterklärungen oftmals tautologisch sind, weil die Ermittlung von Werten letztendlich nur über die Äußerungen des Individuums, sei es durch sein overtes Verhalten oder sei es durch Einstellungen, ermittelt werden kann. Sodann macht es einen Unterschied, ob und in welchem Ausmaß Werte internalisiert sind, also relativ stabile Verhaltensmuster darstellen oder nicht. Ferner müßte problematisiert werden, in welchem Ausmaß solche Werthaltungen situationsübergreifend sind und welcher Spannkreis von Verhaltensweisen bzw. Objektklassen einbezogen werden kann. Außerdem besteht das Problem, daß durch die Kenntnis der Werthaltungen des Individuums noch keine hinreichende Verhaltensprognose möglich ist. Differentielle Mittelstrukturen des Individuums sowie das Bestehen und die Akzeptanz sozialer Normen sind ebenso zusätzliche Determinanten des Verhaltens wie auch die subjektiven Erwartungen des Individuums, ob mit einem bestimmten Wahlakt das gewünschte Verhaltensergebnis auch tatsächlich eintritt. Interessant ist dabei auch die Frage, wie das Individuum

¹⁹ Vgl. *T. Scitovsky*: Psychologie des Wohlstands. Die Bedürfnisse des Menschen und der Bedarf des Verbrauchers. Frankfurt/New York 1977.

²⁰ *D. Riesman et al.*: Die einsame Masse. Hamburg 1958.

²¹ *R. Inglehart*: The silent revolution. Princeton 1977.

²² Vgl. *M. Rokeach*: Beliefs, attitudes and values. San Francisco 1968.

²³ *E. Nagel*: Probleme der Begriffs- und Theoriebildung in den Sozialwissenschaften. In: H. Albert (Hrsg.): Theorie und Realität. ²Tübingen 1972.

reagiert, wenn individuelle und soziale Wertssysteme konfigurieren, wenn beispielsweise das Individuum ein bestimmtes Verhalten oder Objekt hoch schätzt, von dem es aber weiß oder annimmt, daß bestimmte relevante Bezugspersonen oder -gruppen dieses Verhalten nicht billigen. Überhaupt ist der Konfliktfall in der Präferenzforschung viel zu wenig bedacht. Wenn man davon ausgeht, daß Individuen die positiven und negativen Nutzenwerte von Objekten saldieren und der Netto-Nutzen als Präferenz in den Entscheidungskalkül eingeht, so macht es einen psychologischen Unterschied, wie diese Ergebnisse im einzelnen zustande kommen und in welchem Ausmaß sie konfliktträchtig sind. Über den Ablauf solcher Ambivalenzkonflikte gibt es aus dem Bereich der Lerntheorie und der Theorien zur kognitiven Konsistenz zahlreiche definitive Vorstellungen, die hier einbezogen werden müßten.

Aus diesen wenigen Anmerkungen folgt, daß Werthypothesen meist als sehr kompakte und vielfach nur vage Formulierungen angesehen werden müssen, die nach differenzierten Gesetzmäßigkeiten zu hinterfragen sind.

4.

Es hat nun nicht an Versuchen gefehlt, die soziologische Analyse von Wertsystemen mit bestimmten Bedürfnistheorien zu verbinden, d. h. mit psychologischen Basisannahmen über die Entstehung und Befriedigung von Bedürfnissen die sozialwissenschaftliche Wertlehre zu begründen. Die verschiedenen Bedürfnistheorien und ihre verschiedenen Verbindungslinien zur Wertproblematik kann ich hier nicht weiterverfolgen; ich beschränke mich auf die Feststellung, daß ein wichtiger Typ von Bedürfnistheorien nach dem Grundprinzip *Murrays* konzipiert ist: die zentralen Aussagen sind die Festlegung angeblicher Grundbedürfnisse, die listenmäßig erfaßt und als Bedürfnis- oder Motivkataloge der askriptiven Analyse dienen. Solche Bedürfnistheorien haben sich durchweg nicht bewährt, weil sie einmal beliebig ausdehnbar, zum anderen jedoch auch beliebig reduzierbar sind.

In ökonomischen Zusammenhängen hat die Bedürfnistheorie von *Maslow* besondere Beachtung gefunden²⁴. Diese Theorie bietet eine Klassifikation relevanter Motivationen und betont die sozialen Entfaltungsmöglichkeiten des Menschen in Alltagssituationen. Seine bevorzugte Anwendung hat dieses Konzept beim Studium der Arbeitsmotivation gefunden²⁵, konnte dort jedoch empirisch nicht schlüssig bestä-

²⁴ A. Maslow: Motivation and personality. ²New York 1970.

²⁵ Vgl. G. Huizinga: Maslow's need hierarchy in the work situation. Groningen 1970; C. P. Alderfer: Existence, relatedness, and growth. Human needs in organizational settings. New York/London 1972.

tigt werden²⁶. In den letzten Jahren hat man auch begonnen, diese Theorie auf das Konsumverhalten²⁷ und auf Probleme der Wertverlagerung²⁸ anzuwenden.

Die Theorie behauptet die verschiedene Dringlichkeit bestimmter Bedürfnisebenen, die in eine Hierarchie relativer Vorherrschaft einmündet. Nach Auffassung von *Maslow* ist das jeweils niedrigere Motiv das wichtigste, solange es unbefriedigt ist. Sind z. B. physiologische Grundbedürfnisse befriedigt, dann werden Sicherheitsbedürfnisse dominant, nach ihrer Saturierung soziale Bedürfnisse, dann sog. Ich-Bedürfnisse und schließlich jenseits dieser Defizitmotive ein Wachstumsmotiv, das sogenannte Bedürfnis nach Selbstverwirklichung. Diese Konzeption scheint hauptsächlich von der humanistisch-normativen Forderung getragen, Menschen sollten zur Selbstverwirklichung gelangen. Aber dieser schwammige Begriff der Selbstverwirklichung ist beinahe das Musterbeispiel einer Leerformel, in die man alles oder nichts hineinpacken kann, denn wer vermag objektiv festzustellen, ob und in welchem Ausmaß und durch welche Aktivitäten sich ein imaginäres Selbst voll entfaltet und verwirklicht? Viele Menschen schätzen Sicherheitsbedürfnisse höher ein als die Befriedigung ihrer sozialen Bedürfnisse. Und manche Individuen gelangen bereits durch die Befriedigung ihres Geltungsstrebens zur Selbstverwirklichung in ihrem individuellen Sinn. Überhaupt scheint die Benennung von Motiven und Bedürfnissen der größten Willkür ausgesetzt — es ist dies übrigens eines der Hauptprobleme der Motivationsforschung, Motive zu benennen und genau abzugrenzen —, und so kann etwa das Bedürfnis nach guter Beziehung zu Kollegen im Arbeitsbereich sowohl zur Befriedigung des Affiliationsmotivs beitragen als auch als Teil seines Bedürfnisses nach Anerkennung angesehen werden und schließlich durch den Schutz des Gruppenzusammenhalts auch als Streben nach Sicherheit interpretierbar sein. Ferner wird von den Verfechtern dieser Theorie nicht gesehen, daß die Konkretionen einzelner Motive und Bedürfnisse durch soziale Wertsetzungen im engeren und weiteren Kontext des handelnden Individuums erfolgen. Das heißt also u. a., daß selbst in traditionellen und stationären Gesellschaften, die wir dicht am Existenzminimum lokalisieren, die Befriedigung von Bedürfnissen keineswegs einem naturgegebenen Schema folgt, sondern von kulturell geformten Einstellungen abhängig ist.

²⁶ Vgl. etwa: *E. E. Lawler and J. L. Suttle: Expectancy theory and job behavior. In: Org. Beh. Hum. Perf., 9 (1973).*

²⁷ *G. Scherhorn: Verbraucherinteresse und Verbraucherpolitik. Göttingen 1975.*

²⁸ Vgl. *R. Inglehart, op. cit.*

Dabei ist unbestritten, daß die Klassifikation von *Maslow* nach dem Gesichtspunkt der Dringlichkeit von Bedürfnissen in den Bereichen der sog. Elementarbedürfnisse — also dem, was die Lerntheorie primäre Motivation nennt — als Wahrscheinlichkeitsaussage eine gewisse Geltung beanspruchen kann, demnach insbesondere dort durchgreift, wo Bedürfnisse in handgreiflicher Weise an physiologische Gegebenheiten von Hunger, Schlaf, Durst usw. geknüpft sind. Bekanntlich unterstellen auch die meisten Lerntheorien, wie etwa die Theorien von *Hull*, von *Skinner* und von *Guthrie* implizit, daß ein ursprüngliches, nicht gelerntes Arsenal oder Repertoire an Verhaltenselementen existiert, etwa als Derivate biologisch, organismisch oder somatisch definierbarer Existenzbedürfnisse. Ein solcher Anspruch korrespondiert im übrigen mit Versuchen der Lerntheorie, alle sozialen Motive des Menschen als sekundäre Antriebe auf primäre Antriebe zurückzuführen, denn nach diesen Theorien entsteht die Mannigfaltigkeit der sekundären Anreize dadurch, daß sie vermittels Stimuluskonditionierung allmählich an die Stelle primärer Reize treten. Nach dem heutigen Erkenntnisstand der Lerntheorie sind soziale Bedürfnisse jedoch kein Epiphänomen biologischer, d. h. ontogenetischer oder gar phylogenetischer Existenzbedürfnisse. Sekundäre Antriebe scheinen vielmehr von ihrer physiologischen Grundlage weitgehend abgelöst; sie wirken funktionell autonom. Hier liegt der Ausgangspunkt für die unübersehbare, weil undefinierbare Zahl sekundärer Verstärkungsmöglichkeiten, die die Möglichkeit einer nahezu unbegrenzten Verhaltensformung impliziert. In der Formulierung von *Skinner*: Das operante Konditionieren formt das Verhalten eines Menschen so wie ein Bildhauer sein Material.

Anthropologische und soziologische Studien haben gezeigt, daß selbst in jenen Bereichen, in denen man noch einigermaßen sinnvoll von „Existenzminimum“ sprechen kann, bereits eine kulturelle Überformung von Bedürfnissen stattfindet und daß sich zugleich rudimentäre Formen von Luxuskonsum auch unter diesen Bedingungen durchhalten lassen. Es scheint also, daß die Begriffe von natürlicher Rangfolge, Existenzminimum, lebensnotwendiger Bedarf usw. keine sehr brauchbaren Kategorien sind, um das Verbraucherverhalten als gelerntes Verhalten in den Griff zu bekommen. Dies gilt auch für die immerwährenden Bemühungen von *Marx* bis *Marcuse*, zwischen echten und unechten Bedürfnissen des Menschen zu unterscheiden. Es wird also immer notwendig sein, auf das kulturelle oder subkulturelle Wertesystem zu rekurrieren, denn selbst die sog. Primärbedürfnisse werden in verschiedenen Kulturen recht unterschiedlich befriedigt, was an den vielfältigen Varianten kulturspezifischer Nahrungsmittel ablesbar ist: Bei uns würde mancher lieber verhungern, als indische Buschratten oder Klapper-

schlangen zu verzehren, obwohl uns vielleicht ein Nahrungsphysiologe glaubhaft versichern würde, daß das sehr nahrhafte Speisen seien.

Ein ähnlich verengtes und auf die physiologische Dimension abgestimmtes Bild vom Wesen der Bedürfnisse liegt vielen Sättigungsvorstellungen zugrunde, nach denen ökonomische Theorien häufig konzipiert sind. Sättigungsprinzipien mögen für manche physiologischen Bedürfnisse wie Hunger, Sexualität, Wärme in grob quantitativer Form zutreffen. Sie sind jedoch schon in ihrer qualitativen Differenzierung höchst eingeschränkt und vollends unanwendbar bei den sog. sozialen Bedürfnissen, z. B. beim Leistungs- und Geltungsstreben, bei denen eine Sättigung nicht stattfindet und die in ihrem Wesen als unabgrenzbar und dynamisch angesehen werden müssen. Das Prinzip, wonach ein Streben mit der Erfüllung dazu neigt, wieder zu wachsen — dies ist bekanntlich ein Kernpunkt der Theorie *Katonas* —, hat seine wissenschaftliche Ausgestaltung in der psychologischen Theorie des Anspruchsniveaus erfahren. Diese Theorie versucht zu erklären, unter welchen Bedingungen ein Individuum seine Ansprüche, z. B. in bezug auf ein höheres Konsumniveau, erhöht oder absenkt. Es ist nützlich, diese Konzeption mit neueren Vorstellungen über das Modell-Lernen zu verbinden, wie sie im Rahmen der neueren sozial-kognitiven Lerntheorie entwickelt worden sind.

5.

Stärker noch vom Physiologischen her gedacht sind Versuche, ökonomisches Geschehen durch aktivierungstheoretische Basisannahmen zu begründen. Auch hier ist der bevorzugte Anwendungsbereich das Arbeitsverhalten gewesen²⁹; Ausgangspunkt ist die Grundannahme, daß es so etwas wie einen optimalen Aktivierungspegel geben müsse, bei denen Menschen besonders leistungsfähig oder auch in besonderem Maße mit ihrer Arbeit zufrieden sind. *Scitovskys* Analyse³⁰ ist nun der Versuch, mit Hilfe einer physiologisch orientierten Psychologie ökonomische Gesetzmäßigkeiten im Konsumbereich zu begründen. Aktivierungstheoretische Vorstellungen sind im Felde des Konsumverhaltens — z. B. mit dem Ziel einer optimalen Aktivierung von Konsumenten durch Emotionalisierung, Furcht- oder Neugierregung usw. — keineswegs neu³¹. Marktstrategisch geht es um die Frage, daß Aktivierung kognitiv gesteuert werden muß; dies im Sinne des Einflußgebers. Im Vordergrund steht dabei die Schaffung von Präferenzen aufgrund unterschiedlicher Emotionsprofile im Rahmen der Produktdifferenzie-

²⁹ W. E. Scott: Activation theory and task design. In: *Org. Beh. Hum. Perf.*, 1 (1966).

³⁰ T. Scitovsky, op. cit.

³¹ Vgl. etwa: W. Kroeber-Riel: *Konsumentenverhalten*. 2. München 1980.

rung und Produktpositionierung. Auf diese Weise können beispielsweise Produkte oder Markennamen, die zunächst eine neutrale Bedeutung haben, durch emotionale Konditionierung mittels emotional positiver Reize gleichfalls positive Emotionsqualität annehmen.

Scitovsky zielt jedoch in seiner Analyse auf einen anderen Sachverhalt. Die aktivierungstheoretischen Annahmen, wie sie von *Hebb*, *Berlyne* und anderen geäußert worden sind³², gehen davon aus, daß es im Sinne eines umgekehrt u-förmigen Verlaufs des Zusammenhangs zwischen Leistung bzw. Befriedigung und Erregung so etwas wie einen optimalen Erregungspegel geben müsse, nach dessen Überschreiten sich Leistungsabfall, Unzufriedenheit oder Streß usw. einstelle. Mittelstarke Reize vermitteln angenehme Empfindungen, sehr intensive Reize dagegen unangenehme Empfindungen. Zahlreiche Experimente, die mit verschiedenen Merkmalsausprägungen wie Bekanntheit — Unbekanntheit, Kongruenz — Unkongruenz, Information — Redundanz usw. arbeiten, zeigen diese Konsistenz zwischen der nicht-monotonen Valenzfunktion und den beobachteten Präferenzen: Sehr bekannte Stimuli wirken affektiv neutral, erregen also kaum Aufmerksamkeit, relativ neue Stimuli werden präferiert, während sehr neuartige, inkongruente und unerwartete Stimuli negativ wirken können; sie scheinen Furcht, Aversion oder Streß auszulösen. Eine ähnliche Vorstellung ist im übrigen auch aus der bereits 1908 formulierten *Yerkes-Dodson-Kurve* bekannt, die den Zusammenhang zwischen Leistung und (Über)Motivation thematisiert³³.

Wenn ich *Scitovsky* recht interpretiere, lassen sich die zentralen Behauptungen seiner Theorie in stenographischer Form auf die folgenden Aussagen reduzieren:

- (1) Während die klassische ökonomische Theorie davon ausgeht, daß ein Individuum konsumiert, um empfundene Mangelzustände zu beseitigen, muß zusätzlich angenommen werden, daß ein Individuum auch Konsumaktivitäten um des Aktivierungserlebnisses willen äußert. Diese Aussage läßt sich lerntheoretisch etwa so explizieren, daß Erregungszustände, die zunächst auf die Beseitigung von Mangelerscheinungen gerichtet waren, intrinsisch belohnend werden, also selbst verstärkende Eigenschaften übernehmen.
- (2) Während das optimale Erregungsniveau als angenehm und anregend empfunden wird, löst jede Änderung in Richtung auf das

³² Vgl. *D. E. Berlyne: Conflict, arousal and curiosity. New York 1960; D. O. Hebb: The organization of behavior. New York 1949.*

³³ *R. M. Yerkes and J. D. Dodson: The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-formation. In: J. of comp. neurological psychology, 18 (1908).*

optimale Niveau zusätzliche Erregung aus. Ein Erregungspegel nahe des Optimums läßt sich am ehesten als Behagen interpretieren, während alle Veränderungen in Richtung des Optimums als Lust oder als Erregung im engeren Sinne bezeichnet werden könnten. Diese Feststellung ist im Einklang mit Ergebnissen moderner Forschungen über Zufriedenheit (etwa im Arbeitsbereich), wo es gleichfalls darum geht, zwischen behaglicher Zufriedenheit in eher statischem Sinne und einer dynamischen, eher schöpferischen Zufriedenheit zu unterscheiden, die gewissermaßen auf dem Wege zur Zielerreichung sich ereignet.

- (3) Die beiden konkurrierenden Befriedigungsmöglichkeiten haben je nach Motivationslage höheren oder niedrigeren Belohnungswert. Sie schwanken nicht nur interindividuell, sondern auch im historischen Ablauf: Nach *Scitovsky* tritt in der Prosperitätsphase die Beseitigung von Mangelerscheinungen in ihrer Bedeutung zurück; auch sind die Behagensmotivationen unwichtiger; man sucht mehr Erregung, etwa in Form aktivierender Verwendungsaktivitäten im Freizeitbereich.

Diese Vorstellungen, die durchaus im Einklang mit unserem gegenwärtigen Wissen über den Zusammenhang zwischen Erregung und Befriedigung stehen, können sicherlich als heuristische Orientierung für aktivierungstheoretische Analysen dienen. Wie *Schönpflug*³⁴ und — in Anwendung auf das Konsumverhalten — *Kroeber-Riel*³⁵ herausgestellt haben, ist die Operationalisierung schon der zentralen Hypothese des u-förmigen Verlaufs allerdings ebenso unbefriedigend wie die Darstellung der Rahmenbedingungen, unter denen sie gelten soll. Im Hinblick auf die Hypothese alternativer Befriedigungsmöglichkeiten wissen wir nicht, welche Individuen eher lustorientiert und welche dagegen behagensmotiviert sind. Lerntheoretisch ist im übrigen plausibel, daß die Motivation durch intrinsische Erregungsbelohnung situationsspezifisch variiert: Es ist keineswegs anzunehmen, daß Individuen in allen Situationsklassen Verstärkungen durch Erregung jenen durch Behagen vorziehen und umgekehrt.

Nicht-monotone Zusammenhänge im Sinne des umgekehrt u-förmigen Verlaufes krankten im übrigen an dem Umstand, daß alle Untersuchungsergebnisse theorieentsprechend interpretiert werden können: Zeigt z. B. eine Analyse, daß mit zunehmender Emotionalisierung der Kommunikationserfolg des „Senders“ oder die Befriedigung des Rezipienten zunimmt, so kann dies als Nachweis für den Funktionsverlauf links vom

³⁴ W. *Schönpflug*: *Adaptation, Aktivierung und Valenz*. Meisenheim/Glan 1971.

³⁵ W. *Kroeber-Riel*, op. cit. S. 84 ff.

Optimum angesehen werden; zeigt sich das Gegenteil, so verweist man auf den rechten Teil der Kurve. Da über das richtige Maß der Emotionalisierung keine Eichung erfolgen kann — dieses Maß wäre dann sicherlich auch je nach dem Gegenstand, der Situation und der betroffenen Person verschieden —, sind solche Theorien in hohem Maße einwandsimmun; sie sind für Immunisierungsstrategien extrem anfällig. (Mittlerweile gibt es zumindest für die Situationsvariable „Aufgabenschwierigkeit“ differenziertere Ansätze, die z. B. unterschiedliche Kurvenverläufe für simplexe, mittelschwere und komplexe Aufgaben im Bereich der Leistungsmotivation nahelegen.)

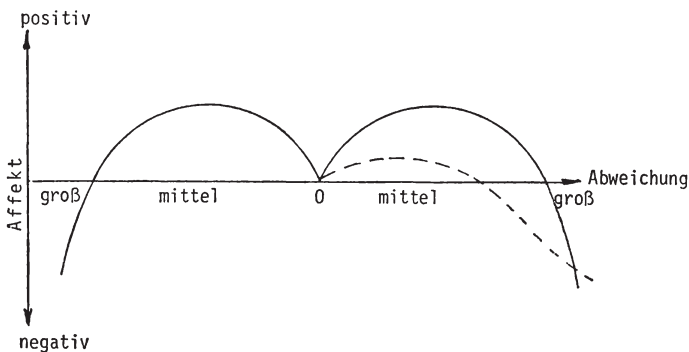


Abb. 1: Ausprägung der Handlungssituation und Affekt: Theorietyp „Adaptation“ (Empirisch wahrscheinlich sind asymmetrische Verläufe sowie ein Abflachen der Kurve im Negativbereich.)

Ferner beschränkt sich die Aktivierungstheorie auf Abweichungen von einem gedachten Zentrum, die nicht valenzbesetzt sind (vgl. hierzu auch den Beitrag von *Stroebe* und *Frey* in diesem Band). Nicht von ungefähr arbeitet die Aktivationsforschung ebenso wie die Adaptationsforschung vielfach mit einer Schmetterlingskurve der Motivation (vgl. Abb. 1); diese besagt, daß Abweichungen von einem Null-Zentrum stets als angenehm und/oder stimulierend angesehen werden, ganz gleich, in welche Richtung die Änderung erfolgt. Obwohl nun durchaus plausibel ist, daß gewisse physische Reize, Wahrnehmungsreize, Ungewißheit und Neugierde und vielleicht auch der Reiz des Neuen generell in dieser Weise wirken können, gibt es eine andere, wohl auch häufigere Klasse von Zustandsänderungen, deren eine Richtung als positiv und angenehm und deren andere Richtung dagegen als unangenehm empfunden wird. Niemand hat z. B. davon gehört, daß Individuen auf Gehaltskürzungen oder auf die Einführung von Stechuhren in Betrieben mit angenehmer

Erregung reagieren. Solche Veränderungen und ihre Auswirkungen auf Leistung oder Zufriedenheit werden daher eher durch Theorien erklärt, die in ihrer logischen Struktur der Theorie des Anspruchsniveaus entsprechen und die von einer monoton steigenden Funktion zwischen Ausprägung einer Handlungssituation und Reaktionsqualität ausgehen (vgl. Abb. 2). Wie *Kaufmann* vor kurzem nachgewiesen hat³⁶, sind nicht-monotone Funktionen allenfalls im Bereich irrelevanter Ereignisse (z. B. Spielsituationen) wahrscheinlich.

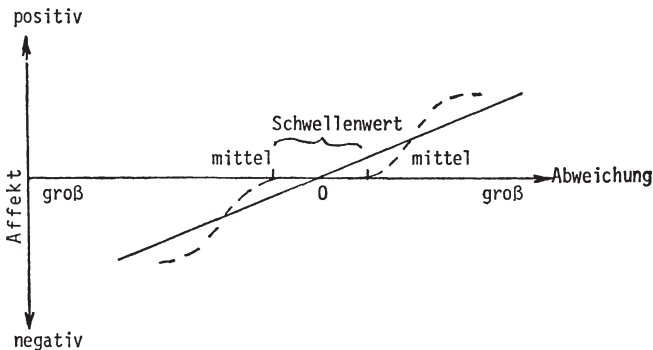


Abb. 2: Ausprägung der Handlungssituation und Affekt: Theorietypp „Anspruchsniveau“ (Empirisch wahrscheinlich ist eine abgeflachte Doppel-S-Kurve, die einen Schwellenwert der Parzeption und Reaktion sowie Sättigungseffekte [im Positivbereich] und Abstumpfeffekte [im Negativbereich] einbezieht.)

Im übrigen sind Reiz- und Erregungszustände meist sehr unspezifisch und bedürfen der kognitiven Überformung und Ausrichtung. Kognitive Theorien der Emotion zeigen z. B., daß selbst die Wahrnehmung eigener Gefühle nach kognitiv verfügbaren Kategorien erfolgt. Emotionen sind in aller Regel das Ergebnis einer Interaktion von physiologischen Erregungszuständen einerseits und Kognitionen andererseits. Die Aktivierung bestimmt lediglich die Intensität, kognitive Prozesse jedoch die Qualität einer Emotion³⁷. So weiß man z. B. von fettleibigen Personen, daß sie oftmals nicht imstande sind, ihre Hungerempfindung zu identifizieren und von anderen Erregungszuständen zu unterscheiden. Furcht und Schmerz lassen sich durch kognitive Fehl-Attribution ebenso beeinflus-

³⁶ Vgl. *K. Kaufmann-Mall: Kognitiv-hedonistische Theorie menschlichen Verhaltens*. Bern/Stuttgart/Wien 1978.

³⁷ Vgl. die Gefühlstheorie von *S. Schachter: The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state*. In: L. Berkowitz (ed.): *Advances in exp. soc. psych.*, Vol. 1, New York/London.

sen wie Euphorie und Wut. Auch sind beobachtete Gefühlsäußerungen von anderen ein wichtiges Validierungskriterium des eigenen Empfindens.

Nach all diesen Einwänden darf also bezweifelt werden, ob inhaltlich recht begrenzte energetische Motivationskonzepte vom Typ *Hebb* oder *Berlyne*, die vom Physiologischen her gedacht sind, mehr sein können als ein heuristischer Orientierungsrahmen, innerhalb dessen spezifischere sozialpsychologisch-kognitiv orientierte Theorienkonzeptionen anknüpfen müßten, die schon vom Ansatz her eher mit sozial geprägten und sozial orientierten Verhaltensweisen zu tun haben. Diese Begrenzung gilt auch für Theorieansätze, die der Aktivierungstheorie analog konzipiert, jedoch in nicht physiologischer Sprache formuliert sind, wie etwa die Adaptationstheorie von *Helson*³⁸ und die mit dem Begriff des Erwartungsniveaus arbeitende Theorie von *McClelland et al.*³⁹, die stärker an kognitiven Sachverhalten ansetzen. Auch hier gilt unser Bedenken, daß komplexes menschliches Verhalten nicht ohne weiteres durch Extrapolation oder Analogieschlüsse, die durch Abweichungen eindimensionaler Stimuli repräsentiert sind, angemessen erklärt werden kann.

6.

Nachdem ich mich bisher vorwiegend destruktiv betätigt und die begrenzte Tauglichkeit der bereits besprochenen Ansätze herausgestellt habe, ist es nun an der Zeit, konstruktiver der Frage nach der Entstehung und Veränderung von Präferenzen nachzugehen. Aus meiner Sicht als Sozialpsychologe würde ich mich hier in erster Linie der Lerntheorie überantworten. Bevor Sie mich nun als ordinären Behavioristen beschimpfen, lassen Sie mich bemerken, daß Prozesse elementaren Lernens, wie sie etwa in den einfachen Konditionierungsannahmen enthalten sind, lediglich den Ausgangspunkt für zahlreiche Modifizierungen im kognitiven Bereich bilden, die in der neueren Entwicklung der sozial-kognitiven Lerntheorie impliziert sind⁴⁰. Auch hier läßt sich wieder zeigen, daß wir ohne Anschlußtheorien nicht weiterkommen, da uns die Lerntheorie gewissermaßen nur das Grobgerüst liefert, an dem substantiellere zusätzliche Theorien ansetzen müssen.

Das operante bzw. instrumentelle Konditionieren basiert auf der Annahme, daß ein Verhalten durch seine Konsequenzen erklärt werden kann, genauer: Die Konsequenzen eines bestimmten Verhaltens beeinflussen die Wahrscheinlichkeit seines künftigen Auftretens. So sagt es

³⁸ *H. Helson*: Adaptation level theory. New York 1964.

³⁹ *McClelland et al.*: The achievement motive. New York 1953.

⁴⁰ Vgl. vor allem: *A. Bandura*: Sozial-kognitive Lerntheorie. Stuttgart 1979.

schon das Effektgesetz: Wenn auf eine Wirkreaktion ein verstärkender Reiz folgt, so ergibt sich ein Zuwachs an Stärke für diese Reaktion. Gegen diese Formulierung ist häufig eingewandt worden, daß ein Verstärker ja dadurch definiert sei, daß er die Eigenschaft habe, die Häufigkeit eines Verhaltens zu erhöhen, wodurch die Aussage tautologisch werde. Dieser Einwand greift deshalb nicht durch, weil die Verstärkereigenschaft eines Objektes festgestellt wird, bevor mit dieser Festlegung Hypothesen aufgestellt werden. Der Einwand ist nur dann schlüssig, wenn mit Hilfe des Verstärkungsgesetzes Aussagen im Hinblick auf das Erstauftreten eines Verhaltens gemacht werden sollen; nach der *Skinnerschen* Theorie ist dieses Erstauftreten nur zufallswahrscheinlich, und es pflanzt sich dann durch eine Sequenz von „Versuch und Irrtum“ weiter fort. Bezüglich neuartiger Stimuli versucht dann das Individuum zu generalisieren und damit bisherige Erfahrungen zu transferieren. Im umgekehrten Falle, nämlich bei der weitgehenden Ähnlichkeit von Stimuli, wie sie etwa für den Bereich der Konsumprodukte charakteristisch ist, versucht das Individuum dagegen zu diskriminieren, also Prinzipien einer marginalen Differenzierung zu entwickeln, die sehr subtile Bewertungen erlauben.

Folgt man zunächst dieser vereinfachten Vorstellung einer Steuerung des Verhaltens durch seine eigenen Konsequenzen, so sind die Präferenzen des Individuums alle Zustände, Objekte und Ereignisse, die verstärkend wirken: „any list of values is a list of reinforcers“⁴¹. Um nun zu einer Lösung der Präferenzproblematik vorzustoßen, müßten wir wohl oder übel die gesamte Verstärkungsgeschichte des Individuums zurückverfolgen, um Vorausagen für künftiges Verhalten zu machen. Dies scheint wenig praktikabel, und der Eindruck drängt sich auf, daß wir durch die Interpretation von Belohnungen als Verstärkungen lediglich Begriffe vertauscht haben und die Problematik nunmehr auf ein anderes Geleise geschoben haben, ohne sie einer Lösung entscheidend näherzubringen. Denn wenn uns der Verstärkungsbegriff hier etwas einbringen soll, dann müßten wir wohl auch feststellen, welche Ereignisse im sozialen Bereich verstärkend wirken und welche nicht. Gerade die Unterschiedlichkeit solcher Verstärkungsmuster in verschiedenen sozialen Gruppen und zwischen Individuen, ja sogar intraindividuell unterschieden nach Situationsklassen, spricht eher im Sinne einer weitgehenden Instabilität und Variabilität von Belohnungen und Bestrafungen im sozialen Bereich. Dies kennzeichnet die Hauptschwierigkeit, Verstärkungshypothesen für die Erklärung komplexer sozialer Sachverhalte nutzbar zu machen: Es ist nämlich nicht möglich, im menschlichen Be-

⁴¹ C. E. Rogers and B. F. Skinner: Some issues concerning the control of human behavior: a symposium. In: M. Karlins and L. M. Andrews (ed.): *Man controlled*. New York 1972, p. 260.

reich konsistente Listen verstärkender Ereignisse zusammenzustellen⁴². Im Klartext: Ob Schokolade oder Pornographie für ein Individuum verstärkend wirkt, läßt sich ebensowenig voraussagen wie die Lösung der Frage, ob ein Betriebsangehöriger eine Gehaltserhöhung als höheren Anreiz empfindet als etwa die Verleihung des Titels „Oberingenieur“.

Ganz so mißlich, wie es auf den ersten Blick scheinen könnte, ist unsere Situation jedoch nicht. Denn wir brauchen nun nicht in lediglich deskriptiver Weise auf die Relativität und Inkonsistenz interkultureller oder subkultureller Wertsysteme zu verweisen, sondern können Gesetzaussagen darüber formulieren, welche Sozialisationsbedingungen und Sozialisationstechniken vermutlich welche Verstärkungswirkungen begünstigen. So gelangen wir zu spezifischeren Hypothesen etwa darüber, ob und in welcher Form Individuen Werte internalisieren, ob sie äußerer Kontrolle bedürfen oder ob sie sich selbst regulieren, in welchem Ausmaß sie sich zukunftsbezogen verhalten, ob sie kreativ sind, in welchem Maße sie konformistisch handeln, wie sie die Erfüllung oder Versagung ihrer Bedürfnisse attribuieren usw.

Schon die Gesetzmäßigkeiten, die die Verstärkungsgeschichte des Menschen begleiten, informieren also indirekt über die Bildung und Änderung von Präferenzen. Zunächst muß zwischen primären und sekundären Verstärkern unterschieden werden. Primäre Verstärker sind solche, die von Geburt an als Verstärker wirken, insbesondere also Reize, die in der Lage sind, biologische Triebe zu reduzieren. Wir erinnern in diesem Zusammenhang an die Tatsache, daß physiologische Erregungs- und Deprivationszustände in aller Regel unspezifisch sind und der kognitiven Überformung bedürfen. Physiologische Theorien erklären oftmals die Intensität der Motivation, nicht jedoch ihre Qualität und Ausrichtung. Zwar kann man mit *Berlyne* und anderen der Meinung sein, daß auch die Befriedigung von Neugier sowie der Informationswert eines Reizes primäre Verstärkereigenschaften haben, doch zeigt bereits die Alltagserfahrung, daß exploratives Verhalten sehr selektiv sein kann, d. h. in aller Regel durch sekundäre Verstärkung überformt wird. Ähnliches gilt für andere Präferenzsysteme, denen primäre Verstärkereigenschaft zugeschrieben wird. So formuliert etwa *Young*⁴³ ein Prinzip der Palatabilität, wonach bestimmte Stimuluseigenschaften wie Geruch, Aroma, Temperatur usw. die Valenz eines Stimulus als interpersonell relativ konstante Präferenzen ausweisen. Kulturanthropologische Untersuchungen zeigen allerdings, daß bei der Generalisierung solcher Prin-

⁴² Vgl. *K. D. Opp*: Soziales Handeln, Rollen und soziale Systeme. Stuttgart 1970.

⁴³ *P. T. Young*: Affective arousal: some implications. In: *Am. Psych.* 22 (1967).

zipien Vorsicht geboten ist. Selbst auf der intrapersonellen Ebene kommt es gelegentlich zu interessanten Präferenzverschiebungen. So weiß man z. B., daß Kinder gelegentlich ihre Präferenzen ändern, indem sie etwa eine bestimmte Speise, die sie bisher in besonderem Maße geschätzt haben, ohne ersichtlichen Grund — d. h. ohne äußere Verstärkerereignisse — plötzlich ablehnen. Ähnlich weiß man von Frauen, daß sie während der Schwangerschaft in ihren Eßgewohnheiten Anomalien zeigen, indem sie z. B. gierigen Appetit auf saure Gurken entwickeln. Wir vermuten, daß solche Präferenzänderungen durchaus im Rahmen einer physiologischen Theorie erklärt werden können, wahrscheinlich durch Schwankungen im Hormonhaushalt.

Diese primären Verstärkungseigenschaften, soweit sie nicht durch kognitive Mechanismen überformt und durch Attributionsprozesse eingetrübt sind, spielen allerdings für komplexes soziales Verhalten eine viel geringere Rolle: Die meisten sozialen Verstärker (z. B. Lob, Macht, Anerkennung, Prestige, Geld, Affiliation usw.) sind sekundäre Verstärker, die zunächst als neutrale, uninteressante Reize in Erscheinung treten und erst aufgrund bestimmter Lernprozesse Verstärkerqualität erwerben (über die hier relevanten Gesetzmäßigkeiten der klassischen Konditionierung informieren *Stroebe* und *Frey* in diesem Band).

Eine Verstärkertheorie, die für primäre und sekundäre Verstärker gilt, stammt von *Premack*⁴⁴. Die Besonderheit dieses Ansatzes ist, daß nicht nur Stimuli, sondern auch bestimmte Klassen von Verhaltensweisen verstärkend wirken können: Das wahrscheinlichere, aber vom Individuum bevorzugte Verhalten (z. B. fernsehen) kann als Verstärker für das weniger wahrscheinliche Verhalten (z. B. aufräumen) fungieren. Die Erhöhung der Auftrittswahrscheinlichkeit durch diesen Schlepptauereffekt stellt dann so etwas dar wie einen Transfer von Präferenzen.

Eine weitere Form der Aneignung von Verhaltensweisen ist stellvertretende Verstärkung. Sie beruht darauf, daß der Beobachter auch dann Verstärkung erfährt, wenn er die Verhaltenskonsequenzen nur beim Modell beobachtet. Dabei werden dem Beobachter insbesondere Informationen darüber geliefert, wie wahrscheinlich eine Verstärkung durch die Ausführung einer Reaktion zu erhalten ist und wie die Modellperson darauf reagiert. *Bandura*⁴⁵ meint, daß stellvertretende Verstärkung beim Lernen (in der Akquisitionsphase) wirksamer sei als eigene Bemühungen, durch Versuch und Irrtum die angemessene Reaktion auszuseligieren, weil der Entdeckungszusammenhang zwischen Handlungen und Ergebnissen einsichtiger wäre. Von hier aus ist als Anschlußtheorie

⁴⁴ D. *Premack*: Reinforcement theory. In: D. Levine (ed.): Nebr. symp. on motivation, Vol. 13, Lincoln 1965.

⁴⁵ Vgl. A. *Bandura*, op. cit.

die Theorie des Modell-Lernens entstanden, die sich u. a. mit der Frage befaßt, wann und unter welchen Bedingungen Individuen welche Modelle imitieren. Die Kenntnis dieser Bedingungen führt dann zur Beantwortung der Frage, welche Modelle (etwa im Elternhaus, im Kreis der „peers“ oder beim Fernsehen) von Kindern und Jugendlichen nachgeahmt werden. Dieser Nachahmungsprozeß impliziert meist auch die Übernahme von Präferenzen sowie die Übernahme der Standards und Normen, die zur Realisierung dieser Wertvorstellungen führen.

Eine vierte Form der Verhaltenskontrolle besteht in der Möglichkeit des Individuums, sich selbst zu verstärken. Die Ausführung eines Verhaltens wird unter bestimmten Bedingungen von äußeren Verstärkern unabhängig. Ein Verhalten gilt als internalisiert, wenn es ohne äußeren Druck beibehalten wird. Dieser Art der inneren Kontrolle liegt auch jenem Prozeß zugrunde, den man in der Sprache der Motivationstheorie als „intrinsische Motivation“ bezeichnen würde. Diese Möglichkeit zur Selbstverstärkung steht auf den ersten Blick im Widerspruch zur operanten Konditionierung: Normalerweise tritt ohne Verstärkung Extinktion auf; das Verhalten wird gelöscht. Wenn das Verhalten internalisiert ist, dann besteht aber gerade hohe Extinktionsresistenz. Diese hängt von bestimmten Parametern des Lernprozesses ab, insbesondere von den „reinforcement schedules“, d. h. davon, in welchem Rhythmus Belohnungen und Bestrafungen verabfolgt wurden. Wollen wir also die Frage beantworten, wann und unter welchen Bedingungen ein Individuum Werthaltungen internalisiert, müssen wir auf diese Verstärkungspläne zurückgreifen, deren Gesetzmäßigkeiten verhältnismäßig gut analysiert sind. Die Frage der Verinnerlichung von Präferenzstrukturen ist außerordentlich bedeutsam, weil das Individuum eine gewisse Unabhängigkeit von äußeren Belohnungsreizen erlangt und weil internalisierte Wertstandards außerordentlich stabil und oftmals situationsübergreifend generalisierbar sind. Sich selbst verstärkende Personen vermögen sich durch autogen gesetzte Anreize, Ziele und Konsequenzen selbst zu steuern. Dabei sind häufig selbst auferlegte Standards wirksam: Bei Nichterreichen bestraft sich das Individuum selbst; je höher dabei der Leistungsanspruch, desto stärker wird die Unzufriedenheit. Solche Standards sind darüber hinaus oft zukunftsbezogen: je ferner der Punkt der Zielerreichung ist, desto bedeutungsloser werden Gegenwartsbelohnungen usw.; das Individuum präferiert dann nur solche Ereignisse, die instrumentell zur Erreichung des Endziels sind.

Sie haben bemerkt, daß die weitgehende Differenzierung des Verstärkungsbegriffes ohne kognitive Zusatzannahmen nicht durchzuhalten ist. In der Tat wurde selbst bei elementaren Verstärkungsprozessen immer schon darauf hingewiesen, daß Einsicht in die Verstärkungskontin-

genz die verstärkende Wirkung enorm beschleunigt. Es dürfte sich also als zweckmäßig erweisen, alle Verstärkungsmechanismen mit kognitiven Zwischengliedern auszustatten, die aus unbewußten und automatischen Prozessen der Versuchs-Irrtums-Selektion Handlungsvollzüge machen, die durch bewußte Vorgänge des Wahrnehmens und Denkens beschleunigt und modifiziert werden. Eine typische Modifikation dieser Art ist die Einbeziehung des antizipativen Erwartungsbegriffs, der für Theorien des Erwartungslernens (z. B. *Tolman*, *Rotter*) zentral ist. Erwartungen oder Antizipationen in diesem Sinne sind naive Hypothesen über die Konsequenzen (d. h. die Art und Menge der Verstärkung), die auf ein bestimmtes Verhalten folgen. So hat etwa ein Dieb bestimmte Vorstellungen davon, wie wahrscheinlich es ist, erwischt zu werden, und — im Falle des professionellen Diebs — Vorstellungen davon, wie man eine solche Wahrscheinlichkeit vermindern kann.

Auch für das Zustandekommen der Erwartungen gibt es nun Anschlußtheorien (vgl. hierzu die Ausführungen von *Stroebe* und *Frey* in diesem Band), die z. T. mit Lerngesetzen abzudecken sind⁴⁶, z. B. mit Prinzipien des assoziativen Lernens — oder mit attributionstheoretischen Vorstellungen, etwa im Sinne einer Hypothesentheorie der Wahrnehmung.

Die Attributionstheorie informiert uns über eine weitere Besonderheit im Hinblick auf die aktuelle Bewertung eines Handlungsergebnisses⁴⁷. So macht es einen bedeutsamen Unterschied, ob die Ursachen eines Handlungsergebnisses in dispositionellen Eigenschaften der Situation oder aber des Handelnden gesehen werden. Auch ist es von unterschiedlicher kognitiver Qualität, ob ein Individuum seine Leistung eigener Anstrengung oder aber dem Zufall bzw. dem Glück zuschreibt. So wird etwa ein relativ bescheidener Erfolg, der eigener Leistung zugeschrieben wird, häufig höhere Valenz haben als ein vergleichsweise höherer Erfolg, der dem Zufall zugeschrieben wird. Dies weiß schon der Lehrer in der Schule, wenn er den Erfolg eines Schülers dessen Begabung, seinem Fleiß, dem Abschreiben vom Nachbarn oder purem Zufall zuschreibt.

Ein weiteres kognitives Zwischenglied sind soziale Vergleichsprozesse. Bereits bei elementaren Lernvorgängen — nachgewiesen, daß Individuen anhand von Vergleichsniveaus — mehr oder weniger bewußt — abschätzen, ob und inwieweit erlebte Verhaltenskonsequenzen als

⁴⁶ Vgl. hierzu etwa die erwähnte Arbeit von *Kaufmann-Mall*, op. cit. sowie *W. Stroebe* and *B. S. Frey*: In defense of economic man. In: *Schweiz. Zeitschr. f. Volkswirtsch. und Statistik*, 1980.

⁴⁷ Dies ist eine attributionstheoretische Variante der Theorie der Leistungsmotivation. Vgl. etwa: *B. Weiner*: *Theories of motivation. From mechanisms to cognition*. Chicago 1972.

positiv, negativ oder neutral angesehen werden. Dieser Sachverhalt, der in der experimentellen Lernpsychologie als Crespi-Effekt bekannt ist, stützt sich sowohl auf eigene erfahrene Konsequenzen, wobei die zeitliche, räumliche und soziale Nähe dieser Konsequenzen besonders relevant ist, sowie auf beobachtete Konsequenzen anderer relevanter Personen (z. B. meine Gehaltserhöhung gegenüber der signifikanter anderer). Wichtige Anschlußtheorien sind hier insbesondere die Theorie sozialer Vergleichsprozesse⁴⁸, die darüber Auskunft gibt, unter welchen Umständen das Individuum insonderheit soziale Vergleiche anstellt und welche Personen oder Situationen bevorzugte Kandidaten für diese Vergleichsprozesse sind, ferner die Austauschtheorie in der Version von *Thibaut* und *Kelley*, die einer Bewertung von Handlungsergebnissen auf der Basis eines Vergleichsniveaus sowie eines Vergleichsniveaus für Alternativen unterstellen, und schließlich die Equity-Theorie⁴⁹, die zu spezifizieren versucht, was Individuen tun werden, wenn ihre Vorstellung von distributiver Gerechtigkeit zu ihren Gunsten oder Ungunsten verletzt ist.

Das hier angesprochene soziale Vergleichsniveau ist auch — und damit sind wir den Vorstellungen *Scitovskys* wieder etwas näher — als Adaptationsniveau im Sinne *Helsons*⁵⁰, etwas mißverständlich auch als Erwartungsniveau im Sinne *McClellands*⁵¹ interpretierbar. Denn häufig erlebte Verstärkungen übertreffen nicht das Adaptationsniveau, sie bleiben relativ unbeachtet. So wirkt etwa eine plötzlich eintretende überraschende Gehaltserhöhung sehr viel belohnender als eine möglicherweise ebenso große Erhöhung, mit der man jedoch gerechnet hat oder auf die man gar einen tarifmäßigen Anspruch hatte. Unerwartete Ereignisse werden jedoch in der Regel vom Individuum nur dann positiv vermerkt, wenn damit eine bestimmte Ausprägung der Handlungssituation verbunden ist; d. h. das Individuum wird selbst dann mit hoher Begeisterung reagieren, wenn die Gehaltserhöhung extrem ausfällt, es sei denn, es empfindet im Sinne der Equity-Theorie Schuldgefühle wegen seiner Bevorzugung. Für irrelevante Ereignisse vom Typ des Spiel- und Neugierverhaltens, auf die sich die Forschungen von *Berlyne*, *Hunt* und anderen beziehen, mag — wie ich schon verschiedentlich betont habe — eine nicht-monotone Funktion durchaus zutreffen⁵².

⁴⁸ Vgl. *L. Festinger: A theory of social comparison processes*. In: *Hum. Rel.*, 7 (1954).

⁴⁹ Vgl. zur Equity-Theorie: *J. S. Adams and S. Freedman: Equity theory revisited*. In: *L. Berkowitz and E. Walster (eds.): Advances in experimental social psychology*. Vol. 9, New York 1976.

⁵⁰ *H. Helson*, op. cit.

⁵¹ *D. McClelland et al.*, op. cit.

⁵² Vgl. *Kaufmann-Mall*, op. cit.

Die Annahme, daß monotone Funktionen im sozialen Leben häufiger vorkommen, zeigt sich im übrigen auch in den Experimenten zur kognitiven Konsistenz. Dort geht es im allgemeinen um Einstellungsänderungen, die bedeutende soziale Konsequenzen und auch Folgen für das Selbstbild des einzelnen haben. Konsistenztheoretiker behaupten in diesem Sinne, daß Individuen am ehesten von Sachverhalten angezogen werden, die die kognitive Inkonsistenz nicht erhöhen, also konsonant mit dem bisherigen Erfahrungshorizont sind. Diese Theoriegruppe, von denen die Balancetheorie *Heiders*⁵³ oder die Dissonanztheorie *Festingers*⁵⁴ die bekanntesten sind, basiert auf dem Prinzip der „guten Gestalt“; Individuen bevorzugen z. B. Situationen und Informationen, die sich mit ihrem bisherigen Bild von der Welt, mit ihren naiven Hypothesen und stereotypen Systemen in Übereinstimmung befinden. Bei fehlender Übereinstimmung — so wird argumentiert — versuche das Individuum Dissonanz abzubauen, um zu einer Neubewertung der kognitiven Elemente zu gelangen. Erfahre ich z. B., daß eine von mir hochgeschätzte Person Comic-Strip-Hefte liest, während ich selbst Comic-Strips für verabscheuungswürdig halte, so geraten meine Kognitionen in Unordnung. Die Dissonanz kann dann so gelöst werden, daß das Individuum die Information anzweifelt oder umdeutet; sie kann jedoch auch sukzessive eingeschränkt werden, indem das Individuum künftig die zunächst hochgeschätzte Person etwas geringer einstuft, Comic-Strip-Hefte dagegen etwas weniger verabscheut. Das Konsistenzprinzip bezieht sich jedoch nicht nur auf soziale Ereignisse. Erfahrungsgemäß verwenden die Hersteller von Markenartikeln große Sorgfalt auf den Umstand, im Gefüge der Produktattribute keine inkonsistenten Faktoren auftreten zu lassen, die vom Verbraucher als unpassend oder als dissonant empfunden werden können. Die Einstellungs- und Imageforschung kann hier auf eine ganze Palette von Forschungsergebnissen gerade im Konsumbereich hinweisen, die sich diesem Konsistenzprinzip zuwenden.

Freilich ist kaum anzunehmen, daß es sich bei diesem Sachverhalt der Konsistenz um einen universellen Tatbestand im Sinne einer primären Verstärkung handelt. Individuen lernen vielmehr, daß Konsistenz negative Folgen vermeiden hilft und daß Dissonanz im lerntheoretischen Sinne als Strafreiz angesehen werden muß. Bei Handlungen vom Typ des Spiel- und Neugierverhaltens könnte das Individuum umgekehrt lernen, geringfügige Dosierungen von Dissonanz als erregend zu empfinden. Darüber hinaus lernen jedoch Individuen konkrete Vorstellungen darüber, welche Strukturen im Rahmen bestimmter sozialer Gefüge überhaupt als balanciert bzw. konsistent anzusehen sind. Es handelt sich

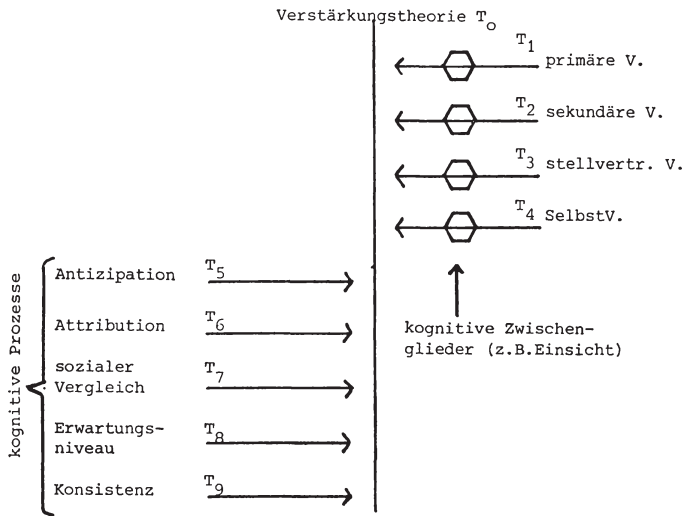
⁵³ F. Heider: *The psychology of interpersonal relations*. New York 1958.

⁵⁴ L. Festinger: *A theory of cognitive dissonances*. Evanston/Ill. 1957.

also auch bei diesem theoretischen Konzept um eine Anschlußtheorie auf unserem Weg, der durch die Führungsrolle der Lerntheorie gekennzeichnet ist.

7.

Das hier skizzierte Programm, das in großen Zügen dem heutigen Stand der sozial-kognitiven Lerntheorie entspricht, soll hier noch einmal anschaulich dargestellt werden:



Der wichtigste Aspekt ist, daß die allgemeine Verstärkungstheorie ein Grobgerüst elementarer Aussagen bereitstellt, an dem speziellere zusätzliche und modifizierende Anschlußtheorien ansetzen müssen, die uns über mögliche Determinanten von Valenzen bzw. Präferenzen aufklären. Die Denkschritte unserer Argumentation waren dabei wie folgt:

1. Statt des theoretisch leeren Hülsenbegriffs „Nutzen“ oder „Belohnung“ sollte man von Verstärkung einerseits und Strafreizen andererseits ausgehen.
2. Insofern sollte die Verstärkungstheorie die Führungsrolle in diesem Konzept übernehmen. Dafür spricht,
 - daß diese Theorie ein System von falsifizierbaren und zum Teil empirisch gut bestätigten Aussagen enthält.
 - daß dieses Konzept hinreichend allgemein ist, um menschliches Verhalten zu erklären.

— daß diese Theorie hinreichend offen ist zur Aufnahme von Anschlußtheorien.

3. Die Verstärkungstheorie sollte nicht nur Prozesse des elementaren sozialen Lernens, wie klassische und instrumentelle Konditionierung berücksichtigen, sondern auch Prozesse der Selbstverstärkung und der stellvertretenden Verstärkung im Rahmen des Modell-Lernens einbeziehen.
4. Relevant sind nicht nur die objektiven Stimulusbedingungen (wie: Lob oder Tadel, Anwesenheit von Modellen usw.), sondern die kognitive und erlebnismäßige Verarbeitung solcher Bedingungen. Es ist also notwendig, in die jeweiligen Verstärkungsprozesse kognitive Zwischenglieder (z. B. Perzeption, Einsicht in die Verstärkungskontingenz) einzuschalten, die den Verstärkungsprozeß beschleunigen oder abschwächen.
5. Verstärkungen werden durch weitere kognitive Prozesse modifiziert, insbesondere durch soziale Vergleichsprozesse, durch verschiedene subjektive Erwartungsstrukturen, durch Attributionsprozesse sowie durch das Streben nach kognitiver Konsonanz.

Das hier vorgestellte Konzept verfolgt die Intention, in das Grobgerüst einer sozial-kognitiven Lerntheorie möglichst viele andere Theoriestücke einzubeziehen, die bisher als isolierte oder konkurrierende Theorien angesehen wurden, die zum Zweck der Erklärung des Zustandekommens von Präferenzstrukturen jedoch hier integriert werden sollten.

Dabei steht sicherlich der Vorwurf bereit, daß der Verfasser die Integrierbarkeit dieser Teiltheorien in die vorgestellte Supertheorie wesentlich überschätzt. Dies ist sicherlich zutreffend, und insofern hat der genannte Integrationsvorschlag eher programmatischen Charakter. Denn es läßt sich beim gegenwärtigen Erkenntnisstand der Verhaltenspsychologie feststellen, daß die einzelnen Theoriestücke mit einer im Prinzip lerntheoretischen Fassung in unterschiedlichem Maße integrierbar erscheinen. Der nächste Schritt bestünde dann darin, Verbindungssätze und Transformationsregeln zu formulieren, die die Kompatibilität der Anschlußtheorien mit dem größeren Rahmenkonzept genauer festlegen. Falls dies gelingt — und vieles spricht dafür —, so wäre das ein entscheidender Schritt in die Richtung einer für die Sozialwissenschaft höchst wünschenswerten zentripetalen Tendenz in der Verhaltenstheorie.

Seitens der meisten Ökonomen wird zweifellos der Vorwurf erhoben, daß die hier entwickelte Perspektive viel zu komplex sei, um in ökonomischer

mische Modelle einzugehen. Insofern werde ich wohl vor allem diejenigen von Ihnen enttäuscht haben, die Befunde aus dem Bereich der Verhaltenswissenschaft lediglich nach ihrer Modell-Kompatibilität beurteilen und annehmen, daß Verhaltenstheorien sehr simplex sein sollten, um die verfügbaren Modellkonstruktionen nicht allzusehr einzutrüben. Insofern hätte ich zum Schluß meines Vortrags gern zu irgendeinem Höhepunkt geführt, der auch den Modelltheoretiker befriedigt, aber vielleicht stimmt es besser mit dem wahren Verhalten wissenschaftlichen Fortschritts überein, wenn dieses Referat mit einem Blick auf die Komplexität der Sachverhalte, auf die wir uns hier eingelassen haben, ausklingt. Angesichts dieser Schwierigkeiten wäre es allerdings durchaus verständlich, wenn manche Forscher dieses Terrain nicht betreten möchten, lieber in die deskriptive Analyse ausweichen oder sich an formale Modelle klammern, die immerhin den Vorteil haben, logisch überschaubar und konsistent zu sein, auch wenn sie manchmal mit der Realität nur noch wenig zu tun haben.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Ein Gegenstand der Diskussion war die im Referat aufgegriffene These *Scitovskys*, daß ohne Not riskante aber aufregende Tätigkeiten gerade bei Menschen einer privilegierten Schicht zu beobachten seien. Es stellte sich die Frage, wie dieses Verhalten sozialpsychologisch zu erklären sei, und wie das Denkschema der Ökonomen hier einen Erklärungsrahmen schaffen könne. Die Arbeitszufriedenheit sei durchaus nicht an privilegierte Berufe geknüpft, auch einfache Tätigkeiten werden von einer großen Mehrzahl von Arbeitnehmern als zufriedenstellend empfunden. Dies könne durch eine Art „Selbstheilungsprozeß“ erklärt werden derart, daß bewußte Unzufriedenheit kognitiv schwer erträglich sei und deshalb abgebaut werde. Aus ökonomischer Sicht könne Erregung als knappes Gut bezeichnet werden, das in unserer Zeit mehr nachgefragt werde, weshalb eine verstärkte Nachfrage nach aktivem Urlaub, Glücksspiel und gefährlichen Aktivitäten bestehe.

