

**Preprints of the
Max Planck Institute for
Research on Collective Goods
Bonn 2011/10**



**Homo Oeconomicus
Adaptivus – Die Logik
des Handelns bei veränder-
lichen Präferenzen**

Carl Christian von Weizsäcker



MAX PLANCK SOCIETY



Homo Oeconomicus Adaptivus – Die Logik des Handelns bei veränderlichen Präferenzen

Carl Christian von Weizsäcker

May 2011

Homo Oeconomicus Adaptivus – Die Logik des Handelns bei veränderlichen Präferenzen

Carl Christian von Weizsäcker

I

Der Homo Oeconomicus ist in Verruf geraten. Es gibt viele Stimmen in der öffentlichen Diskussion, die der ökonomischen Wissenschaft vorwerfen, angesichts der weltwirtschaftlichen Krise versagt zu haben. Und dieses Versagen wird darauf zurückgeführt, dass die ökonomische Wissenschaft mit einem falschen Menschenbild arbeitet. Und so ist dann der Homo Oeconomicus an der Krise schuld.

Aber auch innerhalb der Ökonomik ist insbesondere durch den Boom der experimentellen Ökonomik erhebliche Kritik an dem Modell des Homo Oeconomicus lautstark geworden. Die Experimente, so sagen viele Vertreter der Experimentalökonomik, zeigen, dass die Menschen sich anders verhalten, als es dem Lehrbuchmodell des Homo Oeconomicus entspricht.

Diese Tagung steht unter dem Generalthema "Normen in der Volkswirtschaftslehre". Ich möchte in meinem Vortrag den Bogen spannen zwischen der Zähigkeit, mit der die herkömmliche Volkswirtschaftslehre das Modell des Homo Oeconomicus verteidigt, und der Tatsache, dass die Volkswirtschaftslehre immer schon auch eine normative Lehre gewesen ist – und dies ja wohl auch in der Zukunft bleiben wird. Das Homo Oeconomicus-Modell wird verbunden mit dem Begriff der Rationalität. Und so haben wir für das Thema dieses Vortrages die drei Schlüsselbegriffe Normativität, Rationalität und tatsächliches Verhalten der Menschen. Dieses tatsächliche Verhalten der Menschen wird insbesondere studiert von einer der Nachbardisziplinen, nämlich der Psychologie.

II

Ich beginne mit einem kleinen Ausflug in die Dogmengeschichte. Nachdem ich Bertram Schefold den Titel meines Vortrags mitgeteilt hatte, machte er mich darauf aufmerksam, dass es in der deutschen Nationalökonomie eine mit den heutigen Diskussionen vergleichbare Diskussion über das Verhältnis zwischen Psychologie und ökonomischer Theorie schon einmal gegeben hat. Er verwies mich auf einen Aufsatz von Max Weber, der uns heute als großer Soziologe präsent ist, der aber immerhin einen Lehrstuhl für Nationalökonomie innehatte und auch volkswirtschaftliche Vorlesungen gehalten hat. In einem Aufsatz, der 1908 erschien, setzt sich Max Weber unter dem Titel "Die Grenznutzlehre und das

psychophysische Grundgesetz" mit einer Arbeit von Lujo Brentano aus dem selben Jahr auseinander, in dem Brentano offenbar das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens auf das Weber-Fechnersche "psycho-physische Grundgesetz" zurückführen wollte. Dieses Weber-Fechner-Gesetz war einer der ersten Triumphe der jungen quantifizierenden experimentellen Psychologie. Ich muss Ihnen wahrscheinlich dieses Gesetz hier nicht im Einzelnen darlegen, da es Ihnen wohl bekannt ist. Brentano plädierte dafür, diesen psychologischen Tatbestand einer umfassenden Gesetzmäßigkeit des Zusammenhangs zwischen Stimulus und Reaktion zu verwenden, um das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens der Grenznutzen-Schule psychologisch abzusichern.

Gegen diesen Versuch einer Psychologisierung der nationalökonomischen Theorie nahm Max Weber Stellung. Er legte dar, dass eine derartige Psychologisierung ein Missverständnis dessen sei, was die ökonomische Theorie eigentlich bezwecke. Es lohnt sich, hier einige Sätze von Max Weber wörtlich zu zitieren.

