

rowohlt repertoire

Leseprobe aus:

Günter Schmölders

Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben

Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.rowohlt.de/repertoire

Inhalt

Vorwort	7
1. Einleitung: Ein Kontrastprogramm zur Rationaltheorie	11
2. Wie arbeitet die sozialökonomische Verhaltensforschung?	19
2.1. Vom Historismus zur Prognose	19
2.2. Eine Anleihe bei der Psychologie?	23
2.3. Forschungsmethoden	28
3. Was leistet die Verhaltensforschung?	41
Vorbemerkung	41
3.1. Erklärung wirtschaftlicher und sozialer Prozesse	43
3.1.1. Unternehmerverhalten	43
3.1.2. Verbraucherverhalten	57
3.1.3. Sparverhalten	69
3.1.4. Steuerzahlerverhalten	87
3.2. Dokumentation struktureller Wandlungen	109
3.2.1. Das Ende der «Vollbeschäftigung»	109
3.2.2. Umgang mit Geld – die sogenannte «Umlaufgeschwindigkeit des Geldes»	115
3.2.3. Abschied von der Geldillusion	125
3.3. Beiträge zur Wirtschaftsprognose	139
3.3.1. Das Problem der Prognose im Wirtschaftsleben	139
3.3.2. Der Zusammenhang zwischen Einstellungen, Erwartungen und Verhalten	145
3.3.3. Der Index des Konsumklimas	152
Über den Verfasser	158
Literaturübersicht	160
Register	164

Vorwort

Zwischen der wissenschaftlichen Erforschung des Wirtschaftslebens und seiner praktischen Gestaltung durch staatliche Gesetze und wirtschaftspolitische Maßnahmen klappt ein Abgrund. Die Kluft zwischen «Theorie» und «Praxis» ist wohl auf keinem Gebiet menschlicher Erkenntnis und Erfahrung tiefer als hier; das immer wiederkehrende Versagen jeglicher Konjunktur- und Wirtschaftsprägnose, die ins Auge fallenden Widersprüche zwischen der proklamierten Wettbewerbsordnung und der rauen Wirklichkeit, nicht zuletzt auch die Ratlosigkeit vieler wohlmeinender Sachverständigen gegenüber der brutalen Durchsetzungskraft von Einzel- und Gruppeninteressen bieten einen ununterbrochenen Strom von Alltagsbeispielen für die unbestreitbare Tatsache, daß aller Fortschritt der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften den Abgrund zwischen Theorie und Wirklichkeit bisher nicht überwunden, ja ihn vielleicht eher noch erweitert und vertieft hat. Die Wirtschaftspolitik verschreibt sich einem vagen Pragmatismus oder gar dem «Grundsatz der Grundsatzlosigkeit» mit seinen immer wiederholten Konzessionen an die jeweilige politische «Optik», die Wissenschaft zieht sich dagegen in den Elfenbeinturm der mathematischen Abstraktionen und hypothetischen Logizismen zurück, in dem sie sich unangreifbar wähnt, ohne sich ihrer Sterilität bewußt zu werden, die ihren Anspruch auf lebendige Mitwirkung am wirtschaftspolitischen Geschehen mehr und mehr entkräftet.

Das war nicht immer so; vor hundert Jahren besaß gerade die deutsche Volkswirtschaftslehre sogar Weltgeltung. Die besten Köpfe der jungen amerikanischen Wirtschaftswissenschaft pilgerten nach Berlin, um Gustav Schmoller und Adolph Wagner zu hören, deren historisch-ethische Grundhaltung – Jahrzehnte vor Max Webers Verbannung des Werturteils aus der Wissenschaft – es den universalgeschichtlich gebildeten Gelehrten erlaubte, zu vielen aktuellen politischen Fragen, wie zum Beispiel zu der gerade entstehenden Sozialversicherung, nachdrücklich und mit guten Gründen Stellung zu beziehen; daß sie dafür von den unentwegten Klassenkämpfern als «Kathedersozialisten» bekämpft und diffamiert wurden, schmälerte ihren Ruhm und ihre Würde nicht, machte im Gegenteil aus dem ironisch gemeinten Schimpfwort alsbald einen Ehrennamen für die Gründergeneration des «Vereins für Socialpolitik» (gegr. 1872).