Ein weiterer Punkt der Diskussion war die Frage, inwieweit die Sozialpsychologie Ansätze zur Bildung von Werten bereitstelle. In der Tat scheinen die Lerntheorien, die *Wiswede* als zentral ansieht, in erster Linie zu zeigen, wie Präferenzen durch Verstärkereffekte an Gewicht gewinnen, weniger jedoch, wie sie entstehen. Es scheint, daß die Aufdeckung solcher Entstehungszusammenhänge nur unter Rekurs auf die gesamte Verstärker-Geschichte von Individuen möglich ist. Dabei sei es sicherlich sinnvoll, die wesentlichen Mechanismen dieser Entstehung und Veränderung von Werthaltungen auszuloten. Der im Referat eingeschlagene Weg der Verkoppelung verschiedener theoretischer Konzepte mit dem Grundgerüst der Verstärkungstheorie erscheint dabei im Prinzip erfolgversprechend, wenn auch *Wiswede* die zum heutigen Forschungsstand mögliche Integrabilität solcher Konzepte überschätzen dürfte.

Die Diskussion unterstrich weiterhin die im Referat angelegte Aussage, daß es auf der Basis sozialpsychologischer Erkenntnis schwierig sei, vom individuellen zum aggregierten Verhalten vorzudringen. Eine entscheidende Rolle komme hier dem sozialen Bezugssystem zu, das deskriptiv zu erfassen sei, ehe sozialpsychologische Konzeptionen, insbesondere Lerntheorien, sinnvoll eingesetzt werden können.

Psychologische Aspekte des ökonomischen Verhaltensmodelles

Von *Wolfgang Stroebe*, Tübingen, und *Bruno S. Frey*, Zürich*

Angesichts der strukturellen Ähnlichkeit zwischen dem ökonomischen und dem psychologischen Verhaltensmodell ist überraschend, wie wenig in beiden Gebieten Theorien und Forschungsergebnisse des Nachbargebietes berücksichtigt wurden. Obwohl es natürlich reizvoll wäre, zu belegen, inwieweit die Psychologie von solch interdisziplinärer Zusammenarbeit profitieren würde, wird sich dieser Beitrag auf den Nachweis beschränken, daß Beachtung psychologischer Forschungsergebnisse zu einer realistischeren Formulierung des ökonomischen Verhaltensmodelles beitragen könnte. Damit setzen wir eine alte, wenn auch was die klassische Ökonomie betrifft, leider wenig einflußreiche Tradition fort, die von hervorragenden Ökonomen wie *Duesenberry*, *Katona*, *Scitovsky* und *Simon* begonnen wurde. Während wir jedoch mit der Zielrichtung der Theorien dieser Wissenschaftler übereinstimmen, werden wir uns mit ihren theoretischen Schlußfolgerungen kritisch auseinandersetzen müssen.

Der Aufsatz gliedert sich in fünf Abschnitte. Im ersten Abschnitt wird kurz auf das in der Psychologie seit Jahrzehnten dominante Verhaltensmodell eingegangen und seine strukturelle Ähnlichkeit zum ökonomischen Verhaltensmodell aufgewiesen. Im zweiten und dritten Teil werden psychologische Untersuchungen der Determinanten von Werten und Erwartungen dargestellt, und zu zeigen versucht, daß diese Ergebnisse zentralen Grundannahmen des ökonomischen Modelles widersprechen. Im vierten Teil wird auf Untersuchungen des Entscheidungsprozesses eingegangen, die von Psychologen und Organisationswissenschaftlern durchgeführt wurden und zu belegen scheinen, daß Nutzen-Maximierung nur eine von vielen Entscheidungsstrategien darstellt und vermutlich äußerst selten angewendet wird. Abschließend werden wir im fünften und letzten Abschnitt einige Überlegungen darüber anstellen, warum diese Befunde, die zum Teil ja seit langem von „psychologischen Ökonomen“ vorgetragen wurden, von der klassischen Ökonomie nicht berücksichtigt wurden.

* *Wolfgang Stroebe* ist Sozialpsychologe und *Bruno S. Frey* Wirtschaftswissenschaftler. Sie sind ihren Kollegen *Reinhard Selten* (Bielefeld) und *Reinhard Tietz* (Frankfurt) für Verbesserungsvorschläge dankbar.

1. Grundannahme des psychologischen Verhaltensmodelles

Da das Psychologie-Bild der Ökonomie auch heute noch vielfach von populären Darstellungen behavioristischer und psychodynamischer Ansätze geprägt wird, ist es vermutlich ratsam, erst einmal die Gemeinsamkeiten zwischen dem ökonomischen und dem psychologischen Verhaltensmodell darzustellen, bevor wir auf die Unterschiede eingehen. Seit *Tolmans* (1932) bahnbrechendem Buch „*Purposive behavior in animal and men*“ haben kognitive Verhaltensmodelle (z. B. *Atkinson*, 1964; *Lewin et al.*, 1944; *Rotter*, 1954, 1972; *Vroom*, 1964) in der Psychologie immer mehr an Bedeutung gewonnen und nehmen gegenwärtig eine dominante Position ein. Trotz mancher Unterschiede liegt all diesen Modellen eine Annahme zugrunde, die *Deci* (1975) folgendermaßen zusammenfaßte:

„A cognitive approach . . . proposes that people make choices about what to do on the basis of their goals (or desired end states) and their assessment of whether various behavioral alternatives will lead to these end states“ (S. 16).

Die kognitiven Verhaltensmodelle gehen also davon aus, daß individuelles Verhalten auf Entscheidungen zwischen den einer Person offenstehenden Verhaltensalternativen beruht, wobei sowohl die *subjektiven* Einschätzungen der Auftretenswahrscheinlichkeiten der einzelnen Verhaltenskonsequenzen, als auch die *subjektiven* Bewertungen der Konsequenzen berücksichtigt werden. Dabei wird meist (z. B. *Atkinson*, 1964; *Vroom*, 1964) eine multiplikative Verknüpfung von Erwartungen und Werten vorausgesetzt und angenommen, daß die Person aus einer gegebenen Menge von Alternativen diejenige auswählt, für die die Summe der „Erwartung x Wert“-Produkte der Verhaltenskonsequenzen am größten ist.

Die Ähnlichkeit zwischen dem „Homo Psychologicus“ und dem „Homo Oeconomicus“ ist natürlich kein Zufall, da beide Disziplinen mit *Jeremy Bentham* über einen gemeinsamen Vorfahren verfügen. Diese Familienähnlichkeit sollte jedoch nicht über wichtige Unterschiede zwischen den Ansätzen hinwegtäuschen. Obwohl sich auch der „Homo Psychologicus“ rational verhält und systematisch auf positive oder negative Anreize reagiert, besteht ein wesentlicher Unterschied zum ökonomischen Modell darin, daß in die Verhaltensvorhersage *subjektive* Bewertungen und (*subjektive*) Erwartungen eingehen. Natürlich nimmt auch die Ökonomie an, daß Präferenzen und Erwartungen subjektiver Natur sind, aber mangels adäquater Theorie umgeht sie das Problem, indem sie zuweilen von für alle Personen gleichen Präferenzen ausgeht und eine Anpassung der subjektiven an die objektiven Wahrscheinlichkeiten

voraussetzt. Die Psychologie verfügt hingegen über empirisch überprüfte Theorien der Bildung von Präferenzen und Erwartungen (vgl. auch *Wiswede* in diesem Band).

2. Die Determinanten der Valenz

„Als Valenz eines wahrgenommenen oder antizipierten Ereignisses oder Verhaltens wird im allgemeinen ... der Grad der Angenehmheit oder Unangenehmheit definiert, mit dem dieses Ereignis oder Verhalten von einer Person verbunden wird“ (*Lantermann*, 1980, S. 21). Im folgenden soll auf psychologische Theorien der Valenzbildung eingegangen werden.

a) Theorien der extrinsischen Motivation

Ein Ansatz, der von ansonsten so unterschiedlichen Theoretikern wie *Freud* und *Hull* vertreten wurde, geht davon aus, daß Verhalten durch Bedürfnis nach Triebreduktion motiviert wird. Tier und Mensch sind mit einer Reihe von „primären“ Trieben wie Hunger, Durst, Geschlechtstrieb usw. ausgestattet und suchen — bzw. bewerten positiv — Reizgegebenheiten („primäre“ Verstärker), die diese Triebe mindern. Reizgegebenheiten, die zu einer Triebsteigerung führen, werden hingegen vermieden, bzw. negativ bewertet.

Durch den von *Pawlow* beschriebenen Prozeß des „klassischen Konditionierens“ können allerdings auch Reizgegebenheiten Verstärker-Wirkung erwerben, die nur mit Triebreduktion *assoziiert* sind, aber selbst nicht triebreduzierend wirken. So beruht nach derartigen Ansätzen (etwa *Sears et al.* 1957) zum Beispiel die enge emotionale Bindung des Kindes an die Mutter allein darauf, daß die Mutter für das Kind ständig mit Triebreduktionen assoziiert ist. Sobald eine Reizgegebenheit sekundäre Verstärkerwirkung erworben hat, gibt sie diese an alle Reize weiter, mit denen sie in Assoziation auftritt.

Unser System von Valenzen kann also nach diesem Modell als ein Gebäude betrachtet werden, dessen Fundamente von primären Verstärkern wie Essen, Trinken, Wärme usw. gebildet werden, die positive Bewertungsreaktionen erzeugen (zumindest bei hungrigen, durstigen oder frierenden Personen) und von überstarken taktilen, auditiven, visuellen usw. Stimulationen, die negative Bewertungsreaktionen auslösen. Wenn diese primären Verstärker mit neutralen Reizen zusammen dargeboten werden, wird die emotionale Reaktion auf den neutralen Reiz konditioniert (Konditionierung erster Ordnung), d. h., auch der neutrale Reiz erwirbt Valenzcharakter. Dieser Prozeß kann immer weiter fortgesetzt werden. Sobald ein vormals neutraler Reiz eine affektive

Tönung erworben hat, kann er sie durch Assoziation an andere neutrale Reize weitergeben¹.

Da der Großteil menschlichen Verhaltens von sekundären Verstärkern gesteuert wird, kommt dem klassischen Konditionieren in diesem System ganz besondere Bedeutung zu. Während primäre Verstärker wie Essen, Trinken, Wärme usw. für jedermann positive Verstärker darstellen, deren Wirksamkeit höchstens durch den Grad der Sättigung gewissen Schwankungen unterworfen ist, müssen sekundäre Verstärker ihre Verstärkerwirkung — das heißt, also ihren Valenzcharakter — erst durch klassisches Konditionieren erwerben. Je nach der Lerngeschichte eines Individuums können somit identische Reize positive, aversive oder keine Valenz besitzen. Bei der engen Verwandtschaft des Valenzkonzeptes mit dem ökonomischen Präferenzbegriff kann, angesichts der hier nur angedeuteten Masse von empirischen Ergebnissen, die die Psychologie in den letzten acht Jahrzehnten zu dieser Frage angehäuft hat, kein Zweifel daran bestehen, (1) *daß Menschen sich je nach Lerngeschichte in ihren Präferenzen unterscheiden* und folglich auch (2), *daß sich Präferenzen ändern*.

b) Theorien der intrinsischen Motivation

Allerdings wurde auch von psychologischer Seite an dem von uns dargestellten Modell Kritik angemeldet. Aus der Triebreduktions-Theorie folgt nämlich, daß ein Organismus nach Befriedigung seiner Triebe ruhen und kein Verhalten mehr produzieren sollte. Wie sich aber selbst in Tieruntersuchungen hat zeigen lassen, ist diese Annahme unzutreffend (Hunt, 1971). So erwähnen etwa Harlow (1950), daß zwei gut gefütterte und nicht durstige Affen stundenlang an einer „Puzzle-Aufgabe“ arbeiteten, ohne jegliche Belohnung, scheinbar nur aus „Spaß“ an der Aufgabe. Butler (1953) berichtete, daß Affen Unterscheidungsaufgaben lernen, nur damit sie durch ein Fenster aus ihrem Käfig heraus schauen konnten und Berlyne (1960) fand, daß Ratten, wenn immer möglich, unbekannte Bereiche ihres Käfigs explorierten. Beim Menschen zeigten die an der McGill Universität durchgeführten Untersuchungen zu sensorischen Deprivation (Heron et al., 1956), daß wohlgenährte studentische Versuchspersonen die Abwesenheit externer Reize als äußerst aversiv empfinden und nur eine beschränkte Zeit aushalten können.

Vollkommene Ruhe und Befriedigung aller Triebe wird also zwar kurzzeitig als beruhigend empfunden, verursacht aber bald ein Gefühl

¹ Lernen wäre natürlich umständlich und gefährlich, wenn Valenzen nur aufgrund am eigenen Leib erfahrener Verhaltenskonsequenzen erworben würden. Aus Platzgründen kann aber auf Prozesse des „Lernens am Modell“ (Bandura, 1977) hier nicht eingegangen werden (vgl. dazu Wiswede in diesem Band).

der Langeweile, das uns nach neuartiger Stimulation Ausschau halten läßt. Deshalb wird auch häufig Verhalten um seiner selbst willen, ohne beobachtbare extrinsische Belohnung produziert. Man bezeichnet derartigen Verhalten als *intrinsisch* motiviert. Da aber nicht nur Ruhe, sondern auch übermäßige Stimulation als unangenehm empfunden wird, vertreten Psychologen wie *Berlyne* (1960, 1967) und *Hunt* (1971) die Annahme, daß Organismen ein „optimales Erregungsniveau“ anstreben und als angenehm empfinden. *Scitovsky* (1976) faßte diese Ansätze in seinem Kapitel über „Pursuit of Novelty“ folgendermaßen zusammen:

„What is not new enough and surprising enough is boring; what is too new is bewildering. An intermediate degree of newness seems the most pleasing.“

Zur theoretischen Erklärung dieses hypothetischen Zusammenhanges wird häufig die Adaptationsniveau-Theorie von *Helson* (1964) herangezogen. Nach *Helson* hängt die Intensität einer durch einen Reiz erzeugten Empfindung von der Diskrepanz zwischen der Reizung und dem gegenwärtigen Adaptationsniveau des Organismus ab. Wenn wir zum Beispiel im Hallenbad ins geheizte Becken springen, mag uns das Wasser erst unangenehm kalt erscheinen. Nach kurzer Zeit empfinden wir die Temperatur aber als angenehm, um sie bald überhaupt nicht mehr wahrzunehmen. Der Organismus hat sich an die konstante Reizung adaptiert. Die „optimale-Diskrepanz“-Hypothese geht nun von einem umgekehrt U-förmigen Zusammenhang zwischen der Diskrepanz einer Reizung vom Adaptationsniveau und der resultierenden affektiven Bewertung aus. Die in ähnlicher Form auch von *Scitovsky* vertretene Annahme wurde von *McClelland* et al. (1953) folgendermaßen formuliert:

„Positive affect is the result of smaller discrepancies of a sensory or perceptual event from the adaptation level of the organism; negative affect is the result of larger discrepancies“ (S. 43).

Dieser hypothetische Zusammenhang läßt sich mittels einer Schmetterlingskurve darstellen (Abbildung 1), die auf *Wundt* (1874) zurückgeht. Als Bestätigung dieser hypothetischen Annahme am Menschen werden gewöhnlich die Untersuchungen von *Engel* (1928), der salzige und bittere Lösungen beurteilen ließ, sowie das Experiment von *Haber* (1958) herangezogen. Die Versuchspersonen in *Habers* Untersuchung mußten erst beide Hände in einen Wasserbehälter halten, bis sie sich an die Wassertemperatur adaptiert hatten. Anschließend mußten sie die Hände in unterschiedlich temperiertes Wasser tauchen, und dann die Hand mit den deutlichsten Unlustgefühlen zurückziehen. Nach diesem Kriterium wurde Wasser, das etwa 1° C über oder unter dem Adaptationsniveau lag als deutlich angenehmer eingeschätzt als Wasser mit größerer Tem-

peraturdiskrepanz. Auch in zahlreichen Tieruntersuchungen konnte die „optimale-Diskrepanz“-Hypothese für derartige sensorische Reizdimensionen bestätigt werden (siehe: *Berlyne*, 1960, 1967; *Hunt*, 1971).

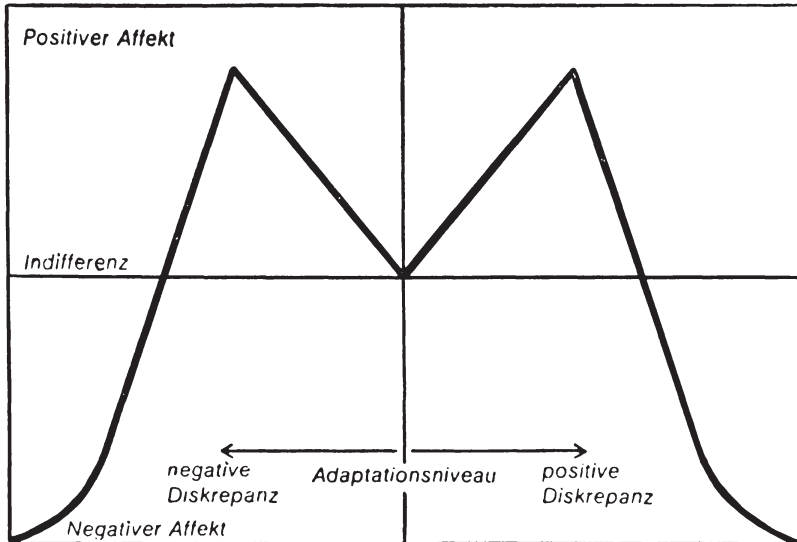


Abb. 1: Die McClelland-Clark „Diskrepanz-vom-Adaptationsniveau“-Theorie des Affektes (nach Haber, 1958)

c) Der Zusammenhang von extrinsischer und intrinsischer Motivation

Bei der Darstellung dieses Ansatzes wird jedoch selbst in der psychologischen Fachliteratur selten darauf hingewiesen, daß diese Untersuchungen gewöhnlich an Reizdimensionen durchgeführt wurden, die nicht valenzbesetzt waren. Sobald man die „optimale-Diskrepanz“-Annahme auf valenz-besetzte Dimensionen anwendet, ergeben sich unwahrscheinliche Vorhersagen. So würde etwa folgen, daß sowohl eine Gehaltserhöhung wie eine Gehaltssenkung positiv bewertet werden müßten, da beide neuartige und ungewohnte Erfahrungen vermitteln. Wie auch *Scitovsky* (1976, S. 138) zugeben mußte, ist diese Vorhersage intuitiv wenig einleuchtend. Er versuchte den Widerspruch zu lösen, indem er die Annahme einführte, daß Status und Position suchterregend sind:

„To acquire them gives satisfaction, but we soon take them for granted, and thereafter we cling to them not for the satisfaction they yield, but to avoid the pain their loss would inflict. The altogether separate and different addiction to our accustomed level of living can also nullify the pleasant novelty of a downward change. Whatever

comfort we get addicted to, be it cigarettes or bathrooms, becomes hard to do without, and the pain of withdrawal symptoms is almost to swamp the pleasantness of change“ (S. 139).

So kreativ dieser Rettungsversuch auch sein mag, seine konsequente Weiterführung würde eine drastische Ausweitung des Suchtbegriffes zur Folge haben. Nicht nur Essen, Trinken, Freundlichkeit und Erfolg wären danach als suchterregend zu betrachten, sondern im Grunde alles was gut und schön ist, weil hier eine Mehrung stets positiver bewertet wird als eine Minderung.

Wesentlich einfacher und unserer Ansicht nach überzeugender kann man den scheinbaren Widerspruch zwischen Theorie und Intuition mit der naheliegenden Annahme lösen, daß Verhalten häufig sowohl *intrinsisch* als auch *extrinsisch* belohnt wird, und daß diese beiden Verstärkungsarten *substitutiv* sind. Daraus folgt weiterhin, daß, im Gegensatz zu *Scitovskys* (1976, S. 90) Ansicht, Arbeitszufriedenheit sehr wohl ein ökonomisches Gut ist, das marktmäßig bewertet wird. Wenn nämlich eine Tätigkeit (intrinsisch) wenig Spaß macht, muß sie besser bezahlt werden, um Arbeitskräfte anzuziehen. So wählen viele Arbeiter die monotone Fließbandarbeit, trotz der Monotonie, wegen der besseren Bezahlung. Hingegen werden Universitätsprofessoren relativ unterbezahlt, da man sich darauf verlassen kann, daß sie die Arbeit zum Teil um ihrer selbst willen erledigen. Senkt man die Gehälter noch weiter, wird es allerdings bald zu einem Exodus der Professoren kommen (Substitution), die sich ja in den medizinischen Fächern bereits anbahnt.

Vergleichbare Argumente lassen sich gegen *Scitovskys* (1976, S. 10/11) Ansicht anführen, daß moderne Massenproduktionsverfahren das menschliche Bedürfnis nach Neuheit und Originalität *unterdrücken*. Wir können hier keine Unterdrückung sehen, sondern nur eine freiwillige Substitution des besseren Standardisierten für das bei gleichem Preis qualitativ schlechtere Ungewöhnliche. Natürlich können sich etwa Mercedesfahrer für das gleiche Geld handgefertigte Fahrzeuge bauen lassen, die etwa die Fahreigenschaften eines VW-Käfers besitzen würden. Ein hoher Preis für das Ungewöhnliche, den wenige bereit sind zu bezahlen. Wenn das menschliche Bedürfnis nach Neuheit tatsächlich so groß wäre, wie *Scitovsky* anzunehmen scheint, dann gäbe es vermutlich auch einen größeren Markt.

d) Das Easterlin-Paradox oder die Relativität der Valenz

Eine letzte wesentliche Erkenntnis der psychologischen Motivationsforschung, auf die hier eingegangen werden soll, ist die Relativität der Valenz. Damit läßt sich auch das *Easterlin-Paradox* (*Easterlin*, 1974) erklären, das *Scitovsky* (1976) folgendermaßen beschrieb:

„Our economic welfare is forever rising, but we are no happier as a result. The puzzle is that rising in rank on the income scale seems to improve one's chances of happiness, but a rise on one's income when everybody's income is rising does not“ (S. 135).

Des Rätsels Lösung besteht darin, daß derartige Urteile immer relativ sind und zwar relativ zu einem Bezugssystem, das die der Person bekannte Streubreite des relevanten Merkmales reflektiert. Lassen Sie uns dies an folgendem hypothetischen Beispiel verdeutlichen: Nehmen wir einmal an, das Tennisspiel sei gerade erfunden worden und es gäbe nur einen Club, in dem dieser Sport betrieben wird. Jemand hat in diesem Club zu spielen begonnen und am Anfang spielt er recht schlecht, schlechter als die meisten anderen Clubmitglieder. Er ist mit seiner Leistung unzufrieden. Er trainiert hart und wird langsam besser, bis er schließlich zum besten Drittel der Spieler gehört. Jetzt ist er ziemlich zufrieden und findet sein Tennisspiel recht gut. Nehmen wir nun aber einmal an, die Geschichte sei anders verlaufen und nicht nur das neue Mitglied, sondern alle hätten äußerst hart trainiert und sich derart verbessert, daß unser neuer Spieler, trotz wesentlich besserer Leistungen, im unteren Drittel der Rangordnung verblieben wäre. Wie hätte er dann sein Spiel beurteilt? Sicherlich ein wenig besser als am Anfang, denn schließlich erinnert er sich ja noch an die Zeit als er keinen Ball über das Netz brachte. Aber diese Erinnerungen werden schnell verblasen. Was hingegen bleibt, ist die tägliche Erfahrung, daß die meisten anderen besser spielen als er selbst. Er wird deshalb weiterhin mit seinem Spiel unzufrieden sein. Dies hat nichts mit Konkurrenzkampf zu tun oder dem Motiv es den „Jones“ gleich zu tun, sondern allein damit, daß es keine absolut guten Tennisspieler gibt, sondern nur relativ gute.

Wie Tennisqualität ist auch Lebensqualität relativ und die Befunde, die *Stouffer et al.* (1949) zur Formulierung ihrer berühmten These von der relativen Deprivation veranlaßten, weisen deutliche Parallelen zu unserem Tennismärchen auf. So fanden *Stouffer et al.* etwa, daß die in den Staaten kasernierten Soldaten wesentlich unzufriedener waren, als ihre Kollegen ohne Fronterfahrung, die in Europa hinter der Front in Lagern trainiert wurden. Dies war schwer verständlich, da die amerikanischen Kasernen unvergleichlich komfortabler waren als die hastig errichteten Zeltlager. Der Unterschied, so vermuteten *Stouffer et al.*, bestand in der Bezugsgruppe, mit der man sich verglich. In den USA waren dies zivile Kollegen, in Europa hingegen Frontsoldaten. Auch hier also „Rankhappiness“ und nicht absolute Zufriedenheit.

Theoretisch lassen sich diese Zusammenhänge mit der Annahme erklären, daß Handlungsergebnisse relativ zu einem Vergleichsniveau (*Thibaut und Kelley*, 1959) beurteilt werden. Ergebnisse, die über dem

Vergleichsniveau liegen, werden positiv bewertet, Ergebnisse unter dem Vergleichsniveau hingegen negativ, wobei die Intensität der Bewertung mit zunehmender Distanz ansteigt. Analog zur Adaptationsniveau-Theorie (Helson, 1964) gehen Thibaut und Kelley (1959) davon aus, daß das Vergleichsniveau ein gewichtetes Mittel aus der Bewertung von zwei Klassen von Reizen ist, (1) den in der Vergangenheit in ähnlichen Situationen selbst erzielten Ergebnissen und (2) den Ergebnissen, die relevante Bezugspersonen oder Bezugsgruppen in vergleichbaren Situationen erhalten. Die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen hängt also sowohl von der Relation des gegenwärtigen zu dem in der Vergangenheit erzielten Einkommens ab, als auch von dem Einkommen der Bezugspersonen. Während eine Gehaltserhöhung zwar kurzzeitig erhöhte Zufriedenheit bewirken kann, klingt diese wegen des Mittelwertcharakters des Vergleichsniveau schnell ab. Überdauernde hohe Zufriedenheit kann nur dann entstehen, wenn das eigene Einkommen über dem der Bezugsgruppe liegt. Eine ausführliche Darstellung dieser Urteilsmodelle findet sich in Eiser und Stroebe (1972) und in Stroebe und Frey (1980).

3. Die Determinanten der Erwartung

Erwartung wird von Rotter (1972, S. 12) als subjektive Wahrscheinlichkeit definiert, mit der nach Einschätzung der handelnden Person ein spezifisches Verhalten in einer spezifischen Situation eine spezifische Verstärkung zur Folge haben wird. Erwartungen werden aufgrund von Lernerfahrungen gebildet. Während sich jedoch die ökonomische Theorie weitgehend darauf verlassen hat, daß sich die subjektiven Wahrscheinlichkeiten in einer kompetitiven Welt zumindest längerfristig den objektiven Wahrscheinlichkeiten anpassen, haben Psychologen den Prozeß der Erwartungsbildung theoretisch analysiert und empirisch untersucht. Dabei wurde eine Reihe von Situationen identifiziert, in denen auch längerfristig Abweichungen zwischen subjektiven und objektiven Wahrscheinlichkeiten auftreten können. Im folgenden soll nur auf einige Beispiele eingegangen werden; eine ausführliche Diskussion findet sich in Stroebe und Frey (1980).

In Tieruntersuchungen hat sich zeigen lassen, daß Hunde, deren Käfig-Boden nach einem Signal unter Strom gesetzt wurde, schnell lernen, den Schock durch einen Sprung über das Gitter zu vermeiden. Sobald aber gelernt wurde, auf das Signal hin den Schock zu meiden, hat das Tier keine Gelegenheit mehr, Veränderungen in der tatsächlichen Schockrate festzustellen. Selbst wenn später das Signal nicht mehr von Schocks gefolgt würde, würde das Tier das Vermeidungsverhalten fort-

setzen². Ähnlich hat der gesetzestreue Bürger kaum Gelegenheit, die objektiven Wahrscheinlichkeiten, der Verbrechen erfassung und Bestrafung zu erlernen und wird diese in der Regel falsch einschätzen. Da zahlreiche Verbrechen von zuvor gesetzestreuen Bürgern begangen werden, kann hier eine Unterschätzung gefährlich werden.

Während ein normaler Hund in der oben beschriebenen Situation schnell lernt, den Schock zu meiden, wird die Vermeidungsreaktion von solchen Tieren nicht gelernt, denen man zuvor eine Reihe unvermeidbarer Schocks verabreicht hatte. Derart vorbehandelte Tiere legen sich einfach auf den Boden, heulen und versuchen nicht einmal den Schocks zu entkommen. Dieses Verhalten nennt man „gelernte Hilflosigkeit“ (Seligmann, 1975). Es wird angenommen, daß der Hund in der vorangegangenen Situation gelernt hat, daß er doch nichts gegen die Schocks ausrichten kann und sich deshalb auch nicht mehr bemüht. Aus diesen Untersuchungen, die in abgewandelter Form auch am Menschen durchgeführt wurden, lassen sich leicht Parallelen etwa zum Verhalten von Konsumenten oder Wählern herleiten. Wer einmal gelernt zu haben glaubt, daß er in gewissen Verhaltensbereichen wenig Kontrolle über seine Ergebnisse hat, etwa weil er als Konsument (bzw. Wähler) die Erfahrung gemacht hat, daß weder Beschwerden noch Wechsel des Produktes (bzw. der Partei) viel bringen, wird in diesen Bereichen zu suboptimalen Entscheidungen neigen, da er von vorneherein davon ausgeht, daß sich für ihn die Suchkosten nicht lohnen. Apathie in Folge „gelernter Hilflosigkeit“ ist somit neben „Exit“ oder „Voice“ eine der häufig gewählten Verhaltensalternativen.

4. Entscheidungsstrategien

Genau wie das ökonomische Verhaltensmodell beruht auch das psychologische Modell auf der Annahme, daß Entscheidungen rational getroffen werden. Allerdings unterscheidet sich das ökonomische Modell von dem der anderen Sozialwissenschaften darin, daß Rationalität auf eine äußerst restriktive Art definiert wird. Rationale Entscheidungen beruhen nach Ansicht der neoklassischen Ökonomie auf Nutzen-Maximierung. Diese Strategie verlangt von der handelnden Person, daß sie alle ihr offen stehenden Handlungsalternativen sorgfältig nach Kosten und Nutzen vergleicht und dann die Alternative auswählt, die den höchsten Nutzen erwarten läßt. Wie unrealistisch dieses Modell ist, wird

² Aus dem Alltag lassen sich viele Beispiele dafür anführen, mit welchem Aufwand nicht-existente Gefahren vermieden werden. So nehmen Frauen häufig über Jahre die Pille, nur um dann, wenn sie sich zu Kindern entschließen, festzustellen, daß sie keine bekommen können.

deutlich, wenn man sich die Gesamtannahmen ins Gedächtnis ruft, die von *Simon* (1979) folgendermaßen zusammengefaßt wurden:

„The classical model calls for knowledge of all the alternatives that are open to choice. It calls for complete knowledge of, or ability to compute, the consequences that will follow on each of the alternatives. It calls for certainty in the decision maker's present and future evaluation of these consequences. It calls for the ability to compare consequences, no matter how diverse and heterogenous, in terms of some consistent measure of utility“ (S. 500).

Kritiker dieses Modelles sind der Meinung, daß derartige Maximierungsstrategien, wenn überhaupt, nur äußerst selten zur Anwendung kommen. Wie Herbert *Simon* (1976) einmal so schön sagte, die Leute haben gar nicht den „Grips“ zu maximieren. Auch *Janis* und *Mann* (1977) sind der Ansicht, daß eine Entscheidung über alle positiven oder negativen Konsequenzen aller potentiellen Handlungsalternativen unerfüllbare Anforderungen an die Informationsverarbeitungskapazität der handelnden Person stellen würde. Dabei müßten eine derartige Vielzahl von Aspekten simultan in Betracht gezogen werden, daß eine Überforderung des menschlichen Kurzzeitgedächtnisses wahrscheinlich wäre. Weiterhin würden sich bei der Mehrheit der Entscheidungen der enorme Zeitaufwand für die Analyse aller potentiellen Alternativen kaum lohnen. Bei wirklich wichtigen Entscheidungen hingegen, die mit hohem Verlustrisiko verbunden sind, besteht die Gefahr, daß die Informationsverarbeitungskapazität der handelnden Person durch den aus dem Entscheidungszwang resultierenden Streß stark beeinträchtigt wird.

Wie treffen wir also wirklich unsere Entscheidungen? Herbert *Simon* (1947, 1957), einer der gewichtigsten Kritiker der Maximierungshypothese, vertritt die Ansicht, daß bei den meisten Entscheidungen eine „Satisficing-Strategie“ verfolgt wird. Die handelnde Person sucht nicht nach der besten Alternative, sondern einfach nach einer, die ihren Mindestanforderungen entspricht. So bemüht sich etwa ein Geschäftsmann häufig nicht um die bestmögliche Investition, sondern um eine, die ausreichenden Gewinn verspricht. Die „Satisficing-Strategie“ macht also nur eine oberflächliche Informationssuche notwendig und verlangt auch weniger kognitive Arbeit als die Maximierung. Die handelnde Person muß ihre Handlungsalternativen der Reihe nach durchgehen, bis sie eine findet, die sie zufrieden stellt. Dies führt zu einer wesentlich geringeren Belastung der kognitiven Kapazitäten als die Maximierung, bei der im Extremfall ein Simultanvergleich aller Alternativen notwendig wird.

Simons Ansatz wurde von einer Reihe von Autoren weiterentwickelt. So konzipierten *Sauermann* und *Selten* (1962) die Anspruchsanpassungs-

theorie, die den Prozeß der Anpassung der für verschiedene Zielvariablen bestehenden Anspruchsniveaus an das realisierbare Niveau beschreibt. Diese wurde von dem Kreis um *Sauermann* in zahlreichen Laborexperimenten ausgiebig überprüft (vgl. z. B. *Selten* und *Tietz*, 1980)³. Intuitiv einleuchtend ist auch ein vergleichbares Modell von *Tversky* (1972), das den Entscheidungsprozeß als sequentielle Elimination von Alternativen aufgrund von hierarchisch gegliederten Entscheidungskriterien beschreibt. Nach diesem „elimination-by-aspects“-Modell schließen wir beispielsweise beim Kauf eines Personenwagens erst alle Fahrzeuge aus, die über unserem Preislimit liegen. Dann alle, die zu wenig Ladekapazität haben, dann alle, die zu wenig PS haben, die zuviel Benzin verbrauchen usw. Die Schwäche dieses Verfahrens liegt darin, daß frühzeitig Alternativen ausgeschaltet werden können, die den beibehaltenen überlegen sind (*Janis* und *Mann*, 1977). Nehmen wir einmal an, unser Idealwagen hätte knapp über dem Preislimit gelegen und wäre deshalb nie in Betracht gezogen worden, obwohl wir uns den Mehrpreis hätten gut leisten können.

Eine verwandte aber weniger komplexe Strategie, die *Janis* und *Mann* (1977) ausführlich diskutierten, ist die Methode der „Incremental Improvements“ (*Lindblom*, 1965), also der kleinen Verbesserungen. Jeder, der einmal eine Bürokratie geleitet hat, kennt dieses Verfahren. Man läßt die Dinge laufen, bis Schwierigkeiten auftreten, um dann irgend ein Detail zu ändern. Verschwinden die Schwierigkeiten, wird man wieder untätig. Verschwinden sie jedoch nicht, führt man weitere Verbesserungen ein. In einer stabilen Umwelt ist diese Strategie erstaunlich effizient, da sie gleich einem quasi-experimentellen Versuchsplan die Identifizierung der Änderungen erlaubt, die tatsächlich die Effektivität erhöhten.

Mit seiner Theorie der Informationssuche gelang es *Stigler* (1961) einige der zuvor suboptimal erscheinenden Strategien mit dem ökonomischen Rationalitätsmodell zu vereinbaren, indem er die Annahme einführte, daß die Suchkosten gegen den zu erwartenden Nutzen abgewogen werden. Obwohl die Notwendigkeit zusätzlicher Nutzenüberlegungen die kognitive Überlastung des Nutzen-Maximierers nur noch weiter verstärken müßte, wies *Stigler* hier sicherlich auf einen wesentlichen Gesichtspunkt hin. Wie schon *Robert Townsend* (1970) schrieb, gibt es hauptsächlich zwei Arten von Entscheidungen, solche die nur unter hohen Kosten rückgängig gemacht werden können und solche, bei denen dies wenig kostet. Es wäre deshalb nur einleuchtend (und rational), wenn wir uns beim ersten Typ wie „Maximierer“, beim zweiten hingegen wie

³ Ein Versuch gesamtwirtschaftliche Entwicklungen durch Anpassungsprozesse darzustellen wurde von *Tietz* (1973) vorgelegt.

„Satisficer“ verhielten. Dennoch lassen sich zahlreiche Beispiele finden, die diesen Überlegungen zu widersprechen scheinen. So ist etwa die Wahl eines Ehepartners sicherlich eine wichtige Entscheidung, die schwer rückgängig gemacht werden kann. Trotzdem verfolgen wir hier, wie die Forschung gezeigt hat (*Stroebe*, in Druck), eindeutig eine „Satisficing-Strategie“. Wir probieren so lange Alternativen aus, bis wir eine finden, die unseren Kriterien entspricht. Während uns hier möglicherweise Probleme der simultanen Verfügbarkeit an einer Maximierungsstrategie hindern, läßt sich dieser Einwand bei anderen wichtigen Entscheidungen nicht anführen. So ist es zum Beispiel durchaus üblich, daß sich Patienten, ohne Fragen zu stellen, Teile des Gehirns, die Prostata oder andere wichtige Dinge herauschneiden lassen, nur weil der erste Arzt, den sie aufsuchten, dies für notwendig erachtete. Bei derart wichtigen Entscheidungen, bei denen Leib, Leben, und so manches andere auf dem Spiel stehen, würde man nach dem ökonomischen Rationalitätsmodell doch sicherlich erwarten, daß mehrere Spezialisten konsultiert werden, daß man sich ausführlich über die Vor- und Nachteile der Operation informiert, also den Mindestanforderungen einer Maximierungsstrategie genüge leistet.

Allerdings kann auch die Psychologie bei der Beantwortung dieser Fragen bisher wenig beitragen, da die Untersuchung der Entscheidungsprozesse zugunsten der normativen Modelle vernachlässigt wurde. So faßte etwa *Abelson* (1976) kürzlich den Stand der psychologischen Entscheidungsforschung folgendermaßen zusammen:

„Surprisingly, not much is really known about the psychology of natural decision making. The field has been dominated by the model of rational man in economic theory. The decision maker has been seen as a processor of abstract features of the presented options. This is the most mathematically tractable thing to assume, and many of the laboratory decision tasks chosen for study are very well-structured in advance so as to encourage (or force) quantitative reasoning. When one studies messy, real-world decisions, however, . . . it is clear that present mathematical decision models are nowhere near adequate to reflect actual cognitive processes or predict actual outcomes. In fact, the author of the most psychologically realistic of all available mathematical models of choice, the „elimination-by-aspects“ model (*Tversky*, 1972), believes that this model is only one of very many special purpose components that can be called on by the comprehensive executive program of an individual decision maker“ (S. 38).

Aber selbst wenn wir die Faktoren, die uns in der Wahl der einzelnen Entscheidungsstrategien beeinflussen, bisher nur unvollkommen verstehen, spricht doch schon die Tatsache, daß diese Frage überhaupt gestellt

werden muß, gegen die Rationalitätsannahmen des klassischen ökonomischen Modelles.

5. Die Konsequenzen für das ökonomische Modell

Wir hoffen, daß es uns in diesem Aufsatz gelungen ist, einige Schwachstellen des ökonomischen Modelles aufzuweisen. Wir müssen allerdings zugeben, daß wir mit dieser Hoffnung keineswegs die Erwartung verbinden, durch diese Angriffe eine Modifizierung des ökonomischen Ansatzes zu bewirken. Dieser Pessimismus ist nicht Ausdruck einer depressiven Haltung, sondern beruht auf den Erfahrungen, die wir und andere mit derartigen Einwänden in der Vergangenheit gemacht haben. Keines der von uns vorgebrachten Argumente ist nämlich völlig neu. Innerhalb der Ökonomie wurde vergleichbare Kritik seit Jahren geübt. So betonte *Katona* (1975), die Bedeutung der Erwartungsbildung, *Duesenberry* (1949) die Relativität der Zufriedenheit und *Simon* (1947), sowie der Kreis um *Sauermann* (vgl. etwa *Sauermann* und *Selten*, 1962, *Selten* und *Tietz*, 1980, und *Tietz* und *Weber*, 1980) die Probleme beim Maximieren. Statt deshalb aus dem Gesagten Folgerungen für die ökonomische Theorie abzuleiten, ist es vielleicht angebrachter, sich einmal zu überlegen, warum ähnliche Einwände in der Vergangenheit so wenig Einfluß auf die Entwicklung der ökonomischen Theorie ausübten.

Ein wesentliches Problem, das die Integration einiger der vorgeschlagenen Modifikationen in das ökonomische Modell verhindert hat, sind die Schwierigkeiten, die bei der mathematischen Modellierung dieser Annahmen auftreten. Verglichen mit der bestechenden Einfachheit des neo-klassischen Rationalitätsansatzes, die auch auf mathematische Psychologen eine nahezu unwiderstehliche Anziehung auszuüben scheint, bringen die aufgeführten psychologischen Annahmen nur Unordnung in das System. Anders als bei der Psychologie scheint in der ökonomischen Präferenzhierarchie aber mathematische Stringenz höher bewertet zu werden als empirischer Realismus, was zumindest belegt, daß unter Wissenschaftlern Unterschiede in den Präferenzhierarchien bestehen.

Eine weitere Schwierigkeit liegt in den ökonomischen Forschungsstrategien. Solange die Ökonomie darauf besteht, mikro-ökonomische Verhaltensannahmen an aggregierten Daten zu überprüfen, ist eine Entscheidung zwischen den unterschiedlichen Verhaltensmodellen nahezu unmöglich. Wie *Simon* (1979) in einer Analyse einiger empirischer Phänomene belegt, die gewöhnlich zur Stützung des neo-klassischen Modelles herangezogen werden, besagen diese Befunde wenig über Präferenz-

strukturen oder Entscheidungsregeln der handelnden Personen. Eine strenge Prüfung der verschiedenen Verhaltensmodelle ist im Grunde nur anhand individueller Daten möglich, wobei weiterhin nicht nur das Ergebnis, sondern auch der Prozeß der Entscheidung betrachtet werden sollte.

Dies bringt uns zu einem letzten Hindernis, nämlich der negativen Einstellung vieler Ökonomen zur Grundlagenforschung. Theoretische Einsichten werden negiert, solange nicht bewiesen ist, daß sie eine bessere Vorhersage makroökonomischer Phänomene erlauben als die bestehenden Ansätze. *Friedman* (1953) hat dies in seinem berühmten Aufsatz vielleicht am deutlichsten formuliert:

„Complete ‚realism‘ is clearly unattainable, and the question whether a theory is realistic ‚enough‘ can be settled only by seeing whether it yields predictions that are good enough for the purpose in hand or that are better than predictions from alternative theories“ (S. 41).

Dieser Nachweis wird aber dadurch erschwert, daß — mit Ausnahme von *Katona* (1975) — die Forscher, die sich mit Verhaltensmodellen befassen, weder das Interesse noch das Instrumentarium haben, die entsprechenden Untersuchungen durchzuführen. Da aber viele Ökonomen eine Widerlegung ihrer ökonomischen Entscheidungstheorie anhand von Mikro-Phänomenen nicht zu akzeptieren scheinen, werden die von *Friedman* verlangten Beweise auf absehbare Zeit vermutlich nicht geliefert werden.

Es ist natürlich schwer abzusehen, inwieweit eine Integration psychologischer Verhaltensannahmen in das ökonomische Modell zu bedeutsamen Verbesserungen in der Vorhersage und Erklärung makro-ökonomischer Phänomene führen wird. Dies sollte aber nicht daran hindern, zumindest Versuche in dieser Richtung zu unternehmen. Daß derartige Versuche aber in den letzten Jahrzehnten nahezu ausgeblieben sind, spricht für *Simons* (1979) bösen Verdacht, daß die ökonomischen Theoretiker, die von ihren Mitmenschen nichts als Nutzen-Maximierung erwarten, was ihre eigenen Theorien angeht, eher „Satisficer“ sind.

Literatur

- Abelson*, R. P., Script processing in attitude formation and decision making. In J. S. Carroll and J. W. Payne (Eds.), *Cognition and Social behavior*. New York: 1976.
- Atkinson*, J. W., *An introduction to motivation*. Princeton: 1964.
- Bandura*, A., *Social learning theory*. Englewood Cliffs, N. J.: 1977.
- Berlyne*, D. E., *Conflict, arousal and curiosity*. New York: 1960.

- Arousal and reinforcement. In D. *Levine* (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln: 1967.
- Butler*, R. A., Discrimination learning by rhesus monkeys to visual exploration motivation. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 46 (1953), 95 - 98.
- Deci*, E. L., *Intrinsic motivation*. New York: 1975.
- Duesenberry*, J. S., *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, Mass.: 1949.
- Easterlin*, R. A., Does economic growth improve the human lot? In: David, P. A. and M. W. Reder (Eds.), *Nations and households in economic growth. Essays in honor of Moses Abramowitz*. New York: 1974.
- Eiser*, J. R. and W. *Stroebe*, *Categorization and social judgment*. London: 1972.
- Engel*, R., Experimentelle Untersuchungen über die Abhängigkeit der Lust und Unlust von der Reizstärke beim Geschmackssinn. *Archiv für die gesamte Psychologie*, 64 (1928), 1 - 36.
- Friedman*, M., *Essays in positive economics*. Chicago: 1953.
- Haber*, R. N., Discrepancy from adaptation level as a source of affect. *Journal of Experimental Psychology*, 56 (1958), 370 - 375.
- Harlow*, H. F., Learning and satiation of response in intrinsically motivated complex puzzle performance by monkeys. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 43 (1950), 289 - 294.
- Helson*, H., *Adaptation level theory*. New York: 1964.
- Heron*, W., B. K. *Doane*, and T. H. *Scott*, Visual disturbances after prolonged isolation. *Canadian Journal of Psychology*, 10 (1956), 13 - 18.
- Hunt*, J. McV., Intrinsic motivation: Information and circumstances. In: H. M. *Schroder* and P. *Suedfeld* (Eds.), *Personality theory and information processing*. New York: 1971.
- Katona*, G., *Psychological economics*. Amsterdam: 1975.
- Janis*, E. L. and L. *Mann*, *Decision-making*. New York: 1977.
- Lantermann*, E. D., *Interaktionen: Person, Situation und Handlung*. München: 1980.
- Lewin*, K., P. *Dembo*, L. *Festinger* and P. S. *Sears*, Level of aspiration. In: J. McV. *Hunt* (Ed.), *Personality and behavior disorders*. Vol. I. New York: 1944.
- Lindblom*, C. E., *The intelligence of democracy*. New York: 1965.
- McClelland*, D. C., J. W. *Atkinson*, R. W. *Clark* and E. L. *Lowell*, The achievement motive. New York: 1953.
- Rotter*, J. B., *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, N. J.: 1954.
- Rotter*, J. B., J. E. *Chance*, and E. J. *Phares*, *Applications of a social learning theory of personality*. New York: 1972.
- Sauermann*, H. und R. *Selten*, Ein Oligopolexperiment. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. 115 (1959), 427 - 471.

- Scitovsky, T.*, The joyless economy: an enquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction. New York: 1976.
- Sears, R. R., E. E. Maccoby, and H. Levin*, Patterns of child rearing. Stanford: 1957.
- Seligman, M. E. P.*, Helplessness, San Francisco: 1975.
- Selten, R. und R. Tietz*, Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauer mann. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 136 (1980), 12 - 27.
- Simon, H. A.*, Administrative behavior. New York: 1947, 3rd Ed. 1976.
- Models of Man. New York: 1957.
- Rational decision-making in business organizations. American Economic Review, 69 (1979), 493 - 513.
- Stigler, G. W.*, The economics of information. Journal of Political Economics, 69, (1961), 213 - 215.
- Stouffer, S. A., E. A. Suchman, L. C. DeVinney, S. A. Star, and R. M. Williams*, The American Soldier: Adjustment during army life. Vol. 1. Princeton: 1949.
- Stroebe, W.*, Theorien und Determinanten der zwischenmenschlichen Anziehung: Ein Überblick. In: Stroebe, W. (Hrsg.), Sozialpsychologie: Teilband II. Darmstadt: in Druck.
- Stroebe, W. and B. S. Frey*, In defense of economic man. Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik. 1980, 119 - 148.
- Tietz, R.*, Ein anspruchenpassungsorientiertes Wachstums- und Konjunkturmodell (KRESKO). Tübingen 1973.
- Tietz, R. und H.-J. Weber*, Experimentelle Wirtschaftsforschung. Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft. Stuttgart - Tübingen - Göttingen: 1980, 518 - 524.
- Thibaut, J. W. and H. H. Kelley*, The social psychology of groups. New York: 1959.
- Tolman, E. C.*, Purposive behavior in animal and men. New York: 1932.
- Townsend, R.*, Up the organization: How to stop the corporation from stifling people and strangling profits. New York: 1970.
- Tversky, A.*, Elimination by aspects: a theory of choice. Psychological Review, 79 (1972), 281 - 299.
- Vroom, V. H.*, Work and motivation. New York: 1964.
- Wundt, W.*, Grundzüge der physiologischen Psychologie. Leipzig: 1874.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Es wurde die Frage aufgeworfen, inwieweit die im Referat dargestellten Kategorien zur Bestimmung von Werten herangezogen werden können. Zwei Punkte fanden besondere Beachtung:

1. Für die Wertbildung spielen offensichtlich auch die Knappheit eine Rolle. Viele „Kunstgegenstände“ des vorigen Jahrhunderts, die lange Zeit als Scheußlichkeiten galten, haben heute „Wert“. Es trete bei einer Kunstrichtung quasi Sättigung ein, die mit einer Bewertung als häßlich einhergehe. Nach einiger Zeit werden dann Produkte des Stils knapp und erfreuen sich einer höheren Wertschätzung.
2. Es stellte sich die Frage, inwieweit es ein Bedürfnis nach Neuartigkeit gibt, das dann substitutiv gegenüber anderen Bedürfnissen in Erscheinung tritt. Hält man ein Bedürfnis nach Neuartigkeit für gegeben, so hat dies bei der Auswertung des Güterspektrums und auch bei der Beurteilung des Wohlbefindens, das dieses verursacht, Bedeutung.

Es wurde weiter darauf hingewiesen, daß die im Referat genannten Entscheidungsstrategien „satisficing“, „elimination by aspects“ und „incremental improvement“ lediglich Varianten desselben Grundprinzips, nämlich des Prinzips der eingeschränkten Rationalität darstellen und somit insgesamt als Alternative der Nutzenmaximierung gegenüberstehen.

Es sei die Schwäche dieser neuen Ansätze, daß sie bis heute noch nicht als geschlossene Konzeption dargestellt werden können.

Bedürfnisse, Entscheidungen und ökonomische Erklärungen des Verhaltens

Von *Willi Meyer*, Marburg

Ein zentraler Bestandteil des ökonomischen Erkenntnisprogramms ist der methodologische Individualismus, also die Auffassung, daß eine *adäquate* Erklärung des sozialen Geschehens auf der Grundlage der individuellen Handlungen zu erfolgen hat. Soll dieses Erkenntnisprogramm erfolgreich sein, so scheint es wesentlich darauf anzukommen, eine einigermaßen zutreffende Verhaltenstheorie zu entwickeln.

Die ökonomische Theorie bietet eine Auffassung vom menschlichen Verhalten an, die sich trotz zahlreicher Einwendungen *hartnäckig* am Leben hält. In den folgenden Ausführungen stelle ich die Stärken der ökonomischen Verhaltenstheorie — ihre Allgemeinheit und ihre durchgehend kognitive Orientierung — und ihre Schwächen heraus, die sich anscheinend ergeben, wenn man einige Ergebnisse der psychologischen Forschung berücksichtigt. Dabei zeigt sich einmal, daß nicht alle empirischen oder experimentellen Befunde mit der ökonomischen Verhaltenstheorie schlechthin unvereinbar sind; zum anderen wird aber auch deutlich werden, daß die Idee der Nutzenmaximierung zu *unbestimmt* ist, um die Rolle von allgemeinen Bedürfnissen oder speziellen Dispositionen, die für das faktische Handeln relevant zu sein scheinen, *adäquat* erfassen zu können. Diese Schwäche der ökonomischen Theorie erweist sich insbesondere in Situationen, in denen das Verhalten einem bestimmten Erfolgsrisiko ausgesetzt ist und wo deshalb die kognitiven Überzeugungen in stärkerem Maße von den jeweiligen Antriebslagen des Individuums beeinflußt werden als in den „Standardsituationen“ des Alltags, zu deren Bewältigung nur geringe Originalität und nur geringe psychische Energien erforderlich sind. Die Häufigkeit solcher Standardsituationen im Wirtschaftsalltag erklärt möglicherweise die bisher kaum geschmälerzte Anziehungskraft der ökonomischen Verhaltenstheorie.

I. Ökonomische Verhaltenstheorie und plausible Einwände

1. Von der Bedürfnisidee zum maximalen Element

Im Mittelpunkt der ökonomischen Handlungstheorie stand lange Zeit die Idee, daß die Motive des Handelns und der Entscheidungen in dem Wunsch bestehen, die eigenen Bedürfnisse so gut wie möglich zu befriedigen. Das scheint nicht mehr zu erfordern, als den Einsatz der im eigenen Besitz befindlichen Güter sorgfältig zu planen. Die hierzu notwendige rationale Kompetenz wurde jedem Individuum in gleichem Maße zugeschrieben. Zur Erklärung ökonomischer Ereignisse waren psychologische Theorien nicht erforderlich; die Psychologie hatte sich mit den pathologischen Erscheinungen des menschlichen Handelns zu befassen; das gesunde, vernünftige, zieladäquate Verhalten blieb der Wissenschaft der Nationalökonomie vorbehalten.

Diese gute alte Zeit ist längst vorbei. Heute ist in der Ökonomie von der Bedürfnisbefriedigung als Erklärungsgrund für ökonomisches Handeln kaum noch die Rede. Die Vielzahl der menschlichen Bedürfnisse wurde zunächst durch das Universalbedürfnis Nutzen ersetzt, den es bei gegebenen knappen Mitteln zu maximieren gilt. Da man sich aber unter dem Nutzen nichts Rechtes vorstellen konnte, hat man auf die *Erklärung* der individuellen Präferenzen lieber ganz verzichtet. Statt dessen behauptet man, die Menschen besäßen die Fähigkeit, die Menge der ihnen zur Verfügung stehenden Alternativen zu ordnen, sie also quasi mit Kennziffern ihrer relativen Vorzugswürdigkeit in bezug auf einen im Prinzip beliebigen Gesichtspunkt zu verstehen. Wenn die Präferenzordnung der alternativen Möglichkeiten bestimmte Eigenschaften erfüllt, dann läßt sie sich durch eine reellwertige Funktion ersetzen, die genau dasselbe bedeutet wie die Präferenzordnung. Während man heute in dem Satz: „a vor b, aber $u(a)$ kleiner $u(b)$ “ eher einen logischen Widerspruch sieht, konnte man früher in diesem Falle die Frage nach den faktischen Gründen für eine so unplausible Behauptung stellen.

Von diesem feinen Unterschied einmal abgesehen, bleibt aber die grundsätzliche Perspektive der ökonomischen Erklärung des menschlichen Verhaltens unverändert: In allen ökonomisch relevanten Lebenslagen wählt jeder Mensch immer und überall das maximale Element seines Möglichkeitsbereiches. Diese Handlungsmaxime wird in der Regel durch ein Bewertungsprinzip ergänzt, das jeder dogmatischen Ethik hohnspricht und das man deswegen das Prinzip der *allgemeinen Bestechlichkeit* nennen könnte. Danach ist jeder Mensch bereit, von *jedem* Gut oder Wert — wenn es sein muß — *etwas* zu opfern, wenn er dafür durch ein Mehr eines oder mehrerer anderer Güter oder Werte entschädigt wird. Man hat die klassische Ökonomie eine „dismal

science“ genannt, weil sie den Menschen des 19. Jahrhunderts eine düstere (!) Zukunft prophezeit hatte; es wäre nicht völlig abwegig, die nachklassische Ökonomie als eine „amoralische Disziplin“ zu bezeichnen.