"Die Grenznutzlehre behandelt, zu bestimmten Erkenntniszwecken, menschliches Handeln so als liefe es von A. bis Z unter der Kontrolle kaufmännischen Kalküls: eines auf die Kenntnis aller in Betracht kommenden Bedingungen aufgestellten Kalküls, ab."

"Und die allgemeinen Lehrsätze, welche die ökonomische Theorie aufstellt, sind lediglich Konstruktionen, welche aussagen, welche Konsequenzen das Handeln des einzelnen Menschen in seiner Verschlingung mit dem aller anderen erzeugen *müsste, wenn* jeder einzelne sein Verhalten zur Umwelt ausschließlich nach den Grundsätzen kaufmännischer Buchführung, also in *diesem* Sinn "rational" gestalten *würde*. Dies ist bekanntlich keineswegs der Fall, und der empirische Ablauf derjenigen Vorgänge, zu deren Verständnis die Theorie geschaffen worden ist, zeigt daher nur eine, je nach dem konkreten Fall sehr verschieden große "Annäherung" an den theoretisch konstruierten Ablauf des strengen rationalen Handelns. Allein: Die historische Eigenart der kapitalistischen Epoche, und damit auch die Bedeutung der Grenznutzlehre (wie jeder ökonomischen Werttheorie) für das Verständnis dieser Epoche, beruht darauf, dass = während man nicht mit Unrecht die Wirtschaftsgeschichte mancher Epoche der Vergangenheit als "Geschichte der Unwirtschaftlichkeit" bezeichnet hat = unter den heutigen Lebensbedingungen jene Annäherung der Wirklichkeit an die theoretischen Sätze eine *stetig zunehmende*, das Schicksal immer breiterer Schichten der Menschheit in sich verstrickende, gewesen ist und, soweit abzusehen, noch immer weiter sein wird. Auf dieser *kulturhistorischen* Tatsache, nicht

aber auf ihre angeblichen Begründung durch das Weber-Fechnersche Gesetz, beruht die heuristische Bedeutung der Grenznutzlehre." ¹ (Hervorhebungen im Original).

Max Weber entwickelte unter dem Einfluss des Neu-Kantianismus, insbesondere Rickerts in seiner Methodenlehre den Begriff des Ideal-Typus. Ich denke, dieser methodische Begriff ist bis heute eine sehr fruchtbare Heuristik. Hier nun wendet er diese Methode an, um den historischen Trend, die "Gerichtetheit" der sozialhistorischen Entwicklung zu akzentuieren. Wie Wolfgang Schluchter in seinem bedeutenden Max-Weber-Buch "Die Entstehung des okzidental Rationalismus" herausgearbeitet hat ², kann ein großer Teil der Max Weberschen Soziologie auf den Generalnenner gebracht werden, dass der Geschichte auf ihrem Weg zur Moderne hin eben die Tendenz eignet, dass rationales Handeln immer stärker in den Vordergrund rückt. Das Modell rationalen Handelns der klassischen Theorie ist dann der Idealtypus des Handelns des modernen Menschen, auch wenn das Handeln der meisten Individuen selbst in der Moderne nicht genau diesem Idealtypus entspricht. Die ökonomische Theorie neoklassischen Zuschnitts entwickelt praktisch eine Gesellschaftstheorie unter der Annahme der ausschließlichen Gültigkeit dieses Idealtypus. Dieses sieht Max Weber angesichts der historischen Tendenz zu steigender Rationalität als eine bedeutsame theoretische Aufgabe an. Diese aber hat nach Max Weber mit Psychologie gar nichts zu tun. Insofern plädierte er dagegen, die Erkenntnisse der Grenznutzschule mit Psychologie zu begründen oder zu unterlegen.

In einem interessanten Artikel, der vor einiger Zeit im Economic Journal erschienen ist, untersuchen Luigino Bruni and Robert Sugden ebenfalls die Geschichte der ökonomischen Theorie unter dem Aspekt ihres Verhältnisses zur Psychologie. ³ Sie vertreten die Auffassung, dass die ursprünglichen Ansätze der Grenznutzschule im 19. Jahrhundert durchaus psychologisch gemeint waren. Auch in der Literatur, die sie besprechen – insbesondere aus Großbritannien und aus Italien – wird das Weber-Fechnersche Gesetz offenbar zur Kenntnis genommen und als Beispiel für das allgemein-gültige Gesetz des abnehmenden Grenznutzens aufgeführt. Die Wende weg von der Psychologie kam dann mit Vilfredo Pareto, der die Auffassung vertrat, es müsse nunmehr eine Theorie des rationalen Handelns entwickelt werden, auf deren Basis dann die Interdependenz des Handelns zwischen den Individuen in einer Gesellschaft zu entwickeln sei.