Schon vor dem Ersten Weltkrieg hatte sich freilich die Wirtschaftstheorie diesseits und jenseits des Atlantik von dem mühsamen Geschäft historischer Forschung und dem mutigen Eintreten für das jeweils als richtig Erkannte radikal abgewandt; Fleiß und Mannesmut galten von nun an weniger als Scharfsinn und logische Spitzfindigkeit, mit denen man es den «exakten»

Naturwissenschaften gleich tun wollte. An die Stelle der genauen Erforschung und Beschreibung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wirklichkeit trat das Bestreben, die gesuchten Zusammenhänge stark vereinfacht als Analogien physikalischer «Gleichgewichts»zustände zu deuten und modellhaft zu erfassen; je komplizierter die Modelle wurden, die bald auch die Dynamik und die Oszillationsvorgänge der Märkte, die Wirkungsverzögernungen (lags) und Vorauswirkungen (leads) in sich aufnahmen, desto mehr bedurfte es aufwendiger mathematischer Formeln, um das jeweils Gemeinte überhaupt ausdrücken zu können, und algebraischer Ableitungen, um damit, wenn nicht den Ablauf des Geschehens, so doch den eigenen Scharfsinn zu demonstrieren.

Diese Entwicklung hat heute ein Stadium erreicht, in dem sie sich selbst ad absurdum zu führen beginnt. Es sei unmöglich, so lesen wir, «die Profitrate als effizienten Preis in einem intertemporalen Allokationsprozeß zu interpretieren»; was das heißen soll, bleibt ohne ein Spezialstudium der verwendeten Modelle unverständlich. Ebenso esoterisch wirkt es, wenn eine neuartige, aus der Statistik entwickelte Konjunkturtheorie sich «Endogene Prozeßsystematik» nennt oder wenn ein Vortrag die «Implikationen multidimensionaler Zielsysteme für die Entwicklung operationaler Theoriesysteme» behandelt; ein gelehrter Ökonom, der eine Untersuchung in Angriff nimmt, «initiiert» heute eine «Analyse», deren Resultat erst dann «relevant» ist, wenn ihr «kognitiver Output relativ innovative Denkprozesse impliziert».

Vergleicht man dieses gelehrt Kauderwelsch mit dem Sprachstil klassischer deutscher Denker wie Max Weber, Werner Sombart oder Walter Eucken, von deren geistiger Substanz wir heute noch zehren, so fällt die Schwulstsprache unserer heutigen Gelehrteneneration besonders auf; an ihrer Wiege standen drei Jahrzehnte wissenschaftlichen Nachholbedarfs, der im angloamerikanischen Sprachraum gedeckt werden mußte, eine miserable Übersetzung des Keyneschen Hauptwerks und das Bedürfnis, sich intellektuell wohl um so mehr mit griechisch-lateinischen Lehnworten zu brüsten, je weniger Griechisch und Latein man selbst in der Schule mitbekommen hatte. So gelangten viele dieser Lehnworte erst über das Amerikanische, und entsprechend sinnverwandelt, in unsere Fachsprache. Das Halbdunkel vielfältig verschachtelter, gelehrt klingender Kunstworte und Sprachformen bietet sich ganz besonders für das Halbverständene, nicht recht Durchschauete oder mangelhaft Durchdachte an, dessen Unklarheit es mit dem kristallenen Flitterglanz exotischer Sprachfetzen überstrahlt; gelingt es, den arglosen Leser und Zuhörer mit solchen sprachlichen Arabesken zu blenden, so fühlt sich der Schreiber und Redner vielleicht «noch einmal davongekommen». Aber schon allein die blamablen Fehlprognosen unserer Konjunkturforscher sollten zu etwas mehr Bescheidenheit auch in der Ausdrucksweise mahnen; das Ansehen unserer heutigen Wirtschaftstheoretiker ist nicht so hoch, daß das Publikum ihnen «elitäre Arroganz» und eine fachbezogene Geheimsprache fernerhin abzunehmen bereit ist.