Bevor man sich darüber jedoch entrüstet, sollte man beachten, daß diese amoralische Wissenschaft immerhin eine Erklärung für das allfällige Lügen und Betrügen der Menschen ermöglicht, insbesondere auch eine Erklärung dafür, daß die politische Lüge bei weitem häufiger ist als die geschäftliche Lüge, und daß die kommerzielle Werbung geradezu als eine Insel der öffentlichen Wahrheit angesehen werden kann, wenn man ihre Inhalte mit der politischen Propaganda von Regierenden und Mächtetgern-Regierenden vergleicht (vgl. *McKenzie* und *Tullock* 1975).

Das *ökonomische* Bewertungsprinzip widerspricht aber nicht nur der *soziologischen* Idee, daß sich Menschen unabhängig von der Verschiedenartigkeit der jeweiligen Situation immer normgemäß verhalten, sondern auch der *psychologischen* Idee, daß der Mensch der Gefangene bestimmter Bedürfnisse ist. Wer die *Dominanz* von Normen und von nicht befriedigten Bedürfnissen für die Erklärung des menschlichen Handelns leugnet, braucht natürlich nicht zu bestreiten, daß das Handeln sich in irgendeinem Sinne von moralischen Überzeugungen oder unbefriedigten Bedürfnissen leiten oder verleiten läßt; und das tut die nachklassische Ökonomie auch nicht. Sie erhebt aber den Anspruch, diese die Handlungen beeinflussenden Faktoren in ihr Verhaltensmodell integrieren zu können, wonach jede Handlung als Nutzenmaximierung unter beschränkenden Nebenbedingungen aufgefaßt wird: Da man nicht gleichzeitig die Vorschriften der Straßenverkehrsordnung einhalten und dennoch den pünktlich abfahrenden Zug erreichen kann, entschließt man sich, zahllose Verkehrsregeln zu übertreten, aber nicht, wenn jede einzelne Übertretung durch Abhacken eines Fingers geahndet wird. Da man nicht gleichzeitig seinen Lehrer beschimpfen und erwarten kann, er werde bei der Notengebung eine wohlwollende Haltung zeigen, wird man aufgestaute Wut lieber nicht zur Entladung kommen lassen; es sei denn, die Notengebung ist eine Angelegenheit der Schüler. Immer wenn das Handeln in einen Zusammenhang mit bewirkten oder erwarteten Folgen gebracht werden kann, scheint die ökonomische Deutung angebracht zu sein.

Es hat somit den Anschein, als ob die nachklassische Ökonomie die Grundlage für eine *allgemeine* Verhaltens- oder Handlungstheorie enthielte; dabei könnte der Ökonom zunächst ruhig zugeben, daß er mit Hilfe seines Ansatzes nicht jede einzelne Handlung befriedigend erklären können wird, da hierzu die Kenntnis der individuellen Nutzenfunktionen erforderlich wäre, über die man im allgemeinen nicht verfüge.

Sofern die Psychologie derartige Kenntnisse vermitteln könne, sei sie für die Ökonomie nützlich, ansonsten aber eher überflüssig. Manche Ökonomen gehen sogar so weit, bei allen Subjekten eine konstante Bedürfnisstruktur zu behaupten (*Stigler* und *Becker* 1977), wodurch alles Handeln als Folge von Änderungen der relativen Güterwerte erklärt werden kann. Weniger radikale Verfechter des ökonomischen Imperialismus leugnen nicht die Wandelbarkeit von grundlegenden Einstellungen, Bedürfnissen etc., behaupten aber, daß derartige Wandlungen gegenüber den Änderungen der relativen Preise recht langsam erfolgten und deshalb im Rahmen der ökonomischen Analyse vernachlässigt werden könnten.

2. Unmenschliches Verhalten?

Gegen die allgemeine ökonomische Idee, daß Menschen bei ihren Handlungen die erwarteten Folgen berücksichtigen, wird man kaum etwas einwenden können, bestenfalls schulterzuckend auf den Trivialitätscharakter solcher „grundlegenden“ Ideen hinweisen. Was Psychologen und Soziologen vermutlich an dem Paradigma der ökonomischen Verhaltenstheorie — *Wahl des maximalen Elements des Möglichkeitsbereichs* — stören wird, ist die „unmenschliche“ Art, wie nach der ökonomischen Theorie angeblich Entscheidungen getroffen werden. Hier scheint das *souveräne* und hinreichend *informierte* Subjekt seine Lebensprobleme *konfliktlos* und in *affektiv neutraler* Manier lösen zu können. Hier gibt es keine Gewissensbisse; keine relative Deprivation verändert seine Einstellungen und Wünsche; es werden keine Handlungen vorgenommen, die im Widerspruch zu den grundlegenden Werten des Individuums stehen, und sollten derartige Entscheidungen dennoch getroffen werden, gleichsam aus Versehen, dann hinterlassen sie keine nachhaltigen Wirkungen im Seelenhaushalt des betreffenden Subjekts.

Der historische Aspekt des Handelns verschwindet hinter der *Maxime* „bygones are bygone“, von der man nicht weiß, ob sie als Norm des vernünftigen Handelns oder als Behauptung des faktischen Handelns von Menschen betrachtet wird. Manchmal scheinen Ökonomen sogar der Meinung zu sein, man könne das faktische Handeln mit den Normen des vernünftigen Handelns erklären; das ist eine phantastische Idee, ein Relikt der Naturrechtslehre. Wenn die Leute sowieso das tun, was sie tun sollten, dann braucht man natürlich keine Normen, die ein bestimmtes Verhalten vorschreiben. Der normativ explikative Dualismus ist entweder ein wunderliches Produkt philosophischer Konfusion oder Kennzeichen einer theoretischen Verlegenheit, das *faktische* Handeln zu erklären.

Das in der Zeit handelnde Subjekt, unbeeindruckt von der allzeit bewältigten Vergangenheit, schaut kühn in die Zukunft. Diese reduziert sich aber auf einen Vergleich der Barwerte zukünftiger Ausgaben und Einnahmen. Auch der Umstand, daß die Zukunft ungewiß ist und dem Menschen mancherlei Ungemach bescheren kann, ficht das souveräne ökonomische Subjekt kaum an. Ein beliebter Kunstgriff, von dem man wiederum nicht genau weiß, ob er als interessante Fiktion oder als ernstgemeinte Proposition aufzufassen ist, besteht darin, das Risiko einer Handlung (nämlich statt der erhofften Gewinne eventuell Verluste hinnehmen zu müssen) durch den Vergleich der Sicherheitsäquivalente verschieden riskanter Alternativen zu eliminieren oder besser: für die Gefühlslage der Handelnden zu neutralisieren. So gesehen scheint der paradigmatische Homo Oeconomicus geschichtsblind und zukunftsicher zu sein; aber ob es solche Menschen überhaupt gibt?

Man kann natürlich die These, daß die historischen Kosten für die in die Zukunft wirkenden Handlungen unbeachtet bleiben, mit einem weniger dramatischen Prädikat belegen; also anstatt diese Haltung als geschichtsblind zu charakterisieren kann man sie als das Inkaufnehmen von vergangenen Fehlentscheidungen kennzeichnen; ebenfalls kann man das, was vorhin als Zukunftsgewißheit bezeichnet wurde, mit dem Ausdruck „kalkulierte Risikobereitschaft“ schmücken. Das klingt viel sympathischer; aber stimmt es denn, daß *alle* Subjekte derartige Charakterzüge aufweisen, die sie in die Lage versetzen, in den entsprechenden Situationen sich so zu verhalten, wie es das Paradigma der „Wahl des maximalen Elements des Möglichkeitsbereichs“ behauptet?

3. Informationsdefizite und Fehlschlüsse

Das meiste ungläubige Staunen und entsprechende Reaktionen haben die kognitiven Fähigkeiten hervorgerufen, die dem Wahl-des-maximalen-Element-Paradigma anscheinend zugrunde liegen. Die Vermutung, daß Menschen nur eine begrenzte Menge der jeweils vorhandenen Informationen verarbeiten können, hat zu dem Vorschlag geführt, das Maximierungsprinzip aufzugeben und es durch ein Prinzip zu ersetzen, das nur die Erfüllung eines bestimmten Anspruchsniveaus für eine bestimmte Entscheidung voraussetzt¹.

Empirische Untersuchungen bestätigen immer wieder, wie utopisch die (impliziten) Annahmen der traditionellen Theorie hinsichtlich der Fähigkeiten der Konsumenten sind, Marktinformationen zu verarbei-

¹ Vgl. hierzu insbesondere die Arbeiten der *Sauermann-Schule*: *Sauermann* und *Selten* 1962, *Tietz* 1978 und *Selten* und *Tietz* 1980. Siehe auch den interessanten Beitrag von *Brandt* (1979), der zu zeigen sucht, daß die Theorie der Anspruchsniveaunpassung die traditionelle Theorie der Nutzenmaximierung als Spezialfall enthält.

ten. Vermutlich sind die Kunden eines Supermarktes nicht einmal in der Lage die *vorhandene* Information über Preise verschieden großer Packungen für den Zweck eines möglichst preisgünstigen Einkaufs zu nutzen. Jedenfalls konnten College Studenten aus der Informationsmenge „Preis, Packungsgröße, Markenname“ die jeweils billigste Packung nicht herausfinden, obwohl das die ihnen gestellte Aufgabe war und sie zur Lösung unbegrenzte Zeit hatten (Russo, Krieser, Miyashita 1975, S. 12). Die Vermutung, daß der Preisvergleich durch Hinzufügen der Stückpreise erleichtert würde und daß demnach bei Einführung von Stückpreisen eine Änderung des Verbraucherverhaltens in Richtung auf einen zunehmenden Verbrauch der preisgünstigeren Packungen erfolgen würde, konnte nur teilweise bestätigt werden. Qualitätsbewußtsein und Markentreue werden als Gründe für das „unökonomische“ Verhalten der Käufer genannt. Erst nachdem für jede Klasse von Waren eine Preisübersicht angefertigt worden war, in der die Produkte in der Reihenfolge ihrer Stückpreise aufgelistet waren, ergab sich der erwartete Effekt: Der Absatzanteil der preisgünstigeren Produkte einer Warenklasse stieg eindeutig an, allerdings nur innerhalb von homogenen Produkten (vgl. Russo, Krieser, Miyashita 1975, S. 15 ff.).

Der Konsument scheint überhaupt der am wenigsten informierte Beteiligte am Wirtschaftsleben zu sein. Das gilt insbesondere für Kreditverträge, die nicht über eine Bank abgewickelt werden, aber auch für die Kosten und Leistungen von Versicherungen. Von etwa 1 100 Befragten, die eine Versicherung gegen Hochwasserschäden *abgeschlossen* hatten, gaben auf die Frage nach dem Selbstbeteiligungsanteil 38 % an, sie könnten den Betrag nicht genau nennen; 36 % meinten, daß ein kleiner Betrag von ihnen selbst getragen werden müßte und 26 % wußte nicht, daß sie einen Vertrag abgeschlossen hatten, der sie verpflichtete, 2 % der Schadenssumme oder mindestens \$ 200 selbst zu tragen. Von etwa 950 *Nichtversicherten* eines hochwassergefährdeten Gebietes gaben immerhin 27 % an, sie wären bereit mehr als \$ 3 je \$ 1 000 Versicherungssumme zu zahlen. Offenbar hatten die Befragten keine Ahnung, daß die von den Versicherungen geforderten Prämien nicht mehr als drei pro mille ausmachten (vgl. Kunreuther et al. 1978). Derartige Informationsmängel können *nicht* auf zu hohe Kosten der Informationsbeschaffung zurückgeführt werden, denn ein Telefonanruf mit einem Versicherungsvertreter ist nicht teuer.

Wirtschaftliches Handeln verlangt ein gewisses Maß an zutreffender Voraussicht der zukünftigen Möglichkeiten. Dabei kommt es häufig darauf an, aus gegebenen Informationen die richtigen Schlußfolgerungen zu ziehen. Sobald es sich um Zusammenhänge handelt, in denen *Wahrscheinlichkeitsüberlegungen* eine Rolle spielen, sind „normale“ Menschen kaum in der Lage, auch nur eine halbwegs richtige Antwort zu

geben. Wenn z. B. eine Person als scheu und zurückhaltend, als hilfsbereit und ordnungsliebend beschrieben wird und wenn von dieser Person weiter gesagt wird, daß sie sich wenig um andere Leute kümmert und kein Interesse an den Wirklichkeiten des Alltags hat, dann vermuten die meisten, daß diese Person eher ein Bibliothekar als ein Flugzeugpilot, Arzt, Landwirt oder Vertreter ist. Das heißt, unabhängig von der relativen Häufigkeit der einzelnen Berufe wird die Wahrscheinlichkeit, daß jemand einer bestimmten Klasse angehört, danach beurteilt, inwieweit die auf ihn zutreffende Beschreibung charakteristisch für die Elemente dieser Klasse ist.

Derartige Fehlschlüsse — sie folgen dem Muster: Weil reiche Leute dicke Zigarren rauchen, sind Zigarrenraucher reiche Leute — sind wie *Tversky* und *Kahneman* (1973 und 1974) festgestellt haben, unerwartet häufig. Das gilt auch dann, wenn der Kontext die jeweiligen A-priori-Wahrscheinlichkeiten ganz deutlich macht. Zum Beispiel wurde den Probanden mitgeteilt, daß von 100 Persönlichkeitsbeschreibungen jeweils 30 auf Ingenieure und 70 auf Rechtsanwälte entfallen. Sie sollten bei fünf zufällig herausgegriffenen Beschreibungen sagen, mit welcher Wahrscheinlichkeit es sich um einen Rechtsanwalt oder um einen Ingenieur handelt. Es zeigte sich, daß die A-priori-Wahrscheinlichkeit keinen Einfluß auf die Zuordnung zu den beiden Berufen hatte. Selbst Beschreibungen, die überhaupt keine berufsbezogenen Informationen enthielten, konnten die Probanden nicht veranlassen, eine im statistischen Sinne richtige Prognose zu geben. Nehmen wir etwa die folgende Beschreibung:

„Erich ist ein dreißigjähriger Mann. Er ist verheiratet, hat aber keine Kinder. Aufgrund seiner Fähigkeiten und seiner Strebbarkeit verspricht er auf seinem Gebiet erfolgreich zu sein. Bei seinen Kollegen ist er ziemlich beliebt.“

Die Befragten hielten Erich mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 % für einen Ingenieur. Von einer klugen, den *Umständen* Rechnung tragenden Einschätzung kann in solchen Fällen also keine Rede sein.

Man könnte nun meinen, daß solche Fehltritte auf mangelnde statistische Kenntnisse zurückzuführen sind. Um diese Vermutung zu prüfen, stellte man 108 fortgeschrittene Studenten der Psychologie die folgende Frage:

„Ein zufällig herausgegriffenes Individuum hat bei einem Standard-IQ-Test den Wert 140 erreicht. Nehmen Sie an, daß der gemessene Wert die Summe aus dem wahren Wert und einem normalverteilten Zufallsfehler ist. Geben Sie bitte das Vertrauensintervall für den wahren IQ bei 95%iger Sicherheit an.“

73 Befragte gaben ein Vertrauensintervall an, das symmetrisch um den Wert 140 verteilt war, 11 hielten den Wert von 140 für eine Unter-

schätzung und nur 24 glaubten, daß der gemessene Wert von 140 eine positive Fehlerkomponente enthält, also eine Überschätzung des wahren Wertes darstellt. Dabei handelt es sich, wie gesagt, um fortgeschrittene Studenten der Psychologie, die sicher wissen, daß der durchschnittliche IQ erheblich unter dem Wert von 140 liegt.

Aber sind *solche* Befunde von Psychologen eigentlich relevant für die Vermutung der ökonomischen Theorie, daß alle Menschen im großen und ganzen in der Lage sind, die jeweiligen Umstände in einer vernünftigen, ihrem Interesse dienenden Weise zu beurteilen? Da die betreffenden Experimente *keine ökonomischen Anreize* enthalten², die die Subjekte veranlassen könnten, sich im eigenen Interesse um eine adäquate Beurteilung der jeweiligen Sachlage zu bemühen, sind sie zwar interessant, aber ökonomisch irrelevant. Das Problem bei vielen psychologischen Untersuchungen besteht m. E. darin, daß sie das Handeln der Subjekte sozusagen „rein“ darstellen, das heißt ohne Beachtung der Kontexte, in denen sich das Handeln gewöhnlich abspielt (vgl. zur Kritik W. *Mischel* 1968).

Die anhand von Experimenten gewonnenen Resultate menschlichen Verhaltens sind für die ökonomische Theorie dann kaum von Belang, wenn die Struktur der Anreize im ökonomischen Sinne nicht beachtet worden ist. Die Ökonomen behaupten im Grunde ja nicht, daß der Mensch in allen Lebenslagen und jeder beliebigen Situation seine Kräfte bemüht, um sich einen Vorteil nicht entgehen zu lassen oder einen Nachteil zu vermeiden, sondern daß er nur dann entsprechende Anstrengungen unternimmt, wenn seine Handlungen oder Entscheidungen *folgenreich* für ihn *selbst* sind; und je bedeutender die vermuteten Folgen, desto größer die Anstrengung. Eine Bank wird bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens natürlich nicht so verfahren, wie die Subjekte in den Befragungen von *Tversky* und *Kahneman*, die die Gewinnträchtigkeit aufgrund von stereotypen Firmenbeschreibungen beurteilen, die keinen Anhaltspunkt über die tatsächlichen Gewinne oder das Betriebsvermögen enthalten. Keine Firma stellt verantwortliche Mitarbeiter ein, ohne sich vorher durch eingehende Prüfungen ein Bild von der vermuteten Leistungsfähigkeit zu machen. Oft wird noch eine Probezeit vereinbart, in der sich der neue Mann bewähren muß. Das „Gesetz der kleinen Zahl“ mag für die Personen in psychologischen Experimenten eine Rolle spielen, und es mag auch bei der Bildung von Vorurteilen aller Art Pate stehen, sobald aber solche

² *Kahneman* und *Tversky* (1973) haben den Versuchspersonen für die „richtige“ Angabe der Wahrscheinlichkeiten einen Bonus versprochen; insofern war ein Anreiz gegeben, sich um „gute“ Prognosen zu bemühen. Allerdings hatten die Probanden keine Gelegenheit, aus ihren Fehlern zu lernen, um sich an die gegebene Situation bestmöglich anpassen zu können.

Vorurteile geschäftlich relevant zu werden drohen, vertraut man eher dem Gesetz der großen Zahl, nach dem Motto: Drum prüfe wer sich länger bindet. — Das klingt eigentlich zu schön, um vollständig wahr zu sein. — *Tversky* und *Kahneman* (1974) berichten denn auch von Fällen, die man nicht so leicht wegen mangelnder Spezifizierung der Anreizstruktur abtun kann.

Israelische Fluglehrer berichteten regelmäßig, daß aufgrund ihrer Erfahrungen mit Flugschülern jedes Lob nach einer weichen Landung von dem Gelobten mit einer nachfolgenden harten Landung quittiert wird. Wird dagegen eine harte Landung des Schülers mit einem schweren Anpiff geahndet, so kann man sicher sein, daß die nächste Landung klappt. Die Erfahrung der Fluglehrer widerspricht also der psychologischen Theorie, wonach gute Leistungen belohnt werden müssen, wenn man das Erlernen von neuen Fertigkeiten beschleunigen will. Die Maxime der Fluglehrer lautet dagegen: Lob ist schädlich, Tadel gut.

Tatsächlich ist die psychologische Lerntheorie in diesen Fällen vermutlich im Recht. Die Fluglehrer ebenso wie viele andere Ausbilder — einschließlich der Eltern — verkennen die Wirkung des Zufalls. Jede *besonders gute* Leistung eines Schülers ebenso wie jede *besonders schlechte* Leistung enthält vermutlich eine übergroße Zufallskomponente, für die der betreffende Schüler nicht verantwortlich sein kann. Die ubiquitäre Existenz nicht kontrollierbarer Faktoren — die sich als normalverteilte Abweichungen vom Erwartungswert niederschlagen — machen Schülern und Lehrern das Leben schwer. Letztere werden scheinbar durch bessere Leistungen „belohnt“, wenn sie strafen, und durch schlechtere Leistungen „bestraft“, wenn sie belohnen.

Hier hat man also einen nicht unbedeutenden Fall, in dem die Orientierung am eigenen Erfolg trotz vorhandener Anreize nicht ausreicht, effizientes Verhalten zu erzeugen. Das liegt vermutlich daran, daß die Anerkennung des Zufalls als wirkende Kraft dem Alltagsdenken so fremd ist und mit der Vorstellung von der kausalen Determiniertheit der Welt, die aktives Gestalten und die Zuschreibung von Schuld erlaubt, so wenig harmoniert. Nicht einmal eine intensive Ausbildung in der modernen Statistik scheint das Bedürfnis nach kausaler Interpretation des Geschehens verdrängen zu können.

Das geschilderte Fehlverhalten der Fluglehrer liegt an ihren (falschen?) *kognitiven Überzeugungen*. Aber welche Ansichten die Menschen über Sachverhalte in nicht trivialen Fällen *annehmen* und welche sie bei nicht standardisierbaren Problemen *anwenden*, das kann die ökonomische Theorie natürlich nicht sagen. Schöpferisches Denken nimmt sie sozusagen in Kauf, ohne es erklären zu können; aber kann man es erklären?

II. Allgemeine Bedürfnisse und spezielle Dispositionen: Die Psychologie der reproduzierbaren Effekte

1. Die Humesche und die Kantsche Tradition in der Verhaltenstheorie

Die verschiedenen Verhaltenstheorien lassen sich auf zwei Traditionen zurückführen. Im Sinne der *Humeschen* Tradition wird das menschliche Verhalten quasi-mechanisch erklärt: als die Resultante aus inneren Dispositionen und äußeren Anreizen. Eine gegebene Konstellation von Dispositionen und Anreizen bewirkt notwendig ein bestimmtes Handeln, was sich empirisch als die Wahrscheinlichkeit äußert, mit der ein bestimmtes Verhaltensresultat auftritt. Nicht „ich denke“, sondern „es“ denkt; das eigene Handeln ist weniger gewollt, sondern mehr bewirkt.

Dagegen steht die *Kantsche* Tradition, wonach der Mensch die Fähigkeit hat, aufgrund der von ihm selbst geschaffenen Erkenntnisse und regulativen Prinzipien in das Geschehen aktiv einzugreifen. Im Sinne dieser Tradition wird der Mensch als das „Theorien fabrizierende Tier“ aufgefaßt (*Albert* 1976, S. 47; *Mischel*, Th., 1976, *Popper* 1972, S. 235 ff.). Die ökonomische Theorie des menschlichen Verhaltens folgt eher der *Kantschen*, die meisten psychologischen Ideen scheinen überwiegend der *Humeschen* Tradition zu folgen.

Wenn *Kants* Idee vom „autonomen Individuum“ zutrifft, dann muß man sich mit dem Gedanken vertraut machen, daß wissenschaftlich begründete Prognosen von Handlungen und Entscheidungen kaum möglich sein dürften und daß Erklärungen von vollzogenen Handlungen bzw. Entscheidungen immer den Beigeschmack der Expost-Rationalisierung haben werden. Oder mit anderen Worten: Ökonomische Erklärungen oder Voraussagen von *individuellen* Handlungen bleiben notorisch unzuverlässig. Das kann man leicht mit Hilfe eines ehernen ökonomischen „Gesetzes“ demonstrieren.

Die Ökonomen nehmen an, daß jedes Individuum bei konstantem Geldwert die Barzuteilung einer Güterzuteilung vorzieht. Wollte man diese plausible und wahrscheinlich zutreffende Hypothese anhand von „Experimenten“ überprüfen, dann könnte es durchaus sein, daß der Getestete den Tester hereinlegen möchte, falls er einen Grund hat, diesen zu ärgern. Wahrscheinlich ließen sich auch in diesem Fall sinnreiche Täuschungsmanöver ersinnen, die es dem Probanden erschweren, den Sinn des Experiments zu erraten. Aber solche Vernebelungsstrategien könnten u. U. dazu führen, daß der Proband auch den ökonomischen Kontext des Experiments mißverstehet und deshalb ganz überraschende Antworten produziert³.

³ Vgl. *Stroebe* 1978 für eine Analyse derartiger Probleme bei sozialpsychologischen Experimenten.

Demgegenüber sind die Aussichten im Rahmen des Paradigmas vom „nicht autonomen Individuum“ größer, echte Gesetze des Verhaltens zu entdecken. Von daher läßt sich verstehen, warum die Psychologie der reproduzierbaren Effekte so beliebt ist. Es handelt sich dabei darum, die regelmäßige Wirksamkeit allgemeiner Bedürfnisse oder spezieller Dispositionen zu ermitteln. Dabei muß man die Probanden in Situationen bringen, die ihnen nur geringe Möglichkeiten lassen, durch Einsatz ihrer schöpferischen Phantasie, die gebotenen Stimuli gegeneinander auszuspielen oder in ihren Wirkungen zu unterlaufen. Die auf diese Weise gewonnenen Resultate sind meistens äußerst interessant; oft kann man sich nicht vorstellen, daß sich Menschen überhaupt so verhalten können. Im folgenden gebe ich einige Beispiele von Effekten, die man aufgrund der ökonomischen Theorie allein nicht so ohne weiteres erwarten würde.

2. Der Eichmanneffekt

Als ein erstes Beispiel nenne ich *Milgrams* Experimente, in denen geprüft wird, bis zu welchem Grade naive Subjekte den Anordnungen einer als legitim angesehenen Autorität Folge leisten. Den Probanden wurde erklärt, daß sie an einem wissenschaftlichen Experiment teilnehmen, in dem die Wirksamkeit von Strafen auf das Lernen festgestellt werden soll. Die jeweils auszuteilenden Strafen bestanden in elektrischen Stromstößen. *Milgram* wollte wissen, bis zu welcher Stromspannung die Probanden gehen würden, und ob sie sich von den Reaktionen der Opfer — ihren Schreien und flehentlichen Bitten — beeinflussen lassen würden.

Vor dem Experiment wurden 40 als Experten bezeichnete Psychiater befragt, bei welchen Spannungen die Probanden sich weigern würden, den Anordnungen des wissenschaftlichen Leiters des Experiments Folge zu leisten, einen weiteren stärkeren Schock zu verabreichen. Die Experten glaubten, daß die meisten sich weigern würden, über 150 Volt hinauszugehen — bei dieser Spannung begannen die traktierten „Versuchspersonen“ den Wunsch zu äußern, man möge doch mit dem Experiment aufhören. Die Experten hielten es für möglich, daß bei einem Stromstoß von 300 Volt noch einige (3 % bis 4 %) Probanden den Anweisungen folgen würden. (Bei den natürlich nur vorgetäuschten Schocks von 300 Volt haben die „Versuchspersonen“ schon nicht mehr reagiert, ihre Bitten, Schreie und ihr Flehen waren erloschen.) Und nur eine winzige Minderheit von 0,1 % hielten die Experten für fähig, Schocks von 450 Volt auszuteilen.

Die Erwartungen der Experten erwiesen sich als völlig falsch: 62 % der Probanden befolgten die Anweisungen des wissenschaftlichen Leiters bis zum bitteren Ende und verabreichten 450 Volt (*Milgram* 1974;

der Anteil der Gehorsamen variiert mit der experimentellen Anordnung von 30 % bis 65 %; siehe ebenda S. 32 ff.).

Kann man ein derartiges Verhalten — es wird von *Milgram* als *Eichmann-Effekt* bezeichnet — mit der ökonomischen Theorie erklären? Oder kann man wenigstens sagen, daß ein derartiges Verhalten der ökonomischen Verhaltenstheorie nicht widerspricht? Zunächst sieht es nicht so aus. Denn es kommt einem so vor, als wären die Probanden buchstäblich von allen guten Geistern verlassen gewesen, während sie ihre Schocks austeilten. Kein Abwägen von Vor- und Nachteilen scheint ihren Handlungen vorangegangen zu sein, und das ist ja das mindeste, was man im Sinne des ökonomischen Verhaltensparadigmas erwarten müßte.

Aber wenn man die Experimente genauer ansieht, dann wird deutlich, daß sich die Ergebnisse mit dem ökonomischen Denken durchaus vereinbaren lassen. Zunächst erklären sich die Probanden bereit, freiwillig an dem wissenschaftlichen Experiment teilzunehmen, dem Wissenschaftler also bei seiner Arbeit zu helfen. Wenn sie sich später weigern, das Experiment fortzusetzen, dann kommt das dem Bruch eines Versprechens gleich. Zuverlässigkeit ist ein Gut, Unzuverlässigkeit ein Übel. Deswegen vermeiden die Menschen den Eindruck zu erwecken, sie *selbst* seien unzuverlässig.

Die mit elektrischen Schocks zu traktierenden Personen werden von dem Leiter des Experiments nie mit ihrem Namen genannt. Es sind irgendwelche Unbekannte, möglicherweise sogar Strafgefangene. Der durch die Schocks angerichtete Schaden bleibt also im Dunkeln. Wenn man die Wahrnehmbarkeit der Schockwirkungen variiert (Reaktionen nicht wahrnehmbar, Reaktionen hörbar, Reaktion deutlich sichtbar, da beide sich im selben Raum befinden, Schockerteilung erfolgt dadurch, daß Trakteur die Hand des Strafenden an die stromleitende Stelle führt), dann ergibt sich eine fallende Nachfragekurve nach Schockintensität in Abhängigkeit von den wahrgenommenen Schockkosten (*Milgram* 1974, S. 36).

Die moralischen Kosten der Probanden werden regelmäßig heruntergespielt. Bei Einwänden der Probanden gegen zu hohe Schocks erwidern die Leiter des Experiments, daß sie die ganze Verantwortung für den Ausgang der Behandlung übernehmen, den die Anweisungen Ausführenden also *keine* Schuld treffe.

So gesehen sind die Ergebnisse des *Milgramschen* Experiments, die inzwischen mit den gleichen Resultaten wiederholt worden sind (*Kilham* 1971), also durchaus mit den allgemeinen Ideen der ökonomischen Verhaltenstheorie vereinbar. Man kann die ziemlich sichere Voraussage machen, daß Anordnungen um so weniger befolgt werden, je höher die

Kosten des Gehorsams angesetzt werden. Man könnte also sagen: Die Richtung stimmt. Aber trotzdem kommt einem die Bereitschaft der Menschen, in *Milgram*situationen anderen Schmerzen zu bereiten, nicht als Beispiel des Handelns vernünftiger Leute vor. Wahrscheinlich hängt das mit dem Zeitdruck zusammen, unter dem die Probanden gestanden haben, als sie entscheiden mußten, den Anweisungen Folge zu leisten oder ihnen zu widersprechen und nach Hause zu gehen. Vermutlich würde eine Wiederholung des gleichen Experiments mit denselben Probanden andere Ergebnisse bringen.

3. Ergebnisorientierte und strategienorientierte Verhaltensstile

In der Moralphilosophie gibt es die Unterscheidung zwischen Gesinnungsethik und Verantwortungsethik. Den Prinzipien, unter die das Handeln im ersten Fall gestellt wird, kommt unabhängig von den jeweiligen Folgen ein dominierender Eigenwert zu. Die relativistische Ethik zieht demgegenüber die Fehlbarkeit des menschlichen Geistes auch im Bereich des Moralischen in Betracht und empfiehlt deshalb die Berücksichtigung der Handlungsfolgen, insbesondere, wenn die Folgen von anderen als dem Handelnden getragen werden müssen.

Psychologische Untersuchungen haben nun ergeben, daß es auch bei Problemen, wo es nicht um Tod oder Leben oder um Gut und Böse geht, *ergebnisorientierte* und *strategienorientierte* Verhaltensstile gibt. Das Vorherrschen des einen oder anderen Verhaltensstils scheint in bestimmter Weise von der Lage eines Individuums auf einem mehrdimensionalen Dispositionsfeld abzuhängen. Als ein Beispiel für solche Zusammenhänge möchte ich einige experimentelle Ergebnisse von *Kogan* und *Wallach* (1964) nennen.

In diesen Untersuchungen geht es um das Verhalten in Situationen, in denen das Risiko eine Rolle spielt. Die Probanden müssen z. B. ihre Präferenzen über Paare von Alternativen der Art:

„Man gewinnt: \$ 1,20 mit der Wahrscheinlichkeit 1/9 oder verliert \$ 0,15 mit der Wahrscheinlichkeit 8/9“ gegen

„Man gewinnt \$ 0,60 mit der Wahrscheinlichkeit 1/2 oder verliert \$ 0,60 mit der Wahrscheinlichkeit 1/2“ angeben;

außerdem sollen sie den Schwierigkeitsgrad bei Geschicklichkeitsübungen nennen, den sie bevorzugen. Nach einer ausgeführten Übung oder nach einem Würfelspiel, das heißt, nachdem ein Ergebnis ihrer vorher geäußerten Präferenz vorliegt, werden die Probanden gefragt, ob sie bei der nächsten Übung bzw. beim nächsten Würfelspiel lieber eine andere Präferenz zum Zuge kommen lassen wollten, falls sie die Wahl hätten. Auf diese Weise soll festgestellt werden, ob die erzielten Er-

gebnisse die Zufriedenheit mit der ursprünglich getroffenen Wahl beeinflussen.

Die Probanden werden vier Gruppen zugeteilt, je nach dem Grad ihrer Testangst bzw. dem Grad ihres Bedürfnisse, Charakterschwächen vor anderen zu verbergen (Defensiveness). Die Gruppe mit geringer Testangst und geringer Besorgnis um ihre Charakterschwäche verhält sich „vernünftig“: Sie sind um so unzufriedener mit ihrer ursprünglichen Wahl, je weniger Erfolg sie damit gehabt haben (Das gilt für Geschicklichkeitsspiele). Für diese Gruppe läßt sich außerdem keine Beziehung zwischen der präferierten Strategie und der ausgedrückten Zufriedenheit mit ihrer Strategiewahl feststellen. Ganz anders reagiert die Gruppe mit hoher Testangst und großer Besorgnis in bezug auf eigene Charakterschwächen. Je weniger diese Individuen gewinnen, um so standhafter scheinen sie bei ihrer ursprünglichen Wahl bleiben zu wollen. Außerdem besteht in dieser Gruppe ein enger Zusammenhang zwischen der einmal eingeschlagenen Strategie — entweder konservativ oder riskant⁴ — und der geäußerten Zufriedenheit mit ihrer ursprünglichen Wahl (Kogan und Wallach 1964, S. 93). Menschen mit diesen speziellen Dispositionen scheinen unabhängig von dem erzielten Ergebnis ihrer Strategie treu bleiben zu wollen. Das heißt: Wenn sie eine riskante Strategie bevorzugen, dann verleiten Verluste sie eher zu noch riskanteren Handlungen. Sie sind anscheinend nicht in der Lage, aus Fehlern zu lernen. Im Rahmen einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung haben sie als Inhaber von Firmen eine große Chance, aus dem Wettbewerb ausscheiden zu müssen. An politisch verantwortlicher Stelle können sie u. U. großes Unheil anrichten. Ich sehe nicht, wie man ein solches Verhalten ökonomisch erklären könnte.

4. Ideale Verhaltensnormen und Selbsteinschätzung: Risky Shift

Der nächste reproduzierbare Effekt behandelt die Wirkung des *allgemeinen* Bedürfnisses nach positiver Selbsteinschätzung in Verbindung mit bestimmten Idealvorstellungen eines situationsadäquaten Verhaltens. Es geht um das Phänomen des risky shift nach Gruppendiskussionen.

Bevor dieser Effekt 1961 von Stoner entdeckt worden war, nahm man allgemein an, daß in einer Gruppensituation auf die Mitglieder mit den extremen Auffassungen ein Druck ausgeübt wird, um eine Art Gruppenkonsens oder einen Kompromiß zu erreichen. Das Ergebnis der verschiedenen Einflußnahmen ist eine Angleichung der divergierenden

⁴ Die Bevorzugung von Alternativen mit großen Gewinnen oder kleinen Gewinnchancen gilt als riskante Strategie; die Bevorzugung von Alternativen mit kleinen Verlusten oder mit Gewinnchancen von 50 % gilt als konservative Strategie. Vgl. im einzelnen Kogan und Wallach 1964, S. 26 f. und S. 38 f.

Auffassungen in Richtung auf einen fiktiven Durchschnitt. *Stoner* hatte nun gezeigt, daß die Risikobereitschaft einer Person regelmäßig ansteigt, nachdem sie Gelegenheit gehabt hat, mit anderen zusammen die Meinungen über das Für und Wider bei riskanten Alternativen zu diskutieren.

Bei den zur Diskussion stehenden Alternativen handelt es sich um folgende Probleme:

Herr A, ein Elektroingenieur, verheiratet, ein Kind, ist bei einem großen Konzern beschäftigt. Er verdient nicht schlecht, hat quasi eine Lebensstellung und ist auch für seinen Lebensabend durch die Firma gut abgesichert. Allerdings bestehen kaum Aussichten, daß sein Gehalt in Zukunft erheblich steigen wird. Herr A wird von einer neu gegründeten kleinen Firma ein attraktives Angebot gemacht. Allerdings ist die finanzielle Zukunft der Firma höchst ungewiß. In dieser Situation erbittet Herr A von seinem Freund einen Rat, wie er sich verhalten soll.

Die Probanden des Experiments sollen nun angeben, ob sie Herrn A den Rat geben, seine Firma zu verlassen, wenn die Chancen der neuen Firma, hinreichende Gewinne zu machen, 1 aus 10 oder 3 aus 10 oder 5 aus 10 oder 7 aus 10 oder 9 aus 10 sind. Oder anders ausgedrückt: Bei welchem Risiko soll man Herrn A empfehlen, lieber bei der alten Firma zu bleiben? Bei solchen und ähnlichen Problemen ergab sich nach einer Diskussion mit anderen regelmäßig eine größere Risikobereitschaft bei allen Diskussionsteilnehmern. Wie ist das zu erklären?

Eine Erklärung dieses Phänomens (*Dion, Baron, Miller 1970*) geht davon aus, daß sich Menschen an den *idealen* Maßstäben eines situationsadäquaten Verhaltens orientieren, wenn die jeweilige Situation die Bedeutsamkeit bestimmter Wertvorstellungen deutlich macht. Kulturelle Ideale spielen also bei dieser Hypothese die Rolle eines idealen Bezugspunktes für die Beurteilung und Revision der eigenen Ansichten und Verhaltensweisen. Das allgemeine Bedürfnis nach positiver Selbsteinschätzung führt nun dazu, sich selbst möglichst nahe an diesem Ideal anzusiedeln, jedenfalls was die geäußerten Meinungen angeht. — Welcher Wissenschaftler wollte nicht als besonders wahrheitsliebend gelten, wer ließe sich gerne von anderen in diesem Punkt übertreffen?

Wenn also, wie man das für die amerikanische Gesellschaft vielleicht annehmen kann, das Eingehen eines Risikos ein kultureller Wert darstellt, dann muß man erwarten, daß amerikanische Diskussionsgruppen eine größere Risikobereitschaft bei ihren Teilnehmern produzieren. Natürlich müßten andere Probleme, in denen eher die Ideale der Vorsicht und Zurückhaltung angesprochen werden, eine Verschiebung der individuellen Auffassungen in Richtung auf eine geringere Risikoneigung ergeben, nachdem über die Probleme diskutiert worden ist. Tat-

sächlich konnte man mit Hilfe dieser Theorie einige „anormale“ Risikoverschiebungen bei früheren Experimenten erklären.

Es stellt sich natürlich die Frage, wie stark die von kulturellen Idealen ausgehenden Einflüsse sind, wenn die Leute den allseits geschätzten „Wert“ nicht nur verbal dokumentieren müssen, also etwa als Ratgeber, sondern wenn es um ihr *eigenes Handeln* geht. Wie leicht lassen sich kulturelle Orientierungen durch andere Einflüsse überlagern oder gar verdrängen? Sehr widerstandsfähig scheinen die Ideale nicht zu sein. Wenn man z. B. naive Subjekte, die ursprünglich in einer bestimmten Angelegenheit eine hohe Risikobereitschaft gezeigt haben, mit einer gegen sie gerichteten Mehrheitsauffassung von vorher in diesem Sinne instruierten „Spielverderbern“ zusammenbringt, dann *beugt* sich die ehemals risikobereite Minderheit der konservativen Mehrheit (Dion, Baron, Miller 1970, S. 357). Und wie steht es um die Risikobereitschaft von Managern, die ja häufig Gelegenheit haben, über riskante Projekte zu diskutieren? Zeigen sie im allgemeinen eine große Risikoneigung oder sind sie etwa risikoscheu?

Folgt man der ökonomischen Folklore, dann sind Manager von Großunternehmen des kapitalistischen Westens Menschen, die die Risiken ihrer Entscheidungen kühl abwägen, um dann die Maßnahmen zu treffen, die aus der arbeitenden Klasse den maximalen Profit herauspressen. Einige bewundern die entschlossene Kühnheit der modernen Ritter, andere sehen darin nicht mehr als die Verwirklichung der Logik des kapitalistischen Verwertungsprozesses. Wenn man aber einmal die Risikoneigung der kühnen Manager mit Hilfe des *Neumann-Morgenstern*-Nutzens mißt (vgl. *Swalm* 1966), dann stellt man etwas ganz anderes fest.

Erstens: Manager jeder Güteklasse zeigen sich kaum bereit, ein gewisses Risiko einzugehen. Sie scheinen nichts mehr zu fürchten, als daß die von ihnen erarbeiteten Vorschläge einen Verlust zur Folge haben könnten. Ein möglicher Verlust von 55 000 Dollar kann beispielsweise bei einem Manager, der über ein Zweijahresbudget von \$ 300 000 verfügen kann, nur durch einen möglichen Gewinn von \$ 300 000 aufgewogen werden⁵. Das bedeutet, daß der betreffende Manager seinem Vorstand niemals ein Projekt unterbreiten würde, bei dem die Firma eine 50%ige Chance hätte, \$ 300 000 zu verdienen oder aber \$ 60 000 zu verlieren. Wenn man bedenkt, daß in einem großen Konzern eine Vielzahl von unabhängigen Geschäften erledigt werden, dann hat diese Einstellung zum Risiko zur Folge, daß die Firma mögliche Gewinne von durchschnittlich \$ 120 000 (= $1/2 \cdot 300\,000 - 1/2 \cdot 60\,000$) pro Abteilung

⁵ Die Nutzenfunktion des Betreffenden sieht also so aus, daß $u(\$ 300\,000) = -u(-\$ 55\,000)$.

und zwei Jahre nicht realisiert. Diese geringe Risikobereitschaft ist anscheinend typisch und unabhängig von der Größe des finanziellen Spielraums, den ein Manager benutzen kann.

Zweitens: Wenn Manager alternative Entscheidungen mit der Möglichkeit von Gewinn und Verlust zu beurteilen haben, dann denken sie nicht in absoluten Geldeinheiten, in ihren Köpfen gibt es also keine Firmennutzenfunktion. Ihre Bezugsgröße ist ihr finanzieller Horizont; d. h., sie sehen praktisch nicht über den Rand des ihnen zugewiesenen finanziellen Spielraums hinaus. Wenn man ihre Nutzenfunktion über absolute Dollar-Beträge definiert, dann erhält man ein ganz chaotisches Bild. Wenn man die Nutzenfunktion aber über Bruchteile des jeweiligen finanziellen Spielraums definiert, d. h., wenn man als Maßeinheit für Gewinne und Verluste z. B. den vierten Teil ihres Budgets wählt, dann erhält man praktisch ziemlich ähnliche, oft identische Nutzenfunktionen.

Diese Beobachtungen legen den Schluß nahe, daß Manager keinen Gedanken darauf verschwenden, den Gewinn ihres Konzerns zu maximieren, sondern alles tun, um ihre Karriere nicht zu gefährden. Was auch immer die kulturellen Ideale für unternehmerisches Verhalten sein mögen, der überwiegende Teil des Managements denkt an sein *eigenes* Wohl — also durchaus in Übereinstimmung mit dem, was die ökonomische Theorie nahelegt.

5. Konsonanzbedürfnisse und Machiavellismus

Psychologen haben lange Zeit an ein *allgemeines* Bedürfnis nach kognitiver Konsonanz geglaubt. Danach haben alle Menschen ein Bedürfnis, ihr Denken und Handeln nach Möglichkeit in Übereinstimmung zu halten. Nun gibt es im Alltagsleben gelegentlich Situationen, in denen man mehr oder weniger gezwungen ist, gegen seine eigenen moralischen oder kognitiven Überzeugungen zu handeln. Um gewisser Vorteile willen ist man hin und wieder bereit, weniger strenge Maßstäbe an das eigene Verhalten anzulegen. Da man für solche Handlungen meist einen triftigen Grund hat, braucht man die bisherigen Überzeugungen nicht zu ändern, um mit sich selbst zufrieden zu sein. Aber was passiert, wenn man ohne echten Grund in einer Weise handelt, die man mißbilligt? Nach der Theorie der kognitiven Konsonanz wird man die Inkonsistenz durch Änderung seiner Überzeugungen reduzieren.

In experimentellen Situationen kann man die Bedingungen hoher und niedriger Dissonanz herstellen; die Dissonanzreduktion scheint immer in der von der Theorie angenommenen Art zu erfolgen. Dabei ist bemerkenswert, daß das Konsonanzbedürfnis stark genug ist, auch physiologische Bedürfnisse, wie Hunger, Durst, körperliche Ermüdung in erstaunlichem Umfang zu unterdrücken (vgl. *Zimbardo* 1969).

Ein typisches Beispiel für eine Dissonanzreduktion ist etwa das folgende: Man bringt die Subjekte in eine Situation, in der sie eine Reihe von Fragen mit unterschiedlichem Schwierigkeitsgrad beantworten müssen. Dabei erhalten sie zufällig die Gelegenheit, sich unlauterer Mittel zu bedienen. Zur Wahrnehmung der Täuschungschance werden sie durch das entsprechende Vorbild eines „eingeweihten“ Subjektes verleitet. Der „eingeweihte“ Mitspieler wird einmal als attraktive und vorbildliche Persönlichkeit und in einer anderen Gruppe als wenig attraktives und wenig vorbildliches Individuum vorgestellt. Auf diese Weise wird geringe bzw. hohe Dissonanz für diejenigen hergestellt, die den möglichen Täuschungsversuch unternehmen. Wer das tut, was auch ein sonst vorbildlicher Charakter vormacht, braucht nachher sein Verhalten nicht durch Änderung seiner Moralvorstellungen zu „rechtfertigen“. Anders dagegen jene Individuen, die sich ohne ein akzeptiertes Vorbild zur Täuschung haben hinreißen lassen. Diese Leute bauen ihre kognitive Dissonanz ab, indem sie sich weniger konventionelle Maßstäbe zu eigen machen; das heißt, sie ändern ihre Überzeugung, da sich das Handeln nicht mehr rückgängig machen läßt.

Man hätte eine wunderschöne und vielfach bewährte psychologische Theorie, wenn es nicht Leute vom Schlage eines Niccolo *Machiavelli* gäbe. Die gesamte Dissonanztheorie gilt anscheinend nur für Low Machs, aber nicht für High Machs⁶.

Menschen, die auf der Mach-Skala hohe Werte erzielen, sind im allgemeinen nicht intelligenter als andere. Sie zeichnen sich aber durch eine emotionale Distanziertheit aus, die ihnen die Freiheit gibt, sich auf die kognitiven und rationalen Implikationen einer Situation zu konzentrieren. High Machs lassen sich nur schwer täuschen und sind deshalb höchst unbrauchbare Subjekte in psychologischen Experimenten. Wenn es dennoch einmal gelingt, solche Personen zu täuschen, sind sie nicht enttäuscht oder verärgert, sondern eher begeistert und sehr an der Frage interessiert, wie der Experimentator das wohl gemacht haben mag. High Machs sind immer bemüht, andere für ihre Zwecke einzuspannen, lassen sich selbst dazu aber nie bewegen. Sie lassen sich nicht durch Inkonsistenzen zwischen ihrem Verhalten und ihren privaten Anschauungen beirren und verfahren nach dem Motto: „Man muß den Leuten sagen, was sie hören wollen, wenn das zum Ziele führt.“ Low Machs vertreten meist eine absolute Ethik — „Ehrlichkeit ist in allen Lagen die beste Politik“ —, während High Machs eher eine relative,

⁶ High Machs reagieren auf hohe Dissonanz durch eine Änderung ihrer Einstellungen, die die Dissonanz zwischen ausgeführtem Handeln (z. B. Täuschung) und danach geäußelter Moralauffassung *vergrößert*; siehe *Zimbardo* 1969, S. 259 ff.

pragmatische Ethik befolgen — „erzähle niemanden den wahren Grund deiner Handlungsweise, es sei denn, es ist nützlich, so zu verfahren“.

Die kühl berechnende weitgehend affektiv neutrale Verhaltensweise von Menschen mit einer Disposition, die auf einer Mach-Skala zu hohen Werten führt, sollte sich auch in sozialen Interaktionen, in denen es auf geschicktes Verhandeln und das Erkennen von vorteilhaften Schwächen ankommt, auswirken. Also selbst wenn die *objektiven* Chancen für die Erzielung von Vorteilen, Gewinnen, Punkten etc. für die Beteiligten *gleich gut* stehen, sollten High Machs im Durchschnitt *erfolgreicher* sein als andere, wenn es um Probleme geht, in denen die erfolgreiche Manipulation eines Mit- oder Gegenspielers zum Sieg führen kann.

Diese Vermutung wurde anhand von Con-Spielen überprüft (vgl. *Christie und Geis* 1970). Dabei handelt es sich um ein von drei Personen zu spielendes Würfelspiel. Jeder Spieler besitzt sechs Spielkarten. Die jeweilige Augenzahl des Würfels muß mit dem Wert einer Karte multipliziert werden. Das Produkt ergibt die Anzahl der Schritte, die ein Spieler auf seinem Feld vorrücken kann. Jede Karte darf nur einmal ausgespielt werden. Die Spieler können Koalitionen eingehen. Die gewürfelte Augenzahl der Koalition wird dann mit der Summe der beiden Kartenwerte, die von jedem der zwei Koalitionspartner ausgespielt wird, multipliziert. Die Karten der Koalition bleiben im Besitz der Koalitionspartner, es gibt also kein Gemeinschaftsvermögen. Jede Koalition kann zu jeder Zeit gebrochen werden, wenn es die Lage erfordert. Die Karten sind so auf die Spieler verteilt, daß ein Spieler ein niedriges, ein anderer ein mittleres und der dritte ein hohes Vermögen — Summe der Kartenwerte — besitzt. Kein Einzelspieler kann gegen eine Koalition gewinnen. Jede Koalitionsvereinbarung muß eine Aufteilung der Beute, die dem Sieger des Spiels zusteht, enthalten.

Es werden Turniere abgehalten, in deren Verlauf jeder Spieler gleich oft ein hohes, mittleres bzw. niedriges Vermögen als Ausstattung erhält. Die in einem Spiel erzielten Beuteanteile werden über das ganze Turnier aufsummiert. Das Spiel wird in zwei verschiedenen Versionen gespielt, einmal mit offenen Karten, das andere Mal mit verdeckten Karten. Jede Spielgruppe wird so zusammengesetzt, daß ein Spieler eine geringe, der andere eine mittlere und der dritte eine hohe Mach-Disposition hat.

Eine „rationale“ Strategie bestünde darin, den Koalitions Gewinn gleichmäßig aufzuteilen, da jeder Spieler unabhängig von der Höhe seines Vermögens für einen Koalitionsieg gleich wertvoll ist. Tatsächlich berücksichtigen die Spieler beim Con-Spiel ebenso wie bei anderen ähnlich gelagerten Spielen die erkennbare Macht- oder Vermögensposition

bei der Aufteilung der Beute: Der Mächtigere bekommt mehr, weil er mehr verdient hat.

Da die Beute pro Spiel 100 zu gewinnende Punkte ausmacht, beträgt der erwartete Punktanteil pro Spiel für den Teilnehmer 33,3 Punkte. High Machs erzielen aber 47,3 Punkte, Middle Machs 31,1 und Low Machs 21,6 Punkte. Das gilt für alle Spiele zusammen. Wird mit *offenen* Karten gespielt, dann erzielen High, Middle und Low jeweils 41,8 bzw. 31,7 bzw. 26,5 Punkte; im Spiel mit *verdeckten* Karten erzielen die High Machs ihre relativ größten Gewinne. Die Punktverteilung auf die drei Mach-Gruppen ist unter dieser Spielbedingung 52,8; 30,3 und 16,7.

Interessant sind die unterschiedlichen Taktiken, die von den Spielern angewendet werden. In der übersichtlichen Spielsituation — offene Karten — verhalten sich alle Spieler gleich, was ihren Koalitionspreis angeht: Je mächtiger sie sind, um so mehr verlangen sie. In der undurchsichtigen Situation ergeben sich die markanten Unterschiede; unabhängig von ihrem Vermögen verlangen High Machs 51 von 100 möglichen Punkten! Dagegen halten sich die Low Machs an ihre eigene Vermögensausstattung. Wenn sie selbst wenig haben, verlangen sie 45 Punkte, wenn sie eine mittlere Ausstattung mit ins Spiel bringen, wollen sie 48 Punkte haben, und wenn sie selbst reich sind, verlangen sie 55 Punkte. Im ganzen gesehen brechen High Machs ihre Koalitionen nicht häufiger als Low Machs; aber in der unübersichtlichen Vermögenssituation (Spiel mit verdeckten Karten) brechen sie ihre Koalition doppelt so häufig wie die anderen.

Um sich gegen Koalitionsbrüche abzusichern, haben die Spieler mehrfach versucht, dem Koalitionspartner das Versprechen abzunehmen, die Koalition nicht zu brechen. Immer wenn ein Low Mach auf diese Weise seinen Partner gebunden hat, hat er selbst nie die Vereinbarungen gebrochen. Aber in allen Fällen, in denen ein High Mach *seinem Partner* das Versprechen abverlangt hat, der Koalition treu zu bleiben, hat er selbst bei günstiger Gelegenheit die Vereinbarung aufgekündigt! Auf der anderen Seite hat ein High Mach niemals sein *eigenes* Versprechen gebrochen. Anscheinend haben die Low Machs die Reziprozitätsverhältnisse des Alltagslebens in die Spielsituation mit einbezogen, während die High Machs das offenbar für unzweckmäßig gehalten haben. Nur das eigene Wort bindet, aber einen Vorteil, der einem von einem anderen eingeräumt wird, braucht man nicht zu honorieren, wenn es nicht nützlich ist. Im ganzen kann man sagen, daß High Machs sich eher situationsadäquat verhalten haben, indem sie die für das Spielergebnis irrelevanten Gesichtspunkte wie Fairness oder Reziprozitätserwartung oder Anfangsausstattung als Indikator für Verdienst weitgehend für ihre Strategien außer acht gelassen haben. High Machs

tendieren zu einem rationalen, Low Machs eher zu einem emotionalen oder an Werten orientierten Verhalten.

Die Ergebnisse des Con-Spiels lassen sich auch in anderen Spielkontexten, in denen es etwa um Geld geht, reproduzieren.

Im 10-Dollar-Spiel geht es darum, daß sich zwei von drei Spielern über die Aufteilung von 10 Dollar einigen, so daß der dritte die Vereinbarung durch einen eigenen Verteilungsvorschlag nicht zu ändern vermag. Hier ist die Überlegenheit der High Machs und die Unterlegenheit der Low Machs noch ausgeprägter als im Con-Spiel. High Machs gewinnen pro Spiel \$ 5,57 und Low Machs ganze \$ 1,29.

Die Ergebnisse der Spiele zeigen, welchen Einfluß Ausprägungen bestimmter Persönlichkeitsmerkmale auf das Verhalten der Menschen haben. Objektiv gleiche Chancen werden offenbar unterschiedlich genutzt. Dabei sind es nicht die klügeren oder intelligenteren oder die gebildeteren, sondern die raffinierteren oder skrupelloseren Zeitgenossen, die sich die größten Vorteile aneignen. Sofern die ökonomische Theorie bei allen Subjekten die Fähigkeit unterstellt, objektiv gleiche Chancen in gleicher Weise wahrzunehmen und ausnutzen zu können, dürfte sie falsch sein. Tatsächlich ist aber eine solche Annahme nicht erforderlich. Größere Raffinesse oder Skrupellosigkeit oder eine größere Fähigkeit, sich nicht von Gefühlen bei der Wahrnehmung von Vorteilen ablenken zu lassen, eine bessere Nase für die Erkennung von Vorteilen sind einfach Bestandteil des Humanvermögens eines Menschen. Dieses Kapital wirft Zinsen ab, wenn es geeignete Einsatzmöglichkeiten gibt.