¹ Weber, „Die Grenznutzlehre und das ‚psychophysische Grundgesetz‘“, S. 394.

² Schluchter, *Die Entstehung des modernen Rationalismus. Eine Analyse von Max Webers Entwicklungsgeschichte des Okzidents*.

³ Bruni/Sugden, „The Road Not Taken: How Psychology Was Removed From Economics, And How It Might Be Brought Back“.

III

Die moderne Wendung zur "Behavioural Economics" scheint nun die Psychologie in die ökonomische Theorie zurückzubringen. Der große Boom der experimentellen Arbeit in der Ökonomik nähert die Methoden der Ökonomen und die der Psychologen einander an. Bruni und Sugden sind der Auffassung, dass dies der richtige Weg ist, um die ökonomische Theorie voranzubringen. Die Ergebnisse dieser Experimente zeigen, dass das Modell des Homo Oeconomicus, so wie es herkömmlicherweise gelehrt wurde, widerlegt zu sein scheint.⁴ Es geht mir im Folgenden nicht um eine Verteidigung des herkömmlichen Homo Oeconomicus. Ich werde ihn vielmehr einordnen in einen größeren Zusammenhang, in dem die beiden zentralen Begriffe derjenige der Normativität und derjenige der Rationalität sein werden. Dies soll geschehen unter Einbeziehung der psychologischen Erkenntnisse der modernen experimentellen Wirtschaftsforschung.

Ich beginne mit der *demokratischen Norm*. Die Anhänger der Demokratie als Staatsform können nicht umhin, den Wählern, die letztlich die Entscheidungen in der Demokratie maßgebend beeinflussen, ein gewisses Mindestmaß an Rationalität zuzusprechen. Niemand wird behaupten wollen, dass eine Demokratie funktioniert, in der der durchschnittliche Wähler auf dem Reflexionsniveau eines Säuglings stehen geblieben ist. Die demokratische Norm ist somit das Axiom eines Mindestmaßes an Rationalität des Bürgers, das erforderlich ist, um der Demokratie zum Erfolg zu verhelfen.

Zu unserem Verständnis der Demokratie gehört aber auch die *bürgerliche Freiheit*. Die normative Ökonomik als Theorie der Demokratie und der bürgerlichen Freiheit muss in ihren Modellen den Begriff der Freiheit unterbringen. Die herkömmliche Ökonomik beschreibt bürgerliche Freiheit durch den Dualismus zwischen individuellen Wahlmöglichkeiten und individuellen Präferenzen. Das Verhalten des Individuums wird modellhaft beschrieben, indem ihm im Modell ein bestimmter Bereich von Wahlmöglichkeiten zugeordnet wird, in dem es sich nun frei entscheiden kann. Um dieses Wahlverhalten mit seinen Konsequenzen für das Marktgeschehen modellieren zu können, unterstellt man dem Individuum, dass es Präferenzen derart hat, dass diese die Richtschnur des Handelns im Rahmen seiner Wahlmöglichkeiten darstellen. Somit ist das Handeln des Individuums determiniert, sofern seine Wahlmöglichkeiten feststehen und sofern seine Präferenzen feststehen.

⁴ Zusammenfassend mit wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen: Thaler/Sunstein, Nudge – *Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Revised and Expanded Edition*, insbesondere Part I: Humans and Econs.

Handlungsfreiheit ist damit in dem Modell enthalten. Die Beschränkungen der Wahlmöglichkeiten sind die *Beschränkungen* der Handlungsfreiheit des Individuums. Die Auswahl im Rahmen der Wahlmöglichkeiten gemäß den Präferenzen ist *Ausdruck* der Handlungsfreiheit. Will man normative Ökonomik unter der Bedingung betreiben, dass man Handlungsfreiheit des Individuums voraussetzt, dann bedarf es eines solchen Dualismus zwischen der Modellierung der Wahlmöglichkeiten und der Modellierung von Präferenzen. Damit sind Präferenzen in der normativen Ökonomik ein ganz zentraler Begriff.