Schon berichtet die Presse über Fachtagungen, deren Referate «vom Chronisten mangels eines Fremdwörterbuches nicht verstanden wurden» (FAZ, 11. 2. 78). In Frankreich, wo die Akademie über die Reinheit der nationalen Sprache wacht, ist vor kurzem der Durchdringung des Französischen mit amerikanischen Sprachbrocken, dem sogenannten «Franglais», offiziell der Kampf angesagt worden; bei uns ist nicht einmal bei den gelehrten Vereinigungen und Standesvertretungen bisher irgendein Widerstand zu spüren, obgleich jede Bildungsreform eigentlich damit beginnen müßte, für Verständlichkeit der Lehrinhalte zu sorgen. Statt dessen erscheinen in unseren wissenschaftlichen Zeitschriften mehr englische als deutsche Beiträge, soweit sie nicht zugunsten kunstvoller algebraischer Ableitungen auf verbale Verdeutlichung überhaupt verzichten; Englisch und Mathematik sind zu unerlässlichen Vorbedingungen jedes Wirtschaftsstudiums geworden.

Gegen die Entartung der Wirtschaftstheorie zu einem sterilen Gedankenspiel höchsten Abstraktionsgrades, über das nur noch in komplizierter mathematischen Formeln und in einem unverständlichen Fachchinesisch berichtet werden kann, erhob sich nach dem Zweiten Weltkrieg zuerst in den Vereinigten Staaten eine Gegenbewegung, die historisch an den Institutionalismus, das amerikanische Erbteil unserer deutschen historisch-ethischen Volkswirtschaftslehre, anknüpfen konnte. Hatte der Institutionalismus die prägende Kraft von Institutionen wie Eigentum, Rechtssystem und Vertragsfreiheit auf das wirtschaftliche Verhalten der Menschen hervorgehoben, so kehrte die interdisziplinäre Betrachtungsweise der «behavioral sciences» wieder zu dem Menschen selbst zurück, dessen wirtschaftliche Aktivität ihr als ein Beispiel allgemeinen menschlichen Handelns erschien. Ohne «vorschnelle Verallgemeinerungen» (Schmoller) versuchte sie, Antriebe und Vollzug des wirtschaftlichen Handelns der Verbraucher und Sparer, Unternehmer und Investoren als eigenständige Abläufe, Lernprozesse und Routineverhalten, Nachahmung und Traditionen zu beobachten und in ihren Zusammenhängen zu verstehen; konstantes (in gleichartigen Situationen sich wiederholendes) und konformes Verhalten (gleichartiges Verhalten einzelner in ihren Gruppen) erlaubt eher eine Prognose als das mechanistische Modell vom eindimensionalen «homo oeconomicus», dem die Rationaltheorie verhaftet blieb.

Diese «sozialökonomische Verhaltensforschung» fand vor fünfundzwanzig Jahren auch in der Bundesrepublik Deutschland einen ersten Stützpunkt in Gestalt meiner Kölner Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik, über deren Arbeit auf den folgenden Seiten berichtet wird. Während die Soziologie meist von «empirischer Sozialforschung» spricht, halte ich für den ökonomischen Bereich die Bezeichnung «Verhaltensforschung» für sinnvoller, weil sie deutlich macht, daß die ökonomischen Prozesse nicht als exogen determinierte Mechanismen, sondern als Ergebnisse menschlicher Handlungen betrachtet werden müssen. Diese Handlungen sind weitgehend

durch das Wirken von Gewohnheiten, Institutionen und sozialen Werten und Normen «kanalisiert» und «stabilisiert»; Gegenstand der Verhaltensforschung sind daher nicht nur die wirtschaftlich relevanten Verhaltensweisen und Einstellungen selbst, sondern alle sie beeinflussenden Faktoren, nicht nur die verhaltensbestimmende Situation, sondern auch die verhaltenserklärende Motivation.

Wie die Verhaltensforschung im Wirtschaftsleben arbeitet und was sie leistet, bildet den Gegenstand des vorliegenden Bändchens. Ausgehend von der historischen Grundlage und den interdisziplinären Forschungsmethoden der jungen Fachdisziplin gliedert sie ihre Aufgabe in drei Leistungsbereiche, die inhaltlich und methodisch aufeinander aufbauen: die detaillierte, empirisch gesicherte Erklärung wirtschaftlicher und sozialer Prozesse, die daraus folgende, heuristisch fruchtbare Dokumentation struktureller Wandlungen, die damit plausibel gemacht werden können, und das Fernziel der Wirtschaftsprognose, von dem wir zur Zeit noch weit entfernt sind, zu dem die Verhaltensforschung jedoch sicherlich Beiträge zu leisten vermag.