Es kann natürlich sein, daß gewisse soziale Institutionen einen guten Nährboden für die Züchtung von High Machs abgeben. Und wenn solche Institutionen das gesellschaftliche Leben dominieren, dann mögen die Repräsentanten einer solchen Gesellschaft den moralisch anspruchsvolleren Zeitgenossen mißfallen. Im allgemeinen kann man sagen, daß wenig strukturierte soziale Situationen ohne klare Rollenverteilung und ohne eindeutig definierte Spielregeln, also Situationen, in denen man von Fall zu Fall improvisieren muß und wo man die Gelegenheit hat, die Grenzen des Tunlichen auszuloten, die Chancen für High Machs, sich Vorteile anzueignen, begünstigen.

III. Lotterierisiko und Verhalten

Das Alltagsleben ist voller Risiken. Je langfristiger die Pläne, um so ungewisser die Resultate. Dabei zeigen die Menschen durchaus unterschiedliche Einstellungen zu den Ungewißheiten des Alltags; die einen fürchten immer das Schlimmste, die anderen kann fast nichts erschüttern. Oder anders ausgedrückt: Ein Teil der Menschen sieht in jeder

Chance ein Problem, für andere ist jedes Problem eine Chance. Das scheint der Unterschied zwischen den Pessimisten und Optimisten zu sein.

1. Die Lotterietheorie und ihre Erklärungskraft

Die Ökonomie hat eine scharfsinnige Theorie entwickelt, mit deren Hilfe man im Prinzip risikobeladene Alternativen in jene Menge einbeziehen kann, aus der dann jeweils das maximale Element gewählt wird. Ich denke an die Nutzentheorie von *Neumann / Morgenstern*, etwa in der Darstellung von *Friedman / Savage* (1948). Grundlage dieser Theorie ist die Idee, daß Menschen in der Lage sind, Lotterien in einer konsistenten und vernünftigen Weise zu ordnen. Dabei wird unter Lotterie die Teilnahme an irgend einem Zufallsprozeß verstanden, der mit einer Wahrscheinlichkeit p das Ergebnis A oder mit der komplementären Wahrscheinlichkeit $(1-p)$ das Ereignis B beschert. Solche Lotterien kann man durch den Ausdruck $(A; p; B)$ darstellen oder in einem konkreten Fall z. B. durch $(DM\ 100; 1/2; DM\ 0)$. Jede Lotterie besitzt für vernünftige Menschen ein Sicherheitsäquivalent. Das heißt, bei der Lotterie $(100; 1/2; 0)$ kann jeder angeben, welcher Betrag zwischen 100 und 0 für ihn einer Teilnahme an der Lotterie gleichwertig ist. Diese Äquivalente werden im allgemeinen für verschiedene Menschen verschieden sein. Wenn die Ordnung der Alternativen gewissen formalen Bedingungen genügt, dann läuft die Wahl des maximalen Elements darauf hinaus, daß die Subjekte den erwarteten Nutzen maximieren.

Die Anwendung dieser Theorie im Zusammenhang mit Handlungen oder Entscheidungen setzt zunächst voraus, daß die Menschen ihre Lebenssituationen als Lotteriespiel im Sinne der Theorie sehen. Andernfalls kann man nicht mit guten Erklärungen des faktischen Verhaltens rechnen. Natürlich ist die Anstößigkeit der Bezeichnung — das Leben ein Lotteriespiel? — nicht geeignet, die theoretische Relevanz der *Friedman / Savage*-Theorie von vorneherein in Abrede zu stellen. Tatsächlich kommen einem viele Situationen im Alltag so vor, als habe man es mit einer Lotterie zu tun.

Wer beispielsweise 1978 einen größeren Kredit mit einem Festzins von 5 % über die Dauer von drei Jahren aufgenommen hat und damals die fromme Hoffnung hegte, der Kapitalmarktzins werde nach Ablauf des Kreditvertrages nicht wesentlich über dem damaligen Niveau liegen, der kann 1981 u. U. feststellen, daß er ein sehr schlechtes Los gezogen hat. Die Zinslast kann sich verdoppeln, was bei einem entsprechenden Kreditumfang zu Zinszahlungen von DM 20 000 p. a. anstatt der erwarteten DM 10 000 bis DM 13 000 führen kann. Die Lotterie, an denen die meisten heute teilnehmen, sind keine unerwarteten Ände-

rungen im Nominaleinkommen, sondern überraschende Schläge, die sich aus Änderungen des Realeinkommens ergeben. Diese treten ein, wenn Preisänderungen für gewisse Güter und Dienste mit einer bestimmten Vermögensstruktur des Haushalts (kapitalintensiver Konsum) zusammenfallen. Die Anwendungssituation scheint für die *Friedman / Savage*-Theorie also nicht unbedingt ungünstig zu sein.

Eine echte Erklärung setzt aber noch zwei weitere Dinge voraus: Einmal die Identifizierbarkeit der Nutzenfunktion — das ist mit Hilfe der Theorie im Prinzip möglich — und zum anderen die Stabilität der jeweils im Vorhinein identifizierten Nutzenfunktionen. Die letztere Annahme erscheint mir sehr unplausibel. Die *Bedeutung* eines „unglücklichen“ Ereignisses, wie etwa die Verdoppelung des Kapitalmarktzinses für einen hochverschuldeten Hausbesitzer, hängt von Art und Umfang seines übrigen Vermögens wesentlich ab (*Richardson* 1960). Zu diesem Vermögen gehören die auf dem Markt verwertbaren Arbeitskräfte seiner Frau oder seiner Kinder, die guten oder schlechten Beziehungen zu seinen Verwandten, das Alter von vermögenden nahestehenden Verwandten, die Art der verkehrsmäßigen Erschließung seines Wohnorts, die Verträglichkeit mit seinem Weibe, der eigene körperliche Gesundheitszustand — er ist für die Frage alternativer Transportmittel (Auto, Fahrrad, Pedes) relevant —, die Möglichkeit, die eingebaute Heizungsanlage auch mit festen Brennstoffen fahren zu können etc. Die Größe seines Vermögens hängt darüber hinaus wesentlich von der Phantasie unseres armen Hausbesitzers ab — wer kennt schon die Kräfte, die in einem braven Eheeweibe schlummern? Was immer mit der Nutzenfunktion über riskante Alternativen gemessen werden mag, eine *stabile Disposition*, aus der man auf das zukünftige Verhalten schließen könnte, dürfte es bestimmt nicht sein. Man hat hier wahrscheinlich das gleiche Problem vor sich wie bei der Frage nach der Einstellungsverhaltenskonsistenz in der Sozialpsychologie (dazu *Wicker* 1969, *W. Mischel* 1968 und 1973, *Alston* 1975).

Neben der Kapitalmarktlotterie für wenig vermögende Hausbesitzer gibt es noch eine Reihe anderer Problemlagen, auf die die Lotterieperspektive zu passen scheint. Ein markantes Beispiel sind die unberechenbaren Überfälle der Natur auf das Vermögen von Haushalten in den von Erdbeben und Hochwasser bedrohten Gebieten dieser Erde. Da man im allgemeinen eine hinreichende Risikoscheu unterstellt, müßte sich das Versicherungsverhalten von Bewohnern solcher Regionen aufgrund der EU-Theorie erklären lassen.

Kunreuther hat mit seinen Mitarbeitern das Verhalten der in Frage kommenden Bevölkerung untersucht und kommt zu folgendem Ergebnis: Von denjenigen, die für ihr Haus oder sonstiges Grundvermögen

einen Schaden aufgrund eines in der Zukunft eintretenden Hochwassers oder Erdbebens befürchten und die auch über die Wahrscheinlichkeit solcher Schäden im Bilde sind und die darüber hinaus die Höhe der Versicherungsprämie kennen und denen es freistand, ihr Vermögen versicherungsmäßig abzudecken — das sind also jene Personen, für die die Theorie überhaupt angewendet werden kann —, zeigt nur eine Mehrheit die Neigung, sich gemäß der Theorie zu verhalten. Genauer: Gemessen an dem Cost-Benefit Verhältnis des Versicherungsschutzes hätten sich 30 % bzw. 40 % der gegen Hochwasser bzw. Erdbeben Versicherten *nicht* versichern dürfen und 40 % bzw. 20 % der *Nicht*versicherten hätten sich bei „rationalem“ Verhalten versichern müssen (Kunreuther et al. 1978, S. 102).

Der bei Feldforschungen ermittelte Befund, daß sich viele Haushalte scheuen, eine Versicherung abzuschließen, die einen möglichen, aber nicht sehr wahrscheinlichen großen Schaden abdeckt, konnte auch anhand von eigens zu diesem Zweck entwickelten Experimenten bestätigt werden. Im „Bauernspiel“ hatten die Subjekte Produktions- und Verkaufspläne für einen Bauernhof mit einem Nettovermögen von \$ 200 000 und Verbindlichkeiten in Höhe von \$ 80 000 für 15 Runden (= Jahre) zu erstellen. Der Landwirt kann sich gegen fünf verschiedene durch Naturereignisse herbeigeführte Schäden absichern. Die aufzubringende Prämie beträgt jedesmal \$ 500, die Wahrscheinlichkeiten der „Katastrophen“ sind 0,002; 0,01; 0,05; 0,1; 0,25. Die diesen Wahrscheinlichkeiten zugeordneten Verluste sind: \$ 247 500; \$ 49 500; \$ 9 900; \$ 4 950; \$ 1 980; die Prämien sind so hoch wie der Erwartungswert der möglichen Schäden.

Die meisten Versicherungen wurden für Schäden von \$ 9 900 bis \$ 1 980 abgeschlossen; diese Risiken scheinen eine deutlich wahrnehmbare Bedrohung darzustellen, gemessen an der Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens (5 aus 100, 10 aus 100 bzw. 25 aus 100). Für eine Absicherung gegen den unwahrscheinlichen Fall des Verlustes des Gesamtvermögens oder den immer noch nicht sehr wahrscheinlichen Fall, ein Fünftel des Vermögens zu verlieren, konnten sich nur 50 % bzw. 65 % bereitfinden (Kunreuther et al. 1978, S. 178). Das bedeutet, daß ein großer Teil der Subjekte einen *erwarteten* Verlust von \$ 500, der die Möglichkeit einschließt, die Existenz zu verlieren, einem *sicheren* Verlust von \$ 500 (die Prämie), der die Existenzsicherung garantiert, vorzieht. Wie kann man das erklären?

Möglicherweise können die Versicherungsvertreter den potentiellen Kunden den Gegenwert einer solchen Versicherung nicht deutlich machen. Der Kunde erlebt jahraus jahrein, daß er von seinem Jahreseinkommen einen großen Teil für nichts und wieder nichts ausgeben soll

und ärgert sich vermutlich über die riesigen Versicherungspaläste, die von seinem guten Geld gebaut werden. Er möchte wenigstens ab und zu eine Art von Gegenleistung sehen, was bei häufigen kleineren Schäden ja der Fall ist.

Wie dem auch sein mag, die Ergebnisse von *Kunreuther et al.* sind mit der ökonomischen Theorie kaum zu vereinbaren, es sei denn, man unterstellt für einen Teil der Bevölkerung einfach abnehmende Grenznutzen für Verluste, das heißt, einen konvexen Verlauf der Nutzenfunktion, wenn Verluste auf dem Spiel stehen. Leider untersuchen die Ökonomen bei derartigen Experimenten nie, ob hier nicht ein Zusammenhang zwischen bestimmten Persönlichkeitsvariablen — etwa Leistungsmotivation, Testangst, Machiavellismus etc. — und dem betreffenden ökonomischen Verhalten vorliegt. Warum eigentlich nicht?

Aber vielleicht ist weder die natürliche noch die simulierte Versicherungssituation der geeignete Anwendungsfall für die *Friedman/Savage*-Theorie? Vielleicht gilt die Theorie nur für Lotterien, in denen die Auszahlungen und Wahrscheinlichkeiten schwarz auf weiß vorliegen? In solchen Zusammenhängen hat sich die Theorie in der Vergangenheit scheinbar gut gehalten⁷. Neuere Ergebnisse, die darauf abzielen, der Theorie ein Bein zu stellen, sie also zu falsifizieren — so etwas kann es ja geben —, deuten darauf hin, daß die Grundannahmen der Theorie wohl von einer falschen Vorstellung über die jeweils benutzten kognitiven Strategien ausgeht und zu falschen Vermutungen über Hoffnungen und Befürchtungen bei Ungewißheitssituationen veranlaßt. Ich denke in diesem Zusammenhang an die Arbeiten von *Tversky* (1975) und *Kahneman und Tversky* (1979).

Kahnemans und *Tverskys* Experimente zur *Widerlegung* der EU-Theorie sind so aufgebaut, daß den Subjekten alternative Paare von Lotterien oder wie sie sagen Prospekten vorgelegt werden, also etwa die Paare, A, B und C, D. Das zweite Paar ist im Sinne der EU-Theorie mit dem ersten Paar äquivalent, aber durch die Art der Präsentation ist die Äquivalenz nicht so ohne weiteres sichtbar. Die Theorie verlangt nun: Wenn jemand B der Lotterie A vorzieht, dann muß er auch D der Lotterie C vorziehen. Tatsächlich ändern aber mehr als die Hälfte der Probanden in solchen Fällen ihre Präferenz.

Um ein Beispiel zu geben. (Im folgenden schreibe ich statt (X; p; 0) einfach (X; p).) Paar I: A = (4 000; 0,80) und B = (3 000; 1); Paar II:

⁷ Vgl. etwa *Coombs, Bezembinder* und *Goode* 1967, vor allem aber *Fischer* 1974, der meines Wissens zum ersten Mal in einer sehr interessanten Weise *realistische* Lotteriereexperimente mit großen Gewinnmöglichkeiten im Lichte des Erwartungsprinzips gründlich analysiert hat. Danach waren von 176 Lotteriereentscheidungen immerhin 82% mit der EU-Theorie vereinbar (*Fischer* 1974, S. 128).

$C = (4\,000; 0,20)$ und $D = (3\,000; 0,25)$. Eine Mehrheit der Subjekte zieht die sichere Alternative B der Lotterie A vor; gleichzeitig zieht eine Mehrheit die Lotterie C der Lotterie D vor. Nun ist aber die Lotterie C gleichbedeutend mit einer Lotterie, in der mit 25 %iger Wahrscheinlichkeit die Lotterie A ausbezahlt wird, die dann mit 80 %iger Wahrscheinlichkeit eine Geldauszahlung von 4 000 bringt. Man kann deshalb für C auch schreiben: $(A; 0,25)$. Analog ist D gleichbedeutend mit $(B; 0,25)$. Wer nun B der Lotterie A vorzieht, der sollte vernünftigerweise auch $(B; 0,25)$ der Lotterie $(A; 0,25)$ vorziehen. Wenn die beiden Lotterien aber in der Form von D und C präsentiert werden, dann ziehen die Subjekte die Lotterie C unvernünftigerweise der Lotterie D vor. Die Subjekte waren anscheinend von der Gewißheit, 3 000 zu gewinnen, so beeindruckt, daß ihnen ihre inkonsistente Präferenz nicht störend bewußt geworden war. Oder anders ausgedrückt: Wenn es nur positive Ergebnisse gibt, dann hat eine *sichere* Alternative offenbar eine sehr große Anziehungskraft.

Das Umgekehrte gilt für Lotterien, die nur Verluste versprechen, wie die Lotterien $A' = (-4\,000; 0,80)$ und $B' = (-3\,000; 1)$. In solchen Fällen wird überwiegend der nur wahrscheinliche Verlust in A' dem sicheren Verlust in B' vorgezogen. Auch A' und B' lassen sich wieder in äquivalente Paare C' und D' transformieren, die wiederum zu falsifizierenden Präferenzäußerungen Anlaß geben.

Halten wir also fest: Zur EU-Theorie lassen sich beliebig viele Falsifikatoren als existent nachweisen. Es gibt eine Art *Sicherheitseffekt*, der bei nur positiven Ausgängen von Lotterien zu einer Bevorzugung von sicheren Lotterien führt und bei Lotterien mit nur negativen Auszahlungen zu einer Bevorzugung der riskanteren Lotterien führt, die dem Spieler die Hoffnung lassen, vielleicht doch nichts zu verlieren. Neben diesem Sicherheitseffekt haben *Kahneman* und *Tversky* noch einen sogenannten Umkehreffekt entdeckt. Wenn die Subjekte $(X; p)$ weniger schätzen als $(Y; 1)$, dann ziehen sie beim Übergang zu negativen Lotterien die Alternative $(-X; p)$ der Lotterie $(-Y; 1)$ vor. Analog: Wenn die Subjekte $(X; p)$ der Lotterie $(Z; q)$ vorziehen, dann wechseln sie ihre Präferenz beim Übergang nach Verlustlotterien und ziehen nun $(-Z; q)$ der Lotterie $(-X; p)$ vor.

Sowohl der Sicherheitseffekt als auch der Umkehreffekt sind die Ergebnisse der jeweils *modalen* Präferenzen; es ist keineswegs so, daß sich alle Subjekte so verhalten hätten. Deshalb könnte man auch hier vielleicht prüfen, ob die Verhaltensweisen mit bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen korrelieren. Im übrigen ergeben die Untersuchungen von *Kahneman* und *Tversky* Nutzen- oder wie sie sagen Wertfunktionen, die den von *Swalm* ermittelten sehr ähnlich sind. Die Funktionen

sind konkav im positiven Bereich und konvex im Verlustbereich⁸. Je weiter Gewinn oder Verlust ein Individuum von seiner vermögensmäßigen Ausgangslage wegbefördern, um so weniger deutlich sind in der Ausgangslage die Konsequenzen abzuschätzen. Die Aussicht auf größere Gewinne scheint keine übertriebenen Hoffnungen und die Aussicht auf größere Verluste keine übertriebenen Befürchtungen zu verursachen, jedenfalls nicht in der Vorstellungswelt von Individuen, die Präferenzen über Lotterien äußern.

2. Der wechselnde Charme von Lotterien

Das Experimentieren mit Lotterien scheint bei einigen Psychologen eine Lieblingsbeschäftigung geworden zu sein. Um die Hypothesen zu überprüfen, daß die Subjekte bei der Präferenzbildung über Lotterien die ausdrücklich in den Lotterien angegebenen und somit *wahrnehmbaren* Informationen — also die angegebenen Wahrscheinlichkeiten und die angegebenen Gewinn- oder Verlustbeträge — verwenden und nicht die *kalkulierbaren* Momente einer Verteilung den Ausschlag geben, haben *Slovic* und *Lichtenstein* sowie *Payne* und *Braunstein* entsprechende Experimente erdacht. Diese sind wiederum zur Täuschung der Subjekte angelegt.

Einmal werden die *ausdrücklich* genannten Beträge und Wahrscheinlichkeiten von zwei Lotterien konstant gehalten, aber die Verteilung variiert; die Subjekte merken in diesem Fall nicht, daß die Auszahlung 0 mit unterschiedlicher Wahrscheinlichkeit in den Alternativen vorkommt, sie nehmen offenbar nur die genannten Gewinne und Verluste wahr. Im anderen Fall hält man die Verteilung der beiden zur Wahl stehenden Lotterien konstant und variiert die ausdrücklich genannten Beträge und Wahrscheinlichkeiten so, daß ein Ungeschulter aus dem Anblick der Verteilungen nicht unmittelbar ihre Identität erkennen kann. Die Verteilungen sind nicht in der Form von Graphen, sondern in der Form von Kreisabschnitten auf Glücksrädern präsentiert worden. Wie nicht anders zu erwarten, lassen sich die geäußerten Präferenzen nicht durch die Momente der Verteilungen, sondern durch die unmittelbaren Informationen über die Gewinne bzw. Verluste und deren Wahrscheinlichkeiten erklären (vgl. *Payne* 1973, S. 446 f.).

⁸ Auch mit S-förmigen Nutzenfunktionen kann man die Teilnahme an der Klassenlotterie erklären. Man muß aber die objektiven Wahrscheinlichkeiten so durch Entscheidungsgewichte ersetzen, daß kleine Wahrscheinlichkeiten überbewertet werden. Für eine Analyse der Eigenschaften solcher Gewichtsfunktionen, die den experimentellen Befunden entsprechen, siehe *Kahneman* und *Tversky* 1979, S. 280 ff.; sie stimmen im übrigen nicht mit den von *Fischer* (1974, S. 77 ff.) benutzten Wahrscheinlichkeitstransformationen überein.

Kahneman und *Tversky* haben gezeigt, daß die Subjekte nicht in der Lage sind, die Äquivalenz von Lotterien bei verschiedener Einkleidung zu bemerken; Kleider machen eben nicht nur Leute, sondern auch Lotterien. Der Unterschied zwischen dem logischen und dem psychologischen Gehalt der Lotterien produzierte inkonsistente Präferenzen. Inkonsistente Präferenzen zerstören aber das ökonomische Paradigma: Wahl des *maximalen* Elements. *Lichtenstein* und *Slovic* haben nun 1971 gezeigt, daß auch „unbekleidete“ Lotterien Unheil in der Präferenzordnung anstiften können. Nicht nur die Verkleidung einer Lotterie gibt Anlaß zu unterschiedlichen Vorlieben, sondern auch der Blickwinkel, aus dem man sie betrachtet: Von vorne sehen Lotterien sozusagen anders aus als von hinten; Lotterien haben direkt etwas Menschliches an sich.

Der von *Lichtenstein* und *Slovic* entdeckte Effekt konnte kürzlich von zwei Ökonomen reproduziert werden (*Grether* und *Plott* 1979). Die Subjekte werden aufgefordert zwischen jeweils zwei Lotterien der folgenden Art auszuwählen: E = (\$ 4; 35/36; — \$ 1) gegen F = (\$ 16; 11/36; — \$ 1,50). Nachdem auf diese Weise die geäußerte Präferenz für Spiele, die sie lieber als die nicht gewählten *spielen* wollten, festgestellt worden war, hat man die Subjekte nach ihrem *Angebotspreis* für die jeweiligen Lotterien gefragt; das heißt nach dem Preis, den sie bei einem Verkauf der Lotterie mindestens fordern würden. Um die begriffliche Assoziation zu Marktvorgängen zu reduzieren, hat man zur Feststellung des Geldwertes der Lotterien noch ein zweites Verfahren gewählt. Die Subjekte wurden gefragt, welche Dollarbeträge bei ihnen jeweils Indifferenz gegenüber einer bestimmten Lotterie erzeugen würden.

Wenn man solche Experimente mit *sicheren* Alternativen durchführen würde, etwa mit den Gütern E' und F', dann würde man folgendes erwarten: Immer wenn E' der Alternative F' vorgezogen wird, dann wird auch der in Geldeinheiten ausgedrückte Wert von E' größer sein als der in Geldeinheiten ausgedrückte Wert von F'. Eine Umkehrung der auf die beiden Arten gemessenen Präferenz kann man sich kaum vorstellen.

Ganz anders verhält es sich offenbar im Falle von unsicheren Alternativen. Bei 257 geäußerten Präferenzen gab es 85 *Umkehrungen*. Interessant ist die Beobachtung, daß die Präferenzumkehrung überwiegend jene Subjekte betrifft, die lieber die *sichere* Lotterie spielen würden, die also dem fast sicheren Gewinn von \$ 4 in Lotterie E dem eher wahrscheinlichen Verlust von \$ 1,50 aus Lotterie F den Vorzug gegeben haben. Umgekehrt scheinen diese Subjekte ihr Augenmerk mehr auf den hohen Dollarbetrag von \$ 16 in der Lotterie F = (\$ 16;

11/36; — \$ 1,50) zu richten, wenn sie ihren Angebotspreis nennen sollen. Dabei wissen die Subjekte, daß sie das „schlechtere“ riskante Spiel spielen müssen, wenn ein durch einen Zufallsgenerator erzeugter Nachfragepreis auftaucht, der unter ihrem angegebenen Abgabepreis liegt. Das Experiment ist also so angelegt, daß die Teilnehmer einen Anreiz haben, Spiel- und Preispräferenz in Übereinstimmung zu bringen. Und trotzdem gibt es bei den zunächst Vorsichtigen die Umkehrung.

Um den Einfluß der Reihenfolge der Präferenzfeststellung auszuschließen, wurde für einen Teil der Alternativen zunächst die „Preisfrage“ gestellt und danach die Frage nach der bevorzugten Lotterie. Die Reihenfolge der Präferenzfeststellung erwies sich als unerheblich für den Umkehreffekt. Da nur bei 3% aller Urteile keiner der beiden Lotterien der Vorzug gegeben wurde, kann auch Indifferenz die Häufigkeit der Umkehrungen nicht plausibel machen (Grether und Plott 1979, S. 631).

Gibt es für den *Umkehreffekt* eine vernünftige Erklärung? Vermutlich ist die in der Ökonomie übliche Auffassung von der gleichartigen Wahrnehmung, Deutung oder Interpretation ökonomisch identischer Sachverhalte nicht allgemein zutreffend. Je nach der Fragestellung oder je nach dem Kontext, in dem bestimmte Signale von dem Individuum empfangen werden, kann die Reaktion darauf oder die Verarbeitung dieser Signale unterschiedlich sein. Schon allein die Erwähnung von Preisen oder Dollaräquivalenten kann andere Hoffnungen oder Befürchtungen wachrufen als die Aufforderung, zwischen zwei Lotterien auszuwählen, von denen eine vielleicht später gespielt werden kann. Möglicherweise liegt es aber auch daran, daß Menschen im Ungewissen sich ihrer Präferenzen nicht so gewiß sind, wie man das aufgrund häufiger Beschäftigung mit Verteilungen, Wahrscheinlichkeiten und Theoremen der Wahrscheinlichkeitsrechnung vermuten mag.

IV. Das Bedürfnis nach Kontrolle und Leistung

Man könnte nun unabhängig von den empirischen Problemen der Lotterietheorie in ihr dennoch einen geeigneten Versuch sehen, Verhalten unter den Bedingungen des Erfolgsrisikos gewissermaßen in *reiner* Form zu behandeln. Da die möglichen Ausgänge *eindeutig* gegeben sind, und auch das Risiko *klar* definiert ist — in dieser Hinsicht besteht also keine Ungewißheit — braucht der Wählende — im Lehnstuhl sitzend — nur mit seinen Präferenzen ins Reine zu kommen; von anderen, die Wahl des maximalen Elements störenden Einflüssen bleibt er unberührt. Es ist naheliegend anzunehmen, daß auch bei realistischen Problemen des Alltags solche Überlegungen, wie sie bei Lotteriethe-

situationen zweckmäßig sind, eine bedeutende Rolle spielen. Die Lotterietheorie könnte so etwas wie die *ideale Theorie des Risikoverhaltens* sein⁹.

Andererseits wäre aber auch denkbar, daß die latenten und aktuellen Bedürfnislagen der Menschen von den realen Situationen so ange-regt werden, daß sich das Problem, ein „maximales Element“ zu wählen, in einer völlig anderen Weise stellt. Erfolgshoffnung, Mißerfolgsangst und der Wunsch nach Kontrolle der jeweiligen Umstände könnten Wahrnehmung, Präferenzen und Handlungsstrategien entscheidend beeinflussen.

1. Kontrollwunsch und Kontrollillusion

Es gibt eine Reihe von Hinweisen, daß lotterieähnliche Situationen von denen, die sie zu bestehen haben, nicht im Sinne einer bloßen Lotterie aufgefaßt werden. Da haben wir zunächst einmal das Verhalten der Manager. Obwohl diese Menschen dauernd mit mehr oder weniger riskanten Entscheidungen zu tun haben, scheinen sie dem Risiko gegenüber eher eine Haltung der Ignoranz einzunehmen (*Swalm* 1966, S. 128 f.). *Morris* (1964, S. 49 f.) kennzeichnet die unternehmerischen Entscheidungen von Managern wie folgt: „It is traditional to study the great majority of managerial decisions under assumed certainty. Thus, in the selection of equipment, the selection of materials and designs, the choice of operating methods and policies, and so on, the assumption of certainty is widely used. . . It does not mean that the future is certain, only that one studies the decisions as if the future were certain.“

Ein anderes Beispiel ist die „Todeslotterie“. Wenn man drei Alternativen A, B und C hat und diese in der angegebenen Reihenfolge einordnet, also A vor B und B vor C setzt, dann soll es nach der EU-Theorie immer ein p größer Null geben, so daß man bereit ist, die sichere Alternative B gegen die Lotterie (A; p ; C) einzutauschen. Aber wäre man wirklich bereit, die gute und sichere Alternative „10 DM“ gegen die Lotterie (DM 100; 0,9999; Tod) einzutauschen? Vermutlich nicht, wenn man die Wahl hätte und nicht gerade mit dem Gedanken liebäugelt, eine bequeme Art zu finden, seinem Leben ein Ende zu bereiten. Aber, lautet der Einwand der EU-Theorie, geht nicht jeder täglich eine solche Lotterie für einen viel geringeren Gegenwert ein, z. B. wenn er eine stark befahrene Straße überschreitet, um einen Bekannten zu begrüßen?

⁹ Für die methodologischen Probleme von Idealisierungen siehe *Meyer* 1978, S. 44 ff. und *Meyer* 1980, Abschnitt 6: Gesetze und Idealisierungen; ferner *Krajewski* 1977, S. 13 ff.

Der Unterschied besteht natürlich darin, daß jemand, der die Straße überschreitet, „weiß“, daß ihm dabei nichts passieren kann. Das heißt, er glaubt die Situation kontrollieren zu können. Dagegen: Wenn jemand vor dem Glücksrad steht und sich die 10 000 Zwischenräume ansieht, in denen der Zeiger hängen bleiben kann, dann sieht er sich einer unberechenbaren, unkontrollierbaren, schicksalhaften Macht ausgesetzt, der gegenüber er im ungünstigen Falle völlig hilf- und wehrlos ist. Situationen mit dem gleichen sachlichen Gehalt haben für die darin verstrickten oft eine unterschiedliche Bedeutung. Die Scheu, eine „Todeslotterie“ zu akzeptieren, ist vermutlich Folge der Unfähigkeit, sich die Bedeutung von $p = 0,0001$ vorstellen zu können. Sie kann aber auch die Folge einer Illusion sein, jederzeit das Geschehen kontrollieren oder beeinflussen zu können, sofern man selbst beteiligt ist.

Der Wunsch der Menschen nach Kontrolle der Situation oder ihr Glaube an die eigenen Fähigkeiten, Herr der Lage zu sein, muß sehr ausgeprägt sein, wie Untersuchungen von *Langer* (1975) ergeben haben. Es ist geläufig, daß Menschen dazu neigen, positive Ergebnisse den eigenen Fähigkeiten, dagegen Mißerfolge dem ungünstigen Zufall zuzurechnen (vgl. dazu auch *Mehl* 1962). Und auch die häufig anzutreffende Überzeugung von der im Prinzip gerechten Welt — jeder bekommt, was er verdient — ist ein Zeichen dafür, daß die Wirksamkeit von Zufallskomponenten unterschätzt zu werden pflegt. Aber die Feststellung, daß sich Menschen auch in rein zufallsabhängigen Situationen als Beeinflusser des Handlungsergebnisses sehen, ist doch überraschend. Schon der kleinste in einer Situation auffindbare Hinweis auf eine mögliche Einflußnahme scheint auszureichen, um in den Individuen die Illusion der Kontrolle wachzurufen.

Wer mit der Wirkungsweise eines Zufallsgenerators *bekannt* gemacht worden ist, traut sich eine größere Chance zu, zu gewinnen, wenn mit diesem Gerät gespielt wird. Wer die Möglichkeit hat, das Los mit *eigenen* Händen aus der Lostrommel zu ziehen, verlangt viermal soviel wie jemand, dem man das Los ausgehändigt hat, wenn beide nachher gebeten werden, ihre Lose zu verkaufen. Der „tätige“ Losnehmer scheint irgendwie anzunehmen, er hätte die richtige Wahl getroffen. Wer beim Kartenspiel einem ruhig und überlegt wirkenden Gegenspieler gegenüber sitzt, scheint zu glauben, daß dieser *Konkurrent* größere Fähigkeiten besitzt, aus einem Kartenhaufen die jeweils höchste Karte zu ziehen, als ein unsicher wirkender Gegenspieler.

Das heißt doch: Sobald die Situation Elemente enthält, die auch nur in geringster Weise an Geschicklichkeitssituationen erinnern, geben sich viele Menschen der Hoffnung hin, man könnte das Resultat durch eigenes Zutun steuern. Der *Wunsch*, Kontrolle auszuüben, verdrängt

die *Erkenntnis* der Ohnmächtigkeit. Wenn diese Tendenz wirklich so stark ist, wie die Befunde von Langer zeigen, dann ist auch nicht verwunderlich, daß Erfolge bei Glücksspielen das Anspruchsniveau bei nachfolgenden Geschicklichkeitsspielen erhöhen und umgekehrt (Mehl 1962). Die Automatismen des Seelenlebens sind in diesem Bereich offenbar unabhängig oder weitgehend unabhängig von der kognitiven Einsicht in die Natur der Zusammenhänge.

2. Leistungsbedürfnis und Risiko

Da die bekannten Ökonomen und Sozialwissenschaftler häufig aufmerksame Beobachter ihrer ökonomischen Umwelt gewesen sind, ist ihnen die spezifische Leistungsbezogenheit vieler ökonomischer Aktivitäten nicht entgangen. So hat schon Adam *Smith* den instrumentellen Nutzen, den die *Ergebnisse* der menschlichen Aktivitäten stiften, von der Befriedigung unterschieden, die bei der *Bewältigung* schwieriger Aufgaben unmittelbar entsteht. Der rastlose und lebenslänglich andauernde Einsatz, den er bei manchen Zeitgenossen zu beobachten glaubte, und der sich in einer Ansammlung von riesigem Familienbesitz niederschlug, war ihm ohne die Annahme eines starken Leistungsbedürfnisses unerklärlich. Der bloße Wunsch nach Bequemlichkeit konnte keine so mächtige Triebfeder sein; ein bequemes Leben allein wäre die zu beobachtende Mühe, Sorge und Plage nicht wert gewesen (vgl. *Campbell* 1971, S. 116 f.).

Smith' Lohntheorie enthält ebenfalls den Gedanken einer leistungsbezogenen Motivation. Im allgemeinen faßt er die Lohnzahlungen als Entschädigung für die erforderlichen körperlichen Mühen und finanziellen Opfer der Ausbildung auf. Die externe Belohnung in der Form von Lohnzahlungen kann jedoch seiner Meinung nach in einigen Fällen niedriger liegen als es der objektiven Arbeitsmühe und der Verzinsung des Bildungskapitals entsprechen würde. Solche Fälle liegen nach *Smith* vor, wenn die Bewältigung der Aufgaben weniger das *Zufallsprodukt* der Umstände ist, sondern in erkennbarer Weise von der *Geschicklichkeit* und dem Mut der betreffenden Personen, die sich auf solche „Abenteuer“ einlassen, abhängt. Eine ähnliche Betonung von Bedürfnissen, die nur durch die Verrichtung einer *guten* Leistung befriedigt werden können, findet man auch bei *Marshall* (1920, S. 75 f.). Die kulturellen Leistungen der Menschheit lassen sich jedenfalls nach *Marshall* nicht aus dem Wunsch nach Bequemlichkeit allein erklären.

Die psychologische Lage eines unternehmerisch Handelnden, die Befriedigungen und Enttäuschungen, die Erfolge oder Mißerfolge bei derartigen Entscheidungen mit sich bringen, sind vermutlich von ganz anderer Natur als die Freude über einen Treffer oder das Bedauern über

eine Niete im Rahmen von Glücksspielen. So vermutet z. B. der Ökonom *Richardson*: „An enterpreneur undertaking a risky venture may be said to take a gamble on the quality of his own foresight and skill, and the attraction which it holds for him may depend precisely on the challenge which it offers and on the sense of achievement... which success may bring. The same man might find games of chance to have no appeal, while believing that only through success in difficult and risky ventures could the psychological satisfaction from achievement be realized“ (*Richardson* 1960, S. 187).

Ähnlich äußert sich der Ökonom *Scitovsky*. Er unterscheidet zwei Aspekte in Situationen, wo das Handeln dem Risiko des Mißerfolgs ausgesetzt ist. Der eine Aspekt ist der Grad der Ungewißheit, ob die Handlung erfolgreich sein wird oder fehlschlagen kann. Man könnte das den *Schwierigkeitsgrad* der Aufgabe nennen. (*Scitovsky* nennt das „the likelihood of failure, the precise degree of danger of my failing at whatever problem or task I am tackling“ (*Scitovsky* 1976, S. 45). Der andere Aspekt bezieht sich auf die tatsächlichen Folgen für Leib, Leben, Vermögen oder Selbsteinschätzung, die sich einstellen, wenn das Unternehmen keinen Erfolg haben sollte. Man könnte diesen Aspekt den *Gefährdungsgrad* der Aufgabe oder Unternehmung nennen. Wie *Richardson* vermutet auch *Scitovsky*, daß der Anreizwert einer Aufgabe, einer Unternehmung oder einer zu bewältigenden Situation von ihrem Schwierigkeitsgrad abhängt. Der jeweilige Gefährdungsgrad bestimmt dagegen die Organisation der Handlungsstrategien oder wie *Scitovsky* sagt, die Prioritäten, auf die die Aufmerksamkeiten zu richten sind.

Formal stimmt diese Sicht der Dinge natürlich mit dem Lotterienansatz überein. Man braucht je nur den Schwierigkeitsgrad durch die Erfolgswahrscheinlichkeit und den Gefährdungsgrad durch die Verluste bzw. Gewinnauszahlungen zu ersetzen. Aber inhaltlich liegt hier eine *andere Perspektive* vor: Erfolg ist in der Lotterie *unabhängig* von den *eigenen* Fähigkeiten, während die psychologische Komponente, aus der die wesentliche motivierende Kraft herrührt, in der Sicht von *Richardson* und *Scitovsky* gerade *abhängig* von der Fähigkeit ist, die Situation, Aufgabe oder Unternehmung zu meistern. Wenn Menschen ökonomische Situationen nicht als schicksalhafte Lotterien, sondern als Herausforderungen ihrer eigenen Fähigkeiten deuten, dann müßte eine Theorie, die sich auf die *Scitovsky-Richardson* Perspektive gründet, bessere Erklärungen des ökonomischen, politischen, militärischen oder sportlichen Handelns vieler Menschen liefern als die EU-Theorie.

In der *Theorie der Leistungsmotivation* haben wir einen Ansatz, in dem eine bestimmte Disposition, nämlich die von Mensch zu Mensch

unterschiedliche Ausprägung des Leistungsbedürfnisses, zu Erklärungen von Handlungen in aufgabenorientierten Situationen herangezogen wird. Nach dieser Theorie unterscheiden sich erfolgsuchende und mißerfolgsängstliche Personen in voraussagbarer Weise in ihrem Zielsetzungsverhalten und in der jeweils gezeigten Ausdauer. Sie unterscheiden sich nicht unbedingt in den produzierten Leistungen, weil diese von verschiedenen anderen Faktoren und nicht zuletzt auch vom Zufall abhängen.

Mißerfolgsängstliche bevorzugen schwer zu lösende oder leicht zu lösende Aufgaben, während Erfolgsuchende eher Aufgaben eines mittleren Schwierigkeitsgrades wählen. Auf Erfolge bzw. Mißerfolge reagieren Mißerfolgsängstliche durch atypische Änderungen ihres Anspruchsniveaus, während Erfolgsuchende „vernünftig“ reagieren und ihre Ziele entsprechend dem getesteten Schwierigkeitsgrad der Aufgabe anpassen. Inwieweit das *affektive* Bedürfnis — Freude am Erfolg bzw. Beschämung über Mißerfolg — die wesentliche Ursache für das experimentell nachgewiesene Verhalten ist, oder ob hier primär eine *kognitive* Motivation vorliegt, scheint noch nicht ganz klar zu sein (vgl. *Schmalt* und *Meyer* 1976). Viele Experimente lassen sich auch in dem Sinne deuten, daß mittelschwere Aufgaben einen guten Indikator für die Beurteilung der eigenen Leistungsfähigkeit darstellen, während man aus leichten oder sehr schweren Aufgaben kaum etwas über die eigenen Fähigkeiten in Erfahrung bringen kann. In beiden theoretischen Deutungen spielt dabei der Umstand eine Rolle, daß die *eigene* Leistung und nicht der Erfolg aufgrund äußerer günstiger Umstände entweder für die positiven Affekte oder für die Information über das eigene Leistungsvermögen ausschlaggebend ist.

Wenn diese Theorie einigermaßen zutreffend ist, und davon kann man nach den bisherigen Forschungsergebnissen ausgehen, dann ist es so, daß Menschen, die ausdauernd an ihren Aufgaben arbeiten, deren Anspruchsniveau mit zunehmendem Erfolg herauf- und bei Mißerfolgen herabgesetzt wird und deren Zielsetzungen nicht utopisch sind, kaum Aufgabengebiete suchen, in denen Lösungen vom Zufall abhängig sind. Diese Leute tendieren vermutlich auch dazu, die kognitiv nicht eindeutig als zufallsdeterminiert zu erkennenden Situationen im Sinne von aufgabenorientierten Problemlagen wahrzunehmen. Das heißt aber: Wenn die führenden Leute des Wirtschaftslebens als ausdauernd, realistisch etc. gekennzeichnet werden können, dann dürfte die Lotteriperspektive zur Erklärung ihrer Handlungen untauglich sein.

Für eine Anwendung auf das Marktgeschehen enthält die psychologische Theorie der Leistungsmotivation allerdings gewisse Probleme. Der Marktmechanismus selektiert die *Erfolgreichen*, nicht unbedingt

die Tüchtigen im Sinne von Realitätseinschätzung, Ausdauer etc. Und daß in einer Marktgesellschaft nur der Tüchtige auf Dauer Glück hat, gehört zur ideologischen Folklore. Man braucht nur einen großen Gewinn an der Börse gemacht zu haben, dann zeigt die Random Walk Hypothese des Aktienmarktes, daß man immer reicher werden muß (vgl. *Thurrow* 1975, S. 142 ff.). Mit anderen Worten: Es ist nicht so ohne weiteres einleuchtend, warum erfolgreiche Unternehmer Personen sein sollen, die jeweils neue Projekte, Produktionsprogramme, neue Märkte, neue Absatzwege etc. nach dem Gesichtspunkt der größten *Ergebnisungewißheit* (subjektive Wahrscheinlichkeit für Erfolg bzw. Mißerfolg gleich 0,5) aussuchen. Es scheint doch viel plausibler zu sein, anzunehmen, daß derjenige erfolgreich ist, der Neuerungen mit einer hohen Erfolgswahrscheinlichkeit vornimmt.

Aus dieser Schwierigkeit führen Erweiterungen der Theorie neuerdings heraus. Man unterscheidet isolierte Handlungen von integrierten Handlungspfaden. Wenn man nun in der *Atkinson*-Formel zur Bestimmung der Tendenzen, Erfolge zu suchen, an die Stelle der subjektiven Erfolgswahrscheinlichkeit einer Handlung ihre *Instrumentalität* setzt — also ihre Bedeutung für den weiteren Erfolg in der Handlungskette — und den Anreizwert des zukünftigen Erfolgs entsprechend modifiziert (vgl. dazu *Schmalt* und *Meyer* 1976, S. 69 f.), dann ergibt sich eine interessante Änderung der vorausgesagten Handlungstendenzen von Erfolgssuchenden gegenüber Mißerfolgsängstlichen: Bei längeren Handlungsketten bevorzugen Erfolgsmotivierte Pfade mit *hohen* Erfolgswahrscheinlichkeiten der *einzelnen* Schritte, während Mißerfolgsängstliche die geringste Abneigung gegenüber kurzen Handlungsketten hegen.

Wenn man dieses theoretische Ergebnis, das sich auch experimentell bestätigen ließ, intuitiv wiedergeben will, dann kann man vielleicht sagen: Die Aussicht, über eine Kette von Handlungen Erfolg zu haben, setzt voraus, daß die Erfolgswahrscheinlichkeit bei jedem Einzelschritt ziemlich groß ist. Nur dann besteht überhaupt erst eine gewisse Chance, das in einiger Ferne angesiedelte Ziel auch zu erreichen. Da aber in praktisch jedem längeren Handlungspfad viele Schritte auftreten können, die mit einem Erfolgsrisiko belastet sind, tut der Mißerfolgsängstliche gut daran, sich gar nicht erst auf lange Handlungsketten einzulassen. Es sieht also ganz so aus, als ob die längerfristige Planung ein Kennzeichen von Erfolgsmotivierten und das sich Treibenlassen eher kennzeichnend für mißerfolgsängstliche Menschen wäre.

Ob man das faktisch zu beobachtende Handeln von Menschen auf der Basis etwa der Theorie der Leistungsmotivation *allein* erklären kann, erscheint höchst fraglich. Neben dem Leistungsbedürfnis unterscheiden

die Psychologen noch das Anschlußbedürfnis, das Machtbedürfnis, das Hilfebedürfnis etc. (Heckhausen 1977, S. 178). Bei der Erklärung von konkretem *Alltagsverhalten* müßte man also erst einmal genau analysieren, welche Motive im einzelnen angesprochen werden. Außerdem werden die den Motiven entsprechenden *Handlungstendenzen* nur dann zu entsprechenden *Handlungen*, wenn sie nicht von anderen Tendenzen, etwa jener, Geld verdienen zu müssen, überlagert werden.

Aber die Art und Weise, wie man Geld verdienen kann, hängt wesentlich von den *Institutionen* einer Gesellschaft ab. Damit wäre man u. U. wieder bei der guten alten ökonomischen Lehre angelangt, wonach bei gegebenen Institutionen im Grunde alles von den relativen Güter- und Faktorpreisen abhängt. In der Tat glaube ich, daß ein großer Teil des täglichen Geschehens am besten als *Reaktion* auf Knappheitsänderungen angesehen werden kann. Wenn man etwa wissen will, warum die deutschen Versicherungsunternehmen seit Mitte der siebziger Jahre immer weniger Mittel auf dem Wohnungsmarkt anlegen, dann braucht man dazu bestimmt nicht die Theorie der Leistungsmotivation heranzuziehen. Ein Blick auf die Renditen der verschiedenen Anlagemöglichkeiten reicht völlig aus. Wer 6 % bis 10 % am Kapitalmarkt verdienen kann, der wird sich nicht mit 4 % auf dem Wohnungsmarkt zufrieden geben, wobei diese geringe Rendite natürlich als das Resultat der Kündigungsschutzgesetze zu erklären ist.

Sind psychologische Theorien also wertlos für die Ökonomen? Vielleicht was die kurzfristigen Reaktionen der Menschen angeht. Wer aber erklären will, warum Herr *Esch* mit einem Anfangskapital von Null — sein Humanvermögen nicht gerechnet — innerhalb kurzer Zeit zum größten europäischen Hersteller von Baumaschinen aufgestiegen ist, wird wohl ohne psychologische Variable nicht auskommen. Denn das Neuerungsverhalten der Wirtschaftssubjekte kann wohl kaum aufgefaßt werden, als die Wahl des maximalen Elements des *gegebenen* und *erkannten* Möglichkeitsbereichs.

Da die Ökonomie wohl am besten von allen Sozialwissenschaften die Reaktionen von Menschen auf Änderungen der Anreizstruktur erklären kann, ist sie nicht nur eine „amoralische“ Disziplin, sondern auch eine Disziplin der Reaktion.

Literatur

- Albert, H., Aufklärung und Steuerung. Hamburg 1976.
- Alston, W. P., Traits, Consistency and Conceptual Alternatives for Personality Theory. „Journal for the Theory of Social Behavior“, Bd. 5 (1975), S. 17 - 48.
- Brandt, K., Die Nachfrage bei anspruchsniveauorientiertem Verhalten. „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Bd. 135 (1979), S. 183 - 206.

- Campbell, T. D.*, Adam Smith's Science of Morals. London 1971.
- Cristie, R.*, and *F. G. Geis*, Studies in Machiavellism, London 1970.
- Coombs, C. H.*, *T. G. Bezembinder*, and *F. M. Goode*, Testing Expectation Theories of Decision Making without Measuring Utility or Subjective Probability. „Journal of Mathematical Psychology“, Bd. 4 (1967), S. 72 - 103.
- Dion, K. L.*, *R. S. Baron*, and *N. Miller*, Why do Groups make Riskier Decisions? In: *L. Berkowitz* (ed.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 5, New York, 1970.
- Fischer, K.-H.*, Die Struktur von Massenglücksspielen. Eine empirische und experimentelle Untersuchung. Tübingen 1974.
- Friedman, M.* and *L. J. Savage*, The Utility Analysis of Choice involving Risk. „The Journal of Political Economy“, Vol. LVI (1948), S. 279 - 304.
- Grether, D. M.*, and *C. R. Plott*, Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon. „The American Economic Review“, September 1979, S. 623 - 638.
- Heckhausen, H.*, Motivation: Kognitionspsychologische Aufspaltung eines summarischen Konstrukts. „Psychologische Rundschau“, Bd. 28 (1977), S. 175 - 189.
- Kahneman, D.*, and *A. Tversky*, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk: „Econometrica“, Vol. 47 (1979), S. 263 - 291.
- On the Psychology of Prediction. „Psychological Review“, Vol. 80 (1973), S. 237 - 251.
- Kogan, N.*, and *M. A. Wallach*, Risk Taking. London 1964.
- Krajewski, W.*, Correspondence Principle and Growth of Science. Dordrecht - Boston 1977.
- Kunreuther, H.*, et al., Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons. New York 1978.
- Langer, E. J.*, The Illusion of Control. „Journal of Personality and Social Psychology“, Vol. 32 (1975), S. 311 - 328.
- Marshall, A.*, Principles of Economics. London 1920.
- McKenzie, R. B.*, and *G. Tullock*, The New World of Economics. Homewood, Ill., 1975.
- Mehl, J.*, Über Erfolge und Mißerfolge im Leistungs- und Zufallsbereich. „Zeitschrift für Psychologie“, Bd. 167 (1962), S. 177 - 267.
- Meyer, W.*, Die Methodologie der positiven Ökonomie und ihre Folgen. In: *E. Helmstädter* (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in den Wirtschaftswissenschaften, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 98. Berlin 1978.
- Erkenntnistheoretische Orientierungen und der Charakter des ökonomischen Denkens. In: *E. Streissler* und *Chr. Watrin* (Hrsg.), Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen. Tübingen 1980.
- Milgram, S.*, Obedience to Authority. London 1974.
- Mischel, W.*, Personality and Assessment. London 1968.
- Toward a Cognitive Social Learning Reconceptualization of Personality. „Psychological Review“, Bd. 80 (1973), S. 252 - 283.

- Morris, W. T.*, The Analysis of Management Decisions. Homewood 1964.
- Mischel, T.*, Psychological Explanations and their Vicissitudes. In: *W. J. Arnold* (ed.), Nebraska Symposium on Motivation, Bd. 23, 1976.
- Payne, J. W.*: Alternative Approaches to Decision Making under Risk: Moments versus Risk Dimensions. „Psychological Bulletin“, Vol. 80 (1973), S. 439 - 453.
- Popper, K. R.*, Objective Knowledge. An Evolutionary Approach. Oxford 1972.
- Richardson, G. B.*, Information and Investment. Oxford 1960.
- Russo, J. E., G. Krieser, and S. Miyashita*, An Effective Display of Unit Price Information. „Journal of Marketing“, Vol. 39 (1975), S. 11 - 19.
- Sauermann, H.*, und *R. Selten*, Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung. „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Bd. 118 (1962), S. 577 - 597.
- Schmalt, H. D.*, und *W. U. Meyer* (Hrsg.), Leistungsmotivation und Verhalten. Stuttgart 1976.
- Scitovsky, T.*, The Joyless Economy. New York 1976.
- Selten, R.*, und *R. Tietz*, Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauermann. „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Bd. 136 (1980), S. 12 - 27.
- Stigler, G. J.*, and *G. S. Becker*, De Gustibus Non Est Disputandum. „The American Economic Review“, March 1977, S. 76 - 90.
- Stroebe, W.*, Das Experiment in der Sozialpsychologie. In: *W. Stroebe* (Hrsg.), Sozialpsychologie: Teilband I, Darmstadt 1978, S. 3 - 49.
- Swalm, R. O.*, Utility Theory — Insights into Risk Taking. „Harvard Business Review“, Vol. 44 (1966), S. 123 - 136.
- Thurow, L. C.*, Generating Inequality. Basic Books 1975.
- Tietz, R.*, Entscheidungsprinzipien der bilateralen Anspruchsanpassung. In: *E. Helmstädter* (Hrsg.). Neuere Entwicklungen in den Wirtschaftswissenschaften, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 98, Berlin 1978.
- Tversky, A.*, A Critique of Expected Utility Theory: Descriptive and Normative Considerations. „Erkenntnis“, Bd. 9 (1975), S. 163 - 173.
- Tversky, A.*, and *D. Kahneman*, Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. „Science“, Bd. 185 (1974), S. 1124 - 1131.
- Zimbardo, P. G.*, The Cognitive Control of Motivation. Scott, Foresman and Company 1969.
- Wicker, A. W.*, Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. „Journal of Social Issues“, Vol. 25 (1969), S. 41 - 78.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Zunächst wurde das Thema der Entscheidung unter Unsicherheit diskutiert und die These aufgestellt, daß ein Manager vorsichtig verfahren solle, d. h. vor allen Dingen den Verlust vermeiden müsse, auch wenn die Gewinnchancen dabei geschmälert würden. Eine derartige Haltung kann jedoch auf die Nutzenmaximierung reduziert werden, weil eine (unbekannte) Transformation der objektiven Wahrscheinlichkeiten in subjektive dem Entscheidungsverhalten zugrunde liege. Es wurde die Frage gestellt, inwieweit die Risikoscheu mit der am Tag zuvor diskutierten Neigung zu riskanten Unternehmungen (*Scitovsky*) zu vereinbaren sei.

Die Ökonomie versuche, das Verhalten aus Nutzensvorstellungen zu erklären, die Soziologie dagegen mit Hilfe von Verhaltensnormen. Zwischen beiden Ansätzen müsse jedoch kein Widerspruch bestehen, insofern als ein Verstoß gegen die sozialen Normen teuer sein könne und konformes Verhalten in der Regel durchaus belohnt werde.

Besondere Aufmerksamkeit fanden die *Milgram*-Experimente (Versuchspersonen bestrafen auf Geheiß einer „Autorität“ mit Stromstößen). Es stellte sich die Frage, ob die Nutzentheorie den Willen zur Strafe erklären könne. Dies sei wohl grundsätzlich möglich, wengleich die Kosten der strafenverabreichenden Versuchspersonen schwer zu bestimmen seien. Ökonomen betrachten normalerweise Situationen, in denen eine Wahlmöglichkeit vorliegt. Im *Milgram*-Experiment sahen die Versuchspersonen keine Alternative, wiewohl eine solche objektiv bestanden hätte (man konnte weggehen). Selbst wenn jedoch in außergewöhnlichen Situationen ein Verhalten gefunden werden sollte, das der Nutzentheorie widerspricht, so würde diese dadurch noch nicht generell entwertet.

Es wurde die übergeordnete Frage aufgegriffen, inwieweit allgemein psychologische Theorien in die ökonomische Theorie integriert werden können.

Methoden und Chancen einer Beeinflussung der Konsumenten zur rationalen Überprüfung von Präferenzen*

Von *Gerhard Scherhorn*, Hohenheim

Die Konsumenten handeln nicht rational: Zu dieser Folgerung muß man eigentlich kommen, wenn man die Konsumtheorie der mikroökonomischen Lehrbücher ernstnimmt, die treffend als „Rationaltheorie“ bezeichnet worden ist (*Streissler* und *Streissler* 1962, *Streissler* 1974). Denn der dieser Theorie zugrundegelegten Definition der absoluten Rationalität können Konsumenten nicht gerecht werden. Weder verfügen sie über ein vollständiges System konsistenter Präferenzen noch über die Denk- und Rechenkapazität, die dazu nötig ist, die dieses System optimal erfüllende Handlungsalternative zu bestimmen. Da es den Produzenten nicht anders geht (*Selten* und *Tietz* 1980), muß man die Rationaltheorie wohl für unreal halten — sie ist so formuliert, daß sich empirisch kaum ein Fall finden läßt, auf den sie zutrifft.

Zu dem entgegengesetzten Ergebnis — die Konsumenten handeln rational — kann man gelangen, wenn man versucht, die Rationaltheorie zu retten, indem man sie etwas weniger streng formuliert. Man nennt dann schon das Handeln desjenigen rational, der unter den konkurrierenden Handlungsalternativen, die ihm jeweils bekannt sind, eine Alternative vorzieht, die seinen jeweils dominierenden Bedürfnissen besonders gut entspricht. In dieser Version erhält „Bedürfnis“ die Bedeutung, die Schumpeter dem Motivbegriff gab (*Scherhorn* 1959): Statt als innerer Beweggrund der Handlung von dieser im Prinzip unabhängig zu sein, wird das Bedürfnis von der Handlung her gedeutet, *ex post* also, und gerät dadurch zum „psychischen Reflex derselben“ (*Schumpeter* 1926, S. 131). So wird die Definition der Rationalität zur Tautologie — man findet empirisch keinen Fall, auf den sie nicht zutrifft.