IV

Dem steht das *Apparatmodell* des Menschen gegenüber. In diesem Forschungsprogramm geht es darum, das Verhalten des Menschen möglichst weitgehend mithilfe eines Kausalmodells zu erklären. Ein nunmehr schon mehr als drei Jahrzehnte alter Vorschlag dieser Art wurde niedergelegt von Becker und Stigler⁵ in ihrem bekannten Aufsatz "De gustibus non est disputandum." Hier vertreten die Autoren die Hypothese, dass alle Menschen dieselben Präferenzen haben und dass Verhaltensunterschiede zwischen verschiedenen Menschen allein zurückzuführen seien auf Unterschiede in den Wahlmöglichkeiten, die ihnen zur Verfügung stehen. Es ist nach Stigler und Becker unbefriedigend und im Grunde tautologisch, wenn man Verhaltensunterschiede durch Präferenzunterschiede erklärt. Damit sei gar nichts erklärt. Nach diesem Forschungsansatz ist der Verweis auf menschliche Präferenzen nur eine Verlegenheitsantwort des Ökonomen, wenn er die eigentliche Erklärung des Verhaltens noch nicht erforscht hat.

Diesem Apparatmodell des Menschen ist aber auch die psychologische Forschung verpflichtet. Sie geht im Gegensatz zu Becker und Stigler nicht vom Homo Oeconomicus aus. Aber auch ihr geht es darum, die Ursachen konkret vorgefundenen menschlichen Verhaltens zu ermitteln. Letztlich hat in diesem Ansatz die Entscheidungsfreiheit des Menschen keinen Platz. Die Erklärung von Verhaltensunterschieden durch die Entscheidungsfreiheit der Menschen gilt auch hier als ein Eingeständnis des Nichtwissens der wahren Ursachen des vorgefundenen Verhaltens. Das Kausalitätsprinzip ist die Grundlage wissenschaftlicher Fragestellung. Der Begriff der Präferenzen hat hier als Erklärungsursache nichts zu suchen. "L'Homme Machine", um hier einen Repräsentanten der Aufklärung zu zitieren.⁶

⁵ Stigler/Becker, "De Gustibus Non Est Disputandum".

⁶ de La Mettrie *L'Homme machine*.

V

Damit finden wir eine Dualität in der Behandlung des Begriffes der Präferenzen. Das Forschungsprogramm der modernen Verhaltensökonomik und der mit ihr verwandten Psychologie geht darauf aus, die Bedeutung der Präferenzen für eine kausale Erklärung des Handelns der Menschen zu *minimieren*. Präferenzen sind hier eine Erklärungs-Restgröße. Je bedeutsamer dieser Restgröße noch ist, desto weiter weg ist man vom Ziel dieses Forschungsprogramms: Der vollständigen Erklärung. In der normativen Ökonomik mit der Dualität zwischen Wahlmöglichkeiten und Präferenzen ist die Bedeutung der Präferenzen in der Modellierung des Verhaltens ein Ausdruck für das Ausmaß der Freiheit des Individuums, für den Umfang der Wahlmöglichkeiten, die dem Individuum zur Verfügung stehen. Hier geht es keineswegs um die Minimierung der Präferenzen als Einflussgröße, sondern umgekehrt darum, dass man die Wirtschaftspolitik als umso erfolgreicher ansieht, je größer die Wahlmöglichkeiten der Individuen sind, je bedeutsamer also ihre Präferenzen für die Bestimmung des Verhaltens der Menschen sind. Die *Maximierung* des Einflusses der Präferenzen ist quasi das Ziel einer normativen Institutionen-Ökonomik oder Ordnungstheorie.

VI

Bürgerliche Freiheit können wir verstehen als die Verfügbarkeit von Wahlmöglichkeiten, wobei die Wahlentscheidung des Bürgers gegenüber anderen Bürgern oder einer Obrigkeit nicht gerechtfertigt werden muss. Für die Legitimität der Wahlentscheidung spielen die psychischen, physischen oder sonstigen Gründe der Entscheidung keine Rolle. Ein Beispiel ist die Wahl von Personen in politische Ämter. Diese findet in einer modernen Demokratie als geheime und daher freie Wahl statt. Die Entscheidung für einen Kandidaten in der Wahlurne führt zu einer gültigen Stimme, gleichgültig, was die Ursachen dieser Entscheidung sind. Die demokratische Wahlverfassung setzt hier das Potenzial zur Lüge produktiv ein. Die Wahl ist frei, weil sie geheim ist. Der Wähler kann gegenüber Personen, die von ihm eine Rechtfertigung seiner Entscheidung verlangen, gefahrlos falsche Angaben machen – und gerade dadurch entfällt der Rechtfertigungszwang für die Entscheidung in der Wahlurne.