Einen Eindruck von der Breite des mit dieser Methode inzwischen bereits in Angriff genommenen Feldes vermittelt die am Schluß wiedergegebene Literaturübersicht. Allen Mitarbeitern der Kölner Forschungsstelle und den Inhabern der inzwischen schon an dieser Arbeitsweise orientierten Lehrstühle im In- und Ausland gebührt herzlicher Dank und Ermutigung zur weiteren Forschung und Lehre auf diesem fruchtbaren Arbeitsgebiet.

Günter Schmölders

1. Einleitung: Ein Kontrastprogramm zur Rationaltheorie

Die im Vorwort erwähnte Entartung der heutigen Wirtschaftstheorie, die zwar weltweit zu beobachten ist, im deutschen Sprachraum jedoch ihre skurrilsten Blüten treibt, hat natürlich ihre Ursachen und geistigen Grundlagen. Eine dieser Ursachen liegt sicherlich in der willkürlich engen und nicht selten geradezu doktrinären Abgrenzung und Einhegung des Bereichs «Wirtschaft» als Gegenstand politischer Gestaltung und theoretischer Forschung. Während jedoch die Macht der Tatsachen die Wirtschaftspolitik längst dazu gezwungen hat, diese engen Grenzen zu überschreiten und abwechselnd und nebeneinander in die Gefilde der Außen-, Innen-, Sozial-, Rechts- und Kulturpolitik überzuwechseln, verharrt die Wirtschaftstheorie auf dem abgesteckten Spielfeld des «Ökonomischen» im engsten Sinne, um hier nach immer weiter verfeinerten Regeln den Spielball von Ursache und Wirkung im Kreise herumzutreiben. Diese «Reine Theorie» ist abstrakt und unabhängig von Zeit und Raum; Zeit und Raum gehören aber gerade zu den primären Gegebenheiten, mit denen sich die konkrete Gestaltungsaufgabe des Politikers auseinanderzusetzen hat. Zwei der grundlegenden Prämissen, von denen früher die Theorie auszugehen pflegte, nämlich die Annahme einer praktisch unendlich großen Anpassungsgeschwindigkeit und die «ceteris-paribus»-Hypothese, treffen in der wirtschaftspolitischen Wirklichkeit niemals auch nur annäherungsweise zu; gerade das Zeitmoment und die wechselnden Umstände, Gegen- und Nebenwirkungen bilden vielmehr das eigentliche Element aller politischen und damit auch aller wirtschaftspolitischen Erfolgsschancen und Risiken.

Sowohl der verzögerten Anpassung als auch den mannigfaltigen Umweltfaktoren, die das Funktionieren der «ceteris-paribus»-Beziehung vereiteln, sollte daher die besondere Aufmerksamkeit einer für das Leben, nicht für sich selbst arbeitenden Wirtschaftsforschung gelten; beide sind in erster Linie Äußerungsformen menschlichen Verhaltens im weitesten Sinne. Was der Wirtschaftstheorie, auch der dynamischen Verlaufsanalyse, die das Zeitmoment berücksichtigt, fehlt, sind in erster Linie Erkenntnisse über das Verhalten der Menschen, die aktiv oder passiv Subjekte und Substrate der Wirtschaft und der Wirtschaftspolitik sind. Der Weg dazu besteht in der Ergänzung der jenseits von Raum und Zeit am theoretischen Modell einer abstrakten Wirtschaftsgesellschaft gewonnenen Erkenntnis durch die Wirklichkeitsnahe, das Menschlich-Allzumenschliche in den Datenkranz der Wirtschaftsforschung einbeziehende sozialökonomische Verhaltensforschung.