Erfahrungswissenschaftlich sind offenbar beide Definitionen unbrauchbar. Die Wirklichkeit des Konsumentenverhaltens läßt sich mit

* Eine frühere Fassung ist in der Sitzung des Sozialwissenschaftlichen Ausschusses vom 2. Mai 1980 vorgetragen und diskutiert worden. Für kritische Einwände und hilfreiche Anregungen dankt der Verfasser den Mitgliedern des Sozialwissenschaftlichen Ausschusses sowie *Heiner Imkamp*, *Klaus G. Grunert*, *Ingrid Gottschalk*, *Annemarie Hoffmann* und *Konrad Dedler*, Universität Hohenheim.

dem Rationalitätsprinzip nicht erklären. Sie läßt sich an ihm messen, aber auch das nur, wenn das Prinzip realitätsnah aufgefaßt wird. In dieser Erkenntnis macht man heute von dem Postulat der absoluten Rationalität beträchtliche Abstriche und nennt die empirisch auffindbaren, anwendbaren und lehrbaren Formen des rationalen Handelns „eingeschränkt rational“ (Simon 1957). Dieser Begriff hat den Nachteil, daß er ein Festhalten an dem irrealen Bezugspunkt der absoluten Rationalität suggeriert. Er soll daher im folgenden soweit möglich vermieden werden.

Die Analyse der absoluten Rationalität ist auf die Beschreibung des idealen Entscheidungsergebnisses konzentriert; wie dieses erreicht wird, spielt in der Irrealität keine Rolle. In der Realität dagegen kann man rationales Handeln nur dann adäquat erfassen, wenn man neben dem Resultat auch den Prozeß der Entscheidung untersucht. Das Resultat einer Entscheidung muß daran gemessen werden, wie weit zwischen der bevorzugten Handlungsalternative und den von dieser tangierten Zielvorstellungen des Aktors Widerspruchsfreiheit hergestellt werden konnte. Ich will diesen Aspekt mit dem Begriff *Konsistenz* bezeichnen und den Begriff *Rationalität* für den Prozeß der Aufdeckung und Beseitigung von Inkonsistenz reservieren. Konsistenz soll also als das Ziel der Rationalität aufgefaßt werden. Dieses Ziel soll so formuliert werden, daß es in der Realität des Konsumentenverhaltens prinzipiell erreichbar ist. Ich möchte dann darlegen, daß es im Konsumentenverhalten zwar eine Tendenz zur Ausschaltung von Inkonsistenz gibt, daß diese Tendenz sich aber gegen andersgerichtete Einflüsse nur behaupten kann, wenn für geeignete Bedingungen gesorgt wird.

I. Inkonsistente Präferenzen

Der Begriff der Präferenz wird in zwei Bedeutungen verwendet. Zum ersten bezeichnet man als Präferenzen die Zielvorstellungen und Wertmaßstäbe des handelnden Subjekts. Zum zweiten nennt man Präferenz aber auch die Auszeichnung und Bevorzugung einer Handlungsalternative. Um diese verschiedenen Begriffsinhalte leichter unterscheidbar zu machen, werde ich, einem Vorschlag von Reinhard Selten folgend, den ersten als *Zielpräferenz* und den zweiten als *Handlungspräferenz* charakterisieren. Meine Untersuchung gilt den Handlungspräferenzen von Konsumenten. Darunter möge man sich vor allem zwei Klassen von Präferenzen vorstellen: die Präferenz für einen bestimmten Konsumgüterbedarf (Beispiel: neues Auto) und die Präferenz für ein bestimmtes Konsumgut (Beispiel: Citroen CX, mit bestimmter Ausstattung, bei bestimmtem Händler, zu bestimmten Konditionen). Zwar sind damit die Handlungspräferenzen der Konsumenten nicht erschöpfend beschrieben.

Es fehlen beispielsweise Präferenzen im Bereich der Güternutzung, des Haushaltens, der Eigenproduktion, des Freizeitverhaltens, der Erziehung. Doch will ich die folgende Darlegung, um sie nicht unnötig zu komplizieren, auf die besonders marktnahen Handlungspräferenzen von Konsumenten beschränken, die in Bedarfsentscheidungen und Kaufentscheidungen zum Ausdruck kommen.

Wie die Präferenz für einen Bedarf oder ein Konsumgut auch immer zustandekommt, ob durch spontane Eingebung, unter dem Einfluß einer Tradition oder als Ergebnis sorgfältigen Informierens und Abwägens — in keinem Falle ist sie dagegen gefeit, zu einzelnen Zielpräferenzen des Konsumenten in Widerspruch zu geraten. Ich will eine Handlungspräferenz, die einen solchen Widerspruch aufweist, als *inkonsistent* bezeichnen. Das Urteil, eine Handlungspräferenz sei inkonsistent, soll also dann gelten, wenn diese im Widerspruch zu einer Zielpräferenz (oder mehreren) steht.

Wird dem Konsumenten eine Inkonsistenz bewußt, so zeigt er eine von drei Reaktionen. Bei den kleineren Widersprüchen, mit denen jeder Mensch lebt, besteht die Reaktion im Ertragen der Inkonsistenz. Größere Inkonsistenzen, soweit der Konsument sie wahrnimmt, unterliegen einer Tendenz zur Eliminierung. Eine dieser Tendenz entsprechende Reaktion ist die Anspruchsanpassung (*Sauermann und Selten 1962*), also die Änderung der Zielpräferenz. Eine dritte Reaktion, oft als Suchverhalten bezeichnet (*Kirsch 1970*), ist darauf gerichtet, die Inkonsistenz durch Änderung der Handlungspräferenz zu eliminieren.

Der Eliminierungstendenz unterliegen Inkonsistenzen jedoch nicht nur dann, wenn sie ins Bewußtsein treten. Einer vierten Reaktion wird die Funktion zugeschrieben, das Bewußtwerden einer Inkonsistenz zu vermeiden. Sie besteht darin, daß Informationen, die „kognitive Dissonanz“ hervorrufen können, gemieden oder verdrängt werden (*Festinger 1957*).

Wird eine Handlungspräferenz vom Konsumenten selbst nicht in Zweifel gezogen, so soll sie als subjektiv konsistent gelten. Objektiv kann sie gleichwohl inkonsistent sein: ein Widerspruch kann objektiv bestehen, aber vom Konsumenten noch nicht wahrgenommen oder verarbeitet worden sein. Der Beobachter ist dann der Versuchung ausgesetzt, aus seiner Wahrnehmung eines Widerspruchs das objektive Bestehen einer Inkonsistenz abzuleiten. Das ist nicht zulässig. Ob eine Inkonsistenz existiert oder nicht, kann nur am Verhalten des Konsumenten selbst entschieden werden. Nachzuweisen sind objektiv inkonsistente Handlungspräferenzen dann, wenn die Inkonsistenz dem Konsumenten bewußt wird. Ich will zwei Methoden des Nachweises skizzieren. Die erste besteht darin, die Inkonsistenz zu konstatieren, nachdem der Kon-

summent sie aufgrund von Ereignissen aufgedeckt hat, die sich der Kontrolle des Forschers entziehen (Erhebung). Bei der zweiten Methode werden diese Ereignisse vom Forscher selbst herbeigeführt (Experiment).

Erhebung: Daß eine Handlungspräferenz inkonsistent ist, kann dem Konsumenten in der Unzufriedenheit mit den Folgen einer Entscheidung (hier: einer Bedarfs- oder Kaufentscheidung) offenbar werden. Solche Unzufriedenheit ist mit den Mitteln der empirischen Sozialforschung erhebbar. Sie kann auf drei Wegen zustandekommen.

- Erstens kann sie durch Informationen bewirkt werden, die den Konsumenten darauf hinweisen, daß er ein ihm wichtiges Ziel verfehlt hat. Der Konsument erfährt beispielsweise, daß das Konsumgut die erwartete Leistungsfähigkeit nicht besitzt; oder daß es zum Zeitpunkt der Entscheidung konkurrierende Güter gab, die bei gleichem Preis besser oder bei gleicher Qualität billiger sind; oder daß die Nutzung des Gutes gesundheitliche Nachteile mit sich bringt.
- Möglich ist zweitens, daß solche Informationen für den Konsumenten nicht neu sind, sondern ihm schon zum Zeitpunkt der Entscheidung bekannt waren. In diesem Falle kann die Inkonsistenz durch eine Neugewichtung der Zielpräferenzen bewirkt werden, die etwa durch die Erfahrung mit dem Gut oder durch das Nachdenken über dieses ausgelöst wird. Die Inkonsistenz ist dann daraus entstanden, daß die bereits vorhandenen Informationen erst mit Verspätung verarbeitet wurden, in die Entscheidung also noch nicht eingegangen sind.
- Drittens kann die Inkonsistenz dem Konsumenten dadurch bewußt werden, daß er einen bisher geübten Widerstand gegen kognitive Dissonanz aufgibt und eine Information zur Kenntnis nimmt, die er vorher gemieden oder verdrängt hatte.

In allen drei Fällen geht die beobachtete Unzufriedenheit auf Inkonsistenz in den Präferenzen zurück. Denn sie beruht darauf, daß der Konsument seine Entscheidung anders getroffen hätte, wenn bestimmte Informationen in diese eingegangen wären; daß dies tatsächlich möglich gewesen wäre, weil die fehlende oder noch nicht verarbeitete Information zum Zeitpunkt der Entscheidung bereits zugänglich war; und daß der Konsument den Unterschied zwischen der getroffenen und der möglichen Entscheidung als Nutzenentgang bewertet.

Natürlich kann Unzufriedenheit mit den Folgen einer Entscheidung auch durch Verarbeitung neuer Informationen zustandekommen, die es zum Zeitpunkt der Entscheidung noch gar nicht gab. Der Konsument lernt beispielsweise, daß das Risiko, bei der Nutzung eines bestimmten

Gutes gesundheitliche Schäden davonzutragen, aufgrund neuerer Untersuchungen so groß ist, daß er es nicht länger vernachlässigen kann. Ändert er daraufhin seine Zielpräferenz, so entsteht keine Inkonsistenz nach der hier verwendeten Definition. Wohl aber kann Unzufriedenheit entstehen, weil es oft nicht gleich möglich ist, die Entscheidung selbst zu revidieren. Auch bei gleichbleibenden Zielpräferenzen kann Unzufriedenheit mit den Folgen einer Entscheidung durch neue Informationen bewirkt werden, die es zum Zeitpunkt der Entscheidung noch nicht gab — Informationen über technische Verbesserungen an einem Produkt beispielsweise. Kurz: Unzufriedenheit mit Entscheidungen, die sich infolge von technischem Fortschritt und sozialem Wandel nachträglich als überholt und nachteilig erweisen, hat mit Inkonsistenz in den Präferenzen nichts zu tun. Aber keineswegs alles, was nach Inkonsistenz aussieht, kann durch den Hinweis auf den Wandel hinwegklärt werden.

Experiment: Daß eine Handlungspräferenz inkonsistent ist, braucht vom Konsumenten nicht unbedingt erlebt zu werden. Er nimmt beispielsweise einschlägige Informationen nicht zur Kenntnis (selektive Informationsverarbeitung) oder erhält sie nicht (selektives Informationsangebot) oder er wird falsch oder irreführend informiert. Den Nachweis der Inkonsistenz ermöglicht dann das Experiment. Zum Ausgleich eines selektiven Informationsangebots beispielsweise kann eine Versuchsanordnung gewählt werden, in der einer Experimentalgruppe von Konsumenten nach der Entscheidung die fehlenden Informationen vermittelt werden, einer Kontrollgruppe aber nicht. Folgende Reaktionen sind möglich: Die Konsumenten ändern ihre Präferenzen; sie ändern sie nicht, äußern aber Unbehagen und Unzufriedenheit; sie tun weder das eine noch das andere, sondern empfinden und ertragen die Inkonsistenz, weil die erhaltenen Informationen keine wichtigen Zielpräferenzen berührt haben; oder sie akzeptieren die neuen Informationen nicht, halten also an ihrem bisherigen Wissensstand fest. Die beiden erstgenannten Reaktionen berechtigen zum Schluß auf eine vorher nicht wahrgenommene oder verdrängte Inkonsistenz, sofern die Präferenzenänderung bzw. die Unzufriedenheit auf Informationen zurückgeführt werden kann, die dem Konsumenten vor dem Experiment bereits zugänglich waren. Dabei muß es sich nicht unbedingt um Informationen über Güter handeln. Denkbar ist beispielsweise auch, daß der Konsument im Experiment dazu gebracht wird, Informationen über seine eigenen Ziele, Mittel oder Fähigkeiten in die Entscheidung einzubeziehen, die er vorher nicht berücksichtigt hatte.

Der Schluß von der Unzufriedenheit auf die Inkonsistenz ist natürlich nur dann zulässig, wenn die Unzufriedenheit eindeutig auf einen konkreten Bedarf, ein konkretes Konsumgut oder eine konkrete Nut-

zung zurückgeführt werden kann und nicht etwa aus anderen, allgemeineren Faktoren erklärbar ist, wie sie von verschiedenen Autoren postuliert werden. So sieht *Scitovsky* (1976) eine Quelle der Unzufriedenheit darin, daß in Wohlstandsgesellschaften für das erreichte hohe Niveau an „comfort“ ein Defizit an „pleasure“ in Kauf genommen wird. *Hirsch* (1977) vermutet, daß sich auf hohem Wohlstandsniveau die Wünsche der Konsumenten mehr und mehr den „positional goods“ zuwenden, von denen nicht genug für alle verfügbar sein kann. *Scherf* (1977) postuliert ein Defizit an Befriedigung von „relatedness needs“, das für die Unzufriedenheit im Wohlstand ursächlich sei. *Scherhorn* (1980) sieht in ungleichgewichtigen Beziehungen zwischen dem Produktionssektor und dem Konsumsektor der Volkswirtschaft Ursachen für die Unzufriedenheit der Konsumenten. In der lebendigen Diskussion zu dieser Frage wird jedoch bisher unwiderlegt die These vertreten, daß zumindest ein Teil der manifesten Unzufriedenheit der Konsumenten auf die konkrete Beschaffenheit einzelner Güter und das konkrete Verhalten einzelner Anbieter zurückgeführt werden kann (*Andreassen* 1977).

Aber auch wenn weder sozialer Wandel noch allgemeinere Faktoren diagnostizierbar sind, kann der Schluß auf die Inkonsistenz angreifbar sein. Könnte man den Nachweis führen, daß die Wahrnehmung bzw. Verarbeitung von neuen Informationen, die den Konsumenten zur Änderung von Ziel- oder Handlungspräferenzen veranlaßt, im Zeitablauf systematisch zu erwarten ist, so ließe es sich oftmals rechtfertigen, die durch Erhebung und Experiment nachweisbare Inkonsistenz als bloße Verzögerung der Reaktion des Konsumenten auf den Wandel seiner äußeren Situation zu interpretieren.

Dazu müßte allerdings dargelegt werden können, daß die Umwelt, die angeborenen und die erlernten Verhaltenstendenzen der Konsumenten darauf angelegt sind, Inkonsistenzen schrittweise aufzudecken. Zwar ist im Verhalten der Konsumenten die Tendenz nachweisbar, bewußtgewordene größere Inkonsistenzen durch Änderung von Präferenzen aufzulösen; aber wie im folgenden zu zeigen ist, fördern sowohl die Umwelt als auch die Sozialisation der Konsumenten eher das Entstehen inkonsistenter Präferenzen und behindern das Aufdecken und Korrigieren von Inkonsistenzen, so daß das Meiden und Verdrängen dissonanter Informationen oftmals den einzig gangbaren Weg zur Aufrechterhaltung des inneren Gleichgewichts bildet.

2. Ursachen der Inkonsistenz

Das Entstehen und Verdrängen einer Inkonsistenz, also eines Widerspruchs zwischen Handlungspräferenzen und Zielpräferenzen, wird durch zwei Gruppen von Faktoren gefördert: durch Eigenschaften der

äußeren Situation, in der die Präferenz entsteht (situative Faktoren), und durch Eigenschaften des Konsumenten, der die Präferenz bildet (personale Faktoren).

Auf das Wirken *situativer* Faktoren kann man die Entstehung bzw. Verdrängung von Inkonsistenz insbesondere dann zurückführen, wenn dem Konsumenten die Beschaffung wichtiger Informationen entweder erschwert oder unmöglich ist.

- Unmöglich ist es Konsumenten, Informationen über die Leistungsfähigkeit oder über schädliche Nebenwirkungen eines Produkts zu erhalten, wenn diese Informationen gar nicht produziert werden. Mit zunehmender Komplexität der Konsumgüter kommt es immer häufiger vor, daß solche Informationen gebraucht würden, aber tatsächlich nicht zur Verfügung stehen. Oft könnten sie nur mit Hilfe von Spezialwissen und Spezialapparaturen produziert werden, der erforderliche Aufwand übersteigt die Möglichkeiten der Konsumenten, die Anbieter sind an der Bereitstellung der Informationen nicht interessiert, der Staat mag sich weder dazu verstehen, den Anbietern entsprechende Informationspflichten aufzuerlegen noch finanziert er in hinreichendem Umfange geeignete Prüfinstitute.
- Erschwert wird Konsumenten die Beschaffung relevanter Informationen, wenn diese aus einer großen und unübersichtlichen Fülle von (womöglich widersprüchlichen) Mitteilungen herausgefiltert werden müssen, wenn sie nur unter Schwierigkeiten (hoher Suchaufwand, erforderliches Fachwissen, schwer verständliche Darbietung) zugänglich sind, wenn sie in einseitiger, irreführender oder gar falscher Weise dargeboten werden. Die technische Komplexität der Produkte, aber auch die Marketingstrategie der Heterogenisierung führen dazu, daß die Beschaffung entscheidungsrelevanter Informationen den Konsumenten zunehmend erschwert ist.

Nimmt man beides zusammen, die unmögliche und die erschwerte Beschaffenheit von Informationen, so hat man nicht wenig Anhaltspunkte für die Hypothese, daß die situativen Faktoren, denen die Konsumenten ausgesetzt sind, derzeit das Entstehen und Verdrängen von Inkonsistenz systematisch fördern. Das Gewicht dieser Faktoren nimmt eher noch zu.

Daneben sind es *personale* Faktoren, die das Entstehen und Verdrängen von Inkonsistenz in den Präferenzen fördern. Ich will diese Faktoren grob in zwei Klassen gliedern: das Fehlen von Entscheidungstechniken und das Vorhandensein innerer Widerstände gegen konsistentes Handeln.

- Zunächst einmal haben viele Konsumenten die Techniken beschränkt rationaler Entscheidung, die ihrer komplexer werdenden Situation angemessen wären, gar nicht gelernt. Zwei verbreitete Entscheidungsfehler lassen sich häufig schon aus diesem Defizit erklären: die Unfähigkeit, eigene Entscheidungen an den eigenen Zielen zu orientieren (also das Problem so zu formulieren, daß die richtigen Fragen gestellt, die relevanten Informationen eingeholt werden können), und die Unfähigkeit, Handlungsalternativen unvoreingenommen kritisch zu überprüfen, beispielsweise trotz bereits gefaßter Vorliebe für eine Alternative auch solche Informationen noch zu berücksichtigen, die gegen diese sprechen (*Janis und Mann 1977*). Werden die Entscheidungssituationen komplexer, so muß eine gleichbleibende „Versorgung“ mit Entscheidungstechniken dazu führen, daß Inkonsistenz häufiger entsteht und häufiger verdrängt wird.
- Einen anderen personalen Faktor kann man in einer nicht situationsadäquaten Dominanz einzelner Antriebe (z. B. Sucht, Angst, Prestige) sehen, die die Integration anderer Handlungsmotive erschwert oder unmöglich macht. Solche Dominanz einzelner Antriebe hat eine wichtige Quelle in Erziehungsfehlern (*Hassenstein 1978*). Manche dieser Fehler werden durch Faktoren gefördert, die mit der Entwicklung des Massenkonsums zusammenhängen, beispielsweise wenn zuviel von der Zeit und der Zuwendungsbereitschaft der erwachsenen Mitglieder einer Kleinfamilie von der Beschäftigung mit dem Erwerb, der Erhaltung und dem Gebrauch von Konsumgütern absorbiert wird; wenn kindliche Bedürfnisse etwa nach Bewegung und Erkundung der Sorge um den Konsum der Erwachsenen untergeordnet werden; wenn Zuwendung und Förderung zum Teil durch Konsumgüter substituiert werden.

Auch die Betrachtung der personalen Faktoren läßt die Hypothese begründet erscheinen, daß das Wirken dieser Faktoren das Entstehen inkonsistenter Handlungspräferenzen systematisch fördert, das Aufdecken und Abbauen von Inkonsistenzen aber behindert; und daß das Gewicht dieser Faktoren mit wachsendem Wohlstand eher noch zunimmt. Entgegengesetzt, also auf die Aufdeckung und Auflösung von Inkonsistenzen hin wirkende Faktoren existieren zwar, haben aber ein geringeres Gewicht. Der Werbungswettbewerb verhindert nicht, daß Informationen nicht produziert werden oder daß die Beschaffung von Informationen den Konsumenten erschwert wird. Was bisher an Verbraucherinformation von anbieterunabhängigen Instanzen ausgesandt wird, ist zu schwach, die Wirkung der situativen Faktoren auszugleichen. Was Schule und Beruf zur Vermittlung von Entscheidungstechniken beitragen, reicht nicht aus.

3. Rationalität als Verfahren

Die situativen und personalen Faktoren, auf die sich das Entstehen und zum Teil auch das Verdrängen von Inkonsistenz zurückführen läßt, können als Hindernisse interpretiert werden, deren Abbau die Fähigkeit und die Bereitschaft der Konsumenten zu rationaler Entscheidung erhöhen würde. Rationalität ist dabei nicht etwa gleichbedeutend mit Konsistenz, weder im objektiven noch im subjektiven Sinne. Denn der Begriff der Konsistenz beschreibt in beiden Bedeutungen einen Zustand. Wir haben aber gelernt, Entscheidungen als Prozesse zu betrachten. Die *Rationalität* eines Entscheidungsprozesses ist nicht an dem erreichten Konsistenzgrad zu messen, sondern an den befolgten Prozeßregeln; sie soll als eine Eigenschaft nicht von Präferenzen, sondern von Verhaltensweisen betrachtet werden. Rationales Handeln wird als *Verfahren* zur Lösung praktischer Probleme aufgefaßt. Die Regeln dieses Verfahrens gelten dem kritischen Prüfen und Weiterentwickeln der Problemformulierung, der Problemlösungen und der zu deren Auswahl und Bewertung herangezogenen Maßstäbe (Albert 1978). Wer das Verfahren anwendet, „der zielt darauf ab, eine Lösung zu finden, die der Kritik standhält“ (ebenda, S. 32). Angesichts der „prinzipiellen Fehlbarkeit menschlicher Entscheidungen“ (S. 26) ist dieses Ziel nicht endgültig erreichbar, wohl aber von Fall zu Fall. Das prinzipiell unerreichbare Ideal des Zustands absoluter Rationalität wird so durch ein Leitbild der vernunftgemäßen Entscheidung abgelöst, dessen Essenz darin besteht, Problemformulierungen und Problemlösungen prinzipiell der Kritik und der Revision zu unterwerfen.

Nach diesem Leitbild handeln heißt nicht etwa ein *bestimmtes* Modell der („beschränkt“) rationalen Entscheidung befolgen. Verschiedenen Situationen sind verschiedene Entscheidungsmodelle adäquat. Ob die verfügbaren Handlungsalternativen in einem Entscheidungsakt verglichen und bewertet werden oder ob der Handelnde sie sich nach und nach vornimmt und jeweils die weniger geeigneten eliminiert, ob die Überprüfung bisheriger Handlungspräferenzen sich auf einen zusammenhängenden Bereich erstreckt oder ob sie nur eine punktuelle Änderung bewirkt, die verschiedenen Entscheidungsmodelle (Stroebe und Frey in diesem Band) können der Situation und den Zielen des Konsumenten jeweils unterschiedlich angemessen sein.

Kritische Rationalität als *Maxime* realen Handelns kann auch nicht darauf bestehen, daß *jedesmal* irgendein realitätsnahes Modell der rationalen Entscheidung zu befolgen sei, wenn eine Handlungspräferenz neu entsteht. Handlungspräferenzen bilden sich oftmals unterhalb der Bewußtseinschwelle, sie entstehen vielfach in einem längeren Prozeß, sie sind anfangs oft noch unsicher und tastend. Nicht darum geht es, daß

sie rational zustandekommen, sondern darum, daß sie kritisch behandelt werden, wenn sie entstanden sind. Bei schwer revidierbaren, folgenreichen, langwirkenden Entscheidungen bedeutet dies die kritische Überprüfung schon *bevor* die neu entstandene Handlungspräferenz erstmals in eine Handlung umgesetzt wird. In anderen Fällen kann es bedeuten, daß die Revision *nach* der Handlung erfolgt, bei häufig wiederholten Handlungen auch erst nach mehreren. Rationalität im kritischen Sinne bedeutet nicht mehr und nicht weniger als daß der Konsument sich gegen die Möglichkeit der Inkonsistenz nicht prinzipiell für gefeit hält, daß er Anhaltspunkten für Inkonsistenz nachgeht, wenn sie ohne sein Zutun auftauchen, und daß er situationsadäquate Entscheidungstechniken verwendet, um die Wahrscheinlichkeit inkonsistenter Präferenzen gering zu halten.

Daß ein solches Verfahren Konsumenten zugemutet werden könnte, kann den meisten Lehrbüchern der Mikroökonomie zufolge kein Problem darstellen (in der reinen Theorie des Konsumentenverhaltens wird den Konsumenten wesentlich mehr zugemutet), stößt aber außerhalb dieser Lehrbücher auf heftige Ablehnung, selbst bei denen, die kein Problem darin sehen, ähnliche Verfahren Berufstätigen — vor allem Managern — vorzuschreiben und zu vermitteln.

Die Skepsis ist solide begründet. Der Grund liegt darin, daß die Verhaltensbedingungen im Beruf, zumal dem des Managers, der Anwendung des Verfahrens weit weniger entgegenstehen als die Verhaltensbedingungen im Konsum. Ich will daher im folgenden nach den Bedingungen fragen, die geeignet wären, die bereits beschriebenen Ursachen der Inkonsistenz abzubauen und den Konsumenten die kritische Prüfung ihrer Präferenzen zu erleichtern.

4. Bedingungen der Rationalität

Es sind drei Bedingungen: die Konsumenten müssen zu selbstbestimmtem Handeln motiviert sein; die Techniken der eingeschränkt rationalen Entscheidung dürfen ihnen nicht fremd sein; entscheidungsrelevante Informationen müssen ihnen leicht zugänglich sein.

Selbstbestimmt (in der Psychologie meist: autonom) kann man individuelles Handeln nennen, das zwar durchaus von den Handlungen und Erwartungen anderer Menschen mitbestimmt wird und sich durchaus von unbewußten Antrieben leiten läßt, aber beide Einflüsse durch den Versuch der bewußten und unvoreingenommenen Erfassung der eigenen Eigenschaften und der äußeren Situation zügelt, integriert und sich zu eigen macht. Die Motivation zu selbstbestimmtem Handeln wird im wesentlichen durch zwei Faktoren beeinträchtigt:

- Wiederholte Wahrnehmung äußerer Umstände (Nichtverfügbarkeit relevanter Handlungsalternativen oder Informationen), die die Realisierungschancen für selbstbestimmtes Handeln gering erscheinen lassen. Was auf diesem Wege an Entmutigung entsteht, ist der „gelernten Hilflosigkeit“ (Seligman) vergleichbar, die man für die Neigung zu Apathie, Unterordnung, Passivität und unkritischem Hinnehmen verantwortlich machen kann (Stroebe und Frey in diesem Band). Es gilt daher, die äußeren Umstände zu ändern, die die Entmutigung hervorrufen, also beispielsweise die Menge der unmöglich oder erschwert beschaffbaren Informationen zu reduzieren.
- Innere Schwierigkeiten bei der Auseinandersetzung mit der Realität: beim vorurteilslosen Aufnehmen von Informationen, beim nüchternen Einschätzen der möglichen Folgen alternativer Handlungen, bei der kritischen Reflexion der eigenen Fähigkeiten, Bedürfnisse und Ziele, bei der unvoreingenommenen Bewertung der Handlungsfolgen im Lichte der so gewonnenen Maßstäbe. Solche Schwierigkeiten erwachsen aus dem oben erwähnten Dominanzwerden einzelner Antriebe. Zwei möglicherweise unmittelbar einleuchtende Beispiele: die zwanghafte Angst davor, Nein zu sagen oder sich inkonform zu verhalten, obwohl beides den eigenen Bedürfnissen besser entsprechen würde; das zwanghafte Verlangen nach Ersatzbefriedigung, auf die der Konsument doch gern verzichtete, wenn er nur das zugrundeliegende Defizit an Befriedigung ausgleichen könnte. Derlei Fehlhaltungen sind dem Konsumenten meist schon in den Anfangsstadien seiner Sozialisation vermittelt worden. Sie können durch Trainingsverfahren zur Förderung der Verhaltensautonomie bewußt gemacht und abgebaut werden. Auch kann die Vermittlung von Wissen über die Ursachen von Fehlhaltungen und Verhaltensstörungen dazu beitragen, daß Erziehungsfehler vermieden werden, aus denen bei Heranwachsenden Fehlhaltungen entstehen würden (Hassenstein 1978).

Entscheidungstechniken, mit deren Hilfe inkonsistente Handlungspräferenzen revidiert werden können, sind den Konsumenten oftmals nicht vertraut. Wie auch immer eine rationale Entscheidung im einzelnen abläuft, bestimmte elementare Fehler muß sie zu vermeiden suchen. Die empirische Entscheidungsforschung deckt nicht nur die Gesetzmäßigkeiten „beschränkt“ rationaler Entscheidungen auf, sie enthüllt auch die Entscheidungsfehler, die in einer bestimmten Situation jeweils besonders häufig gemacht werden. Entscheidungstechniken sind dazu da, die Wahrscheinlichkeit zu verringern, daß diese Fehler auftreten. In den Bedarfs-, Kauf- und Nutzungsentscheidungen von Konsumenten sind es vor allem die folgenden Fehler, deren Häufigkeit verringert werden muß:

- Der Konsument läßt wichtige eigene Zielpräferenzen unberücksichtigt. Ihm steht zuerst das Entscheidungsobjekt vor Augen: der Bedarf, das Gut, die Nutzung. Der Frage, welche seiner Zielpräferenzen von der Entscheidung betroffen werden, widmet er nur wenig Aufmerksamkeit. Er läßt sich beispielsweise verleiten, ein elegantes Kleidungsstück zu kaufen, obwohl er, wie sich beim Tragen herausstellt, ein praktischeres und robusteres brauchte. Erforderlich sind also Entscheidungstechniken, die es dem Konsumenten erleichtern, sich seine Zielpräferenzen ins Gedächtnis zu rufen.
- Der Konsument läßt Informationen unberücksichtigt, die gegen eine bereits entstandene Handlungspräferenz sprechen: er sucht weder nach solchen Informationen noch verarbeitet er sie, wenn sie ihm ohne Suche zur Verfügung stehen. Er schätzt beispielsweise die Kosten einer Fahrt mit dem eigenen Auto zu niedrig (Molt 1977), läßt bei der Nutzung von Haushaltsgeräten das Unfallrisiko außer acht oder kümmert sich bei Kaufentscheidungen nicht um preiswerte Konkurrenzangebote. Es werden also Entscheidungstechniken gebraucht, die es den Konsumenten erleichtern, auch solche Informationen zu berücksichtigen, die eine bereits entstandene Handlungspräferenz in Frage stellen.
- Der Konsument läßt bestimmte Handlungsalternativen unberücksichtigt. Er schließt von der Struktur des zufällig gegebenen Angebots an Alternativen auf die Struktur der Gesamtmenge. Besteht das ihm vorliegende Angebot aus Gütern, so zieht er Handlungsalternativen nicht in Betracht, die nicht im Kauf oder in der Nutzung solcher Güter bestehen, sondern beispielsweise in eigener Tätigkeit oder im Verzicht. Er zieht ferner nicht in Betracht, daß es eine besonders geeignete Handlungsalternative geben könnte, die noch gar nicht im gängigen Angebot enthalten ist, aber mit seiner Mithilfe gefunden oder entwickelt werden kann. Er verzichtet oftmals sogar darauf, wenigstens die Handlungsalternativen planmäßig zu vergleichen und zu bewerten, die ihm vorliegen, befaßt sich nur mit einer Alternative genauer und entscheidet sich für diese aufgrund von Vermutungen über die übrigen. Hier sind Entscheidungstechniken angebracht, die es dem Konsumenten erleichtern, sich von der Struktur der Handlungsalternativen ein einigermaßen getreues Bild zu machen, aus der Gesamtmenge der Alternativen gleichsam eine repräsentative Stichprobe zu ziehen, die verfügbaren Alternativen systematisch „abzuarbeiten“, kurz: möglichst keine wichtige Handlungsalternative unberücksichtigt zu lassen.

Entscheidungsrelevante Informationen über heterogene und komplexe Konsumgüter sind den Konsumenten schon deshalb nicht leicht

zugänglich, weil für den einzelnen Haushalt und den einzelnen Konsumenten bereits die bloße Anzahl der zu lösenden Probleme in einem ungünstigen Verhältnis zu den einsetzbaren Kräften und Mitteln steht, so daß für die Vorbereitung der einzelnen Entscheidung im Durchschnitt nur wenig Aufwand vertretbar ist.

- In dieses Wenige muß sich die Informationssuche mit allen übrigen Operationen des Entscheidungsprozesses teilen. Auf sie kann also von vornherein nur ein Minimum an Ressourcen entfallen. Es würde oftmals zur Beschaffung einer ausreichenden Menge an zutreffenden Informationen selbst dann nicht ausreichen, wenn die Informationsbeschaffung keinen zusätzlichen Belastungen ausgesetzt wäre.
- Daß sie zusätzlichen Belastungen unterworfen ist, habe ich bereits erwähnt: Manche Informationen sind nicht beschaffbar, viele nur unter erschwerenden Bedingungen zu erhalten und zu verarbeiten.

Nimmt man beides zusammen, die ungünstige Ausgangssituation des Konsumenten und die zusätzlichen Belastungen, und stellt man sich Konsumenten vor, die so lange nach weiteren Informationen suchen, wie der erwartete Nutzen größer ist als der Suchaufwand (*Stigler 1961*), so wird man zu dem Schluß kommen, daß unter heutigen Bedingungen selbst die systematische Informationssuche zur Inkonsistenz der Präferenzen führen kann, weil die Kosten der zutreffenden Information zu hoch sind. Handlungspräferenzen, die aufgrund unzureichender und unzutreffender Information gebildet werden, mögen subjektiv konsistent mit den Zielpräferenzen sein, objektiv sind sie es oftmals nicht. Abhilfe ist dadurch zu schaffen, daß die Kosten der Informationsbeschaffung gesenkt, also die entscheidungsrelevanten Informationen den Konsumenten leichter zugänglich gemacht werden: die Menge der nicht-beschaffbaren Informationen müßte verringert, die Erschwerungen der Informationssuche müßten abgebaut, die Abrufbarkeit der Informationen müßte erleichtert werden.

Es läßt sich nicht leugnen: die drei Bedingungen der Rationalität sind in gravierendem Maße unerfüllt. Die Vorstellung, die Konsumenten entschieden sich gemäß ihren Bedürfnissen, ist daher nicht zufällig zu der Tautologie entleert worden, die ich eingangs charakterisiert habe. Wer sich aber damit begnügt, daß das Verhalten der Konsumenten selbstverständlich niemals im Widerspruch zu ihren jeweils dominierenden Motiven und ihrer jeweiligen Wahrnehmung der Situation steht, der hat keinerlei Basis für die Vorstellung, die Konsumgüternachfrage habe Bestimmungsgründe, die außerhalb des Konsumgüterangebots liegen. Die entgegengesetzte Annahme, der Konsum orientiere sich an der Produktion, ist dann ebenso plausibel (*Galbraith 1967*).

Konsistenz und Rationalität sind keine Gegebenheiten, sondern Ergebnisse. Hält man diese Ergebnisse für wichtig, so muß man für geeignete Bedingungen sorgen, damit sie sich einstellen können. Mit anderen Worten: man muß in der Konsistenz und in der Rationalität Möglichkeiten des menschlichen Handelns sehen, die sich nicht von selbst verwirklichen, für deren Verwirklichung man sich also schon einsetzen muß.

5. Zur Herstellbarkeit der Bedingungen

Im Prinzip sind die drei Bedingungen herstellbar. Um dies umfassend darzulegen, müßte ich zwei Fragen behandeln, die Frage nach den gesellschaftlichen Kosten der skizzierten Maßnahmen und die Frage nach deren Wirksamkeit. Die erste Frage soll bei anderer Gelegenheit untersucht werden. An dieser Stelle will ich mich auf die zweite Frage konzentrieren und diese wie folgt formulieren: läßt sich das Konsumentenverhalten überhaupt zugunsten konsistenterer Präferenzen beeinflussen oder ist der Versuch zu solcher Beeinflussung aus Gründen, die im Verhalten der Konsumenten selbst liegen, zum Scheitern verurteilt?

Die Antwort läßt sich folgendermaßen zusammenfassen. Die Bedingungen zu verwirklichen, wird zwar nicht bei allen Konsumenten gelingen und auch dort, wo es gelingt, nicht mit vollkommenem Ergebnis. Aber es ist der Tendenz nach möglich. Was es an einschlägigen empirischen Untersuchungen gibt, stützt diese Auffassung auf zweierlei Weise: durch die Analyse der Schwierigkeiten, denen die Informationssuche und der Entscheidungsprozeß der Konsumenten ausgesetzt sind, und durch die Analyse der Wirkungen, die von einer Verbesserung der verfügbaren Informationen und von einer Vermittlung von Entscheidungstechniken auf das Verhalten der Konsumenten ausgehen.

Das Informationsangebot ist lückenhaft. Viel diskutiert, aber wenig untersucht wird die Frage des Sachgehalts der den Konsumenten von Anbietern zur Verfügung gestellten Informationen. Eine Inhaltsanalyse der Werbeanzeigen in zwei Frauenzeitschriften (Hansen 1975) führte zu dem Ergebnis, daß die meisten Anzeigen keine oder nur wenige thematische Information enthielten. In einer Analyse von Fernsehspots in den USA (Resnik und Stern 1977) wurde untersucht, wieweit die Werbesendungen Aussagen über 14 Produktattribute enthielten, die nach dem Urteil der Autoren für die Konsumenten entscheidungsrelevant waren. In etwa der Hälfte der Spots wurde keines dieser Attribute angesprochen, ein weiteres Drittel der Werbesendungen enthielt Aussagen zu einem von den 14 Attributen, nur 16 Prozent der Sendungen sprachen zwei oder mehr Attribute an. Eine an der Universität Hohenheim durchgeführte Untersuchung (Grunert und Saile 1978) legte als Krite-

rium für die Entscheidungsrelevanz zugrunde, ob die Informationen geeignet waren, Kaufrisiken zu reduzieren. Als Kaufrisiken wurden negative Erfahrungen nach dem Kauf betrachtet. Berücksichtigt wurden solche Kaufrisiken, die von Konsumenten in einer Befragung als möglich und relevant genannt worden waren. Untersucht wurden u. a. Informationen über 8 verschiedene Konsumgüter in 4 Werbeträgern (Zeitungs- und Zeitschriftenanzeigen, Prospekte, Versandhauskataloge). In den werblichen Informationen beispielsweise über das Produkt Waschmaschine kamen je nach Werbeträger zwischen 92 und 56 Prozent der von den Konsumenten empfundenen Kaufrisiken überhaupt nicht vor. Alle drei Studien deuten darauf hin, daß das Informationsangebot Lücken aufweist.

Die Verarbeitungskapazität ist begrenzt. Die subjektiven Schwierigkeiten der Konsumenten im Umgang mit Informationen waren der Gegenstand von Untersuchungen zur Informationsverarbeitungskapazität, auf die ich unten noch einmal eingehen werde. Bei einem unter Laborbedingungen simulierten Kauf konnten die Versuchspersonen Informationen über 16 verschiedene Produktattribute abrufen. Es zeigte sich, daß der einzelne Konsument von diesen 16 Informationsdimensionen nur 3 bis 7 benutzte (Jacoby, Szybillo und Busato-Schach 1977). In einer deutschen Version des Experiments verwendeten die Konsumenten im Durchschnitt 6 Informationsdimensionen (Raffée, Hefner, Schöler, Grabicke und Jacoby 1976). Diese Ergebnisse entsprachen in etwa den Erkenntnissen über die Beschränkungen der menschlichen Informationsverarbeitungskapazität, die Miller (1956) zusammengetragen hatte.

Erhöhung der Transparenz wird genutzt. Schwierigkeiten der Informationsverarbeitung waren auch der Hintergrund von Untersuchungen zum Effekt vereinfachter Anbieterinformationen. Houston (1972) ermittelte, daß Konsumenten bei der Aufgabe, das billigste Produkt einer bestimmten Produktkategorie zu kaufen, dann weniger Fehler machten, wenn neben dem Preis der jeweils abgepackten Menge des Gutes auch der Grundpreis einer Standardmenge (Kilogramm, Liter) angegeben war (unit price). In ähnlichen Studien haben Friedman (1972) sowie Gatewood und Perloff (1973) bestätigt gefunden, daß es Konsumenten in Geschäften mit Grundpreisauszeichnung erheblich leichter fiel, das jeweils billigste Produkt zu ermitteln und zu kaufen. Isakson und Maurizi (1973) stellten fest, daß Konsumenten in Geschäften mit Grundpreisauszeichnung häufiger das billigere von zwei qualitativ gleichen oder ähnlichen Angeboten kauften als in Geschäften ohne Grundpreisauszeichnung. Russo (1977) wies nach, daß der Effekt der Grundpreisauszeichnung noch gesteigert werden kann, wenn die Grundpreise nicht nur auf jeder Packung einzeln angegeben, sondern außerdem auch

auf einer Liste übersichtlich zusammengestellt sind. Nach der Lektüre dieser Liste kauften die Konsumenten preisgünstigere Packungsgrößen und preisgünstigere Marken.

Inhaltliches Hintergrundwissen fehlt. Der Vergleich von Qualitätsmerkmalen stellt den Konsumenten vor noch größere Schwierigkeiten als der Preisvergleich. Immer wieder hat sich in empirischen Untersuchungen gezeigt, daß standardisierte, an den Gütern selbst angebrachte Warenkennzeichnungen etwa über den Nährstoffgehalt des Produkts von den Konsumenten nur selten richtig verstanden werden, so beispielsweise in den Studien von *Daly* (1976) sowie *Jacoby, Chestnut* und *Silberman* (1977). Die Erklärung für diesen Befund liegt teils in wenig verständlicher Formulierung und Gestaltung der Information, teils im unzureichenden Hintergrundwissen der Konsumenten. Informationen über abstraktere Qualitätsmerkmale wie Nährstoffgehalt können nur verarbeitet werden, wenn der Konsument Kenntnisse darüber besitzt, was solche Merkmale für die Leistungsfähigkeit des Produkts oder für die mit dessen Gebrauch verbundenen Nebenwirkungen bedeutet. Angesichts der großen Zahl der Wissensbereiche, in denen Konsumenten heute Kenntnisse besitzen müßten, um zur Verarbeitung entscheidungsrelevanter Informationen in der Lage zu sein, ist es eine vollkommen ungelöste Aufgabe, die erforderlichen Kenntnisse inhaltlicher Art so sehr auf ihren wesentlichen Kern zu reduzieren und diesen in so verständlicher Art darzubieten, daß die Speicherung als Hintergrundwissen — und dessen fallweise Revision durch Berücksichtigung neuer Erkenntnisse — möglich wird.

Formale Kenntnisse sind gering. Das Hintergrundwissen formaler Art, das den Konsumenten zur sachgerechten Beschaffung und Verarbeitung von Informationen zur Verfügung stehen müßte, ist sicher weniger umfangreich als das inhaltliche. Gleichwohl scheint es weitgehend zu fehlen, wenn man von einer relativ kleinen Gruppe informationserfahrener und entscheidungsgewohnter Konsumenten absieht. Genaugenommen ist zwar noch nie untersucht worden, in welchem Maße die Konsumenten in der Durchführung der formalen gedanklichen Operationen geschult sind, die beispielsweise vorhanden sein müssen, wenn man ohne die Hilfe von Grundpreisangaben Preise vergleichen will oder wenn es darum geht, die Gewichtung der Urteilsdimensionen in einem vergleichenden Warentest den eigenen Zielvorstellungen anzupassen. Doch gibt es Befunde genug, die den Schluß nahelegen, daß nicht viel an formalem Wissen vorhanden ist. *Schmölders, Scherhorn* und *Schmidchen* (1969) fanden formale Fertigkeiten des hauswirtschaftlichen Planens und Einteilens, Rechnens und Kontrollierens nur in einem Teil der westdeutschen Haushalte vor. *Thorelli, Becker* und *Engledow* (1975) schätzen den Anteil der „information

seekers“ an der Konsumentenschaft nicht höher als 10 bis 15 Prozent. Und aus Studien zur Berufswahlentscheidung von Hauptschulabsolventen (zusammengestellt bei Jeromin und Kroh-Püschel 1978) geht hervor, daß nur ein geringer Teil der angebotenen Informationen als Entscheidungsgrundlage benutzt wird, daß bevorzugt solche Informationen berücksichtigt werden, die eine bereits gebildete Präferenz bestätigen, daß die Informationssuche nur im geringen Ausmaß an den eigenen Zielvorstellungen orientiert ist, kurz: daß das beobachtete Verhalten nur in Ausnahmefällen Entscheidungsmodellen ähnelt.

Entscheidungstechniken sind lehrbar. Die zuletzt zitierten Untersuchungen sind noch in weiterer Hinsicht für das hier behandelte Problem aufschlußreich. Das geringe Maß an Verarbeitung vorhandener Informationen kann neben anderen Faktoren auch daraus erklärt werden, daß die Informationen „ohne spezifische Aufforderung der Betroffenen geliefert“ worden sind (ebenda S. 18). Die Folgerung aus dieser Erkenntnis besteht im Verzicht darauf, zu einzelnen Handlungsalternativen Ratschläge aus der Sicht des Beraters oder des Verfassers einer Informationsbroschüre zu geben. Statt dessen vertraut man sich der Vorstellung an, „daß befriedigende Entscheidungen aufgrund einer adäquaten Bewältigung der verschiedenen Phasen eines Entscheidungsprozesses getroffen werden“ (S. 28). Entscheidungsprozesse sind lehrbar und lernbar, die in einem Verhaltensbereich erworbene Entscheidungstechnik ist auf die Lösung komplexer Probleme in anderen Bereichen übertragbar, kurz: durch ein exemplarisches Entscheidungstraining kann die Fähigkeit zu autonomer Entscheidung generell gesteigert werden — die Fähigkeit also, sich über seine Ziele klar zu werden, das zu lösende Problem zu formulieren, den eigenen Informationsbedarf zu bestimmen, die gewonnenen Informationen unvoreingenommen zu analysieren, die weniger geeigneten Handlungsalternativen planmäßig zu eliminieren. So berichtet Gerdts (1979) über ein Experiment, in dem die Mitglieder einer Experimentalgruppe darin unterwiesen wurden, die Zweck-Mittel-Analyse auf ihr Entscheidungsproblem anzuwenden, während der Kontrollgruppe zwar die gleichen inhaltlichen Informationen zur Verfügung gestellt wurden, aber in der Form eines konventionellen Informationstextes. Die Experimentalgruppe suchte mehr Informationen und verarbeitete die Informationen zielgerichteter und strukturierter. In verwandten Experimenten wurde insbesondere gezeigt, daß die Verwendung geeigneter Entscheidungshilfen es den Probanden erleichtern kann, dissonante (einer bevorzugten Handlungsalternative widersprechende) Informationen zu suchen und zu berücksichtigen (Jeromin und Kroh-Püschel 1978).

Präferenzen werden revidiert. Auch die leichtere Verfügbarkeit entscheidungsrelevanter Informationen war Gegenstand von Untersuchun-

gen, allerdings galt das Interesse der Verbrauch erforschung dabei bis her vorwiegend der Wirkung korrigierender Informationen. *Hunt* (1972) stellte unter Laborbedingungen fest, daß korrigierende Werbeanzeigen eine signifikante Einstellungsänderung gegenüber dem beworbenen Produkt bewirkten. Eine Reihe weiterer Untersuchungen bestätigten *Hunts* Ergebnisse. Die wohl gründlichste Studie, ein Panel mit drei Befragungen im Abstand von jeweils einigen Wochen, zeigte dann allerdings, daß die Wirkung der berichtigen den Anzeige insgesamt nicht ganz ausreicht, den Effekt der Irreführung wieder zu beseitigen (*Dyer* und *Kuehl* 1978). *Scherhorn* und *Wieken* (1972) führten ein Feldexperiment durch, in dessen Verlauf Verbraucher, die in einer Befragung die Überzeugung geäußert hatten, es gebe größere Qualitätsunterschiede zwischen den billigeren und den teureren Varianten von zwei qualitativ homogenen Produkten (Normalbenzin und Vollwaschmittel), im Abstand von einigen Wochen zwei Informationsbriefe erhielten, die über die Homogenität des Angebots unterrichteten und auf die mögliche Ersparnis beim Kauf billiger Varianten hinwiesen. Einige Wochen nach dem zweiten Informationsbrief fand eine abschließende Befragung statt. Ihren Informationsstand revidiert hatten zu diesem Zeitpunkt drei Viertel der befragten Benzinkäufer und über die Hälfte der Waschmittelkäuferinnen. Ihre Präferenzen geändert hatte die Hälfte der Benzinkäufer und ein Drittel der Waschmittelkäuferinnen. Eine Änderung des Kaufverhaltens gab je ein Viertel der beiden Gruppen zu Protokoll.

Eine Serie von Experimenten zur Wirksamkeit von Verbraucherinformation wird derzeit an der Universität Hohenheim durchgeführt. Dabei geht es u. a. darum, eine Experimentalgruppe von Konsumenten mit Informationen über die Fehlkauf-Risiken zu versorgen, die mit dem Erwerb eines bestimmten Gutes verbunden sein können. Die Wirkungen der Information werden an folgenden Indikatoren gemessen: an der Änderung des Informationsstandes, an Änderungen im Risikobewußtsein und in der Bereitschaft, zur Reduzierung der Risiken selbst zusätzliche Informationen zu suchen, an Änderungen in der tatsächlichen Informationssuche und an Änderungen im Kaufverhalten. Erste Ergebnisse zeigen signifikante Unterschiede zwischen Experimentalgruppe und Kontrollgruppe (*Grunert* 1980).

Beschränkte Informationsverarbeitungskapazität, unzureichendes Hintergrundwissen inhaltlicher Art, fehlende Beherrschung von Entscheidungstechniken, positive Reaktion der Konsumenten auf geeignete Erleichterungen der Informationssuche; auf der anderen Seite Lücken im Informationsangebot, oftmals ungeeignete bis irreführende Darbietung von Informationen: zusammengenommen sprechen diese Befunde m. E. durchaus für die Hypothese, daß die Herstellung der im 4. Abschnitt an-

gegebenen Bedingungen rationalen Verhaltens die Neigung der Konsumenten erheblich verstärken würde, die Konsistenz ihrer Präferenzen kritisch zu überprüfen statt Inkonsistenzen zu verdrängen.

6. Zur Zumutbarkeit der Rationalität

Dennoch wird nicht selten die Meinung vertreten, es gebe im Verhalten der Konsumenten liegende Gründe, die diesen Versuch zum Scheitern verurteilt sein lassen. Ich will die Argumente durchgehen, mit denen diese Meinung begründet wird.

Ein verbreitetes Argument stützt sich auf Beschränktheit der menschlichen Informationsverarbeitungskapazität. Man beruft sich dabei auf Studien von *Jacoby* und Mitautoren (*Jacoby, Speller und Kohn 1974; Jacoby, Speller und Kohn-Berning 1974; Buck und Jacoby 1974; Jacoby 1977*). Diese Studien haben ein unbestreitbares Verdienst. Aus ihnen die Folgerung zu ziehen, die Verbesserung der Bedingungen für rationale Informationssuche müsse am Verhalten der Konsumenten scheitern, geht jedoch am Kern des Problems vorbei. Mehrere Autoren haben dieser Folgerung widersprochen (*Summers 1974, Wilkie 1974, Russo 1974, Staelin und Payne 1976*). Verbesserte Informationslage bedeutet danach nicht, wie in den zitierten Studien angenommen, vermehrte Informationsmenge schlechthin, sondern bessere Verfügbarkeit von Informationen über Produktattribute, über die bisher keine oder keine zutreffenden Informationen verfügbar waren. *Jacobys* Befund, daß die Qualität der Entscheidung ab einer bestimmten Schwelle mit zunehmender Informationsmenge nicht mehr besser, sondern eher schlechter wird, läßt sich nicht aufrechterhalten, wenn die Vermehrung der Informationsmenge dadurch erfolgt, daß über mehr Produkteigenschaften (Risiken) informiert wird. Verbesserung der Informationslage kann auch nicht allein von dem Verfügbarmachen von Informationen über zusätzliche Risiken erwartet werden. Sie muß zugleich darin bestehen, daß die verfügbaren Informationen zutreffender, übersichtlicher, leichter abrufbar, verständlicher dargeboten werden. Eine Verbraucherpolitik, die Informationen über mehr entscheidungsrelevante Kaufrisiken verfügbar machte und zugleich die Kosten der Informationsbeschaffung senkte, müßte keineswegs zur Überlastung mit Informationen beitragen.

Aber auch eine solche Politik, so lautet ein zweites Argument, gehe am Konsumentenverhalten vorbei. „Es kann doch durchaus sein, daß ‚unvernünftiges‘ Verhalten im Konsumbereich zu einem Vorteil in anderen Lebensbereichen führt. So wird zum Beispiel routinemäßiges, schnelles Einkaufen ohne Vergleich verschiedener Angebote (ohne

Preisvergleiche usw.) dazu führen, daß der Konsument mehr Freizeit bekommt. Dieser Wert kann für ihn größer sein als die Einbuße, die er durch das unüberlegte Einkaufen erleidet“ (*Kroeber-Riel* 1980, S. 599). Hier wird geltend gemacht, daß die Opportunitätskosten der sorgfältigen Vorbereitung von Konsumentenentscheidungen bei wachsendem Wohlstand deshalb größer werden, weil die Menge und Attraktivität alternativer Zeitverwendungen zunimmt. Das ist sicherlich eine zutreffende Beobachtung. Aber sie spricht keineswegs gegen die Vorstellung, die Neigung der Konsumenten zur Herstellung von Konsistenz würde dadurch gefördert werden, daß man die oben skizzierten Bedingungen rationalen Handelns verbessert. Sie spricht eher dafür. Wenn andere Zeitverwendungen zahlreicher und attraktiver werden und die Konsumenten den Entscheidungen auf Konsumgütermärkten weniger Zeit einräumen, so wird bei gleichbleibenden Bedingungen der Rationalität die Häufigkeit inkonsistenter Handlungspräferenzen zunehmen, die Unzufriedenheit mit den resultierenden Fehlentscheidungen aber ebenfalls. Denn den Bedarfs- und Kaufentscheidungen wird nicht deshalb weniger Zeit zugestanden, weil sie in den Augen der Konsumenten zu Bagatellen geworden wären. Also müssen die Konsumenten daran interessiert sein, daß die Verringerung der Zeit durch Verbesserung anderer Entscheidungsbedingungen aufgehoben wird.

Ein drittes Argument bezieht sich auf die „faktisch vorhandenen Beschränkungen“ der Rationalität, die in den Gesetzmäßigkeiten des menschlichen Verhaltens liegen. „Beispiel: wenn ein Konsument starke Konflikte bei der Verfolgung seiner Ziele (Bedürfnisse) erlebt, so wird er verunsichert und ängstlich, und es werden ‚irrationale‘ psychische Mechanismen wirksam, die auf eine Beendigung des Konfliktes hinwirken“ (*Kroeber-Riel* 1980, S. 601). Ein solcher Mechanismus besteht in der Verdrängung dissonanter Informationen, die eine Inkonsistenz in den Präferenzen verdeckt, statt dauerhaft Konsistenz herzustellen. Daß Konsumenten nach diesem Prinzip handeln, kann aber zu einem guten Teil mit den erschwerten Bedingungen der Rationalität erklärt werden, die es ihnen verwehren, die dissonanten Informationen kritisch zu verarbeiten. Gerade bei starken Konflikten liegt in der Verdrängung dissonanter Informationen keine Lösung, die den Konsumenten mit seinen wichtigeren Zielen verlässlich in Einklang brächte. Ohne nachteilige Folgen für sich selbst kann ein Konsument Konflikte, die bei der Verfolgung seiner Ziele auftauchen, nur mit den Mitteln der kritisch rationalen Entscheidung lösen. Die Feststellung, daß er diese meidet, rechtfertigt nicht den Schluß, Rationalität sei nichts für Konsumenten. Es ist prinzipiell nicht angemessen, aus einem beobachtbaren Widerstreben gegen das Verarbeiten kontroverser Informationen darauf zu schließen, daß der kritische Umgang mit Informationen und die kriti-

sche Reflexion eigener Entscheidungen und Bedürfnisse den Menschen gar nicht erst angeboten werden sollte (Schumacher 1977).

Sehr häufig begegnet man auch der Befürchtung, dem Konsumenten solle durch Hilfe zu rationalerem Verhalten nur die Freude an seinen Bedarfs- und Kaufentscheidungen genommen werden. Mag sein, daß die kritische Revision bisherigen Wissens, bisheriger Einstellungen, bisheriger Wünsche oftmals als Strapaze erlebt wird. Aber wer diese Strapaze scheut, der ist gezwungen, die auftretenden Inkonsistenzen zu verdrängen. Da das weder immer noch auf Dauer gelingt, handelt er sich mit dieser Methode ebenfalls mehr Frustration ein. Daß rationales Verhalten als derart unlustbetont gilt, liegt nicht so sehr an der menschlichen Natur, wie gern angenommen wird, sondern teils daran, daß es vielfach noch immer an dem irrealen, selbstzweckhaften Rationalitätsbegriff der reinen Theorie des Konsumentenverhaltens gemessen wird, und teils an den erschwerten Bedingungen, die auch die kritische Rationalität in der Wirklichkeit vorfindet. Es geht aber gar nicht darum, die Konsumentenentscheidungen an einem absoluten Maßstab zu messen; Rationalität als Verfahren ist, wie dargelegt, mit der prinzipiellen Fehlbarkeit der menschlichen Entscheidung durchaus vereinbar. Es geht auch nicht darum, Impulskäufe zu verhindern; ein Impulskauf braucht nicht mit wichtigen Zielpräferenzen des Konsumenten in Widerspruch zu sein. Es geht nicht darum, auch die kleinen Widersprüche zwischen Präferenzen zu beseitigen, mit denen jeder Mensch lebt. Es geht schon gar nicht darum, die Vorteile der Entlastung aufzugeben, die sich die Menschen durch gewohnheitsmäßiges Verhalten verschaffen; eine Entlastung liegt auch darin, daß man bei habitualisierten Handlungspräferenzen die Arbeit der kritischen Überprüfung über die Zeit verteilt. Es geht lediglich darum, dem Konsumenten Bedingungen zu verschaffen, die es ihm leichter machen, seine Handlungspräferenzen von Fall zu Fall kritisch zu überprüfen.

Ein letztes Argument: „Aufklärung und Information können die Verhaltenssteuerung des Konsumenten durch manipulierende Techniken des Marketing nicht verhindern, weil durch diese Techniken automatisch Verhaltensweisen ausgelöst werden“ (Kroeber-Riel 1980, S. 599). Daß Verhaltensweisen automatisch auslösbar sind, ist nicht erwiesen. Auf Einstellungen trifft die Behauptung wohl eher zu. Rationale Überprüfung einer so entstandenen Präferenz wäre also dem Konsumenten nicht möglich? Die erwähnten Experimente mit korrigierenden Informationen deuten eher auf das Gegenteil hin. Es liegt mir fern, die Möglichkeiten der Manipulation von Konsumenten zu bagatellisieren. Die Forderung nach möglichst wirksamem Schutz vor manipulativen Techniken des Marketing ist mit der Senkung der Informationskosten überzeugend zu begründen. Für die Behauptung aber, „daß sich der Kon-

summent, *selbst wenn er es willentlich versucht* (Betonung von mir), einer solchen Konditionierung nicht entziehen kann“ (ebenda, S. 146), gibt es keine stichhaltigen Gründe. Gäbe es solche Gründe, dann hätten wir die Markttheorie zu den Akten zu legen, und die Theorie des Konsumentenverhaltens verkäme zu einer Theorie der Konsumenten-Manipulation durch Marketing und Verbraucherschutz.

Literatur

- Albert, Hans, *Traktat über rationale Praxis*. Tübingen: 1978.
- Andreasen, Alan R., Consumer dissatisfaction as a measure of market performance. *Zeitschrift für Verbraucherpolitik*, 1 (1977), 311 - 322.
- Biervert, Bernd, Wolf F. *Fischer-Winkelmann* und Reinhard Rock, *Grundlagen der Verbraucherpolitik*. Reinbek.
- Buck, Mera, and Jacob *Jacoby*, Time spent acquiring product information as a function of type of innovation and information load. *Purdue Papers in Consumer Psychology*, No. 136 (1974).
- Daly, Patricia, The response of consumers to nutrition labeling. *Journal of Consumer Affairs*, 10 (1967), 170 - 178.
- Dyer, Robert F., and Phillip G. *Kuehl*, A longitudinal study of corrective advertising. *Journal of Marketing Research*, 15 (1978), 39 - 48.
- Festinger, Leon, *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: 1957.
- Friedman, Monroe P., Unit pricing. In: M. Venkatesan (Hrsg.), *Proceedings of the third annual conference of the Association for Consumer Research*. Atlanta: 1972.
- Galbraith, John Kenneth, *The new industrial state*. Boston: 1967; deutsch: *Die moderne Industriegesellschaft*. München/Zürich: 1968.
- Gatewood, R. D., and R. *Perloff*, An experimental investigation of three methods of providing weight and price information to consumers. *Journal of Applied Psychology*, 57 (1973), 81 - 85.
- Gerdts, Uwe, *Entscheidungshilfe für Hauptschüler bei der Wahl einer Ausbildungsstelle*. Nürnberg: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (1979).
- Grunert, Klaus G., Consumer information by objectives: An approach for defining goals and measuring results. In: Jerry C. Olson (Hrsg.), *Advances in Consumer Research Vol. 7*. Chicago: 1980, S. 664 - 668.
- Grunert, Klaus G., and Heinz D. *Saile*, Information needs, supply and demand as a basis for the development of consumer information material: The INVORMAT-Method. *Zeitschrift für Verbraucherpolitik*, 2 (1978), 338 - 348.
- Hansen, Rosemarie, *Zum Informationsgehalt von Werbeanzeigen*. Hamburg: Dissertation. 1975.
- Hassenstein, Bernhard, *Verhaltensbiologie des Kindes*. München - Zürich: 1978.
- Hirsch, Fred, *Social Limits to Growth*. London: 1977.

- Houston*, Michael J., The effect of unit-pricing on choices of brand and size in economic shopping. *Journal of Marketing*, 36 (3) (1972), 51 - 54.
- Isakson*, Hans R., and Alex R. *Maurizi*, The consumer economics of unit pricing. *Journal of Marketing Research*, 10 (1973), 277 - 285.
- Janis*, Irving, and Leon *Mann*, *Decision making*. London: 1977.
- Jacoby*, Jacob, Information load and decision quality: Some contested issues. *Journal of Marketing Research*, 14 (1977), 596 - 573.
- Jacoby*, Jacob, Robert W. *Chestnut*, and William *Silberman*, Consumer use and comprehension of nutrition information. *Journal of Consumer Research*, 4 (1977), 119 - 128.
- Jacoby*, Jacob, Donald E. *Speller*, and Carol A. *Kohn*, Brand choice as a function of information load. *Journal of Marketing Research*, 11 (1974), 63 - 69.
- Brand choice as a function of information load: Replication and extension. *Journal of Consumer Research*, 1 (1974), 33 - 42.
- Jacoby*, Jacob, George J. *Szybillo*, and Jacqueline *Busato-Schach*, Information acquisition behavior in brand choice situations. *Journal of Consumer Research*, 3 (1977), 209 - 216.
- Kroeber-Riel*, Werner, *Konsumentenverhalten*. 2. Auflage. München: 1980.
- Hunt*, H. Keith, Source effects, message effects and general effects in counter-advertising. In: M. Venkatesan (Hrsg.), *Proceedings of the third annual conference of the Association for Consumer Research* 370 - 381. Atlanta: 1972, Association for Consumer Research.
- Jeromin*, Sabine, und Edith *Kroh-Püschel*, Informations- und Entscheidungsverhalten bei der Berufs- und Stellenwahl und Maßnahmen der Verbesserung. Mannheim: 1978, Sonderforschungsbereich 24, Teilprojekt X. 2.
- Kirsch*, Werner, *Entscheidungsprozesse*. Erster Band: Verhaltenswissenschaftliche Ansätze der Entscheidungstheorie. Wiesbaden: 1970.
- Miller*, George A., The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review*, 63 (1956), 81 - 97.
- Molt*, Walter, Preiswahrnehmung komplexer Güter am Beispiel der PKW-
- Molt*, Walter, Preiswahrnehmung komplexer Güter am Beispiel der Pkw-Nutzung. *Zeitschrift für Verbraucherpolitik*, 1 (1977), 325 - 338.
- Raffée*, Hans, Margarete *Hefner*, Manfred *Schöler*, Klaus *Gräbicke* und Jacob *Jacoby*, Informationsverhalten und Markenwahl. *Die Unternehmung*, 30 (1976), 95 - 107.
- Resnik*, Alan, and Bruce L. *Stern*, An analysis of information content in television advertising. *Journal of Marketing*, 42 (1977), 50 - 53.
- Russo*, J. Edward, More information is better: A reevaluation of Jacoby, Speller and Kohn. *Journal of Consumer Research*, 1 (1974), 68 - 72.
- The value of unit price information. *Journal of Marketing Research*, 14 (1977), 193 - 201.
- Sauermann*, Heinz, und Reinhard *Selten*, *Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung*. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 118 (1962), 577 - 599.

- Scherf*, Gerhard. *Consumer dissatisfaction — Search for causes and alleviation outside the marketplace*. Zeitschrift für Verbraucherpolitik, 1 (1977).
- Scherf*, Gerhard. *Consumer dissatisfaction — Search for causes and alleviation* 101 - 108.
- Scherhorn*, Gerhard. *Bedürfnis und Bedarf. Sozialökonomische Grundbegriffe im Lichte der neueren Anthropologie*. Berlin: 1959.
- *Marktinformation und Marktmacht*. In: H. K. Schneider und Chr. Watrin (Hrsg.), *Macht und ökonomisches Gesetz*. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 74/I, S. 583 - 604. Berlin: 1973.
 - *Implications of the theory of consumer behavior for consumer policy research*. In: Jerry C. Olson (Hrsg.), *Advances in Consumer Research Vol. 7*. Chicago: 1980, S. 52 - 55.
- Scherhorn*, Gerhard, and Klaus *Wieken*. *On the effect of counterinformation on consumers*. In: B. Strümpel, J. N. Morgan, and E. Zahn (Hrsg.), *Human behavior in economic affairs*, S. 421 - 431. Amsterdam: 1972. Deutsch: *Über die Wirksamkeit von Gegeninformationen für Konsumenten*. In: K. G. Specht und G. Wiswede (Hrsg.), *Marketing-Soziologie*, Berlin: 1976, S. 257 - 260.
- Schmölders*, Günter, Gerhard *Scherhorn* und Gerhard *Schmidtchen*. *Der Umgang mit Geld im privaten Haushalt*. Berlin: 1969.
- Schumacher*, E. Fritz. *A Guide for the Perplexed*. London: 1977. Deutsch: *Rat für die Ratlosen*. Reinbek: 1974.
- Schumpeter*, Josef A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. 2. Auflage. München und Leipzig: 1926.
- Scitovsky*, Tibor. *The joyless economy*. New York: 1976. Deutsch: *Psychologie des Wohlstands*. Frankfurt: 1977.
- Selten*, Reinhard, und Reinhard *Tietz*. *Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauermann*. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 136 (1980), 11 - 27.
- Simon*, Herbert A., *Models of man*. New York - London: 1957.
- Staelin*, Robert and John W. *Payne*. *Studies of the information-seeking behavior of consumers*. In: J. S. Carroll, and J. W. Payne (Hrsg.), *Cognition and Social Behavior*. Hillsdale: 1976, S. 185 - 202.
- Stigler*, George J., *The economics of information*. *Journal of Political Economy*, 69 (1961), 213 - 215.
- Streissler*, Erich und Monika *Streissler*. *Konsum und Nachfrage*. Köln - Berlin: 1966.
- Streissler*, Monika. *Theorie des Haushalts*. Stuttgart: 1974.
- Stroebe*, Wolfgang und Bruno S. *Frey*. *Psychologische Aspekte des ökonomischen Verhaltensmodells*. In diesem Band.
- Summers*, John O., *Less information is better?* *Journal of Marketing Research*, 11 (1974), 467 - 468.
- Thorelli*, Hans B., Helmut *Becker* and Jack *Engledow*. *The information seekers*. Cambridge, Mass.: 1975.
- Wilkie*, William L., *Analysis of effects of information load*. *Journal of Marketing Research*, 11 (1974), 462 - 466.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Es zeigte sich, daß in dem Referat eine völlig neuartige Idee enthalten ist, nämlich die pädagogische Idee, daß die Menschen im Sinne der ökonomischen Idee zu trainieren seien. Im Zentrum der Diskussion hierzu standen Probleme der Information. Ist es für ökonomisches Handeln wirklich immer gut, mehr Informationen zu besitzen? Informationsgewinnung und -verarbeitung verursachen Kosten und benötigen Zeit. Schließlich komme es nur auf einen Teil der möglichen Information, nämlich auf die pay-off-relevante Information an, so daß nicht jede zusätzliche Auskunft ein Gewinn sei.

Zugunsten der pädagogischen Konzeption wurde geltend gemacht, daß der Werbung die Verpflichtung auferlegt werden könne, informativer zu sein. Wenn eine Verwirklichung des marktwirtschaftlichen Prinzips auf diese Weise erreicht werde, so würde dies auch einige Kosten vertragen.

Es wurde in der Diskussion festgestellt, daß der Konzeption des Referates ein Modell unterlegt werden müsse, damit die Zielvorstellungen klarer hervortreten können. Auch sei der Präferenzbegriff abweichend von der üblichen Begriffsbildung gebraucht worden. So impliziere die Idee einer rationalen Überprüfung von Präferenzen eine vorgeschaltete „Superpräferenz“, an der die Konsistenz überprüft werden könne. Im Referat dagegen sei Inkonsistenz der Präferenzen nicht mit Intransitivität gleichgesetzt, sondern erscheine als ein Informationsproblem. Die menschlichen Präferenzen werden als nicht beliebig variabel gesehen, es gilt vielmehr, sie sich bewußt zu machen im Lichte genauen Wissens von den „wahren“ Wünschen.

Excess Demand for Job Importance and Its Implications

Von *Tibor Scitovsky*, Stanford

From a distance, economic progress seems to be a good thing without qualification. But when a society actually experiences prolonged and substantial economic progress on its own skin so to speak, then people become very much aware of its costs and undesirable side effects. I propose to focus on just one of those side effects; but it may be helpful to preface it by a very short discussion of the general nature of the costs of economic progress.

A rise in income is often identified with a rise in the standard of living. It is more correct to identify it with an increase in personal comforts, which are only one component of the standard of living. Moreover, it is only some, never all the personal comforts that increase and can be increased. Accordingly, how a rise in incomes affects the standard of living also depends on what happens to its non-increasing components.

Incomes rise when improved technology raises labor productivity and renders possible the increased production of some goods and services. This rise in incomes in turn increases the demand for goods and services; but those for which demand increases are not always those whose availability is increased by the rise in productivity. For there is a class of goods, known as positional goods, whose availability can be increased neither through a rise in productivity nor through a transfer of resources from sectors where productivity has increased. Land, natural scenery, clean air, clean water, antique furniture, the paintings of the Impressionist School are some examples of positional goods. Since their supply cannot be increased, a rise in the demand for them will either raise their prices or worsen their quality, or do both. Any of those effects will divert the additional demand away from positional goods and towards those other goods whose supply can be augmented; but the process usually creates a feeling of loss. The reason for that feeling is partly that the increase in people's incomes leads them to expect increased access to all goods and services but their expectations are subsequently disappointed as far as their hoped-for increased access to positional goods is concerned; and to create expectations only to disappoint them is worse than having neither expectations nor disappointments.

Another, perhaps more important part of the reason is that when rising incomes raise the demand for positional goods, the redistribution of the available supply and the lag with which price and quality respond to the rise in demand, enable many people to get a foretaste of new satisfactions which they are later forced to renounce. In other words, the money illusion created by rising incomes and rising prices is not pure illusion. Usually, there is a real gain; but it is temporary and soon followed by its permanent loss. That explains why rational people will often pursue money illusion, and why pursuing that illusion creates a loss. It is a well-established psychological law that habits, including consumption habits, are much more easily and quickly established than they are relinquished. Drug addiction is the extreme example; but evidence shows the asymmetry to be pretty nearly universal. That implies that the pain of the withdrawal symptoms exceeds, in the subject's estimation, the initial gain. Indeed, cured addicts always maintain that with the benefit of hindsight they would not have become addicts. It seems likely therefore that the increased demand for positional goods is not only thwarted but often leads to a net loss of satisfaction as well.

Very similar problems are created also by another component of the good life: social comfort, because the sources of social comfort are either positional goods or closely resemble positional goods. Social comfort is the satisfaction one derives from one's status in the community to which one belongs or wants to belong. At a minimum, people want to consider themselves, and be considered by others, members of the community — a desire satisfied by a level of personal comfort exceeding a certain minimum known as the poverty line, which is determined in relation to and so moves with the community's median level of personal comfort. A proportionate rise therefore in everybody's income increases the personal comforts of the poor but does not render them any the less poor, because it does not reduce the gap between their and other people's levels of comfort. The only way to reduce poverty, and the proportion of poor people in the population, is to reduce inequalities of income; and that is not an inevitable, not even a probable outcome of growth.

In most developing countries, economic growth has increased inequalities of income and therefore increased poverty — at least on the definition just given. Perhaps the only countries whose growth went hand-in-hand with diminished inequalities were Great Britain and the Scandinavian countries — that is, countries where to mitigate inequalities was an important separate goal of social policy.

To avoid the stigma of poverty, however, is only part of people's desire for social comfort. Another, no less important part is the desire to

rank high in the hierarchy of one's community. That part of social comfort is again an example of a positional good, whose total availability cannot be increased. The scramble for status is a zero-sum game: for me to gain I must outrank others, on whom my gain in rank inflicts a loss. A rise in people's incomes almost certainly raises their demand for status, which, frustrated by its fixed supply, creates a feeling of frustration. In addition, it often has side effects, which may create further losses.

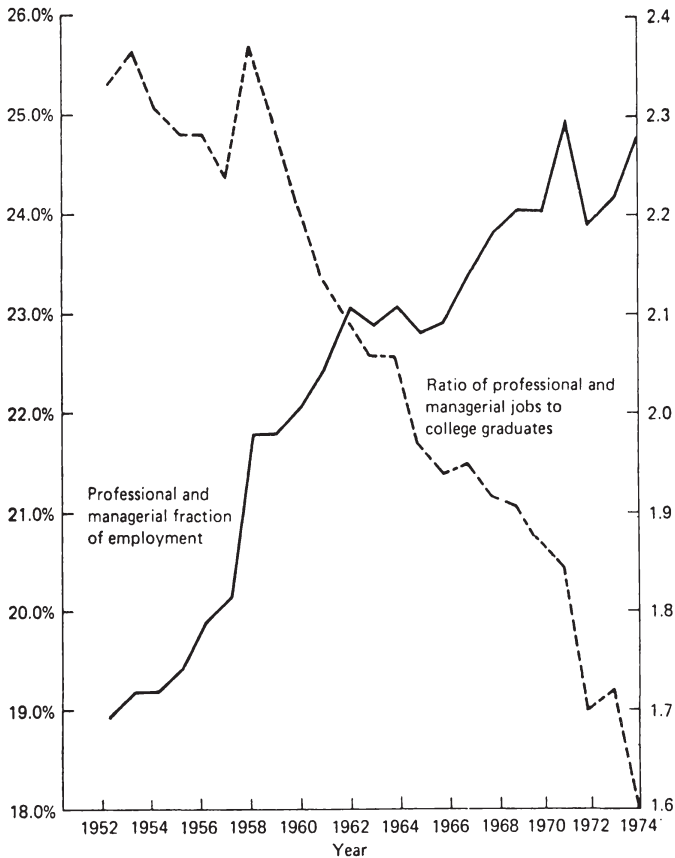
One such side effect has long been known, deplored, and unsuccessfully fought against. Ostentation or conspicuous consumption is one of the oldest ways of seeking status. It can be quite costly; but, since it cannot increase the supply of status satisfaction, its cost is a wasteful side effect. That fact had been fully recognized already by the ancient Romans and, at a later stage, by the citizens of many Free Cities in medieval Germany. That is why they enacted sumptuary laws, which tried but mostly failed to limit ostentation and its costs.

Today, most peoples' main status symbol is the ranking of their jobs in the economic and administrative hierarchy. The ostensible requisite for the more important jobs is more education; and the demand for education — education as training for those more important and more responsible jobs — has greatly increased with the rise in incomes. In the developed countries, the rise in the demand for education has been fully met by the rise in its supply; as a result, the proportion of more highly trained and skilled people in the labor force has also risen. It has risen in relation to both what it was before and what the economy's needs are.

In the United States, the percentage of managers, administrators, technical and professional workers in the total labor force has increased from 17 per cent in 1950 to 26 per cent in 1978¹; in Great Britain their proportion in the industrial labor force was 11 per cent in 1961, had risen to 15 per cent in 1971, and is expected to reach 22 per cent by 1981². Those are very great and very rapid increases, yet they do not tell the whole story. After all, the labor-force statistics reflect the supply of jobs, not the demand for them. The ratio of the number of managerial and administrative jobs to the number of college graduates in the United States has fallen from 2.33 in 1952 to 1.6 in 1974. That suggests that the demand for such jobs must have increased even faster than the already very fast increase manifest in the labor force statistics

¹ Calculated from Series D 218 - 19 of the Historical Statistics of the United States.

² Calculated from V. H. Woodward's, "Occupational Trends in Great Britain 1961 - 81", Mimeographed publication of Department of Applied Economics, University of Cambridge, p. 28, Appendix Table 1.



Professional and managerial jobs, 1952–1974 (data on professional and managerial employment from U.S. Department of Labor, *Manpower Report of the President* (1974), Table A-11, p. 267, *Manpower Report of the President* (1963), Table A-7, p. 143; updates from U.S. Department of Labor, *Employment and Earnings* (June 1975), Vol. 21, No. 12, Table 1, p. 7; data on college graduates, *Manpower Report of the President* (1974), Table B-9, p. 299, with interpolations; updates from U.S. Bureau of Labor Statistics, *Educational Attainment of Workers* (March 1974), Special Labor Force Report No. 175, Table 1, p. A-17).

Source: Richard Freeman, *The Overeducated American*, p. 17.

(see Chart.). The increase in the excess demand for high-level jobs is also confirmed by some of its economic consequences. For one thing, unemployment among college graduates has increased faster than average unemployment for the whole labor force; for another, the average earnings of college graduates have declined relatively to the

average earnings of those with grade school only. In the 25 - 34-year age group, for example, male college graduates working full time earned 38 per cent more in 1968 but only 19 per cent more by 1977. Another figure, which shows much the same trend, is the rate of return on capital invested in a college education, whose best estimate fell from 11 per cent in 1963 to 7 1/2 per cent in 1974.³

Those are the U.S. figures, but the corresponding data for the U.K. are very similar. The starting salaries of University graduates in the humanities and social sciences, expressed as a ratio of manual workers' average earnings, fell by 21 per cent, from .91 in 1961 to .72 in 1976. The rates of return on capital invested in university education fell from 12.1 per cent in 1966 to 8 - 9 per cent in 1971; and the percentage of bachelor-of-arts and bachelor-of-science graduates still seeking permanent employment 6 months after graduation rose from 3.0 per cent in 1962 to 11.6 per cent in 1976. Total unemployment at those two dates was 2.2 per cent and 4.9 per cent respectively.⁴

A reduction in income disparities between college graduates and others is not such a bad thing, of course; but the other effects are. The higher than average and still rising unemployment rates of college graduates are one of those bad effects. The misinvestment of educational resources into the occupational and professional training of people unable to make use of that training is another bad effect.

One might argue, of course, that education in itself is a good thing, quite independently of whether or not it leads to more prestigious or better paying jobs. Education, after all, develops people's potentialities and turns them into better citizens, more interesting and stimulating human beings, teaching them how better to enjoy life. I would agree that what is known as general education is largely an education in citizenship and consumption skills, and so well worth having irrespective of what it does to one's status and earning capacity. But that is not the kind of education most people want and get. The public's demand is for training in productive and administrative skills. That is especially evident in adult education, where the consumer's choice makes itself strongly felt; and in the United States, the whole educational system caters to that demand. As a result, most people get specialized, often quite narrowly specialized training in administrative and specific technical skills which, without jobs in which to put them to use, are largely wasted.

³ Cf. *Richard Freeman*, *The Overeducated American* (Academic Press, N. Y. 1976); and his "Economic Rewards to College Education", *Review of Economics and Statistics*, Vol. LIX (1977) pp. 18 - 29.

⁴ The data were presented by *Richard Freeman* in a lecture in London in 1978.

Here again, the statistics are striking. In 1958, only 5 per cent of people with bachelor's or master's degrees ended up in non-professional, non-managerial jobs, by 1978 that proportion had risen to 23.5 per cent for men and 28.1 per cent for women.⁵ That clearly represents a waste of educational resources; but that is not the only waste. One would expect people who are overtrained or overeducated for their jobs to feel frustrated as a result; and that expectation is borne out by statistical evidence.

Many questionnaire surveys have been made in the United States of workers' job satisfaction and its relation to a variety of factors. One of those factors is the amount of education; whose relation to job satisfaction seemed, at first, to be very puzzling. Of 16 different studies of the relation between those two factors, five found a positive association, three a negative association and eight either no association or an equivocal one. The key to the puzzle seems to be that general education probably increases people's ability to derive satisfaction from whatever they do, including their work; but that specific training for particular occupations or types of work can be excessive; and when it is, then the workers overtrained or overeducated for the work they do find that work not demanding enough and therefore not very satisfying.⁶

To test that last hypothesis a survey was carried out where workers' mean overall job satisfaction was related not to the number of years of their education but to the difference between their actual years of schooling and the years of schooling appropriate to their particular job and occupation. Four different norms of appropriateness were used: (1) the amount of schooling the worker himself believed appropriate for his occupation, (2) the amount of schooling listed as appropriate for that occupation in the *Dictionary of Occupational Titles* published by the U.S. Department of Labor, (3) the median level of schooling of all workers in that occupation, and (4) the mean level of schooling of the immediate work group to which the worker belongs. The Table shows the mean work satisfaction scores of workers with different amounts of schooling in relation to each of those four norms. The scores are the so-called z scores, their origin shifted to the mean, so that higher-than-mean satisfaction is denoted by positive, lower-than-mean satisfaction by negative numbers. The data bear out the hypothesis and the correlation is significant at the .001 level for the first, second and fourth

⁵ Cf. *Richard Freeman* op. cit. brought up to date in private correspondence.

⁶ For all the data concerning job satisfaction and its relation to education, see *Robert P. Quinn* and *Martha S. Baldi de Mandilovitch*, "Education and Job Satisfaction: A Questionable Payoff", Mimeo'd publications of Survey Research Center, The University of Michigan, Nov. 1975.

criterion of appropriate schooling. What is surprising perhaps is that not only does overtraining lead to job dissatisfaction but insufficient formal training seems to lead to positive job satisfaction. A possible explanation could be that learning by doing or on-the-job training is an adequate substitute for formal training in school, and that people's success at performing work for which they were not properly trained gives them an extra feeling of accomplishment and satisfaction.

It is worth adding that we are also beginning to have, in the United States, time series data on job satisfaction. National surveys conducted in 1969, 1973 and 1977 asked workers several questions relating to their satisfaction with their work, from the answers to which an "overall job satisfaction index" was constructed. The value of that index declined, from 2 in 1969 to -2 in 1973 and to -24 in 1977. The surveys also suggest a decline in the extent to which jobs provide the opportunity for the full use of skills; but, surprisingly enough, they show "no increase whatsoever in the proportion of workers with more education than their jobs required. Consequently, the increase in perceived underutilization of skills may have originated outside of formal education".⁷ Later on in this paper, I shall suggest a possible explanation.

This far, I was dealing with the economic waste, the unemployment, and the feelings of job dissatisfaction created when the supply of highly skilled and educated labor exceeds the demand for such labor. That, however, is not the end of the story. We have seen that, although the supply of high-level jobs has failed to keep up with the rapidly rising demand for them, the increase in supply has also been pretty impressive. The increase in administrative and similar types of jobs from 17 to 26 per cent in 25 years is a very great increase; and one might well ask whether that increase was really called forth by the new requirements of our new technology. For it could also be explained quite differently. After all, the market economy is pretty good in making the productive system respond to an increase in demand for goods and services. Might it not be equally good at catering to an increase in people's demand for high level jobs? How would that happen?

To begin with, when firms find a great number of highly qualified, highly trained people available for the asking, and for lower salaries than such people needed to be paid in the past, they may well be tempted to create a few extra administrative jobs, on the argument that it is worth stocking up on such highly qualified and excellent people while they are available. They do so in the belief that sooner or later they will find some work for them to do.

⁷ Cf. *Graham L. Staines* and *Robert P. Quinn*, "American Workers Evaluate the Quality of their Jobs", *Monthly Labor Review*, Jan. 1979. pp. 3 - 12.

Table
**Mean Overall Job Satisfaction (Facet-free),
 by Relative Levels of Education**

Measure of level of education	Mean overall job satisfaction (z-scores)	Measures of association and significance tests
Worker's level relative to that which worker reports is needed for his or her job		
Worker has four or more years of education short of that needed (N = 107)22	
Worker has two years of education short of that needed (N = 182)17	
Worker has the level of education needed (N = 788)07	
Worker has two years of education in excess of that needed (N = 227)	- .07	
Worker has four or more years of education in excess of that needed (N = 176)	- .54	
Worker's level relative to that which <i>Dictionary of Occupational Titles</i> indicates is needed for his or her job ^{a)}		
Worker has four or more years education short of that needed (N = 174)00	
Worker has two years education short of that needed (N = 121) ..	.15	
Worker has the level of education needed (N = 457)11	
Worker has two years education in excess of that needed (N = 285)	- .12	
Worker has four or more years education in excess of that needed (N = 110)	- .34	

eta = .21
 F = 17.57
 d. f. = 4; 1475
 p < .001

eta = .14
 F = 6.39
 d. f. = 4; 1142
 p < .001

a) Based on the General Educational Development codes of the *Dictionary of Occupational Titles*

Table (Continued)

Measure of level of education	Mean overall job satisfaction (z-scores)	Measures of association and significance tests
Worker's level relative to the median level of others in his occupation ^{b)}		
Worker has three or more years education less than others (N = 163)08	eta = .00 F = 0.72 d f. = 4; 1482 n. s.
Worker has two years education less than others (N = 116)	-.07	
Workers education differs from others by less than two years (N = 1021)00	
Worker has two years education more than others (N = 70)	-.13	
Worker has three or more years education more than others (N = 117)02	
Worker's level relative to the mean level of others in his immediate work group ^{c)}		
Considerably less than that of others (N = 3139)24	eta = .14 F = 84.64 d. f. = 4; 15670 p < .001
Somewhat less than that of others (N = 3583)03	
The same as that of others (N = 1651)	-.01	
Somewhat more than that of others (N = 1601)	-.07	
Considerably more than that of others (N = 458)	-.17	

b) Based on three-digit 1970 Census occupation codes.

c) The educational deviation score of each worker was normalized with reference to the deviations of others in his or her work group. The deviation scores do not therefore translate conveniently into years.

Source: Same as that given in Footnote 6.

There is also another mechanism, known as *Parkinson's Law*. The desire for more important jobs is universal, shared by people with important and unimportant jobs alike. Now, if a person who holds a supervisory position wants to increase the importance of his position, the way for him to do that is to delegate his supervising job to two assistant supervisors and concentrate on supervising *them*. That way, the same act which increases his own importance creates two additional, only slightly less important jobs for other people to hold.

In short, it is not too hard to think of the ways in which the economic system does cater to that kind of demand. Is that a good or a bad thing? One's first reaction is that it is a good thing. If people get satisfaction out of the feeling that they are important and do something important, why not let them have that feeling?

But there are a couple of problems. To begin with, if everybody is given important jobs with high-sounding titles, who will perform the humble, lowly jobs, of which there are plenty and which the economy cannot do without? We seem to have developed two ways to solve that problem. One is the transfer to the consumer himself of some of the work that others used to perform for him. The proliferation of self-service stores and do-it-yourself activities testifies to the existence of such a trend, which can only be welcomed, because it reduces the number of personal services people perform for others; and most of the work resented as humiliating or demeaning is to be found among those services.

The other solution to that problem is the importation of foreign labor. We in the United States have Mexicans and Puerto Ricans, the British have Pakistanis and Indians, you have Spaniards and Portuguese, the French have North African, the Swiss have Italians, Greeks, Turks, Yugoslavs — virtually every developed country in the West has imported large numbers of foreign workers to perform the lowest, humblest, dirtiest jobs, at which indigenous workers turn up their noses. The percentage of foreign workers in the labor force is usually a multiple of the percentage of the unemployed; yet no country could or would resolve its unemployment problem by expelling some of its foreign labor; not because Governments are so very considerate toward the foreign workers, but because despite the high unemployment, it would be very hard to get indigenous workers to take over the jobs that foreign workers would relinquish.

Accordingly, foreign labor does contribute to solving the problem. Not without cost of course, because the political and social problems and friction created by a large body of foreign workers are considerable. Moreover, the solution is strictly temporary, because as soon as the

foreign workers get acclimatized and integrated into the community, they too adopt the values of the local population and look for more dignified and more important jobs.

Another and to my mind more important problem is whether it really is possible to create more job importance in an economy just because there is a demand for it. It happens all the time that a bank or firm, which originally had one vice president, creates three or even a hundred vice presidents. But most vice presidents are not content with the mere title, they also want something important to do, something in keeping with their status. So they must be given responsibilities, work to supervise, tasks to accomplish, decisions to make. But the number of decisions to be made in a firm cannot be increased at will. So if you put in more managerial personnel, you have to do either of two things. One is to dilute the managerial function. As you install more managers, you give each of them less managerial work to do, fewer decisions to make, a narrower part of the work to supervise, etc. The other alternative is to take away some of the choices, discretion and judgement previously exercised by subordinates and let the new managers make those choices and judgments for them.

Needless to say, either of those solutions has its drawbacks. In the first case, the thinning and narrowing of managerial responsibility may render the managers' job less satisfying and so conceivably lower managerial efficiency. In the second case, the subordinates are likely to suffer. Not only is some of their discretion and freedom of choice taken from them, rendering their work less fulfilling and more monotonous; in addition, they usually find themselves saddled with the new task of collecting additional information about their work and making it available to their superiors. After all, these need a detailed informational base if they are to make good choices and prescribe meaningful behavior for their subordinates. The latter's job satisfaction, however, is bound to suffer doubly: both from the reduction of their responsibilities and from the additional paperwork and reporting requirements imposed upon them.

Indeed, I referred earlier to surveys which showed a loss of job satisfaction in the United States between 1969 and 1977, which was not to be explained by an increase in the proportion of workers overtrained for their jobs. Might not that loss of satisfaction be explained by the diminished demand jobs make on the people who occupy them? It is possible that our fast rising demand for job importance not only renders the labor force progressively more overtrained for the jobs the economy provides but that at the same time it also renders those jobs more mechanical and thereby less demanding and less responsible. In other

words, the difference between what workers are trained and able to do and what their jobs require them to do may well be increasing both because workers are getting more qualified and because jobs require lower qualifications.

Such a division of labor between decision makers and the implementors of those decisions, between the tasks of making choices and carrying them out, increases the input of labor into a given activity. If all goes well, it also increases the output of that activity; and depending on whether it increases output more or less than in proportion with the increase in labor input, it will raise or lower labor productivity on balance.

In the past, we never had a doubt but always took it for granted that any change in the composition and structure of the labor force and in the division of labor between decision makers and decision implementors can only have one outcome: a rise in overall labor productivity. We jumped to that conclusion, because we were convinced that all reshuffling of tasks and increases in the division of labor can have only one cause: they are dictated by the new requirements of our new technology, which in turn springs from the search for more profit and higher productivity.

In this paper, however, I tried to introduce and render plausible an altogether different hypothesis: the notion that all those changes were introduced, not in response to the changing requirements of an ever more efficient productive system, but in response to the changing desires of an ever more affluent and more choosy labor force. If there is at least some truth to my way of explaining the changes we see happening around us, then their impact on *labor productivity* can no longer be taken for granted but must be the subject of a separate investigation.

I have not made such an investigation but would like, at least, to report to you what scattered information is available on the subject. To begin with, there has been a very great decline in *labor productivity* growth in both the United States and the United Kingdom, which, as you undoubtedly know, is a matter of great concern in both countries. It is also a matter of great puzzlement. No one really knows what has caused that great decline, although there are plenty of guesses. In the United States, *Edward Denison* has done the most careful and painstaking work on the subject;⁸ and while he, too, admits to being puzzled, the most important single factor to which he attributes as much as one third of the retardation of labor productivity growth is the great increase in Government regulation and Government-imposed paperwork

⁸ Cf. *Edward F. Denison*, *Accounting for Slower Economic Growth, The United States in the 1970s* (The Brookings Institution, 1979, Washington).

on industry and business. That is a different factor from the one I am concerned with; but it is similar and closely related. For Government regulation and the collecting of information for the use of Government's regulatory agencies is a close parallel to the division of labor within the individual firm between the decision-making managers and their subordinates, the production workers, who are reduced to collecting the information on which those decisions are based and to carrying them out in too mechanical a fashion. There is plenty of evidence of the increased bureaucratization of business in the United States; but I know of no studies enquiring into either the causes or the consequences of it.

We do have many studies of the relation between the individual worker's *job satisfaction* and his productive efficiency.⁹ Most of them show a weak but positive correlation between job satisfaction and job performance; but that of course is only one element among the many one would need to piece together in answer to the question posed. If it is true therefore that the productive process is becoming more bureaucratic and that the production worker's task is becoming less responsible and discretionary and therefore less satisfying, then it is all the more urgent to look directly into the possible relationship between increases in the firm's managerial and supervisory personnel as a proportion of its total workforce on the one hand and changes in the overall labor productivity of the firm's entire workforce on the other hand.

In closing, I should like to caution that the main hypothesis of this paper remains unproven. It fits the facts pretty well; but an alternative and perhaps simpler hypothesis fits them almost as well. People may be seeking more professional and occupational training simply because it is heavily subsidized and because it seems a better source of income. It is true that the rate of return to higher education is declining and so is the ratio of the income of the more educated to the income of the less educated; but it remains true that education secures the best entry to any particular job or occupation. (That statement does not conflict with the high and rising unemployment rate among the more highly educated, which may have to do with the reluctance of many of them to accept more humble jobs.) Indeed, as the proportion of the highly educated increases among job applicants, employers find it useful to raise the educational requirements for jobs — not because they really demand higher skills but merely as a cheap, simple and convenient way of screening job applicants. Hence the paradoxical situation that as the labor force gets increasingly overtrained for the jobs available, so overtraining becomes a necessary condition for obtaining those jobs.

⁹ Cf. *Lawrence D. Prybil*, "Job Satisfaction in Relation to Job Performance and Occupational Level", *Personnel Journal*, Feb. 1973.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Es wurde die Auffassung bekräftigt, daß auch in der BRD trotz permanenter Verbesserung der Einkommenssituation keine permanente Steigerung der Zufriedenheit erreicht worden sei. Trotz des Reichtums gebe es Arme, wobei Armut relativ zu definieren sei. Es stellt sich die Frage, ob sich eine reiche Gesellschaft nicht mehr Arme leisten könne. Zudem gebe es statistische Hinweise, daß das Nettoeinkommen eines Bettlers höher sei als das eines Arbeiters.

Mit zunehmendem Einkommen werde Freizeit zu Lasten der Arbeitszeit vermehrt, und das nicht nur außerhalb, sondern auch innerhalb des Berufs: Humanisierung der Arbeitsplätze. Die Arbeitszufriedenheit hänge zweifelsohne auch vom beruflichen Status ab und es sei unmöglich, daß sich alle hier verbessern können, dennoch gebe es gewisse Ausweichmöglichkeiten in diesem Konflikt. Liegt die Arbeitsqualität über der Berufsposition, so werde mitunter über eine Komplizierung der Aufgaben eine Steigerung der Anforderung und damit größere Zufriedenheit erreicht. Nicht immer sei die Diskrepanz zwischen Qualifikation des Arbeitnehmers und Anforderung des Arbeitsplatzes die Ursache der Unzufriedenheit, vielmehr sei häufig die Diskrepanz zwischen Erwartung und Realität ausschlaggebend. Werde ein verantwortungsvollerer Posten erwartet als tatsächlich erreichbar ist, so könne diese Erwartungshaltung die Quelle von Unzufriedenheit sein.

Es wurde die Frage gestellt, welche Bedeutung die Unzufriedenheit im Beruf habe; ob dies überhaupt ein ernstzunehmendes Phänomen sei. Es wurde die Vermutung geäußert, daß die Produktivität von der Zufriedenheit abhängt. Dies müsse jedoch nicht immer und in jedem Fall so sein. Eng verknüpft mit Status und Zufriedenheit seien auch die Regulationen am Arbeitsplatz, z. B. Mitbestimmung, Kündigungsschutz etc. Es wurde darauf verwiesen, daß Schätzungen in den USA und der BRD hierzu eine Größenordnung der Kosten von ca. 9 % des BSP annehmen. Ein weiteres Problem sei die Fehlallokation von Bildungsressourcen (z. B. arbeitslose Lehrer) als die Quelle von Unzufriedenheit.

Ein System der sozialen, politischen und ökonomischen Interdependenz

Von *Wilhelm Krelle*, Bonn

I. Einführung

Die großen Fortschritte, die die ökonomische Theorie in den letzten 50 Jahren hat machen können, sind offensichtlich. Auf der anderen Seite treten damit auch die Begrenzungen des bisherigen Ansatzes stärker hervor. Der ökonomische Bereich ist ja nur ein Teil des gesamten sozialen Bereichs. Politische Entscheidungen bestimmen das Ergebnis der wirtschaftlichen Aktivitäten wesentlich mit. Ökonometrische Prognosemodelle zeigen dies sehr klar. Sie arbeiten in der Regel gut, wenn die exogenen Variablen, nämlich die Entscheidungsvariablen von Staat und Zentralbank und anderen Institutionen, sowie die ökonomischen Größen, die die Umwelt einer Volkswirtschaft bestimmen (wie das Welthandelsvolumen und die Weltmarktpreise) richtig vorgegeben werden. Das eigentliche Problem beim jetzigen Stand der Kunst auf dem Gebiet der ökonometrischen Prognosemodelle ist also die richtige Vorgabe der exogenen Größen. Am Ende sind dies alles Entscheidungsgrößen von Regierungen, Zentralbanken, Gewerkschaften und anderen Institutionen. Um die Verlässlichkeit ökonometrischer Prognosesysteme verbessern zu können, muß man also in den Entscheidungsprozeß dieser Institutionen hineinschauen. Entscheidungen der Regierung und anderer Institutionen hängen nun wesentlich von Einstellungsgrößen der Bevölkerung ab, wie sie in Befragungen erhoben oder durch Wahlergebnisse offenbar werden. Wenn man sie als Erklärungsgrößen für wirtschaftspolitische Entscheidungen in die ökonomischen Modelle einführt, erhält man erheblich verbesserte Resultate, vgl. z. B. Bruno S. Frey (1975), Hibbs (1977) u. a. Solche Daten stehen allerdings nur für die Vergangenheit zur Verfügung. Man kennt sie nicht im voraus.

Dies ist der Ausgangspunkt dieser Arbeit. Der gesamte intellektuelle, ethische und politische Prozeß soll analysiert werden, um ein System der allgemeinen Interdependenz zu erhalten, das die Änderungen im Wissen und in den Urteilen innerhalb einer Gesellschaft erklärt. Am Ende soll dann dieses System mit dem ökonomischen System verbun-

den werden. Wir werden am Schluß dieser Abhandlung kurz skizzieren, wie das geschehen kann.

In gewisser Hinsicht stellt diese Arbeit auch eine Weiterarbeit in Richtung der Absichten der Sozialindikator-Bewegung der frühen siebziger Jahre dar, vgl. z. B. *Glatzer* und *Krupp* (1978) und *Leipert* (1979). Diese Bewegung hat ihr eigentliches Ziel, nämlich ein in sich geschlossenes System von Sozialindikatoren zu entwickeln, ähnlich dem System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, leider nicht erreichen können. In diesem Artikel wird gezeigt, wie man dies Ziel am Ende doch erreichen kann. Allerdings benötigt man dazu statistische Daten, die bisher nicht oder nur sehr lückenhaft zur Verfügung stehen. Es ist eine Aufgabe für sich, die Datenbasis zur Implementierung des hier vorgeschlagenen Systems zu erstellen. Hierzu bedarf es aber erheblicher Anstrengungen, vergleichbar denen, die beim Beginn der Entwicklung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung unternommen werden mußten.

II. Grundgedanke

Eine „Person“ im Sinne dieses Ansatzes ist charakterisiert durch Angaben über:

1. die Informationsart und -menge, die die Person während einer als kurz vorgestellten Periode besitzt,
2. die produktiven Fähigkeiten dieser Person, charakterisiert durch die Menge von Stellungen in verschiedenen Berufen, die die Person auszufüllen in der Lage ist,
3. die Wahrscheinlichkeitsbelegung der Information, d. h. den Wahrheitswert, den die Person jeder Information, die sie besitzt, zuordnet,
4. die Wertbelegungen von Informationen und Fähigkeiten; jede Information und jede Fähigkeit kann mit positiven oder negativen „Werten“ belegt werden, die den Grad der Zuneigung oder der Ablehnung des betreffenden Informationsinhalts bzw. der betreffenden Fähigkeiten ausdrückt.

Alle diese Eigenschaften können von Person zu Person übertragen werden und können auch spontan oder geplant neu entstehen.

III. Die Entstehung und Übertragung von Informationen

Die Menge an Informationen, die eine Person auf einem bestimmten Gebiet besitzt, wird durch „bits“ gemessen, wie in der Nachrichtentechnik. Diese Messung gibt allerdings nichts über den Inhalt der Informa-

tion wieder, und darauf kommt es hier ja wesentlich an. Der Inhalt wird nun durch Klassifikation der Information spezifiziert. Das heißt also, wir unterscheiden Information auf den verschiedenen Gebieten (z. B. den Wissenschaftsgebieten, wie sie in der Fächergliederung von Schulen und Universitäten zum Ausdruck kommt) und innerhalb dieser Klassifikation den Umfang an Wissen, den eine Person besitzt. Wenn wir n Personen in der Volkswirtschaft haben und r Informationsgegenstände unterscheiden, läßt sich der Informationsstand der Bevölkerung also wie in Tabelle 1 darstellen.

Tabelle 1
Informationsstand der Bevölkerung

Person	Inf.-Gegenstand		
	1	. . .	r
1	q_1^1	. . .	q_1^r
⋮	⋮		
m	q_m^1	. . .	q_m^r

Hierbei bedeutet q_μ^ρ die Menge an Wissen der Person μ auf dem Gebiet ρ , $\mu = 1, \dots, m$; $\rho = 1, \dots, r$. Personen, die jetzt leben, müssen mit dem Zeitindex der jetzigen Periode gekennzeichnet werden. Personen, die früher gelebt haben und Wissen (z. B. in Form von Büchern) konserviert haben, werden als Personen mit dem für die Fixierung ihres Wissens charakteristischen früheren Zeitindex versehen aufgefaßt. Das von ihnen konservierte Wissen wird ebenfalls in Tabellen wie Tab. 1 festgehalten. Wir werden dies „konservierte“ Wissen durch die Größen \bar{q}_μ^ρ bezeichnen.

Diese Information wird nun von Person zu Person entweder direkt oder mit Hilfe des Informationssystems (Briefe, Schriften, Telefon usw.) übertragen. Wir nehmen nun an, daß in einer bestimmten Periode jeweils ein bestimmter Bruchteil der Information einer Person (einschließlich der konservierten Information früher lebender Personen) an andere Personen übertragen wird. Der Anteil der Infomation $q_{\mu\mu'}^{\rho'}$ der Person μ' auf dem Gebiet ρ' , der in einer Periode auf die Person μ übertragen wird und bei ihr zu Wissen auf dem Gebiet ρ wird, wird mit $a_{\mu\mu'}^{\rho\rho'}$ bezeichnet. Wir nehmen an, daß die Informationsübertragung gerade eine Periode benötigt. Sei nun $q_t = (q_1^1, \dots, q_1^r | \dots | q_m^1, \dots, q_m^r)_t$ der Informationsvektor für die Gesellschaft in Periode t , analog \bar{q}_t der Informationsvektor von konserviertem Wissen der Vergangenheit (also die Information, die in Bibliotheken usw. gestapelt ist) und sei

$$A = \begin{pmatrix} A_{11} & \dots & A_{1m} \\ \cdot & & \cdot \\ \cdot & & \cdot \\ A_{m1} & \dots & A_{mm} \end{pmatrix}, \quad A_{\mu\mu'} = \begin{pmatrix} a_{\mu\mu'}^{11} & \dots & a_{\mu\mu'}^{1r} \\ \cdot & & \cdot \\ \cdot & & \cdot \\ a_{\mu\mu'}^{r1} & \dots & a_{\mu\mu'}^{rr} \end{pmatrix}$$

die Matrix der Informationsübertragungs-Koeffizienten von lebenden Personen und $\bar{A}_{t-\tau}$ dasselbe für Personen, die τ Perioden früher ihre Information in Büchern usw. festgelegt haben, so kann man den Informations-Übertragungsprozeß der Gesellschaft jetzt wie folgt darstellen:

$$(1) \quad q_t = A_{t-1} q_{t-1} + \sum_{\tau=2}^T \bar{A}_{t-\tau} \bar{q}_{t-\tau} + \tilde{q}_{t-1}$$

Hierbei ist \tilde{q}_{t-1} die neu entstandene Informationsmenge in der Periode $t - 1$.

Wir nehmen nun an, daß, falls alle Personen die gleiche Information haben und keine neue Information von außen hinzukommt (also $\tilde{q}_{t-1} = 0$ ist), nur Information verloren gehen kann. Das Informations-Übertragungssystem hat also sozusagen Lecks, durch die Information auf die Dauer verloren geht. Ebenso nehmen wir (vorläufig) an, daß die Matrizen A und \bar{A} konstant sind. Dann läßt sich das Gleichungssystem (1) schreiben als

$$(1 a) \quad i_t = B i_{t-1} + i_{t-1},$$

mit

$$i_t = (q_t, q_{t-1}, \dots, q_{t-T+1})', \quad B = \begin{pmatrix} A_1 & \bar{A}_2 & \dots & \bar{A}_T \\ I & & & \\ & I & & \\ & & & I & 0 \end{pmatrix}$$

$$\tilde{i}_{t-1} = (\tilde{q}_{t-1}, 0, \dots, 0)'$$

Nach der Hypothese, daß bei der Informationsübertragung immer ein Teil der Information verlogengeht, muß gelten

$$0 < \sum_j b_{ij} \leq 1 \quad \text{für alle } i,$$

mit $\sum_j b_{ij} < 1$ in den ersten $m \times v$ Zeilen. Hierbei ist b_{ij} das charakteristische Element der Matrix B .

Daraus folgt dann: Die Matrix $I - B$ hat eine dominante Hauptdiagonale, so daß für $t \rightarrow \infty$ und für konstante Informationserzeugung ($i_t = i$) die Größe i_t nach i geht mit

$$(1 b) \quad i := (I - B)^{-1} \tilde{i}.$$

Die b_{ij} und \tilde{i} sind aber natürlich im allgemeinen längerfristig nicht konstant und müssen selbst abgeleitet werden. Hierzu werden wir später einiges sagen.

IV. Die Entstehung und Übertragung von Fähigkeiten

Fähigkeiten von Personen werden ebenso wie die Kenntnisse durch die Zahl von „bits“ angegeben, die zu ihrer Codierung notwendig sind. Die Art der Fähigkeit wird wiederum durch Klassifikation gekennzeichnet. Damit können die Fähigkeiten aller Personen einer Gesellschaft in der folgenden Tabelle 2 festgehalten werden:

Tabelle 2
Fähigkeiten

Person	Fähigkeiten auf dem Gebiet		
	1	...	s
1	f_1^1	...	f_1^s
.	.		
.	.		
m	f_m^1	...	f_m^s

Wir nehmen an, daß auch Kenntnisse einen Einfluß auf die Fähigkeiten haben. Z. B. wird ein Gärtner mit Kenntnissen auf dem Gebiet der Biologie und der Agrarwissenschaft im allgemeinen auch ein besserer Gärtner sein, also mehr erzeugen, als ein Gärtner ohne diese Kenntnisse. Wir stellen die Fähigkeiten aller Personen auf allen Gebieten wieder in einem Fähigkeitsvektor f zusammen, mit

$$f_t = (f_1^1, \dots, f_1^s | \dots | f_m^1, \dots, f_m^s)'_t$$

Die Fähigkeits-Übertragungskoeffizienten $c_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'}$ werden wieder zu einer Matrix $C = (c_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'})$ zusammengestellt und analog die Übertragungskoeffizienten $d_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'}$, die sich auf die Übertragung von Information auf Fähigkeiten beziehen, zu der Matrix $D = (d_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'})$. f_t sei der Vektor der neu entstehenden Fähigkeiten in Periode t .

Dann läßt sich der Prozeß der Fähigkeitsübertragung und -erzeugung wie folgt darstellen:

$$(2) \quad f_t = C_{t-1} f_{t-1} + D_{t-1} q_{t-1} + \tilde{f}_{t-1}$$

Auch hier nehmen wir an, daß bei dem Übertragungsprozeß von Fähigkeiten „Lecks“ auftreten, so daß die Zeilensummen aller $c_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'}$ und $d_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'}$ kleiner oder gleich 1 sind:

$$0 < \sum_{\mu'} \sum_{\sigma'} c_{\mu\mu'}^{\sigma\sigma'} + \sum_{\mu'} \sum_{\varrho'} d_{\mu\mu'}^{\sigma\varrho'} \leq 1 \quad \text{für alle } \mu \text{ und } s ,$$

wobei das strikte Ungleichheitszeichen auf der rechten Seite mindestens in einem Fall gelten soll.

Aus (1 a) und (2) erhält man bei konstanter Informations- und Fähigkeitserzeugung:

$$(3) \quad y_t = E y_{t-1} + \tilde{y} ,$$

mit

$$y_t = (f_t | i_t)' , \quad E = \begin{pmatrix} C & D \\ 0 & B \end{pmatrix}$$

E hat eine dominante Hauptdiagonale. Daraus folgt für $t \rightarrow \infty$:

$$(3 a) \quad y = (I - E)^{-1} \cdot \tilde{y} .$$

Daß die Fähigkeiten der Bevölkerung am Ende zu einem endlichen Wert konvergieren, heißt aber nicht, daß sich der Charakter der Fähigkeiten nicht ändert. Wir können die Fähigkeiten von Personen auch durch die Zeit der Erzeugung dieser Fähigkeiten charakterisieren: Wenn eine Fähigkeit später neu entstanden ist, ist sie moderner. Dasselbe gilt auch für den Informationsstand: neuere Information ist „moderner“. Wenn wir statt „Fähigkeiten“ jetzt „technisches Wissen“ sagen, so ist der Modernitätsgrad T des technischen Wissens einer Person i auf dem Gebiet ϱ als der Bruchteil dieses Wissens zu definieren, der nicht älter als T Jahre ist. Damit erhält man als Modernitätsgrad eine Zahl:

$$\bar{\mu}_{it}^{\varrho} = \frac{[\tilde{y}_t + D y_{t-1} + \dots + D^T \tilde{y}_{t-T}]_{i\varrho}}{[y_t]_{i\varrho}} ,$$

wobei der Index $i\varrho$ bedeuten soll, daß dies Element des betreffenden Vektors zu wählen ist.

V. Entstehung und Übertragung von Bewertungen

Wie in der Einleitung bereits gesagt, gehen wir von der Vorstellung aus, daß alle Gegenstände der Information und alle Fähigkeiten auch mit Werten belegt werden können. Diese Werte sind positiv, wenn es sich um Zustimmung, Zuneigung oder ähnliche positive Gefühle gegenüber diesem Gegenstand handelt, und negativ im umgekehrten Fall. Dabei sollen die Bewertungsziffern so normiert werden, daß sie zwischen

einer bestimmten Obergrenze \bar{w} und der entsprechenden Untergrenze $-\bar{w}$ liegen, $\bar{w} > 0$. Sei w_i^ω die Wertbelegung des Phänomens ω , so soll also gelten:

$$-\bar{w} \leq w_i^\omega \leq \bar{w}, \text{ z. B. } \bar{w} = 1, \omega = 1, \dots, r + s := v.$$

„Phänomen“ soll dabei sowohl die Informationen als auch die Fähigkeiten einer Person umfassen. Auf diese Weise entsteht die folgende Tabelle der Bewertungen:

Tabelle 3

Person	Gegenstände		
	1	...	v
1	w_1^1	...	w_1^v
.	.		
.	.		
m	w_m^1	...	w_m^v

Die Werte stammen nun:

1. von früheren eigenen Bewertungen und den Bewertungen anderer Personen (einschließlich bereits verstorbener, soweit diese Informationen hinterlassen haben),
2. aus der Natur; hier handelt es sich um die Reste des Instinktgerüsts, von dem die Tiere gesteuert werden; auch bei Menschen gibt es natürliche Bewertungen, z. B. Liebe zu den Kindern, ein natürlicher Drang zur Hilfeleistung, wenn jemand in Not ist u. a.,
3. aus spontanen Umbewertungen; aus einem Saulus kann durch ein spontanes Erlebnis ein Paulus werden.