Der Ausdruck «Verhaltensforschung» könnte mißverstanden und mit der seinerzeit in den Vereinigten Staaten aufgetretenen Schule des «Behavioris-

mus» verwechselt werden. Es empfiehlt sich daher, von vornherein klarzustellen, daß unsere «Verhaltensforschung» grundsätzlich die Gesamtheit der anthropologischen Wissenschaften zur Auskunft über die Antriebe des wirtschaftlichen oder wirtschaftlich relevanten menschlichen Handelns heranziehen will, von der Psychologie des Bewußten und Unbewußten (einschließlich der behavioristischen) über die Biologie bis zur Hirnforschung einerseits, von der Soziologie und Geschichtswissenschaft über die Sozialanthropologie bis hinüber zur Sprachwissenschaft und zur vergleichenden Tierethologie und -soziologie andererseits. Der Nutzen dieser erweiterten Fragestellung liegt gerade in der Aufgeschlossenheit gegenüber Ergebnissen und Ansätzen anderer Fachwissenschaften vom Menschen; ihre Grundlage ist die Erkenntnis, daß Wirtschaften menschliches Handeln, menschliches Handeln aber keineswegs nur das Wirtschaften ist, so daß es absurd wäre, es lediglich mit wirtschaftlichen Kategorien erklären oder auf den Bereich der «Wirtschaft» beschränken zu wollen.

Gegen die damit provozierte Miteinbeziehung des in den Lehrbüchern meist ausdrücklich oder stillschweigend ausgeklammerten «menschlichen Elements» in den Kreis der ökonomischen Forschungsgegenstände besteht in der Wirtschaftswissenschaft bisher noch überwiegend ein ausgesprochenes Vorurteil. Die Verfechter einer angeblich «exakten» ökonomischen Theorie lassen sich nur zu leicht dazu verleiten, das psychologische Gebiet überheblich als «happy hunting ground of the charlatan and the quack» abzutun¹ oder es den «minds averse to the effort of exact thought» zu überlassen.² Zum mindesten beherrscht bewußt oder unbewußt die Grundkonzeption des rational handelnden «homo oeconomicus» die Theorie noch so weit, daß sie es der Zukunft zuschiebt, andere als die rationalen Handlungsweisen zu erforschen, «when the technique of economic analysis will be sufficiently advanced to analyse the results of neuroses and confused thinking».³ Auf der anderen Seite führt jedes Modell des Wirtschaftsablaufs unter bewußt abstrakt gehaltenen Voraussetzungen zu einem Punkt, an dem sich dieser Voraussetzungskreis als zu eng erweist. Die determinierende Rolle des menschlichen Verhaltens und, in der tieferen Schicht, der Determinanten eben dieses Verhaltens sind in der Wirtschaftswissenschaft allzu lange vernachlässigt worden. Wer «reine» Wirtschaftstheorie formuliert, versucht wie Alice im Wunderland ohne fixierte Punkte Krocket zu spielen;⁴ die festen Punkte, die uns dabei fehlen, sind die «Gesetze der menschlichen Natur», m. a. W. die Konstanten des Verhaltens der wirtschaftenden Menschen, um die sich die Verhaltensforschung bemühen muß.

1 L. Robbins, Essays on the Nature and Significance of Economic Science, London 1932, S. 83.

2 L. Robbins a. a. O., 2. Aufl., London 1937, S. 83.

3 Joan Robinson, Economics is a Serious Subject, Cambridge 1932, S. 10.

4 St. Chase, Die Wissenschaft vom Menschen, Wien/Stuttgart 1951, S. 287.

Die ablehnende Haltung der modernen Wirtschaftstheorie gegen die Einbeziehung des «menschlichen Elements» ist um so verwunderlicher, als am Anfang der Nationalökonomie eine sehr entschiedene Neigung zu «psychologischen» Hypothesen bestand. Adam Smith hielt bekanntlich seine Theorie der ethischen Gefühle für wesentlich bedeutender als sein späteres wirtschaftswissenschaftliches Werk;⁵ Ricardos Vorstellung vom wirtschaftenden Menschen fußte auf der handfesten utilitaristischen Psychologie Bentham's, und noch lange hat der Hedonismus zu einer Zeit, als er in der Philosophie und Psychologie längst überwunden war,⁶ die Auffassungen der Ökonomen vom menschlichen Handeln maßgebend bestimmt. So baute Jevons die Grenznutzenlehre noch ganz auf den alten hedonistischen Grundvorstellungen auf, die, wie bei Ricardo, darin gipfeln, daß das größte Gesamtwohl erreicht wird, wenn jedes Individuum einem Maximum an Lust oder doch einem Minimum an Unlust zustrebt. O. Morgenstern hat darauf hingewiesen, daß es an der Sache nichts ändert, wenn man «Lust» mit «Nutzen» oder «Nutzen» mit «Ophelimität» (Pareto) oder die «Nutzenrechnung» schlechthin mit «Rechnung» bezeichnet; Alfred Marshall, der die Nationalökonomie sogar allen Ernstes als einen Sonderzweig der Psychologie ansah, ersetzte freilich in seinen «Principles» lediglich das Wort «pleasure» durch «satisfaction», «as if such verbal changes cleaned his skirts of hedonism».⁷