Wir fassen die Bewertungen aller Personen der Bevölkerung wieder zu einem Bewertungsvektor w_t zusammen, mit

$$w_t = (w_1^1, \dots, w_1^v | \dots | w_m^1, \dots, w_m^v)'_t.$$

$\bar{w}_{t-\tau}$ ist entsprechend der Bewertungsvektor von Personen, deren Bewertungen überliefert sind. Analog ist \tilde{w}_{t-1} der Vektor der in der Periode $t - 1$ spontan neu entstandenen Bewertungen. Da der „Zustand der Welt“, wie oben bereits ausgeführt, die Bewertung von Phänomenen beeinflusst (eben darin besteht die Funktion des „Restes des Instinktgerüsts“), müssen wir noch einen Vektor $\hat{z} = (\hat{z}_1, \dots, \hat{z}_n)$ definieren, dessen Komponenten die verschiedenen Seiten der Realität beschreiben (z. B. das reale Einkommen, die Einkommensverteilung und andere

ökonomische, soziale und politische Größen). Die Komponenten z_ν dieses Vektors sollen so normiert werden, daß auch für sie gilt:

$$-\bar{w} \leq z_\nu \leq \bar{w} .$$

Der Grad des Einflusses auf die Bewertung anderer Personen wird wieder durch Matrizen F, \bar{F}, G, \bar{G} wiedergegeben. Hierbei beschreibt $F = (f_{\mu\mu'}^{\omega\omega'})$ den Einfluß, den die Bewertung einer Person μ' in bezug auf das Phänomen ω' auf die Bewertung der Person μ mit Bezug auf das Phänomen ω ausübt, mit

$$-1 \leq f_{\mu\mu'}^{\omega\omega'} \leq 1 ,$$

Analog beschreibt \bar{F} den Einfluß von in Büchern usw. festgelegten Bewertungen aus früherer Zeit. $\hat{G} = (\hat{g}_{\mu\nu}^\omega)$ gibt den instinktmäßig festgelegten Einfluß gewisser Umweltzustände auf Bewertungen wieder. $\tilde{G} = (\tilde{g}_\mu^\omega)$ zeigt den Einfluß zufälliger Wertänderungen.

Da die Ober- bzw. Untergrenzen von Bewertungen nicht über- bzw. unterschritten werden können, muß darüber hinaus gelten:

$$(4 \text{ a}) \quad -1 \leq \sum_{\mu'} \sum_{\omega'} f_{\mu\mu'}^{\omega\omega'} + \sum_{\tau} \sum_{\mu'} \sum_{\omega'} \bar{f}_{\mu\mu'}^{\omega\omega'} + \sum_{\nu} g_{\mu\nu}^\omega + \tilde{g}_\mu^\omega \leq 1$$

(4 a) kann noch verschärft werden zu

$$(4 \text{ b}) \quad \sum_{\mu'} \sum_{\omega'} |f_{\mu\mu'}^{\omega\omega'}| + \sum_{\tau} \sum_{\mu'} \sum_{\omega'} |\bar{f}_{\mu\mu'}^{\omega\omega'}| + \sum_{\nu} |g_{\mu\nu}^\omega| + |\tilde{g}_\mu^\omega| \leq 1 .$$

wobei das strikte Ungleichheitszeichen zumindest für ein (μ, ω) gelten soll. Damit kann man das Gesetz der Wertübertragung und Wertbildung wie folgt formulieren:

$$(4) \quad w_t = F_{t-1} w_{t-1} + \sum_{\tau=2}^T \bar{F}_{t-\tau} \cdot \bar{w}_{t-\tau} + \hat{G} \hat{z}_{t-1} + \tilde{G} \tilde{w}_{t-1} .$$

Für konstante F und \bar{F} geht (4) über in

$$(4 \text{ c}) \quad u_t = K u_{t-1} + \tilde{u}_{t-1} ,$$

mit $u_t = (w_t w_{t-1} \dots w_{t-T+1})'$,

$$K = \begin{pmatrix} F_1 & \bar{F}_2 & \dots & \bar{F}_T \\ I & & & \\ & I & & \\ & & \cdot & \\ & & & I 0 \end{pmatrix}$$

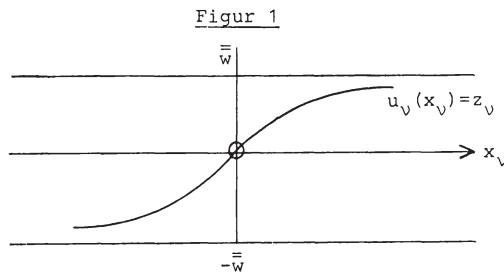
$$\tilde{u}_{t-1} = \begin{pmatrix} \hat{G} \hat{z}_{t-1} + \tilde{G} \tilde{w}_{t-1} \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix}$$

Fall (4 b) gilt, hat K eine dominante Hauptdiagonale, so daß man für $u_{t-1} = u = \text{const.}$ erhält.

$$(4 d) \quad \lim_{t \rightarrow \infty} u_t = : u = (I - K)^{-1} \tilde{u}$$

Falls nur (4 a) gilt, konvergiert das Wertsystem nicht notwendig. In diesem Fall erhält man ständige Schwankungen in der Beurteilung von Phänomenen auch dann, wenn die äußeren Umstände sich nicht ändern. Dies scheint nach den Erfahrungen der Vergangenheit wohl eher zuzutreffen.

Eine kurze Bemerkung zur Messung des „Zustandes der Welt“ durch die Komponenten des Vektors z ist noch am Platze. Wie bereits gesagt, sind die Komponenten des Vektors so transformiert, daß sie innerhalb der Grenzen der Bewertungsziffern bleiben. Wenn man von einem Vektor $x = (x_1, \dots, x_n)$ ausgeht, der den „Zustand der Welt“ in natürlichen Maßeinheiten beschreibt (z. B. in Kilogramm Brot pro Monat, Quadratmeter Wohnfläche eines Hauses, usw.), so muß die Transformation im allgemeinen in einer „stetigen“ Weise vorgenommen werden, z. B. mit Hilfe der logistischen Funktion, wie in Figur 1.



Die Transformation $u_v(x_v) = z_v$, z. B. die logistische Funktion, kann dann als Nutzenfunktion interpretiert werden und ergibt auf einfache Weise das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens.

VI. Die Wahrscheinlichkeitsbelegung der Information oder der Wahrheitswert der Information

Jede Information q ist mit „Glaubwürdigkeitsziffern“ π_μ^q belegt, $0 \leq \pi_\mu^q \leq 1$. Diese Ziffern geben den Grad des Vertrauens in die Richtigkeit der Information wieder, den die betreffende Person hat. Dabei bedeutet Null die subjektive Gewißheit, daß die Information falsch ist, Eins die subjektive Gewißheit, daß die Information den Tatsachen ent-

spricht. Damit erhält man die folgende Tabelle 4 der Wahrscheinlichkeitsbelegung der Informationen:

Tabelle 4

Person	Information		
	1	...	r
1	π_1^1	...	π_1^r
.	.		
.	.		
m	π_m^1	...	π_m^r

Wir müssen nun aber einige weitere Festlegungen über die Art der Klassifizierung der Information machen. „Information“ muß aufgefaßt werden als eine Behauptung über Gegenstände. Nehmen wir an, es gebe R Gegenstände. Dann kann die Gesamtinformation q^1, \dots, q^r irgendeiner Person eingeteilt werden in jeweils k einander ausschließende Behauptungen über die R Gegenstände. Damit erhält man den Glaubwürdigkeitsvektor π :

$$(5 a) \quad \pi = (\pi_1^{11} \dots \pi_1^{1k} \mid \dots \mid \pi_1^{R1} \dots \pi_1^{Rk} \mid \dots \mid \pi_m^{11} \dots \pi_m^{1k} \mid \dots \mid \pi_m^{R1} \dots \pi_m^{Rk}) .$$

mit

$$(5 b) \quad 0 \leq \pi_\mu^{\varrho\kappa} \leq 1, \varrho = 1, \dots, R, \kappa = 1, \dots, k; \mu = 1, \dots, m$$

und

$$\sum_{\kappa=1}^k \pi_\mu^{\varrho\kappa} = 1 .$$

Die Glaubwürdigkeiten werden nun bestimmt von den Glaubwürdigkeiten, die die betreffende Person in der Vorperiode den betreffenden Phänomenen zumaß, von den entsprechenden Glaubwürdigkeiten anderer Personen und den entsprechenden Urteilen, die in Büchern usw. festgelegt sind, von den Erfahrungen (bzw. Experimenten), durch die die Glaubwürdigkeiten an der Realität überprüft werden, und schließlich durch zufällige Meinungsäußerungen.

Sei $h_{\mu\mu'}^\varrho$ die Vertrauenswürdigkeit der Person μ' bezüglich des Phänomens ϱ im Urteil der Person μ (oder anders ausgedrückt: der relative Einfluß der Person μ' auf die Person μ in bezug auf das Glaubwürdigkeitsurteil der Person μ über das Phänomen ϱ), mit

$$0 \leq h_{\mu\mu'}^\varrho \leq 1 .$$

$h_{\mu\mu'}^e = 0$ bedeutet, daß dem Urteil der Person μ' bezüglich der Glaubwürdigkeit der Behauptung über das Phänomen ϱ keine Bedeutung zugemessen wird.

$h_{\mu\mu'}^e = 1$ bedeutet, daß, wenn keine anderen Einflüsse wirksam sind, das Urteil der Person μ' von der Person μ voll übernommen wird. Analog ist $\tilde{h}_{\mu\mu'}^e$ definiert; es bezieht sich auf die in Büchern usw. festgelegten Urteile.

$\hat{h}_{\mu\nu}^e$ ist entsprechend als Vertrauenswürdigkeit der Beobachtung (oder des Experiments) ν bezüglich ϱ im Urteil der Person μ definiert, wobei $\nu = 1, \dots, n$, wenn es n Experimente (oder entsprechende Erfahrungen) in der betreffenden Periode gibt¹.

\tilde{h}_μ^e ist der Einfluß, den die Person μ eigenen zufälligen Eingebungen über die Vertrauenswürdigkeit der Aussage über das Phänomen ϱ zumißt, mit $0 \leq \tilde{h}_\mu^e \leq 1$.

$\bar{\pi}, \tilde{\pi}, \hat{\pi}$ sind Glaubwürdigkeitsvektoren analog zu (5 a) und bedeuten die in Büchern usw. festgelegten Glaubwürdigkeitsaussagen bzw. die Glaubwürdigkeiten, die sich aus Beobachtungen der Realität bzw. Experimenten ergeben (also die „Evidenz“, die die Realität vermittelt) bzw. als zufällig zu registrierende neue Glaubwürdigkeitsurteile.

Wir stellen die verschiedenen Einflußgrößen h wieder zu Matrizen H zusammen und definieren:

$$H = \begin{pmatrix} H_{11} & \dots & H_{1m} \\ \vdots & & \vdots \\ H_{m1} & \dots & H_{mm} \end{pmatrix},$$

$$H_{\mu\mu'} = \begin{pmatrix} H_{\mu\mu'}^1 & \dots & \dots \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \dots & \dots & H_{\mu\mu'}^R \end{pmatrix}, \quad H_{\mu\mu'}^e = \begin{pmatrix} \overbrace{h_{\mu\mu'}^e}^{1 \dots k} & \dots & \dots \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \dots & \dots & h_{\mu\mu'}^e \end{pmatrix} \begin{matrix} 1 \\ \vdots \\ k \end{matrix},$$

$\varrho = 1, \dots, R$

\tilde{H} ist analog definiert:

$$\hat{H} = \begin{pmatrix} \hat{H}_{11} & \dots & \hat{H}_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \hat{H}_{m1} & \dots & \hat{H}_{mn} \end{pmatrix}, \quad \hat{H}_{\mu\omega} \text{ wie } H_{\mu\omega}, \quad \hat{H}_{\mu\nu}^e \text{ wie } H_{\mu\nu}^e.$$

¹ Die Größe $\hat{h}_{\mu\nu}^e$ kann z. B. abgeleitet werden als:

$$\hat{h}_{\mu\nu}^e = \frac{c_{\mu\nu}^e \cdot A_{\mu\nu}^e}{1 + c_{\mu\nu}^e \cdot A_{\mu\nu}^e}, \text{ mit } c_{\mu\nu}^e > 0 = \text{Aussagekraft des Experiments}$$

$A_{\mu\nu}^e$ = eingesetzte Arbeit
= Zahl der Wiederholungen.

\tilde{H} ist eine Diagonalmatrix mit den Elementen \tilde{h}_μ^0 auf der Hauptdiagonalen.

Damit läßt sich der Prozeß der Glaubwürdigkeitserzeugung und -übertragung beschreiben durch das Differenzgleichungssystem:

$$(5 \text{ c}) \quad \pi_t = H_{t-1} \pi_{t-1} + \sum_{\tau=2}^T \bar{H}_{t-\tau} \bar{\pi}_{t-\tau} + \hat{H} \hat{\pi}_{t-1} + \tilde{H} \tilde{\pi}_{t-1}$$

Da in jeder Periode (5 b) gelten muß, ist

$$(5 \text{ d}) \quad \sum_{\mu'} h_{\mu\mu', t-1}^0 + \sum_{\tau=2}^T \sum_{\mu} \bar{h}_{\mu\mu', t-\tau}^0 + \sum_{\nu} \hat{h}_{\mu\nu}^0 + \tilde{h}_{\mu\mu}^0 = 1 .$$

Die Zeilensumme der Koeffizienten in dem Gleichungssystem (5 c) ist also Eins. Falls die Matrizen H_{t-1} und $\bar{H}_{t-\tau}$ konstant sind für alle t und τ (d. h. wenn jede Person anderen Personen bzw. Büchern in jeder Periode die gleiche Vertrauenswürdigkeit zuordnet), läßt sich (5 c) schreiben als:

$$(5 \text{ e}) \quad p_t = L p_{t-1} + \tilde{p}_{t-1}$$

mit $p_t = (\pi_t, \pi_{t-1}, \dots, \pi_{t-T+1})'$

$$L = \begin{pmatrix} H_1 \bar{H}_2 & \dots & \bar{H}_T \\ I & & \\ & I & \\ & & \ddots \\ & & & I & 0 \end{pmatrix}$$

$$\tilde{p}_{t-1} = \begin{pmatrix} \hat{H} \hat{\pi}_{t-1} + \tilde{H} \tilde{\pi}_{t-1} \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix} .$$

L ist eine nicht-negative Matrix, bei der alle Zeilensummen Eins sind. Daraus folgt, daß die charakteristische Gleichung $|\lambda I - L| = 0$ die Wurzel $\lambda = 1$ hat. Das System der Wahrscheinlichkeitsbelegung der Informationen konvergiert also nicht. Der jeweilige Zustand der Wahrscheinlichkeitsbelegung aller Informationen hängt von den Anfangsbedingungen ab. Wir haben es mit einem historischen Prozeß zu tun, ähnlich wie bei der Wertbelegung der Phänomene.

VII. Die geistige Welt als weitgehend autonomer Prozeß

Informationen, Fähigkeiten, Werte und Glaubwürdigkeiten der Information bilden die geistige Welt einer Gesellschaft. Wir sind nun in der Lage, die Gesetzmäßigkeiten der Veränderungen dieser geistigen Welt zu erfassen und damit auch zu erkennen, wie sie durch die Realität beeinflußt und gesteuert wird. Das Gesamtsystem besteht aus den Gleichungssystemen (1), (2), (4), (5 c). Wir wollen es hier in übersichtlicher Form zusammenstellen. Dabei wollen wir aber die bisher als gegeben angenommenen Überlieferungen von Informationen, Werten und Glaubwürdigkeitsurteilen aus der Vergangenheit mit den in der Vergangenheit vorhandenen Informationen, Wert- und Glaubwürdigkeitsurteilen selbst verknüpfen. Es sei $\alpha_{\mu, t-\tau}^0$ der Bruchteil der Information der Person μ in der Periode $t - \tau$ auf dem Gebiet ϱ , der in Form von Büchern usw. für die Zukunft konserviert wird, mit $0 \leq \alpha_{\mu, t-\tau}^0 \leq 1$. Analog sei $\beta_{\mu, t-\tau}^\omega$ der Anteil der Werturteile der Person μ über das Phänomen ω in der Periode $t - \tau$, der der Nachwelt überliefert wird, $0 \leq \beta_{\mu, t-\tau}^\omega \leq 1$, und analog $\gamma_{\mu, t-\tau}^{r\kappa}$ der Bruchteil des Wahrscheinlichkeitsurteils κ mit Bezug auf den Gegenstand r , der der Nachwelt überliefert wird, $0 \leq \gamma_{\mu, t-\tau}^{r\kappa} \leq 1$ (im allgemeinen werden β_{μ}^ω und $\gamma_{\mu}^{r\kappa}$ Null oder Eins sein). Wir stellen die Zahlen α_{μ}^0 , β_{μ}^ω und $\gamma_{\mu}^{r\kappa}$ zu Diagonalmatrizen E zusammen, die man als „Überlieferungsmatrizen“ bezeichnen kann:

$$E_{t-\tau}^0 = (\text{diag } \alpha_{\mu, t-\tau}^0), E_{t-\tau}^\omega = (\text{diag } \beta_{\mu, t-\tau}^\omega), E_{t-\tau}^{r\kappa} = (\text{diag } \gamma_{\mu, t-\tau}^{r\kappa}) .$$

Wenn wir jetzt die Informations-, Fähigkeits-, Bewertungs- und Glaubwürdigkeitsvektoren zu einem Vektor ξ zusammenstellen: $\xi = (q f w \pi)$, wenn $\xi = (q f w \pi)$ der Zufallsvektor ist, der zufällige Änderungen von Informationen, Fähigkeiten, Bewertungen und Glaubwürdigkeiten wiedergibt, und wenn wir mit $\hat{\varrho} = (0 0 z \hat{\pi})$ den Vektor der „Außensteuerung“ des geistigen Systems bezeichnen (also den Vektor, der die Umweltbedingungen \hat{z} und Ergebnisse von Beobachtungen oder Experimenten $\hat{\pi}$ enthält), so kann das System (1), (2), (4), (5 c) als lineares Differenzgleichungssystem T -ter Ordnung mit nicht-konstanten Koeffizienten, die in Matrizen M, \hat{M}, \tilde{M} zusammengefaßt sind, dargestellt werden

$$(6) \quad \xi_t = \sum_{\tau=1}^T M_{t-\tau} \xi_{t-\tau} + \hat{M} \hat{\varrho}_{t-1} + \tilde{M} \tilde{\xi}_{t-1} ,$$

mit

$$M_{t-1} = \begin{pmatrix} A_{t-\tau} E_{t-1}^q & 0 & 0 & 0 \\ D_{t-1} & C_{t-1} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & F_{t-1} E_{t-1}^j & 0 \\ 0 & 0 & 0 & H_{t-1} E_{t-1}^\pi \end{pmatrix},$$

$$M_{t-\tau} = \begin{pmatrix} A_{t-\tau} E_{t-\tau}^q & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & F_{t-\tau} E_{t-\tau}^j & 0 \\ 0 & 0 & 0 & H_{t-\tau} E_{t-\tau}^\pi \end{pmatrix}, \tau = 2, \dots, T,$$

$$\tilde{M} = \begin{pmatrix} I & & & \\ & I & & \\ & & \tilde{G} & \\ & & & \tilde{H} \end{pmatrix}, \hat{M} = \begin{pmatrix} 0 & & & \\ & 0 & & \\ & & \hat{G} & \\ & & & \hat{H} \end{pmatrix}.$$

Wie man sieht, ist das geistige System nur relativ lose an die Realität geknüpft: Die Umwelt beeinflusst im gewissen Umfang die Wertbelegung von Phänomenen (wenn man Hunger hat, hat die Nahrung einen anderen Stellenwert als wenn man gesättigt ist), und außerdem werden die Glaubwürdigkeitsurteile durch die Erfahrungen korrigiert. Im übrigen ist der geistige Prozeß aber eigenständig und konvergiert nicht zu irgendeinem Endzustand. Nach den Ergebnissen der vorigen Abschnitte werden einige charakteristische Wurzeln des Systems (wenn man die Matrizen M vorübergehend einmal als konstant betrachten will) Eins oder konjugiert-komplex sein. Man wird also Zyklen in der Beurteilung von Phänomenen erwarten müssen, und im übrigen ist der gesamte geistige Prozeß, einschließlich der Wissenschaft, ein historischer. Bei einer Wiederholung des Experimentes „Mensch“ durch die Natur würden andere Wissenschaftsstrukturen erscheinen, wenn auch nicht vollständig verschiedene, da ja der Prozeß immerhin durch die Ergebnisse von Experimenten und Beobachtungen im Großen gesteuert wird.

Die Theorie ist unvollständig, solange die Komponenten der Matrizen \tilde{M} , \hat{M} und M nicht erklärt werden. Sie hängen vom ökonomischen, sozialen und politischen Prozeß ab. Wie dies zu denken ist, soll in den nächsten Abschnitten kurz skizziert werden.

VIII. Der Zusammenhang zum ökonomischen System: Nutzenfunktionen

Um den Zusammenhang der bisherigen Analyse mit der ökonomischen Theorie deutlich zu machen, müssen die bisherigen Ergebnisse mit den Grundkonzepten der ökonomischen Theorie, nämlich den Nutzenfunktionen für Haushalte und den Produktionsfunktionen für Firmen, in Verbindung gebracht werden. Wir beginnen hier mit ersterem.

Wir betrachten eine bestimmte Person i und lassen also den Personenindex im folgenden fort. Die Bewertung eines Phänomens ω durch die betrachtete Person ist in der früheren Bezeichnung w_i^ω . Der Einfachheit halber setzen wir im folgenden, weil wir nur eine Person i betrachten, $w_i^\omega = w_\omega$, $\omega = 1, \dots, v$. Als „Phänomen“ ω , das durch die betrachtete Person bewertet wird, soll immer eine Einheit des betrachteten Gegenstandes gelten, also z. B. heißt die Bewertung von Brot: der Wert, der einem Kilogramm Brot zugemessen wird, usw. Wir nehmen nun an, daß individuelle Sättigungsfunktionen φ_ω bestehen, die die Bewertung einer Einheit des betreffenden Gutes auf die Bewertung mehrerer Einheiten übertragen, ähnlich der Transformierung von Größen, die die Realität beschreiben, in normierte Größen, vgl. Figur 1. Die Bewertung mehrerer Einheiten eines Gutes hängt aber von der Zusammensetzung des gesamten „Güterpakets“ ab, von dem das betreffende Gut nur ein Teil ist. Sei x_ω die Quantität des Gutes ω , die bewertet werden soll. Dann ist die Bewertung $\bar{w}_\omega(x_\omega | x_1, \dots, x_n)$ einer Quantität x_ω des Gutes ω eine Funktion φ_ω der Bewertung w_ω einer Einheit des Gutes ω und der Quantitäten x_1, \dots, x_n , die von allen Gütern zur Verfügung stehen:

$$(7a) \quad \bar{w}_\omega(x_\omega | x_1, \dots, x_n) = \varphi_\omega(w_\omega, x_1, \dots, x_n), \quad \omega = 1, \dots, v.$$

Die „Gesamtbefindlichkeit“ (oder das Gesamtnutzenniveau) U entsteht dann durch eine Aggregatorfunktion Φ aus allen Bewertungen $\bar{w}_1, \dots, \bar{w}_v$, die wiederum von den Güterkombinationen x_1, \dots, x_v abhängen, die für die betreffende Person das Beurteilungsobjekt abgeben. Wir nehmen an, daß die Sättigungsfunktionen φ_ω und die Aggregatorfunktion Φ subjektive Charakteristika jeder Person sind, die keiner Beeinflussung von außen unterliegen. Damit kann man die Nutzenfunktion einer Person beschreiben als

$$(7b) \quad U(x_1, \dots, x_v) = \Phi(\bar{w}_1(x_1 | x_1, \dots, x_v), \dots, \bar{w}_v(x_v | x_1, \dots, x_v)) \\ =: F(x_1, \dots, x_v, w_1, \dots, w_v).$$

Damit ist die Nutzenfunktion U mit den Bewertungen w_1, \dots, w_v verknüpft, die ihrerseits durch den Kommunikationsprozeß interdependent bestimmt werden.

Phänomene, die ihrem Wesen nach nicht in mehrfacher Ausführung vorkommen können (wie Freiheit, Demokratie, eine bestimmte Religion, usw.) erscheinen mit ihren Bewertungen unmittelbar in der Aggregatorfunktion Φ . Für sie existiert keine Sättigungsfunktion.

Aus den Nutzenfunktionen sind nun die Nachfragefunktionen abzuleiten. Hierauf braucht in diesem Zusammenhang nicht näher eingegangen zu werden.

**IX. Der Zusammenhang zum ökonomischen System:
Produktionsfunktionen**

Es gebe n produzierte Güter und N Organisationen (genannt Firmen), in denen diese Güter produziert werden. Firma ν möge die Gütermengen $y_{\nu 1}, \dots, y_{\nu n}$ in einer Periode produzieren, und es seien m Personen bei der Produktion eingesetzt. Für jede Person μ gibt es eine Rollenbeschreibung (oder Dienstanzweisung) \bar{R}_μ , die festlegt, was die Person ν in der Periode zu tun hat. Eine Firma ν ist dann durch einen Vektor von Rollenbeschreibungen $(\bar{R}_{\nu 1}, \dots, \bar{R}_{\nu m})$ beschrieben. Der Produktionsvektor $(y_{\nu 1}, \dots, y_{\nu n})$ der Firma ν ist dann eine Funktion F_ν der eingesetzten Arbeitsmengen $A_{\nu 1}, \dots, A_{\nu m}$ der Personen 1 bis m , wobei der Person 1 die Rolle 1, der Person m die Rolle m zugewiesen ist, sowie der Kapitalgüter $(x_{K\nu 1}, \dots, x_{K\nu n})$, die in der Periode zur Verfügung stehen, und der Gütermengen $(x_{V\nu 1}, \dots, x_{V\nu n})$, die als Vorleistungen in der Periode eingesetzt werden. Damit erhält man die Produktionskorrespondenz:

$$(8 \text{ a}) \quad (y_{\nu 1}, \dots, y_{\nu n}) = F_\nu(A_{\nu 1}(\bar{R}_1), \dots, A_{\nu m}(\bar{R}_m), (x_{K\nu 1}, \dots, x_{K\nu n}), (x_{V\nu 1}, \dots, x_{V\nu n})), \nu = 1, \dots, N.$$

Falls Aggregatorfunktionen Φ^y, Φ^A, Φ^K und Φ^V existieren, so daß

$$(8 \text{ b}) \quad \bar{y}_\nu = \Phi_\nu^y(y_{\nu 1}, \dots, y_{\nu n}), \bar{A}_\nu = \Phi_\nu^A(A_{\nu 1}(\bar{R}_1), \dots, A_{\nu m}(\bar{R}_m)), \bar{K}_\nu = \Phi_\nu^K(x_{K\nu 1}, \dots, x_{K\nu n}), \bar{V}_\nu = \Phi_\nu^V(x_{V\nu 1}, \dots, x_{V\nu n}),$$

und falls die Vorleistungslieferungen eindeutig mit dem Kapital- und Arbeitseinsatz gekoppelt sind:

$$(8 \text{ c}) \quad \bar{V}_\nu = \bar{\Phi}_\nu(\bar{A}_\nu, \bar{K}_\nu),$$

kann man die Produktionskorrespondenz (8 a) als Produktionsfunktion

$$(8 \text{ d}) \quad \bar{y}_\nu = \bar{F}_\nu(\bar{A}_\nu, \bar{K}_\nu)$$

schreiben. Damit ist die in der Makrotheorie übliche Formulierung von Produktionsfunktionen erreicht. Die Koppelung zum Informations- und

Fähigkeitssystem der vorherigen Abschnitte geschieht über den Faktor Arbeit. Jede Person μ ist beschrieben durch den Vektor $(q_\mu, f_\mu, w_\mu, \pi_\mu)$, der die Informationen, Fähigkeiten, Bewertungen und Glaubwürdigkeitsziffern der Person μ in bezug auf alle Phänomene enthält. Die Rollenverteilung $(\bar{R}_1, \dots, \bar{R}_m)$ innerhalb der Firma legt fest, wessen Bewertungssystem die Zielfunktion der Firma abgibt und wer die Rollenverteilung bestimmt. Dies soziologische und (wenn es sich bei der Institution um eine staatliche Institution handelt) politische Problem kann hier nicht behandelt werden.

Aus der Produktionsfunktion kann dann mit Hilfe der Nutzenfunktion der für die betreffende Firma entscheidenden Person (oder Personengruppe) das Verhalten dieser Firma, also die Angebots- und Nachfragefunktionen abgeleitet werden. Dies ist bekannt, so daß hierauf nicht weiter eingegangen zu werden braucht.

X. Der Zusammenhang der geistigen Welt mit dem ökonomischen System

Das folgende ist eine grobe Skizze des Gesamtzusammenhanges zwischen der Welt der Vorstellungen und dem ökonomischen System.

Erklärt werden müssen die Elemente der Matrizen A, E, C, D, F, H im System (6), sowie die Komponenten des Vektors \hat{q} ebendort. Sie sind dort als zeitabhängig angegeben, und dies soll bedeuten, daß sie auch vom Zustand der Umwelt, also vom ökonomischen Bereich abhängen. Die Matrizen A, C, D, F, H enthalten als Komponenten Absorptionskoeffizienten für Informationen, Fähigkeiten, Werte und Glaubwürdigkeiten. Diese Absorptionskoeffizienten sind ihrerseits zu erklären einerseits aus Abgabekoeffizienten (sie bestimmen die Abgabe von Informationen durch den bisherigen Informationsträger und unterliegen einerseits dem persönlichen Entscheid der betreffenden Person, andererseits aus Abgabekoeffizienten (sie bestimmen die Abgabe von Inforabgegeben wird). Die Absorptionskoeffizienten werden andererseits bestimmt durch die Aufnahmekoeffizienten der Personen, die die Information, Fähigkeit usw. aufnehmen sollen. Beide werden durch Nutzenmaximierung der abgebenden bzw. aufnehmenden Person unter Beachtung von Zeitbegrenzungen, Liquiditätsbegrenzungen und Lehrplanbegrenzungen bestimmt. Die Zeitbegrenzungen kommen hinein, weil die Informationsaufnahme (ebenso wie die Aufnahme von Werten und Glaubwürdigkeiten) Zeit kostet und somit konkurriert mit dem Arbeitsangebot, dem Konsum und der Freizeit. Die Liquiditätsbegrenzung kommt ins Spiel, weil die Informations- usw. -aufnahme im allgemeinen auch Geld kostet. Die Lehrplanbegrenzungen resultieren aus Gesamtentscheidungen, die hier nicht weiter betrachtet werden, und

bestimmen, welcher Teil der Information an andere Personen übergeben wird. Ähnliches gilt nicht nur für das Schulsystem, sondern auch für das öffentliche Informationssystem: die politische Gemeinschaft als Ganzes entscheidet, welche Art von Information in welchem Umfang auf andere übertragen wird. Auf diesen politischen Zusammenhang kann hier nicht eingegangen werden. Dieser Artikel behandelt auch nicht die Umwandlung von Institutionen (einschließlich staatlicher Institutionen). Das muß einer späteren Arbeit überlassen bleiben.

Jedes Element η_t einer der Matrizen A_t, C_t, D_t, F_t, H_t ist, weil es aus einer Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen hervorgeht, bestimmt als Funktion g des Informations- und Bewertungsvektors ξ_{t-1} der Vorperiode und des aktuellen Zustandes der Welt x_{t-1} der Vorperiode:

$$(9 \text{ a}) \quad \eta_t = g(\xi_{t-1}, x_{t-1}) .$$

Die Matrizen E in (6) enthalten nur die Abgabekoeffizienten α, β, γ von Informationen in „Informationskonserven“ wie Bücher u. a. Sie werden ebenso durch die Nutzenfunktionen der betreffenden abgebenden Personen und durch ökonomische Nebenbedingungen bestimmt. Ähnliches gilt für den Vektor \hat{q} in (6), der einerseits die ökonomische Umwelt, andererseits die gemachten Erfahrungen, d. h. unter modernen Umständen praktisch: die Forschungsanstrengungen enthält. Dies hängt von den Nutzenerwägungen der betreffenden Personen bzw. Institutionen (insbesondere staatlichen Institutionen) und von der jeweiligen ökonomischen Umwelt ab. Damit gilt für die Elemente von E und \hat{q} ebenfalls die Beziehung (9 a). Insgesamt kann man daher in symbolischer Schreibweise für die Matrizen M und den Vektor \hat{q} in (6) schreiben:

$$(9 \text{ b}) \quad M_{t-1} = h^M(x_{t-1}, \xi_{t-1}), \quad \hat{q}_{t-1} = h^q(x_{t-1}, \xi_{t-1}),$$

wobei h^M und h^q wohlbestimmte Funktionen für die Komponenten der Matrix M bzw. des Vektors \hat{q} sind.

Ökonomische Entscheidungen erfolgen auf der Basis von Nutzen- und Produktionsfunktionen, die einerseits vom Zustand der Welt in der Periode vorher, andererseits von dem Informations- und Bewertungsvektor ξ in der Vorperiode abhängen. Außerdem wird noch ein Zufallseinfluß vorhanden sein, den wir in dem Zufallsvektor \tilde{x} symbolisieren. Da ein realer Zustand der Welt in der Periode t aus realen Zuständen der Welt in der Vorperiode hervorgeht, erhält man für das reale (= ökonomische) System:

$$(9 \text{ c}) \quad x_t = G_{t-1} x_{t-1} + \tilde{x}_{t-1} .$$

Jede Komponente der Matrix G hängt aber ihrerseits wieder von dem Zustand der Umwelt in der Periode $t - 1$ und dem in dieser Periode gültigen Informations- und Bewertungsvektor ξ_{t-1} ab. Wir können diesen Zusammenhang symbolisch schreiben als:

$$(9\ d) \quad G_{t-1} = f(x_{t-1}, \xi_{t-1}) .$$

Die Funktionen f sind, wie gesagt und wie aus der ökonomischen Theorie bekannt, aus Produktions- und Nutzenfunktionen abzuleiten. Das Gesamtsystem läßt sich also schreiben als

$$(10) \quad \begin{aligned} \xi_t &= \sum_{\tau=1}^T M_{t-\tau} \xi_{t-\tau} + \hat{M}_{t-1} + \tilde{M} \tilde{\xi}_{t-1} \\ M_{t-\tau} &= h_{\tau}^M(x_{t-\tau}, \xi_{t-\tau}), \hat{q}_{t-1} = h^e(x_{t-1}, \xi_{t-1}), \tau = 1, \dots, T \\ x_t &= G_{t-1} x_{t-1} + \tilde{x}_{t-1} \\ G_{t-1} &= f(x_{t-1}, \xi_{t-1}) . \end{aligned}$$

Falls das Informations- und Bewertungssystem ξ konstant bleibt, ist man zurück bei dem normalen ökonomischen Ansatz. Ohne Berücksichtigung verbrauchbarer Ressourcen würde dann (weil der technische Stand konstant bleibt) das ökonomische System zu einem Gleichgewichtszustand konvergieren. Man kann aber, wie oben gezeigt, nicht erwarten, daß der Informations- und Bewertungsvektor konstant bleibt. Damit wird auch das ökonomische System nicht konstant bleiben, sondern im einfachsten Fall, wenn nur das Wissen akkumuliert wird und die Bewertungen gleich bleiben, zu einer Gleichgewichts-Wachstumsrate hin konvergieren. Da aber auch die Bewertungen und damit die Entscheidungen sich ändern werden und nicht konvergieren, kann man nicht erwarten, daß sich ein Gleichgewichtswachstum auf die Dauer einspielen wird. Vielmehr muß man mit Zyklen in den Bewertungen rechnen. Dann wird also auch der ökonomische und technische Fortschritt oder der Wissensfortschritt einmal mit negativen Werten belegt werden, und das wird natürlich die Entwicklung bremsen oder zum Stillstand bringen. Wenn man allerdings nicht „eine Welt“ annimmt (wie hier geschehen), sondern verschiedene Nationen als gesellschaftliche Einheit betrachtet, besteht immer die Chance, daß die Fackel, die von einer Nation fallen gelassen wird, von einer anderen aufgegriffen und weiter getragen wird. Dies ist der Vorteil der Spaltung der Menschheit in verschiedene Nationen. Der Fehler einer Nation kann dann leichter korrigiert werden. Insgesamt zeigt diese Analyse, wie wichtig die Informations- und Wertesteuerung in einer Gesellschaft ist. Am Ende hängt der gesamte ökonomische Bereich hiervon ab. Eine Vernachlässigung dieser Seite der menschlichen Entwicklung wird sich rächen.

Literatur

- Frey, B. S., and F. Schneider, On the Modelling of Politico-Economic Interdependence, European Journal of Political Research 3 (1975), S. 339 - 360.*
- Glatzer, W. und H. J. Krupp (Hrsg.), Umverteilung im Sozialstaat. Empirische Einkommensanalysen für die Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt, New York 1978.*
- Hibbs, D. A., Political Parties and Macroeconomic Policy, Am. Pol. Sc. Rev. 71 (1977), S. 1467 - 1487.*
- Kramer, G. H., Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior, 1896 - 1964, Am. Pol. Sc. Rev. 65 (1971), S. 131 - 143.*
- Krelle, W., Dynamics of the Utility Function, in: ed. Hicks and Weber, Carl Menger and the Austrian School of Economics, Oxford 1973, S. 92 - 128.*
- Leipert, C., Gesellschaftliche Berichterstattung. Eine Einführung in Theorie und Praxis sozialer Indikatoren, Berlin, Heidelberg, New York 1978.*
- Nordhaus, W., The Political Business Cycle, Rev. of Ec. Studies 42 (1975), S. 169 - 190.*

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Der vorgestellte Ansatz wurde kritisch diskutiert. Insbesondere wurde auf die noch ungeklärten Fragen des zugrundeliegenden Modellrahmens hingewiesen. Demnach wäre das Modell ohne Angaben über die institutionelle Struktur unvollständig. Insbesondere lasse sich nur vor dem Hintergrund der Institutionen die Gültigkeit der Hypothesen diskutieren. Es bleibe auch offen, inwieweit das Modell als Erklärung akzeptiert werden könne, solange die „Philosophie“ hinter den Modellannahmen nicht eingehender beschrieben worden ist.

Die Motivation, insbesondere die Leistungsmotivation, könne nicht durch Variable des Modells erfaßt werden. Dies würde voraussetzen, daß es eine Theorie gebe, die einen solchen Zusammenhang erkläre. Eine solche Theorie gebe es nicht. Es wurde darauf hingewiesen, daß es problematisch sei, von der Einstellung der Wirtschaftssubjekte auf deren Verhalten zu schließen; bis heute gebe es keine eindeutigen Forschungsergebnisse über diesen Zusammenhang.

Manche Probleme eines Projektes würden sich freilich bis zur Durchführung lösen lassen.

Economic Evaluation of Effectiveness in Health Care Delivery

Von Hans W. Gottinger, München

0. General Introduction

This work focusses on two major aspects of public decision-making and policy analysis. *First, to present a set-up for multi-criteria decision analysis* (under certainty) *based on interactive soul searching* between the decision maker and the decision analyst (consultant) in which the decision maker repeatedly reveals his value judgements on a number of conflicting objectives and organizes his choice process in an adaptive fashion.

Guided soul-searching, as proposed by *Marschak* (1976 a), is an essential part of this process. This is a search procedure which in a well-planned dialogue makes explicit the decision maker's preferences. If a decision maker accepts certain normative principles, as stated by axioms and translated into a computer program, he could be hooked up to a computer that teaches him consistency according to these principles. Guided soul-searching is an opportunity for the decision maker to correct inconsistencies, at the same time, it is not requiring excessive computational resources as imposed on him by a concept of "global rationality".

Guided soul-searching fits into an educational program for training decision makers, namely to teach them to conform more closely to acceptable normative principles, advanced vigorously by *Marschak* (1976 b). "Just as it is useful to train people in arithmetic and ordinary logic, it is useful to train them in the logic of decision: useful for businessmen, union leaders, mayors, generals, and for our guardians of world peace! Psychologists would do well to study the ways for training good decision makers, and not to specialize entirely on the study of human stupidity or laziness."

Second, to show the usefulness of this kind of approach for practical decision making and resource planning. Multi-criteria decision analysis has found applications in diverse fields, related to public policy decisions, such as water resource development projects, siting of energy

related facilities, energy conservation proposals, pesticide applications, construction of pipelines and airports, to name a few. But this work, to my knowledge, is probably the first comprehensive attempt to apply multi-criteria decision analysis to the choice of modes of health care delivery as a public decision problem.

The description of the technique in the first part is kept as simple as possible, and attempts to be intuitively appealing to those with no knowledge in the analytics of decision making. Its underlying philosophy involves:

- (i) an *informed, responsible and open-minded* decision maker, i.e. one who could revise his initial beliefs and who has learned to think responsibly in options,
- (ii) preference formation linked to *improvement-related* search for better alternatives given tradeoffs among conflicting attributes,
- (iii) heuristic, step-by-step procedures by *successive reduction*.

The model to be presented refrains from some complexities of public decision making, that is, it deals with one decision maker, hence ignores participatory forms of decision making requiring group decision functions. Furthermore, consequences of actions do not evolve in time, hence, time discounts do not apply. The tradeoff ratios between pairwise distinct attributes, or, equivalently, the marginal rate of substitution between any two attributes, being independent of the level of all remaining attributes involve conditions akin to separability assumptions in utility theory (see e. g. *Gottinger 1969*).

Part 1

1. Introduction

A major step in the evaluation process of health care delivery is that of estimating the effectiveness of alternative modes of delivery. Effectiveness refers to the extent to which the program achieves its goals. We require the decision maker to define those criteria necessary for an alternative to achieve the goal of providing those services to maintain "good health". To estimate effectiveness, it is necessary to introduce some quantifiable measures so that specific values for a performance measure reflect what an alternative can actually deliver.

Technical problems of measurement and index and scale construction have been given considerable attention by methodologists concerned with various types of social research (*Lazarsfeld and Rosenberg 1979*). In the health field there exist a number of indices; however, the ma-

majority of them do not indicate what we are looking for, that is, measures of "good health"; they often stress the lack of health, for example: death rates, infant mortality rates, life expectancy, indices of diseases, and so forth.

Estimating effectiveness involves defining performance measures that characterize the extent to which the criteria are met. These physical performance measures can be tangible readings, concrete observations, or scales which measure subjective impressions that can be extracted from the real world. We then associate with each criterion, C , a sequence of measures (x_1, x_2, \dots, x_n) , where x_i may be a physical quantity like waiting time for health care service or cost of service dollars; or it may be a subjectively scaled value, like the subjective impression of consumer satisfaction on, say, a 3-point scale going from unsatisfied to moderately to satisfied.

The selection of these performance measures will depend upon the informed judgment of the decision maker. He must choose a well-defined and easily obtained unit of measurement for each criterion chosen. Thus, from the points of view of the consumer, the criteria of continuity of care might be measured by computing the amount of time in the system, number of referrals, time and distance to travel between referrals, and the amount of information duplicated.

This task of coming up with measures will be facilitated if the decision maker compiles in advance an exhaustive list of all possible measures. The list could be continuously updated to include new attributes and measures as they are created. *Brook*, in his study of problems associated with quality of care assessment, gives an excellent literature review of evaluation studies and various methods to set criteria in the health field (*Brook and Avery 1976*).

Figure 1 lists examples of possible choices of attributes and some suggested corresponding measure of effectiveness from the point of view of the frequently conflicting interest of consumers, providers, facility operators and the rest of society. The decision maker's view of his role or the role of the agency he is representing in the evaluation process is critical to the manner in which he will select attributes. To illustrate, let us assume that the evaluation procedure is designed to consider consumer benefit. Then the decision maker may choose to consider such attributes of services as quality, continuity, efficiency, accessibility and availability. However, if the decision maker has the role of evaluating the system for its benefit to society, he might consider such societal attributes as economic impact, political consequences, and form and design of the delivery structures. The last column in Figure 1 lists

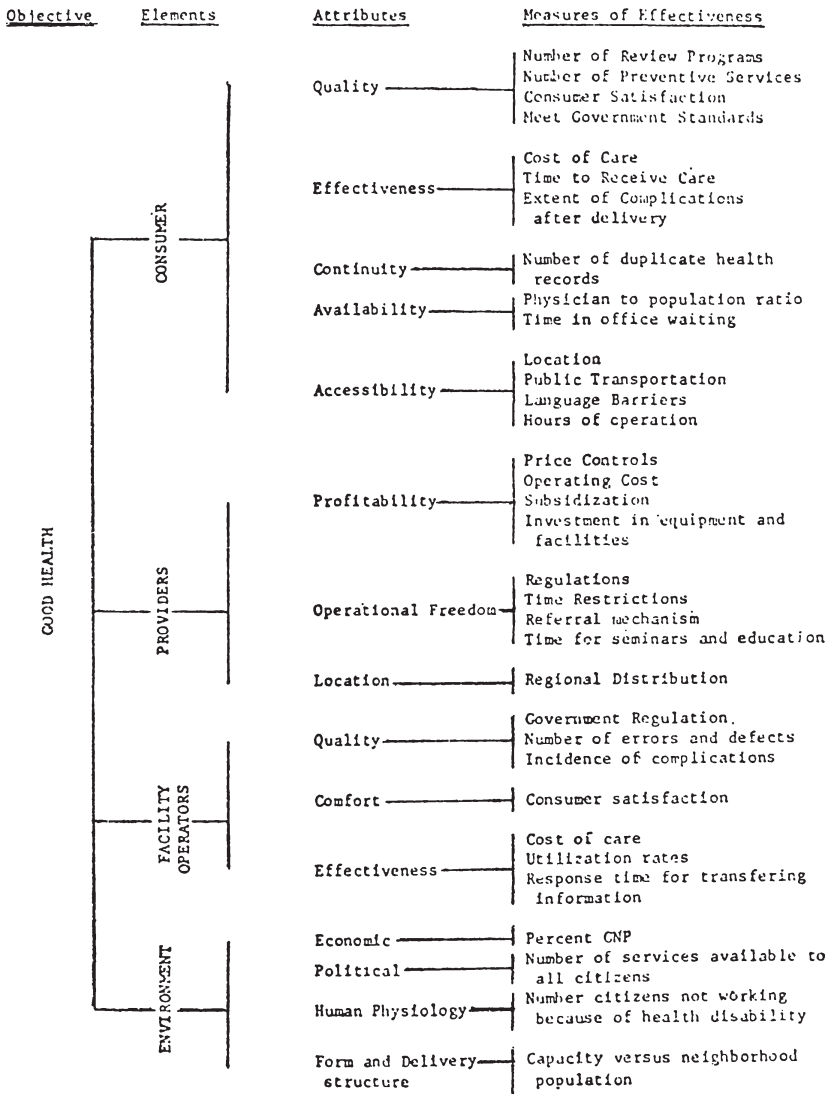


Figure 1: Examples of possible choices of attributes which the decision maker feels reflect the interest of consumers, providers, facility operators, and the the rest of society.

examples of those performance measures which might be arrived at through this step-by-step questioning procedure described above.

2. Estimating Values (Utilities) for Multi-Criteria Cost-Benefit Analysis

We will be estimating an ordinal utility function, where the number assigned to a consequence will be a measure of the decision maker's value for it, that is, his quantitative impression or expression of worth, importance or desirability. To keep in mind the distinction between decision making under certainty and uncertainty we will be referring to the estimation, instead, as that of a value-function. The application here deals in terms of values of alternatives and their relationship to the value of their consequences.

Let us assume that we have defined r measures of effectiveness,

$$x_1, x_2, \dots, x_r$$

that sufficiently describe the relevant information on any mode of health care delivery. For example, x_1 may be average cost of care per unit of time, x_2 , hospital utilization rate, x_3 , time to receive care, and so forth. Further, we assume that we will choose the alternative with the greatest "value" or "utility" to the decision maker in terms of the decision maker's value function:

$$U(x_1, x_2, \dots, x_r).$$

The magnitude for r may be very large making the estimation of the value function, U , complex. To cope with his problem, *Raiffa* (1969) introduces the "principle of substitution" or "pricing out".¹

Example (1): Let us assume that any mode of health care delivery is described by two measures of effectiveness, x and y . Now, suppose further that we have an indifference map, as in Figure 2. An indifference map is a collection of curves in the x, y plane such that all (x_i, y_i) pairs with equal utility constitute an element on the same indifference curve. Then, we say that the decision maker is indifferent between any two such pairs (x_i, y_i) and (x'_i, y'_i) . That is, the decision maker's general state of satisfaction remains the same for all such pairs (x_i, y_i) .

We examine indifference curves in the (x, y) plane to describe the idea of substitution as a means of reducing dimensionality. We choose a value y^* , say, and find the point on the same indifference curve as

¹ The tradeoff conditions are satisfied if the additive value function is given. The converse, e.g. that the tradeoff conditions induce the additive value function is much more difficult to show, see *Krantz* (1964) on conjoint measurement.

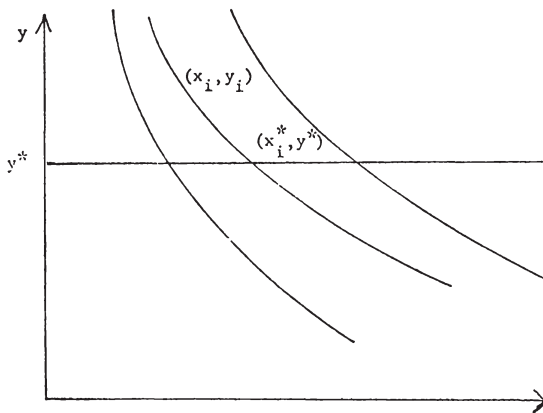


Figure 2: The indifference map for example

(x_i, y_i) of the form (x_i^*, y_i^*) . That is, we can reduce all pairs (x_i, y_i) down to the single dimension x_i^* , holding y_i constant at y^* . Similarly, we could have chosen an x^* instead of y^* and reduced (x_i, y_i) into (x^*, y_i^*) , holding x_i constant at x^* . Although decisions of this type are not easy, it is possible to think of these successive reductions in a responsible, systematic, and meaningful way.

Example (2): To illustrate, we consider preferences of a particular decision maker on a set of two dimensional vectors (x, y) where y denotes the cost of services and x denotes the number of services provided. An indifference map which reflects the decision maker's preferences is shown in Figure 3. Three curves of the indifference map are illustrated in the figure, where (x_i, y_i) is a point on the indifference curve which refers to the consequence or outcome of alternative i ($i = 1, 2, 3$).

With curve 1 the decision maker is indifferent between having 2 services for costs of \$ 20, or 10 services for \$ 60; and with curve 2 he is indifferent between 6 services for \$ 15, 13 for \$ 55 and so on. Now, suppose for this example it is meaningful to examine x while limiting the cost of services provided to 30. Then, to determine how x should be changed so that the modified $(x_i^*, 30)$ be indifferent to the original (x_i, y_i) , we select the x_i^* values in Figure 3 that correspond to $y^* = 30$. (Of course the index i corresponds to the outcome of alternative i under consideration.) Looking at Figure 3, we see that the appropriate values of x_i^* are 4, 9, and 15 for curves 1, 2, and 3 respectively. Then, the decision maker selects alternative 3, since he prefers to receive the largest number of services if the cost is held constant.

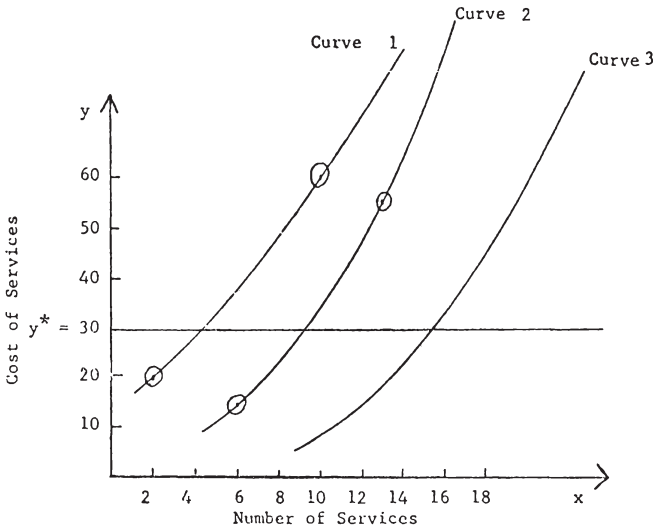


Figure 3

Example (3): We may extend this example to describe a generalization of this idea of substitution or pricing out. Instead of one measure, let y_i represent a set of all those measures we wish to consider in describing health care delivery except the number of services. Several measures may be described by the set y , for example: hospital utilization rates, waiting time for initial office visits, distance to travel for emergency care, and so forth. That is, it is possible to choose a “base state”, y^* , which distributes a “typical profile” of these second-order characteristics. Then, we wish to find that value x_i^* such that (x_i, y_i) is indifferent to (x_i^*, y^*) .

We can structure the general case, where we have r greater than 2, but first we need to introduce the notion of “weak conditional utility independence” (wcui). To accomplish this let X be the set of all r measures under consideration, that is,

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_r\} .$$

Now, suppose we partition X into two sets, Y and Z , where $X = \{Y, Z\}$. For example, we might have

$$Y = \{x_1, x_2, x_5\}$$

and

$$Z = \{x_3, x_4, x_6, \dots, x_r\} .$$

Then, we may wish to compare different Y 's when Z is held at some fixed value, say Z^0 .

We are interested in the case in which conditional preferences for Y -components do not depend on the given Z^0 . We say Y' is conditionally preferred to Y'' given Z^0 if X' is preferred to X'' , where

$$X' = \{Y', Z^0\}$$

and

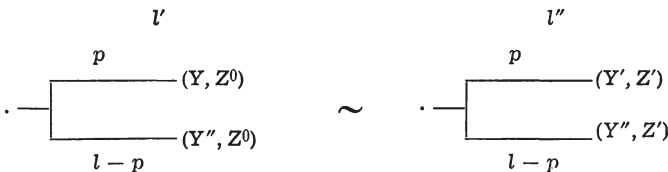
$$X'' = \{Y'', Z^0\} .$$

Now, we say that the subset Y is “*weakly conditional utility independent*” (wcui) of Z if and only if

$$(Y', Z^0) \succ (Y'', Z^0) \Rightarrow (Y', Z') \succ (Y'', Z')$$

for all Y', Y'', Z^0, Z' ². When this condition is met, then we can legitimately talk about preferences for Y 's without specifying any Z and about tradeoffs or substitutions between elements in Y without considering the value of elements in Z (Raiffa 1969, Raiffa and Keeney 1976).

Raiffa formalizes conditional preferences in another form and terms it “*strong conditional utility independent*” (scui). This condition is similar to wcui, however, it involves lotteries l' and l'' where



That is, the decision maker is indifferent between the two lotteries l' and l'' if the common value Z^0 is changed to Z' . It is in general, difficult to respond to questions posed in the form of lotteries or “*gambles*”. Asking the decision maker to identify the probability, p , that will make him indifferent between lotteries is psychologically painful and time-consuming. In our case, however, no lottery questions are needed since we have the case of decision making under certainty.

Example (4): To illustrate wcui, suppose a decision maker has a choice of two modes of health care delivery. He might consider under each mode the tradeoffs between average time in office waiting, x_1 , and

² $>$ denotes is preferred to;
 \succ denotes is preferred to or is indifferent to; and
 \sim denotes is indifferent to.

physician to patient ratio, x_2 , without having to worry at the same time about the availability of a doctor for 24-hour service, x_3 , since he may feel

$$Y = \{x_1, x_2\} \text{ wcu} i Z = \{x_3\} .$$

Example (5): We may, however, have the alternative case where the decision maker does not feel Y wcu Z . Suppose the decision maker wishes to consider the tradeoffs instead between 24-hour doctor service, x_1 , and average time en route to office, x_2 , without having to worry at the same time about the type of transportation available, x_3 . In this case, $Y = \{x_1, x_2\}$ may not be wcu $Z = \{x_3\}$, since a decision maker's feelings about the time en route to the office may be affected by the type of transportation available, and vice versa. However, this case can be handled since x_1 should be wcu x_2 and x_3 .

The preferences the decision maker has regarding the availability of a doctor should not be affected by the value that x_2 and x_3 take on and vice versa. That is, the trade-offs between x_2 and x_3 should not depend on the particular value of x_1 and vice versa. Thus, we can partition the attributes such that

$$Y = \{x_1\}$$

and

$$Z = \{x_2, x_3\} .$$

Then, using the "principle of substitution" or "pricing out", we may "price out" x_3 by keeping the type of transportation constant at some level x_3^* and by altering x_2 so as to maintain indifference.