Spätere Generationen von Nationalökonomen haben den Versuch gemacht, die Psychologie, die der subjektiven Wertlehre zugrunde lag, aus der Wirtschaftstheorie hinauszukomplimentieren und sie durch eine angeblich rein objektive Theorie der «Wahlhandlungen» zu ersetzen; neben J. R. Hicks ist hier vor allem H. v. Stackelberg zu erwähnen. «Nicht mehr die in der menschlichen Psyche unmittelbar wahrgenommene Empfindung, sondern der äußerlich sichtbare wirtschaftliche Wahlakt steht am Anfang der Werttheorie. Auf die Erklärung, warum der Mensch so und nicht anders wählt, wird verzichtet. Das Indifferenzkurvenschema bringt nur zum Aus-

⁵ Schachtschabel, Einführung zu A. Smith, Theorie der ethischen Gefühle, Frankfurt 1949.

⁶ v. Holzschuher, Praktische Psychologie, Die Primitivperson im Menschen, Seeburg am Chiemsee 1949. «Aber wir müssen energisch Front machen gegen die furchtbare Vereinfachung, die von der ‹hedonistischen Lehre› angestrebt wurde. Diese wollte alle Gefühle reduziert wissen auf Lust- und Unlustgefühle, die allein bestimmend dafür sein sollten, was ein Lebewesen tut und läßt.» Es «darf nicht übersehen werden, daß der Mensch sich gerade durch seine Beherrschtheit gegenüber Lust- und Unlustgefühlen auszeichnet. Demgegenüber vertrat die hedonistische ‹Genußlehre› den philosophischen Standpunkt, daß gut sei, was Lust bereite, und daß sinnliche und geistige Lust das einzige Ziel menschlichen Strebens und das höchste Gut sei!»

⁷ W. C. Mitchell, The Prospects of Economics, in: The Trend of Economics, New York 1924, S. 14f.

druck, daß in einer bestimmten Weise gewählt wird . . . Nicht nur Bedürfnisse im alten Sinne, sondern alle denkbaren Zwecke des Menschen und der menschlichen Gesamtheiten können die Basis für die Bewertung der verschiedenen Mittelkombinationen abgeben. Die Werttheorie weitet sich zur reinen Theorie der Zweckmittelbeziehung aus. Sie ist abstrakt, farblos, fast möchte man sagen «gläsern» geworden; aber ihre Leistungsfähigkeit ist zugleich auf den denkbar höchsten Stand gebracht.»⁸

Die Wertlehre, die dadurch zu einer abstrakten Theorie der Wahlhandlungen wird, verzichtet also bewußt auf eine vollständige Erklärung des wirtschaftlichen Handelns; sie überläßt diese Erklärung ausdrücklich der Psychologie: «Gewiß ist ein Wahlakt wie der obige eine Erscheinung, die der Erklärung bedarf. Es gibt überhaupt keine Erscheinung, die keiner Erklärung bedürfen würde. Um eine Erklärung zu erhalten, müßte man im Einzelfalle genau untersuchen, aus welchen bewußten oder unbewußten Motiven der betreffende Mensch in der Lage, in der er sich gerade befand, die Möglichkeit A der Möglichkeit B vorgezogen hat. Diese Erklärung würde bestimmt manchen interessanten Aufschluß vermitteln. Sie hat jedoch mit der wirtschaftlichen Theorie nichts mehr zu tun. Sie gehört vielmehr in das Gebiet anderer Disziplinen, vor allem der Psychologie.»⁹