This example has illustrated the real usefulness of "pricing out". Pricing out is a method of successive reductions that may be used to reduce the components of a set of measures down to a base case, so that we are left with just one component. The method is particularly useful in the case where a set X is partitioned into subsets that are utility independent of each other. By successive reductions each subset may be reduced independently to a base case. Then, each set consists of one component and the union of all these one component sets represents the original set, X , holding certain elements constant. Further successive reductions may be used to transform this already reduced set, X , until we are left with just one criterion on which to base the decisions.

The intention is to estimate the decision maker's value function

$$U(x_1, \dots, x_r) .$$

We want U to be such that

$$(x'_1, x'_2, \dots, x'_r) \succsim (x''_1, x''_2, \dots, x''_r)$$

when and only when

$$U(x_1', \dots, x_r') \geq U(x_1'', \dots, x_r'') .$$

The *Debreu* independence condition is the following (*Debreu* 1960, *Gottinger* 1980).

If for all i and j the substitution rate between the i th and j th components does not depend on the values of components other than i and j , then there exist functions u_1, \dots, u_r and a value representation of the form

$$U(x_1, \dots, x_r) = \sum_{i=1}^r u_i(x_i) .$$

For the *Debreu* additive value representation

$$[u(x_1) + u(x_2) + u(x_3)]$$

to be valid, the substitution rate between components i and j (where $i, j = 1, 2$ or 3 and $i \neq j$) must not depend on any of the values of components other than i and j . If in the example decision maker felt x_2 and x_3 were dependent upon each others values, then, in this case, according to *Debreu* there may not exist functions u_1, u_2, u_3 , such that

$$U(x_1, x_2, x_3) = u(x_1) + u(x_2) + u(x_3) .$$

However, if we price out the dependent components of $Z = \{x_2, x_3\}$ we reduce Z to $Z = \{x_2^*\}$ where x_3 is held constant at x_3^* and

$$(x_1, x_2, x_3) \sim (x_1, x_2^*, x_3^*) .$$

Then, *Debreu's* independence condition may hold for this new set of components and we therefore have

$$U(x_1, x_2^*, x_3^*) = u(x_1) + u(x_2^*) .$$

Now, we will show how to construct the value function u in the manner described by *Raiffa* and *Keeney* (1976). There are several approaches which can be used to estimate u .³ The procedure below for our purposes makes the *Raiffa* method easy to apply. So as not to become unnecessarily complex, we will limit this discussion to 3-space and assume we have three measures, x, y , and z , and thus three functions to estimate: $u(x), u(y), u(z)$, where

$$U(x, y, z) = u(x) + u(y) + u(z) .$$

³ In fact, estimating the value function can be obtained through a close interaction process between the analyst and the decision maker, once the origin and the unit of measurement have been fixed by the steps to follow.

We will start by estimating the decision maker's preference or value function $u(x)$ for the measure of effectiveness, x . We define the representation, $x_u(x)$, as that value that x takes on at the utility level $u(x)$, and similarly for $y_u(y)$, $z_u(z)$ (e. g., 50_2 means x takes on the value 50 with utility 2, and

$$U(50_2, 10_6, 20_1) = 2 + 6 + 1) .$$

Now, using this notation, our first step in estimating $u(x)$ is to choose a point as origin; that is, choose those values for x , y and z such that

$$U(x_0, y_0, z_0) = 0 + 0 + 0 = 0 .$$

From this point of origin we take an arbitrary step in the x -direction and we refer to this new point as (x_1, y_0, z_0) and we let $U(x_1, y_0, z_0) = 1$. Then select those values y_1, z_1 that correspond to $U(x_0, y_1, z_0)$ and $U(x_0, y_0, z_1)$ respectively by asking the decision maker to identify the values of y_1 and z_1 such that

$$(x_1, y_0, z_0) \sim (x_0, y_1, z_0) \sim (x_0, y_0, z_1) .$$

Next, we want to move again in the x -direction and we ask the decision maker for that value x_2 such that

$$(x_2, y_0, z) \sim (x_1, y_1, z) .$$

Notice that this substitution does not depend upon the value of z . We can also obtain values for y_2, z_2 , and then x_3, y_3 and z_3 and so forth in a similar manner.

Utility values are, of course, not restricted to integer values. We may take a .5, say, step in the x -direction and we ask the decision maker to estimate the value of $x_{.5}$ and refer to it as $(x_{.5}, y_0, z_0)$. Then, the decision maker is asked to specify values $y_{.5}$ and $z_{.5}$ such that.

$$(x_{.5}, y_0, z_0) \sim (x_0, y_{.5}, z_0) \sim (x_0, y_0, z_{.5}) .$$

Using non-integer values gives us a means to determine whether or not the decision maker clearly understood the full implications of his statements and was satisfied with them. We can test for consistency in the decision maker's statements by comparing $(x_{.5}, y_{.5}, z)$ and (x_1, y_0, z) , and iterating the procedure until

$$(x_{.5}, y_{.5}, z) \sim (x_1, y_0, z) \sim (x_0, y_1, z) .$$

We can also interpolate between points and use this same test to check our accuracy.

3. Successive Reduction Summarized

Perhaps this description of *Raiffa's* handling of multi-attributed alternatives as applied to the health care delivery system seems complex, however it is not difficult to operationalize. Recall that the basic conditions, *wcui* and *Debreu* independence for the measures are not strong, since we showed how they can be handled in practice. Again, we emphasize that it is unnecessary to use questions involving lotteries to obtain the required information from the decision maker.

We can summarize the steps to estimating a value function with an example. Suppose that in the first step of our evaluation process we have structured measures of effectiveness in Figure 4. Notice that we may group measures into meaningful classes or subgroups. We might want to "price out" each sub-group because the *Debreu* independence condition is not met, so that

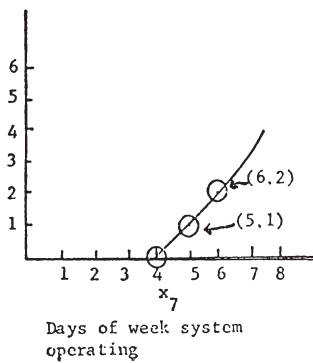
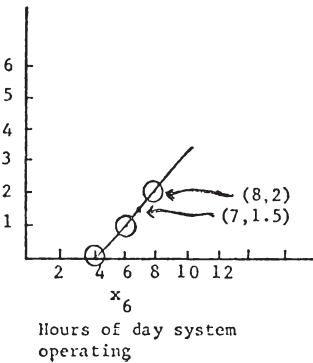
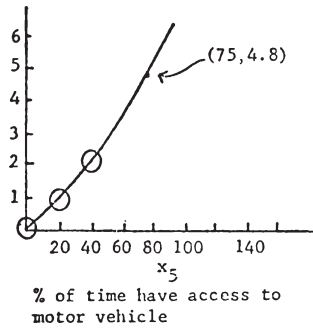
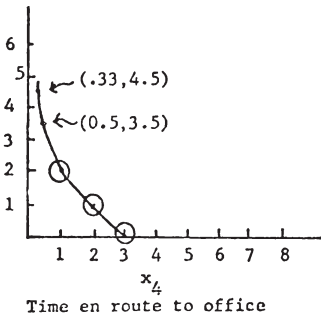
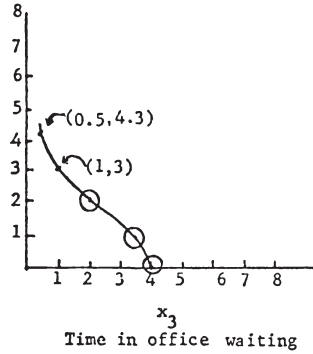
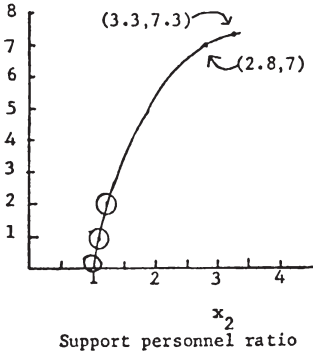
$$\begin{aligned} (x_5, x_6) &\sim (x'_5, x_6^*) ; \\ (x_1, x_2, x_3, x_4) &\sim (x'_1, x_2, x_3, x_4^*) \sim (x''_1, x_2, x_3^*, x_4^*) \\ &\sim (x'''_1, x_2^*, x_3^*, x_4^*) ; \\ (x_7, x_8, x_9) &\sim (x'_7, x_8, x_9^*) \sim (x''_7, x_8^*, x_9^*) . \end{aligned}$$

Now, we have the choice of continuing to "price out", for example

$$(x'_5, x_6^*, x'_7, x_8^*, x_9^*) \sim (x''_5, x_6^*, x'_7, x_8^*, x_9^*)$$

or finding an additive function on the values of x_5, x_1, x_7 with the other measures held constant at $x_6^*, x_2^*, x_3^*, x_4^*, x_8^*, x_9^*$.

This evaluation process is not recommended for all decision problems faced by individuals. The methods discussed here rely heavily upon subjective inputs, and require a significant amount of the decision maker's time for their effective use. This process should be employed when the decision maker feels (1) the possible consequences which may result from his decision are critical enough to warrant the expenditure of his time and effort in employing such methods; and (2) that any delay or postponement in making the decision caused by the expenditure of time and effort required by this process will more than pay for itself in the benefits to be gained by performing the analysis. Such decision situations might involve the selection of a particular mode of health care delivery for a population.



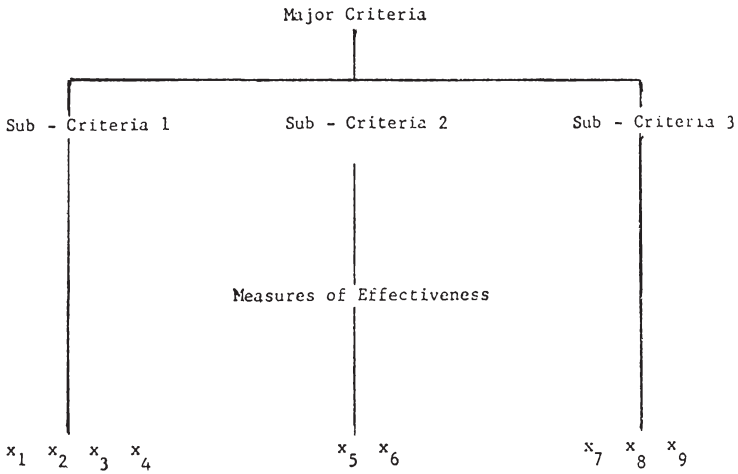


Figure 4

Part 2

1. Introduction

The methodology developed in Part 1 will be applied in this Part to the specific examples of evaluating a “fee-for-service” mode or a prepayment mode of health care delivery. A fee-for-service mode of delivery has many different institutional facets, but it can be viewed as the standard traditional form of the U.S. health care system. It can be looked at, informally, as a series of transactions between consumers and providers who accept payment upon intervening in pathologic processes. The objective of the system is to provide services without restriction on type or quality for a fee such that the consumer can maintain “good health”. Since there are no rigid price controls in existence, there exist variations in fees for similar services, thus making specific comparisons of certain fees difficult.

In contrast, a prepayment mode of delivery pools services under the umbrella of a unified group enrollment and group insurance coverage. As such an organized system of health care we could mention the Health Maintenance Organizations (HMOs), that assume responsibility for actually providing health care services to its members. By definition, HMOs must provide at a minimum a mixture of medical services entailing physicians, inpatient and outpatient hospital preventive and

emergency health services. The enrolled consumer group is composed of persons living in a geographic area (or possibly belonging to a certain social stratum) who voluntarily join the HMO by contractual arrangement in which they agree to pay a fixed periodic fee, and the HMO as their principal source of health care services.

2. The Problem of Choosing among Different Health Care Systems

Suppose a Public Health and Welfare Department has to allocate a fixed amount of money to pay for the expenses of a health care program for certain welfare recipients. The program could be operating under the traditional fee-for-service mode of delivery, but the Department is aware that there is an alternative mode, the HMO or prepayment system, which claims to reduce overall costs and other problems of program management, and to provide consumers with services that maintain "good health."

Suppose that the Department wishes to decide whether to pay program costs through HMOs instead on a "fee-for-service" basis.

Since it is sensitive to charges that its welfare recipients receive inferior care, it wishes to evaluate health care provided by HMOs against fee-for-service (as a standard for comparison) from a consumer's view before making the decision.

We know that each mode has one and the same objective, that of making services available such that the consumer can maintain "good health". The evaluation process, then, begins with asking the decision maker to list those attributes which could serve as a yardstick to achieve this goal. Suppose the decision maker accepts the view that the attributes of *quality*, *cost*, *continuity*, *availability* and *accessibility* are the only such attributes. How can he determine physical performance measures?

Suppose the decision maker reasons as follows. Availability of health care is essentially a problem of the supply of manpower and facilities. A common measure is the physician-to-population ratio which varies depending upon the region. The availability of health care, however, goes beyond an adequate number of manpower and facilities. It is also described in terms of the number and types of services available, and the consumer time expended in receiving care that could have been used for other purposes.

Accessibility, concerns the convenience, management and location of manpower and facilities that deliver services. Such measures of effectiveness include the type of transportation system and the hours of operation.

Health care is continuous when the consumer is treated as a single patient with a continuing variety of health problems. This means that the consumer is managed as an individual person, with a history and a personality, not merely as a discontinuous unrelated number of physical problems. Then, the decision maker chooses to measure continuity by the number of times a patient duplicates a process for one request for health care. For example, the number of times the same question is answered, the number of files that are made, or the duplication of a medical test.

The decision maker feels that the cost of care certainly seems important due to the escalating costs of health care services over the past few years. He reasons that the present system is in an inflationary situation, and possible measures that would suggest reducing this cost are an increase in the supply of services, and/or a decrease in cost of care. The decision maker chooses to measure the latter only, and assumes that the growth of the supply of health care is not affected by either of these alternatives. Then, he feels that certain measures may decrease the cost of care, and they might include the existence of cost controls, or review and incentives to control cost.

To the decision maker, quality is the degree of excellence which the services possess. He feels that the degree is higher when the provider is accountable to someone. Thus, he suggests measuring the number of peer review programs of process and of outcome of health care services that exist in each mode. Also, the number of mal-practice suits may be some indication of quality. Not only should the providers be accountable, but they should be operating in an atmosphere that encourages continuing education, and he may suggest totaling the amount of education providers achieve after practice begins. Finally, the consumer satisfaction, the decision maker feels, is one more measure of quality.

Thus, we have carried the decision maker from the all-encompassing attributes down to a set of performance measures. Columns 1, 2 and 3 of Table 1 show a possible result of this interrogation, and it lists those potential performance measures which the decision maker feels describe the attributes.

Our next step is to assemble randomly two samples of consumers, Group 1 and Group 2, to be of some pre-determined sample size where Group 1 receives services through the fee-for-service mode and Group 2 through the HMO mode. We want the groups to be as similar as possible; therefore, we state specific characteristics that determine if a person will be selected for a group. These might include:

- (1) middle aged man;
- (2) middle income bracket;
- (3) living in a standard statistical metropolitan area.

“Good health” is defined such that a consumer is in either one of three states when he is in the system: that of attaining “good health”, or just attained “good health”, but regardless of his state we want to determine the ease at which he can obtain those services whenever he needs them.

Then we assume a time period of one year has elapsed, and ask the consumers for data representative of the most recent interfaces with the health care delivery system. x_3 through x_9 , x_{11} , x_{14} , and x_{12} are direct, and can be approximated by each consumer, after which the data is totaled and an estimate of each measure is taken to be the arithmetic average. x_1 , x_2 , x_{10} , and x_{13} may need more breakdown and other sources of information, that is, the physicians divided by the number of population. In the fee-for-service mode, if we assume the consumer will stay in our particular region to receive health care, then for this region we total the number of physicians less the number practicing in HMOs in that region and divide by the number of people in the region less the number of people in HMO plans in the region. Similarly, we can obtain support personnel ratios. The number of professional seminars or classes attended or completed in this experiment span of one year can be obtained directly from the physicians in the HMO mode and in the fee-for-service mode in this region. By definition of the two modes x_{13} can be evaluated. That is, the fee-for-service has few or no incentives to control cost. The more services a provider’s patient uses the more he is paid. The HMO on the other hand has several incentives to control costs. Some of these include:

- (1) a fixed income is incentive to limit expenses;
- (2) a closed financial system is incentive to control costs;
- (3) an organized system is incentive to analyze operations and implement all possible economies and efficiencies.

Let us assume, for illustrative purposes in this example that we have collected the data as described and listed our results in Table 1 in columns 4 and 5 for groups 1 and 2 respectively.

3. Steps in the Evaluation Procedure

Now that we have collected all necessary data, let us proceed to employ *Raiffa’s* approach (see Part 1) to this example of deciding between alternatives based upon the measures of effectiveness listed in Table 1.

Table 1

Attributes	Sub-attributes	Measures	Data *		Variable
			Group 1	Group 2	
Availability	Manpower available	physician to population ratio	1.5	1.4	X ₁
		support personnel to population ratio	2.8	3.3	1
	Time in system	time in office waiting	1	.5	2
		time en route to office	.5	.33	3
Accessibility	Mode of Transportation	% of time consumer has access to motor vehicle	.75	.75	4
		hours a day	7	8	5
	Hours of operation	days of week	5	6	6
					7
Quality	Accountability	number of mal-practice suits	2	1	8
		number of peer or other review programs	1	3	9
	Achievement	number of professional seminars or classes attended or completed	15	35	10
		Consumer Satisfaction—unsatisfied (1), moderately (2), or satisfied (3)	2.8	2.1	11
Continuity	number of duplications		35	5	12
Cost	Cost controls	number of incentives to control cost	3	0	13
		average cost per consumer per month	50	30	14

However, in order to simplify the computations in this example, we will only use two attributes. That is, we assume now that the decision maker feels that the availability and accessibility of health care services are the most important attributes, and therefore they are the only attributes he will consider. Note that we are making this assumption to simplify the discussion; not because we believe it to be realistic. Then, we have 7 performance measures that describe health care delivery from the consumer's point of view.

Our first step is to determine if the performance variables are wcui of each other that is

$$(y', z^0) \succsim (y'', z^0) \Rightarrow (y', z') \succsim (y'', z') .$$

Starting with variable x_1 , we ask the decision maker if it is wcui of x_i (for $i = 2, \dots, 7$). That is, does his preference for (or indifference between) values for the physician ratio, x_2 , depend upon the value of the support ratio? Suppose he feels that different values for x_1 's might very well depend on support ratio levels so that he cannot assert that x_1 wcui x_2 . Similarly, he reasons that preference for (or indifference between) values for x_2 might very well depend on x_1 so that x_2 is not wcui x_1 . Now, we move on to x_3 and test for wcui. The decision maker feels that regardless of the determination of x_1 , he prefers to have the consumer spend less time in the office waiting than to spend more, so that x_1 wcui x_3 ; and regardless of the amount of time spent in the office waiting, he prefers a larger physician ratio to a smaller one so that x_3 wcui x_1 . Similarly, these questions are asked for all remaining variables, but let us go through one more example to emphasize that we are looking for independence in the value sense that the time it takes to get to a health care facility depends upon the mode of transportation, and we may conclude that changes in x_4 cannot be considered independently of x_5 . Now let us look at this in the value sense. Suppose $x'_5 =$ walking and $x''_5 =$ car and $x'_4 = 15$ minutes and $x''_4 = 30$ minutes. Now, the decision maker tells us that he prefers x'_4 to x''_4 no matter what mode of transportation we use, that is

$$(x'_4, x'_5) \succsim (x''_4, x'_5) \Rightarrow (x'_4, x'_5) \succsim (x''_4, x''_5) ,$$

and x_4 wcui x_5 .

Now, we want to "price out" the subgroup (x_1, x_2) , because its elements are not wcui of each other, and thus the *Debreu* independence condition cannot be met. The decision maker knows that the physician to population ratio in this area is approximately 1.5 to 1000. He, therefore, decides to measure the support ratio holding physician ratio

constant at 1.5 per 1000 population. We want to summarize the two-member set in terms of a single member set, let us say, in terms of support personnel to population ratio. Then, if the decision maker chooses for instance, x_1 to be held fixed at 1.5 per 1000 = x_1^* , then he must decide how should x_2 be changed so that the modified pair is indifferent to the original pair, that is

$$(x_1, x_2) \sim (x_1^*, x_2')$$

Now the decision maker has to give considerable thought to this pair. He is essentially trying to conceptualize his indifference map for x_1 versus x_2 . We pick a pair of values (1.4, 3.3), say, and set

$$(x_1, x_2) = (1.4, 3.3)$$

(These numbers were obtained from the data collected from group 2 in Table 1.) Now, we ask the decision maker for that value of x_2' so that

$$(1.2, 2.5) \sim (1.5, x_2')$$

Suppose the decision maker maintains indifference if $x_2' = 2.3$, say. Then, we have reduced the pair (x_1, x_2) down to (x_2') with x_1 held fixed at 1.5. Thus, for the remainder of the evaluation process, the decision maker must think of x_2 as that value of the support personnel ratio when the physician ratio is held fixed at 1.5, and so that indifference is maintained.

Now, we may continue to "price out" the remaining six variables to a single variable, thus, the value function, U , needs to be assessed over only a one-dimensional space, with the remaining six variables fixed at some reasonable value.⁴ Or, we may find an additive value function, on the values of x_2, x_3, x_4, x_5, x_6 and x_7 with x_1 held fixed at $x_1^* = 1.5$. Suppose we wish to find an additive value function, then we must test the six preferentially independent variables to determine if the substitution rate between variables i and j do not depend on any of the other values of components other than i and j .

We ask the decision maker to consider a pair of any of the remaining six variables, say, (x_6, x_7) , that is, number of hours of the day and number of days of the week that health providers deliver care. We ask the decision maker to estimate the number of hours of the day x_6 , that he is willing to give up to increase the number of days per week. Suppose the decision maker estimates this substitution rate to be 2, that is,

⁴ Note that if we determine that U is monotonic (increasing or decreasing) and we have reduced the original vector to a problem with only a single variable, there is no need to explicitly assess U .

he may give up 2 hours of delivery of health care on any day, if he gains another day of delivery at this reduced time. Next, we ask the decision maker to determine if this rate depends upon the values of x_2 , x_3 , x_4 , or x_5 . To illustrate we might ask the following questions. Do values for the percent of time a consumer has access to a motor vehicle, x_5 , affect the substitution rate for x_6 and x_7 ? If a consumer can spend less (or more) time on route to receive health care, x_4 , or less (or more) time in office waiting, x_3 , will the substitution rate between x_6 and x_7 be a function of either of these times? Is there any value of support personnel to population ratio, x_2 that will influence the decision maker into changing his estimate of the substitution rate between x_6 and x_7 ? Suppose the decision maker assures us that the substitution rate does not depend on any of the values of components other than 6 and 7, then we continue this process with another pair, that is, we test 7 and 5, then 7 and 4, then 7 and 3, then 7 and 2, then 6 and 5 and so forth in an analogous manner. (With n criteria, we require $n!/(2 \cdot (n - 3)!)$ such tests.) If we determine that the substitution rate between the i th and j th components does not depend on the values of components other than i and j for all i and j , then *Debreu* independence holds.

Suppose that this process has been completed, and that *Debreu* independence holds. We can access, then, the value functions u_2, \dots, u_7 in order to get the additive representation of U .

We begin by asking the decision maker to choose an arbitrary point to be the origin. It does not matter what the values of x_2, \dots, x_7 are, however, this decision maker, say, chooses those values that to him seem to be a minimum amount for the variables to take on. To him this would be a starting position to build a value function. Then, he originates from a point that has a support personnel to population ratio of 1, 4 hours waiting time in offices, and 3 hours travel time by walking to a facility that is open 4 hours a day for 4 days a week. Thus we let

$$U(1, 4, 3, 0, 4, 4) = 0 + 0 + 0 + 0 + 0 + 0 = 0.$$

We will record the decision maker's responses in Table 2. We are at step 1, and each step represents a set of indifference relations; that is, the utility values are the same for each relation. The circled numbers locate the step at which a variable is given a value that corresponds to the utility value for that step. The decision maker proceeds from left to right starting with the first column and gives a value that represents his impression of the circled variable at the corresponding utility, and that is indifferent to any previous column with that utility.

Now, at step 2, we take an arbitrary unit in the x_1 -direction, .2 say, and we label this new point (1.2, 4, 3, 0, 4, 4) and let

$$U ([1.2], 4, 3, 0, 4, 4) = 1 + 0 + 0 + 0 + 0 + 0 = 1$$

Now, we ask the decision maker to give us those values for x_3, \dots, x_7 so that indifference is maintained. Suppose he feels indifferent between waiting a half of an hour less and increasing the physician ratio by .2, with the other values remaining at the origin; that is,

$$(1.2, 4, 3, 0, 4, 4) \sim (1, [3.5], 3, 0, 4, 4) .$$

He is indifferent to these alternatives if traveling time is reduced a half of an hour, that is

$$(1.2, 4, 3, 0, 4, 4) \sim (1, 3.5, 3, 0, 4, 4) \sim (1, 4, [2.5], 0, 4, 4) .$$

In order for him to be indifferent about these points the decision maker feels he must increase the percent of time a consumer has access to motor transportation to 25 percent, then

$$\begin{aligned} (1.2, 4, 3, 0, 4, 4) &\sim (1, [3.5], 3, 0, 4, 4) \\ &\sim (1, 4, 2.5, 0, 4, 4) \sim (1, 4, 3, [25], 4, 4) . \end{aligned}$$

The decision maker thinks now about the hours of day the system delivers care. He feels that if the system operates six instead of four hours, he would be indifferent; that is,

$$\begin{aligned} (1.2, 4, 3, 0, 4, 4) &\sim (1, 3.5, 3, 0, 4, 4) \\ &\sim (1, 4, 2.5, 0, 4, 4) \sim (1, 4, 3, 25, 4, 4) \\ &\sim (1, 4, 3, 0, [6], 4) . \end{aligned}$$

Finally, he feels that if the system operates five instead of four days, he would maintain his feeling of indifference. Thus, we have completed step 2 and we have assigned a utility value of 1 to the six points, since

$$\begin{aligned} (1.2, 4, 3, 0, 4, 4) &\sim (1, 3.5, 3, 0, 4, 4) \\ &\sim (1, 4, 2.5, 0, 4, 4) \sim (1, 4, 3, 25, 4, 4) \\ &\sim (1, 4, 3, 0, 6, 4) \sim (1, 4, 3, 0, 4, [5]) . \end{aligned}$$

Next, we move to step 3, where we will determine all those indifference relations that have a utility value of 2. Already we know the variable values at a utility of 1 so if we take only two one unit steps from the origin we will be at a utility of two. Since we can go in any of six directions, we know already 15 points that the decision maker must be indifferent to, and these are listed in Table 2.

At this point, as a "consistency check", we can ask the decision maker if his indifference is truly maintained for these 15 points (or a subset of them). If not, then we ask him to change any values to make them more

TABLE 2

Step	2										3										
Utility Value	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Variable																					
x ₂	1	1.2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
x ₃	4	4	3.5	4	4	4	4	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	4	4	4	4	4	4
x ₄	3	3	2.5	3	3	3	3	2.5	3	3	3	3	2.5	2.5	2.5	3	3	3	3	3	3
x ₅	0	0	0	0	25	0	0	0	25	0	0	25	0	0	25	0	0	25	0	0	0
x ₆	4	4	4	4	4	4	4	4	6	4	4	4	4	6	4	4	6	4	4	4	4
x ₇	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4

reasonable in the light of these new indifference relations. Suppose the decision maker is satisfied with his approximations thus far, and we continue to determine another point. We ask the decision maker for that value of x_2 , so that he is indifferent to all those points described thus far in step 3. That is, how would he change x_2 from the original point (1, 4, 3, 0, 4, 4) so that indifference is maintained. He feels that if the support ratio, x_2 , is increased to 1.3 he will maintain his indifference to all 15 points in Table 2 at step 3. We proceed in an analogous manner to define the remaining x_3, \dots, x_7 values at the utility value of 2, and then 3 and so forth until we have a sufficient quantity of points to fit a curve.

Now, suppose we continue this process until we have collected, say, 10 values for each single criterion value function u . Then using a curve fitting scheme, we can fit a smooth curve through these points to estimate each function. These curves may look like those in Figure 4. The points that we have determined and listed in Table 2 are circled on the curves.

To determine the corresponding utility value, we substitute the values for the x_i variables that were collected from the sample groups. We have also marked these points on the curves. Then, for the fee-for-service-mode, we sum the utility values taken from each curve, that is,

$$U(2.8, 1.5, 75, 7, 5) = 7 + 3 + 3.5 + 4.8 + 1.5 + 1 = 20.8 .$$

Similarly, for the HMO mode, we have a utility value of

$$U(3.3, .5, .33, 75, 8, 6) = 7.3 + 4.3 + 4.5 + 4.8 + 2 + 2 = 24.9$$

Thus, based on these criteria, the HMO mode of health care delivery would be considered preferable to the fee-for-service mode from the consumer's point of view.

4. Conclusions

Our goal was to describe an evaluation process which the decision maker might adopt in an attempt to arrive at a best strategy for deciding among different modes of health care delivery. Apparently, from our examination, not much work has been reported on a systematic approach to evaluating this system; there are, instead, numerous ad hoc approaches that state a set of problems or complaints and estimate how proposed alternative modes of delivery will alleviate most of them. The procedure as described above is more inclusive and may become involved, but the evaluator is assured that any conclusion is based upon a systems approach to choosing between alternatives.

The health care delivery system lends itself to alternative investigations and models of evaluating. We may, for example, compare multi-mode to a specific mode of delivery. This would be similar to the example described above, but instead of the fee-for-service mode specifically we would allow the consumer group 1 to choose any of the existing modes of delivery and compare them with persons enrolled in a health maintenance organization. It is felt that alternative investigations based on a systems definition lend themselves to the type of analysis proposed here, and that meaningful results can be obtained.

The practicality of any procedure for evaluating alternative modes of delivery health care, and in particular the procedure described above, may certainly be an issue. The main questions center around the ability to collect data necessary to quantify the measures of effectiveness. In the health care delivery system there exist a wealth of data; however, here data ought to be collected to fit a specific model.

The conditions of the data must be examined to determine the kinds of transformations and adjustments necessary so that the data are acceptable to the evaluation process. These transformations or adjustments may include various calculations or interpretation procedures. For example, we may wish to measure the cost to physicians to render a service, say, per office visit, but the only available data is total aggregate physician cost and the total number of office visits. There are numerous ways of estimating our desired variable. Thus, the selection of data is also dependent upon what is available.

In addition to data collection problems are those problems due to the assumptions inherent in this revealed preference evaluation. One of these is the existence of a responsible decision maker (*McFadden* 1975). The decision maker, for example, may not be comfortable with these assumptions and may question his degree of responsibility to that component of the system whose point of view he is representing. Further, there is a conceptual difficulty with the assumption that preferences are stable, that is, we assume that the value functions are based upon sufficient information by the decision maker so that later development do not change the evaluation significantly. All this suggests that the choice of the decision maker and corresponding decision making aids in the health care delivery system are fruitful areas for further research.

References

- Brook, R. H., and A. D. Avery*, Quality Assessment: Issues of Definition and Measurement, The Rand Corp. P-5618, Santa Monica, Ca., March 1976.
- Debreu, G.*, Topological Methods in Cardinal Utility Theory, Mathematical Methods in the Social Sciences. Stanford, Ca. 1960.
- Gottinger, H. W.*, Beiträge zur funktionalen Separabilität bei Nutzenfunktionen I, II, Zeitschr. ges. Staatswissenschaft 125, 1969, 406 - 436.
— Elements of Statistical Analysis, Berlin 1980, Chap. 4.
- Krantz, D. H.*, Conjoint Measurement, The Luce-Tukey axiomatization and some extensions, Jour. of Math. Psychology 1964, 248 - 277.
- Lazarsfeld, P. F., and M. Rosenberg*, The Language of Social Research: A Reader in the Methodology of Social Research, Glencoe, Ill., 1979.
- Marschak, J.*, Guided Soul-Searching for Multi-Criteria Decisions, Multiple Criteria Decision Making, Lecture Notes in Economics and Math. Systems 123, M. Zeleny (ed.), New York 1976 a, 1 - 16.
— Are Norms Unique, Western Management Science Institute, WP No. 258, Oct. 1976 b.
- McFadden, D.*, The Revealed Preferences of a Government Bureaucracy, Bell Jour. of Economics and Management, 401 - 416, Winter 1975.
- Raiffa, H.*, Preferences for Multi-Attributed Alternatives, The Rand Corp., Santa Monica, Ca., April 1969.
- Raiffa, H., and R. L. Keeney*, Decision Analysis with Multiple Conflicting Objectives, New York, 1976.

Diskussionszusammenfassung

Von *Horst Todt*, Hamburg

Es wurden die Beziehungen des dargestellten Ansatzes zur Konzeption der eingeschränkten Rationalität diskutiert. Hierbei wurde festgestellt, daß das Verfahren trotz der Verankerungen in der traditionellen Theorie selbst ein Ansatz der eingeschränkten Rationalität sei. Insbesondere müsse mit Inkonsistenzen gerechnet werden. Dies tue freilich der Praktikabilität keinen Abbruch. Andererseits wurde geltend gemacht, daß dem zu beratenden Entscheidungsträger ein Denkansatz oktroyiert werde, der möglicherweise diesem fremd sei. So werden z. B. die Attribute der Alternativen dem Entscheidenden vorgegeben. Der Entscheidende könne lediglich die Attribute in ihrem Gewicht bewerten.

Wenn der Entscheidungsträger ein Gremium ist, stelle sich als weiteres Problem die Inkonsistenz zwischen den Meinungen der einzelnen Mitglieder. Dieses Problem enge das Verfahren auf Gremien ein, die entweder einig sind, oder unter einem starken Druck zur Einigung stehen.

Schließlich gehe es nicht darum, den Nutzen des Entscheidenden zu maximieren, sondern den einer Organisation bzw. eines einzelnen Klienten. Vorgelagerte politische Schwierigkeiten seien aus der Beratung ausgeklammert. Das Verfahren erziehe zur Rationalität und zeige auf, wie man gute Entscheidungen trifft. Andererseits bestehe möglicherweise nur eine Tendenz zur „Scheinrationalität“: Der Entscheidungsträger sehe sich gezwungen, aus anderen Motiven getroffene Entscheidungen ex post mit rationalen Argumenten zu untermauern.

Namenregister

- Abelson, R. P. 127
Adams, J. S. 106
Albert, H. 23, 26, 45, 73, 83, 87, 140, 166, 192
Alderfer, C. P. 92
Allen, R. D. 86
Alston, W. P. 153, 166
Althusius, J. 69, 73
Amin, I. 70
Andreasen, A. R. 192
Arrow, K. 25, 33, 38
Atkinson, J. W. 88, 127 f., 165
Avery, A. D. 235, 258
- Baerwald, F. 9
Baldi de Mandilovitch, M. S. 202
Bandura, A. 100, 103, 116, 127
Baron, R. S. 145 f., 167
Barone, E. 29, 38
Barry, B. M. 84
Becker, G. S. 88, 134, 168
Becker, H. 194
Becker, O. 9
Bentham 23
Berlyne, D. E. 96, 100, 102, 106, 127
Bernholz, P. 11, 27, 34, 36, 38 f.
Bezembinder, Th. 155, 167
Biedenkopf, K. 58, 59, 73
Biervert, B. 192
Bockelmann 63
Born, K. E. 10
Boulding, K. 32, 39, 86
Brandstätter, H. 10
Brandt, K. 135, 166
Braun, M. St. 27 f., 31, 39
Braunstein, M. L. 157
Bresciani-Turroni, C. 27, 39
Brook, R. H. 235, 258
Brouwers 64
Buchanan, J. M. 36, 39
Buck, M. 192
Burges, R. L. 88
Busato-Schach, J. 193
Bushell, D. 88
Butler, R. A. 128
- Campbell, T. D. 162, 167
Chance, J. E. 128
Chestnut, R. W. 193
Christie, R. 149, 167
Clark, R. W. 128
Coke, E. 68, 73
Coleman, J. S. 84
Coombs, C. H. 155, 167
Cournot 22
- Daly, P. 192
Debreu, G. 242, 244, 251, 253, 258
Deci, E. L. 128
Dembo, P. 128
Demsetz, A. 88
Denison, E. 208
Dernburg, H. 47, 73
De Vinney, L. C. 129
Dion, K. L. 145 f., 167
Doane, B. K. 128
Dodson, J. D. 96
Downs, A. 33 f., 39, 88
Duesenberry, J. S. 128
Dyer, R. F. 192
- Easterlin, R. A. 128
Edgeworth, F. A. 84, 86
Edwards, W. 88
Eiser, J. R. 128
Engel, R. 128
Engels, F. 75
Engledow, J. 194
Esser, J. 43, 56, 65, 73
Eucken, W. 27 f., 39, 49, 73
- Faber, M. 10
Festinger, F. L. 106 f., 128, 192
Fikentscher, W. 11, 43, 45, 52, 58 f., 62, 68 f., 71 ff.
Fischer, K.-H. 155, 157, 167
Fischer-Winkelmann, W. F. 192
Frankena 45
Freedman, S. 106
Freeman, R. 201 f.

- Frey, B. S. 12, 36, 39, 98, 103, 105, 113, 129, 211, 230
 Friedman, M. 84, 128, 152 f., 155, 167
 Friedman, M. P. 192
- Gäfgen, G.** 32, 39
 Galbraith, J. K. 192
 Gatewood, R. D. 192
 Geis, F. G. 149, 167
 Gerdts, U. 192
 Glatzer, W. 212, 230
 Goode, F. M. 155, 167
 Gottinger, H. 13, 233 f., 242, 258
 Grabicke, K. 193
 Grether, D. M. 158 f., 167
 Grotius, H. 69, 71, 74
 Grunert, K. G. 192
 Guthrie, E. 94
 Gutowski, A. 10
- Haber, R. N.** 128
 Hansen, R. 192
 Hassemer, W. 75
 Hassenstein, B. 192
 Harlow, H. F. 128
 Hayek, F. A. v. 29, 36, 39
 Hebb, D. O. 96, 100
 Heck, Ph. 47 f., 54, 74
 Heckhausen, H. 166 f.
 Hefner, M. 193
 Hegel, G. W. F. 48, 66, 74
 Heider, L. 107
 Heinemann, K. 9
 Heisenberg 64
 Helson, H. 100, 106, 128
 Heron, W. 128
 Heuss, E. 9
 Hibbs, D. A. 211, 230
 Hicks, J. R. 86
 Hirsch, F. 192
 Hobbes 36
 Homans, G. C. 88 f.
 Hooker, R. 67 ff., 71, 74
 Houston, M. J. 193
 Huizinga, G. 92
 Hull, C. L. 94
 Hume, D. 36, 45, 49, 75
 Hunt, H. 106, 128, 193
- Ihering, R.** v. 11, 46 ff., 53, 58, 75
 Inglehart, R. 91, 93
 Isakson, H. R. 193
- Jacoby, I.** 192 f.
 Jaksch, H. J. 7, 10, 54
 Janis, E. L. 128
 Janis, I. 193
 Jaspers, K. 56
 Jeromin, S. 193
- Kahnemann, D.** 137 ff., 155 ff. 167 f.
 Kaminski, G. 9 f.
 Kant, I. 36, 45, 49, 75
 Katona, G. 95, 128
 Kaufer, E. 9
 Kaufmann, A. 43, 57, 75
 Kaufmann, E. 48, 54, 75
 Kaufmann, F. 85
 Kaufmann-Mall, K. 99, 105 f.
 Keeney, R. L. 240, 242, 258
 Kelley, H. H. 88 f., 106, 129
 Khomeini 70
 Kilham, J. 142
 Kirchmann, J. v. 63, 75
 Kirsch, W. 193
 Klages, G. 90
 Klima, R. 9
 Kmiecik, P. 90
 Kogan, N. 143 f., 167
 Kohn, C. A. 193
 Krajewski, W. 160, 167
 Kramer 230
 Krantz, D. H. 237, 240, 258
 Krawietz, W. 61, 75
 Krelle, W. 13, 211, 230
 Krieser, G. 136, 168
 Kroeber-Riel, W. 95, 97, 193
 Kroh-Püschel, E. 193
 Kronstein, H. 56 f., 76
 Krüsselberg, H.-G. 10
 Krupp, H. J. 212, 230
 Kübler, F. 59, 76
 Kuehl, P. G. 192
 Kuhn, T. S. 64
 Kuhnreuther, H. 136, 153 ff., 167
 Kunz, H. 9
- Lange, O.** 29, 39
 Langer, E. J. 161 f., 167
 Lantermann, E. D. 128
 Larenz, K. 43, 55 f., 63 f., 70, 72, 76
 Laux, H. 10
 Lawler, E. E. 93
 Lawrence, C. 209
 Lazarsfeld, P. F. 234, 258

- Lehmann, H. 61, 76
 Leipert, C. 212, 230
 Lerner, A. P. 29, 39
 Levin, H. 129
 Lewin, K. P. 128
 Libermann 52
 Lichtenstein, S. 157 f.
 Lindblom, C. E. 128
 Locke 36
 Lowell, E. L. 128
 Luhmann, N. 43, 63, 65, 67, 73, 76
- M**
 Maccoby, E. E. 129
 Machiavelli, N. 148
 Mann, L. 128, 193
 Mao 67, 76
 Marcuse, H. 94
 Marschak, J. 233, 258
 Marshall, A. 162, 167
 Marx, K. 66, 76, 94
 Maslow, A. H. 92 ff.
 Maurizi, A. R. 193
 McClelland, D. C. 90, 100, 106, 128
 McFadden, D. 257 f.
 McKenzie, R. B. 167
 Mehl, J. 161 f., 167
 Mestmäcker, E. J. 57 ff., 76
 Meyer, W. 12, 85, 88, 131, 160, 164 f.,
 167
 Meyer, W. U. 168
 Milgram, S. 141 ff., 167
 Miller, G. A. 193
 Miller, N. 145 f., 167
 Mischel, Th. 140, 168
 Mischel, W. 138, 153, 167
 Mises, L. v. 28, 39
 Mishan, E. S. 32, 39
 Miyashita, S. 136, 168
 Molt, W. 193
 Montesquieu 36
 Morgenstern, O. 146, 152
 Morris, W. T. 160, 168
 Müller-Erbach, R. 47, 77
 Murray, A. H. 92
 Myrdal, G. 85, 87
- N**
 Nagel, E. 91
 Neumann, J. v. 146, 152
 Niskanen, W. 34, 39
 Nordhaus, W. 230
 Nozick, R. 36, 39
- O**
 Oertmann, P. 47, 77
 Olivecrona, K. 62, 77
 Olson, M. 88
 Opp, K. D. 84, 88, 102
- P**
 Pareto, V. 86
 Payne, J. W. 157, 168, 194
 Peacock, A. T. 37, 39
 Perloff, R. 192
 Phares, E. J. 128
 Planck, G. 47
 Plott, C. R. 158 f., 167
 Popper, K. R. 140, 168
 Premack, D. 103
 Prybil, L. D. 209
 Puchta, G. F. 46 f., 77
- Q**
 Quinn, R. P. 202 f.
- R**
 Raffee, H. 193
 Raiffa, H. 237, 240, 242, 244, 249, 258
 Raiser, L. 53, 77
 Ramm, Th. 61, 77
 Rawls, J. 36, 39
 Resnik, A. 193
 Richardson, G. B. 153, 163, 168
 Riesman, D. 91
 Rock, R. 192
 Röpke, S. 9
 Rogers, C. E. 101
 Rokeach, M. 91
 Rosenberg, M. 234, 258
 Ross, A. 62 f.
 Rotter, J. B. 105, 128
 Rowley, C. 37, 39
 Rümelin, M. 47, 77
 Russo, J. E. 136, 168, 193
 Rütters, B. 48, 77
- S**
 Sack, R. 66, 78
 Saiter, H. D. 192
 Sauermann, H. 7, 11, 19, 128, 135, 168,
 193 f.
 Savage, L. J. 152 f., 155, 167
 Savigny, F. C. v. 11, 45 f., 56, 78
 Schachter, S. 93
 Scherf, G. 194
 Scherhorn, G. 9, 12, 93, 171, 194
 Schmalt, H. D. 164 f., 168
 Schmidtchen, G. 194
 Schmölders, G. 194
 Schneider, F. 230
 Schöffler, S. 85

- Schöler, M. 193
 Schönpflug, W. 97
 Schumacher, E. F. 194
 Schumpeter, J. A. 194
 Scitovsky, T. 11 f., 91, 95 ff., 106, 129, 163, 168 f., 194, 197
 Scott, T. H. 128
 Scott, W. E. 95
 Sears, P. S. 128 f.
 Seligman, M. E. P. 129
 Selten, R. 9, 113, 128 f., 135, 168, 193 f.
 Silberman, W. 193
 Simon, H. A. 9, 129, 194
 Skinner, B. F. 94, 101
 Slovic, P. 157 f.
 Slutzky, E. E. 86
 Smith, A. 23, 162
 Speller, D. E. 193
 Spinoza, B. 62 f.
 Stackelberg, H. v. 86
 Staelin, R. 194
 Staines, G. L. 203
 Star, S. A. 129
 Stegmüller, W. 63 f., 78
 Stein, E. 73
 Steindorff, E. 78
 Stern, B. L. 193
 Stigler, G. J. 88, 129, 134, 168, 194
 Stoner, J. A. F. 144 f.
 Stouffer, S. A. 129
 Streissler, E. 194
 Stroebe, W. 12, 98, 103, 105, 113, 128 f., 140, 168, 194
 Suchman, L. C. 129
 Summers, J. O. 194
 Suttle, J. L. 93
 Swalm, R. O. 146, 160, 168
 Szybillo, G. J. 193
- Talmon, J. L. 69, 78
 Taylor, F. M. 39
- Tenbruck, F. H. 9 f.
 Thibaut, J. W. 88 f., 106, 129
 Thorelli, H. B. 194
 Thurrow, L. C. 165, 168
 Thyssen-Stiftung, F. 11
 Tietz, R. 9, 13, 113, 122, 129, 135, 168, 194
 Tinbergen, J. 11, 30 ff., 40, 63
 Todt, H. 13, 41, 79, 111, 130, 169, 195, 210, 231, 259
 Tolman, E. C. 105, 129
- Townsend, R. 129
 Trotzki, L. 67
 Tullock, G. 36, 39, 167
 Tversky, A. 129, 137 ff., 155 ff. 167 f.
- Vroom, V. H. 129
- Wallach, M. A. 143 f., 167
 Weber, H.-J. 129
 Weber, M. 26, 32, 40, 86, 90
 Weiner, B. 105
 Weinkauff, H. 60
 Westermann, H. 43, 55, 78
 Wicker, A. W. 153, 168
 Wieacker, F. 56, 63, 78
 Wieken, K. 194
 Wilkie, W. L. 194
 Williams, R. M. 90, 129
 Windscheid, B. 47, 78
 Wiswede, G. 12, 83, 116
 Wittgenstein, L. 64
 Wolf, M. 10
 Woodward, V. H. 199
 Wundt, W. 129
- Yerkes, R. M. 96
 Young, P. T. 102
- Zimbardo, P. G. 147 f., 168
 Zippelius, R. 43, 56, 65, 78

Sachregister

- Accessibility** 235, 247
Adaptionsniveau 106
Adaptionstheorie 98, 100
Aktivierungstheorie 95, 100
Allokationsproblem 23
Als-Ob-Marktwert 44, 52, 58 f., 66
Anreize, ökonomische 138, 163
Anspruchsniveau 95, 99, 135, 162, 164
Antriebe 94
Arbeitswert 20
Attributionstheorie 105
Austauschtheorien 88
Availability 235, 247
- Bedürfnishierarchie** 93
Bedürfnisse 131 ff., 145, 147, 160, 162, 164
Bedürfnistheorie 92
Begriffsjurisprudenz 43, 46
Begriffssysteme, sozialwissenschaftliche 7
Berater, wirtschaftspolitische 31 ff.
Beschäftigung 35
Bewertungen 216
Bewertungsprinzipien, ökonomische 132 f.
Bürokratie 33
- Consistency check** 254
Conspicuous consumption 199
Continuity 235, 247
Crespi-Effekt 106
- Data collection problems** 257
Debreu independence condition 242
Decision maker 233
Decision making under certainty 240
Demokratie 33 f., 62 f., 71
Demokratie-Theorie 44
Despotismus 38
Diktatur 52
Diskriminierung 101
Do-it-yourself activity 206
Drittes Reich 60
- Education** 199, 201 ff.
Effectiveness 234
Effizienz 31, 38, 235
Effizienzkriterium 28, 30
Einkommensverteilung 33
Entscheidungsverhalten, eingeschränkt rationales 9, 12
Equity-Theorie 106
Erkenntnisprogramm, ökonomisches 131
Erregungspegel 96 f.
Erwartungsbegriff 105
Erwartungsbildung 9
Erwartungsniveau 100, 106
Ethik, analytische 23
Ethik, moralische 132, 143, 156
EU-Theorie 155
Externe Effekte 37
Evaluation process 244
- Fähigkeiten** 215
Fee-for-service 246
Foreign Labor 206
Forschung, interdisziplinäre 8
Forschung, experimentelle 8, 10, 12
Freiheit 36, 38
- Gebrauchswert** 44, 51, 59
Geistige Welt 13, 233
Generalisierung 101
Generalklauseln 65
Gerechtigkeit 38, 51
Gesetz der kleinen Zahl 138
Gesetzespositivismus 61 f.
Gesetzgeber, Entscheidungsfreiheit des 61
Gesundheitsplanung 13
Gewaltenteilung 37
Gleichgewichtsanalyse 21
Grenznutzen 20
Grundrechte 67 f., 71
Grundwerte 44, 53, 66 ff.
Güterabwägung 49
Güter, öffentliche 37
Guided soul searching 233

- Health care program** 247
Health Maintenance Organization (HMO) 246
Homo oeconomicus 84
Humanistische Psychologie 93

Imperialismus, ökonomischer 134
Income inequality and disparity 198, 201
Indifference curve 237
Indifferenz 20
Indifferenzkurvenkonzept 86
Individualismus, methodologischer 131
Individuum, autonomes 140
Inflation 37
Information 33, 136 f., 212
Informationskosten 21
Informationsstand der Bevölkerung 213
Institutionentheorie 53
Instrumente der Wirtschaftspolitik 27, 30 f., 34
Interactive soul searching 233
Interessenausgleich 10
Interessenjurisprudenz 43, 46 ff.
Internalisierung 102, 104
Interventionen, staatliche 28
Iustum pretium 51, 59

Job Satisfaction 202 f., 207, 209
Jurisprudenz als Wissenschaft 63

Kartellrecht 52
Kognitive Dissonanz 107
Kognitive Theorie 104
Kognitive Überformung 99
Kognitive Verarbeitung 139, 161, 164
Konditionieren, klassisches 103
Konditionieren, operantes 94, 100
Konfliktlösung 10
Konkurrenz 29
Konsistenztheorien 107
Kontrollwunsch, Kontrollillusion 160 ff.
Kulturspezifische Formung 90

Labor productivity 197, 208 f.
Learning by doing 203
Leistungsbedürfnis, Leistungsmotivation 162 ff.
Lerntheorie 12, 94 f., 100
Liberalismus 43, 53, 59 f., 62
Lotterie 152 f., 156 ff., 163 f.

Mach-Skala 147 ff.
Magisches Dreieck 33
Markt 9 f., 38, 50 ff., 58, 66
Marktpreissystem 21
Marktversagen 11, 34 f.
Marktwert 44, 51 f., 58, 66
Marxismus 44, 51 f., 59 f., 69, 72
Metatheorie der Werte 44
Metawerte 72
Methoden, sozialwissenschaftliche 7, 10
Mitbestimmung 37
Mittelstrukturen 91
Modell-Lernen 95, 104
Monopol 22
Moral 70
Motivation 12, 96, 104

Nationalsozialismus 59 f.
Naturrecht 43, 45, 57, 60 f., 72
Neoliberalismus 57 ff.
Neopositivismus 61
Norm 133 f., 145
Nutzen 12 f., 131 ff., 147, 152 f., 156
Nutzenmaximierung 20
Nutzenfunktionen 225
Nutzentheorie 83

Öffentliche Hand 27, 30
Ökonomik, normative 23
Oligopol 22, 29
Ordinal utility function 237
Ordnungspolitik 30 f.
Ordoliberalere 29

Palatibilität 102
Pareto-Optimalität 24, 28 ff., 34, 38
Parkinson's Law 206
Partei 33
Payment mode 246
Performance measures 235
Personal comfort 197
Physican-to-population ratio 247
Politische Ökonomie, Neue 11, 33, 36, 38
Policy analysis 233
Positional goods 197 ff.
Poverty Line 198
Positivismus 62
Präferenz 11 ff., 20, 132, 155 ff.
Preisniveaustabilität 33, 35
Premack-Prinzip 103
Pricing out 241

- Principle of substitution 241
 Produktionsfunktionen 226
 Produktivitätsfortschritt 12 f.
 Prozesse elementaren Lernens 100
 Prozeßpolitik 27, 30, 37 f.
 Pseudowissenschaftlichkeit 9
 Psychologie, Verhältnis zur Ökonomie 134, 166
- Quality** 235, 247
- Rationalität** 86
 Rationalprinzip 11 f., 25
 Rechtsrealismus, skandinavischer 62
 Revolution, permanente 67
 Risiko 135, 145 f., 151 f., 154, 163
- Sättigungsprinzipien** 95
 Selbstverstärkung 104
 SEU-Theorien 88
 Sicherheit 38
 Sicherheitsäquivalent 135, 152
 Sitte 70
 Social comfort 138, 199
 Soziale Normen 91
 Soziale Vergleichsprozesse 105
 Soziale Werte 47, 53, 58, 71
 Soziales Wertsystem 89, 94
 Sozial-kognitive Lerntheorie 108
 Sozialwissenschaften 8 f.
 Spieltheorie 22
 Standard statistical metropolitan area 249
 Staat 36 ff.
 Staatsversagen 11, 34 f.
 Statik, komparative 27
 Status 198 f.
 Stimuluskonditionierung 94
 Strong conditional utility independence 240
 Strukturpolitik 31
 System, marktwirtschaftliches 28 f.
 System, planwirtschaftliches 29
 Systemtheorie 65
 Szientismus 43, 63 f.
 Sumptuary laws 199
- Tageswerte** 69 ff.
 Tauschwert 20, 44, 51 f., 66
 Technology 197, 203, 208
 Testangst 144
 Tradeoff 234, 241
 Treu und Glauben 43, 65, 69
- Umweltschutz** 33
- Value function** 237
 Verbraucher 28
 Verfassung 36 ff.
 Verfassungspositivismus 61 ff.
 Verhaltenstheorie 131 ff., 138, 140, 142
 Verhaltenstheoretische Soziologie 88
 Verhandlungstheorie 22
 Verstärker 12, 101 ff.
 Verstärkung, Stellvertretende 103
 Verstärkungsgeschichte 102
 Verstärkungspläne 104
 Verteilungsproblem 25
 Völkerrecht 69 f.
 Vollbeschäftigung 33
- Wachstum, wirtschaftliches** 33, 37
 Wahlen 33
 Wahrheitswert der Information 219
 Wahrnehmung, Hypothesentheorie der 105
 Wahrscheinlichkeit 136 f., 140, 154, 157, 159, 165
 Wahrscheinlichkeitsbelegung der Information 219
 Weak conditional independence 239
 Welfare Economics 32
 Wert im Recht 46
 Wert und Verfahren 43, 65
 Wertbegriff 44, 48, 53 f.
 Werte, tägliche 44, 68
 Werten, wissenschaftliches 63
 Wert-Erwartungs-Theorien 88
 Wertfrage als Metawert 72
 Wertigkeit des Rechts 59
 Wertjurisprudenz 43, 46, 49
 Wertkonflikt 92
 Wertproblem 10 f., 19
 Werturteile 29 f., 32, 35
 Werturteilsproblem 26
 Wertungsjurisprudenz 43, 45 f., 49, 53 f., 57, 59, 66
 Wertvorstellungen 9
 Wettbewerbsfreiheit 59
 Wirtschaft, total geplante 28
 Wirtschaftsordnung 27, 29, 31, 36, 38
 Wirtschaftspolitik, Träger der 30, 32 f., 35
 Wirtschaftspolitik, Theorie der 11, 23
 Wirtschaftssystem 28
 Wirtschaftsverfassung 27
 Wissenschaftstheorie 64

Wohlfahrt 36	Zielfunktion 31
Wohlfahrtsfunktion 24, 30, 32 f.	Zielkonflikte 32
Wohlfahrtsstaat 34	Zufall 139, 161, 164
Wohlfahrtstheorie 24	Zufriedenheit 97
Work satisfaction 202	Zwang 36
Zahlungsbilanz 33	Zweck im Recht 46 f.
Ziele 28, 30 ff.	Zweckjurisprudenz 43, 46