Diese Resignation der Werttheorie gegenüber den den Wertvorstellungen zugrundeliegenden Motivationen leitete Wesley C. Mitchell von der Erkenntnis her, daß der Hedonismus eine unbrauchbare Psychologie sei, so daß die Wertlehre versuchen mußte, ohne Psychologie auszukommen, wollte sie nicht auf die klassische und auf die Grenznutzenanalyse des Wertes überhaupt verzichten; statt die unbrauchbare Psychologie der Grenznutzenschule durch eine bessere zu ersetzen, eliminierte die moderne Wertlehre die Psychologie durch den Rückzug auf eine bloße Theorie der Wahlakte. Dadurch gelangte diese Lehre dazu, sich nicht so sehr darüber Rechenschaft zu geben, wie sich die Menschen wirklich verhalten, als darüber, wie sie sich verhalten würden, wenn sie der «Logik der Geldwirtschaft» folgen würden.¹⁰

Die schärfste Kritik an diesem Ausweichen vor der psychologischen Fragestellung stammt von G. Myrdal. Er nennt es geradezu «die Funktion der Wertlehre, daß man mit ihr die Denkfehler verschleiert, durch die

8 H. v. Stackelberg, Die Entwicklungsstufen der Werttheorie, Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 83. Jahrg. 1947, Heft 1.

9 In der Ökonometrie wird dieser Rückzug ausdrücklich damit begründet, daß die psychischen Vorgänge Imponderabilien und daher nicht meßbar sind; die Wirtschaftswissenschaft befasse sich jedoch in der Hauptsache mit meßbaren Phänomenen. «Selbst wenn Erwartungen als solche vielleicht nicht meßbar sind, so kann sich ihr Einfluß nur in der Form meßbarer Phänomene äußern. Diese Tatsache allein interessiert uns» (J. Tinbergen, Einführung in die Ökonometrie, Wien 1952).

10 Mitchell a. a. O.

man zu politischen Normen kommt und die ohne die Wertlehre gar zu augenscheinlich zutage treten würden».¹¹ Ihm erscheint es daher auch durchaus verständlich, «daß die Theorie ständig in Konflikt gerät mit der modernen Tiefenpsychologie, wo auch immer diese ihre Ausgangspunkte hennimmt. Denn alle psychologischen Schulen sind zum mindesten äußerlich darin einig, daß der populär-introspektive Rationalismus, dem der Hedonismus eine gelehrte Formulierung gegeben hat, nicht haltbar ist.»¹²

Mit Recht hat H. Mackenroth daraus die Folgerung gezogen, daß mit dem Verzicht auf die psychologische Erklärung auch die subjektive Wertlehre hinfällig würde; «eine für diesen Fall noch aufrechterhaltene subjektive Wertlehre wird zu einer rein formalistischen, mathematisch verbrämten Begriffsspielerei».¹³ Auch Rittig entlarvt den sogenannten Hinauswurf der Psychologie aus der Wirtschaftstheorie als das, was er ist: «Er besteht also lediglich darin, daß man darauf verzichtet, etwas über die von äußeren Gütermengenvariationen abhängigen und ausgelösten innerpsychischen Zusammenhänge zu sagen, aber annimmt, daß diese innerpsychischen Zusammenhänge – weiß der Teufel und allenfalls noch Gossen und Pareto, auf Grund welcher Manipulationen diese innerpsychischen Zusammenhänge ihre Größen zustande bringen – ein quantitatives Spiegelbild auf die objektive Güterwelt werfen.»¹⁴

Trotz dieser Erkenntnisse fehlt es bis heute an einer allgemein akzeptierten Besinnung auf die menschlichen Antriebskräfte auch und gerade des wirtschaftlichen Handelns; nur wenige Stimmen haben sich in jüngster Zeit mit der Forderung erhoben, diese Lücke in der Wirtschaftstheorie zu schließen. F. Perroux protestierte ausdrücklich gegen «die beiden Lückenbüßer», denen es zu danken sei, «daß sich der Wirtschaftswissenschaftler so viele Anstrengungen ersparen und sich für so viel Unwissenheit entschuldigen kann: die Daten, die nicht erklärt zu werden brauchen, und die «außerökonomischen Elemente», auf die definitionsgemäß unser Fach seine Herrschaft nicht auszudehnen hat». Bezeichnenderweise ist es das Land, dessen wirtschaftspolitische Experimentierfreudigkeit den Abgrund zwischen Theorie und Praxis am anschaulichsten demonstriert hat, nämlich Australien, wo die Erkenntnis mutig ausgesprochen wurde, «that economics ignores the complexity and irrationality of human nature, and the economists map of the

¹¹ G. Myrdal, Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung, Berlin 1932, S. 20.

¹² Myrdal a. a. O., S. 147.

¹³ H. Mackenroth, Schriften des Vereins für Socialpolitik 183/2, Probleme der Wertlehre (Diskussionsband), Diskussionsbeitrag von Mackenroth, S. 67/81.

¹⁴ Gisbert Rittig, Die Indeterminiertheit des Preissystems, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 1, Heft 3, und Bd. 2, Heft 1.

¹⁵ F. Perroux, Esquisse d'une théorie de l'économie dominante, in Économie appliquée, Archives de l'Institut de Science Économique Appliquée, April 1948.

world is unnecessarily misleading»;¹⁶ E. R. Walker setzt sich für ein Studium des ökonomischen «Behavior» ein, zu dessen Verständnis die Anthropologie und Psychologie, von der Soziologie ganz abgesehen, gleichwertige Beiträge neben der Wirtschaftswissenschaft zu liefern vermögen. Ungeschick und Irrtum, Neugier und Trägheit, Nachahmung, Tradition und institutionelle Schranken sind danach gleichberechtigte, nicht etwa nur modifizierend auf ein grundsätzlich rationales Verhalten einwirkende Faktoren, die zu untersuchen daher keineswegs unter der Würde der Wirtschaftswissenschaft sei; die Wirtschaftspolitik «verlangt nicht nach weniger, aber nach besserer Wirtschaftstheorie».¹⁷

Auch Jean Marchal hat seinerzeit die Forderung aufgestellt, die Wirtschaftswissenschaft endlich «von einer mechanischen Wissenschaft zu einer Wissenschaft von Menschen» auszugestalten, die die ökonomischen Phänomene nach ihrer wirklichen Kausalität untersuchen müsse; «was die Wirtschaftswissenschaft uns liefert, das ist im wesentlichen eine Technik des rationalen Handelns . . . Es ist nun aber so, daß die Nationalökonomie eine Wissenschaft vom Menschen ist und daß es im Menschen immer ein Stück Geheimnis gibt und geben wird. Um aus der Wirtschaftswissenschaft eine Physik oder eine ökonomische Logik zu machen, müßte man den Menschen mechanisieren» und ihn «in einen vervollkommenen Roboter verwandeln, dessen sämtliche Reaktionen von vornherein vorauszusehen wären».¹⁸ Das Wesen der Wirtschaftswissenschaft ist nach Marchal durch die Eigenart der ökonomischen Phänomene vorgezeichnet, die sich *in der Zeit* abspielen, dabei fast immer diskontinuierlich und letztlich psychologischer Natur sind, so daß sie auch und gerade von hier aus der Erklärung zugänglich sind; am Beispiel des Steuerzahlers, der auf eine zusätzliche Steuerlast mit einem Nachlassen seines Erwerbsstrebens reagiert, beweist Marchal, daß die von der klassischen Lehre als feststehend angenommenen Ziele des menschlichen Verhaltens sich im Verlauf des ökonomischen Prozesses ändern und also alles andere als «Daten» sind.¹⁹

Die erste, leichte Beute dieser realistischen Betrachtungsweise des wirtschaftlichen Handelns wird die Vorstellung von einem «*homo oeconomicus*», wie sie unbewußt der Wirtschaftstheorie auch heute noch weithin zugrunde gelegt und teilweise sogar schon wiederum in der Psychologie als Typus des «Wirtschaftsmenschen» akzeptiert wird.²⁰ Aber: «Wir Anthropo-

16 E. Ronald Walker, From Economic Theory to Policy, 2. Aufl., Chicago 1947, S. 77.

17 Walker a. a. O., S. 75.

18 J. Marchal, Gegenstand und Wesen der Wirtschaftswissenschaft, Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaft, 1950, Heft 4, S. 599.

19 Marchal a. a. O., S. 585.

20 Oelrich kennzeichnet den Typ des «ökonomischen Menschen» folgendermaßen: «Zwischen dem Ich und der Welt steht für den ökonomischen Menschen die Bedürfnisbefriedigung entsprechend dem Gesetz des größten Nutzeffekts. Im Hin-