In einer Verfassung der Freiheit wird damit der Konnex zwischen einer Entscheidung im Rahmen der Wahlmöglichkeiten und ihren *Ursachen* normativ *gekappt*. Die Ursachen sind unerheblich dafür, dass die Wahlentscheidung des Bürgers und Marktteilnehmers von Seiten seiner sozialen Umwelt anerkannt wird und damit Legitimität besitzt. Andererseits ist es für das Zusammenleben in einer Gesellschaft freier Menschen unabdingbar, dass der einzelne

Bürger zu einem großen Teil die *Folgen* seines Handelns selbst mit trägt, das heißt mit ausbadet. Die Gesellschaft kann nur gut funktionieren, wenn die Menschen die Folgen ihres Handelns in ihren Handlungskalkül bis zu einem gewissen Grade mit einbeziehen.

Wir stellen also fest, dass im Modell der normativen Ökonomik die Kausalkette an der Stelle direkt vor der Entscheidung des Bürgers gekappt wird. Dafür ist von Relevanz und Bedeutung die Kausalkette nach der Entscheidung des Bürgers, indem ihm zumindest zu einem erheblichen Teil die Konsequenzen seiner Entscheidung zugerechnet werden. Das erklärende Apparatemodell des Menschen, so wie es in der Psychologie und in der Verhaltensökonomie Standard ist, rechnet die Entscheidung des Individuums ihren Ursachen zu. Dieses Modell konzentriert sich also gerade auf den Konnex zwischen Ursache und Wirkung, der in dem Modell der normativen Ökonomik gekappt wird.

VII

Nicht nur die Demokratie als moderne Staatsform, sondern auch die Entwicklung von Grundrechten und Menschenrechten als wesentliche Bestandteile einer demokratischen Staatsverfassung erheischen zu ihrer wissenschaftlichen Analyse einen individualistischen Ansatz. Denn eine politische Wahl gilt dann als legitim, wenn sie sich auf die freie Wahlentscheidung der *einzelnen* Bürger zurückführen lässt. Die *Menschenrechte* und Grundrechte haben als Rechtsträger immer das einzelne *Individuum*. Das gilt auch für solche Grundrechte, deren Wahrnehmung die Zusammenarbeit mehrerer Individuen voraussetzt, wie zum Beispiel die Versammlungsfreiheit oder die Koalitionsfreiheit. Das einzelne Individuum hat hier das Recht gemeinsam mit anderen Individuen, die dieses Recht auch haben, Handlungen durchzuführen wie zum Beispiel eine Versammlung im öffentlichen Raum abzuhalten. Das einzelne Element einer Analyse in der normativen Ökonomik ist damit immer das Individuum.

Das Individuum ist damit Quelle von Rechten und Quelle von Entscheidungen, die aufgrund dieser Quelle von der Gesellschaft automatisch legitimiert und respektiert werden. Die sozialen Bezüge, in denen das Individuum steht, sind für die Legitimität seines Handelns im Rahmen seiner Wahlmöglichkeiten unerheblich. Es spielt im Allgemeinen keine Rolle, ob das Individuum Teil einer Familie ist oder allein steht. Es spielt für die Legitimität des Handelns im Allgemeinen keine Rolle, ob das Individuum im Wirtschaftsprozess als Selbstständiger oder als abhängig Beschäftigter eingebunden ist. Philosophisch gesprochen ist in der normativen Ökonomik das Individuum damit eine *Monade*.

Diese Monade grenzt sich von anderen Monaden, die gemeinsam die Gesellschaft bilden, durch eine wohl-definierte Grenze ab. Diese Grenze sorgt für ein "Innen" und ein "Außen" aus der Sicht der jeweiligen Monade. Im Folgenden betrachte ich "Güter", die dem einzelnen Individuum, also der einzelnen Monade zugeordnet werden können. Ich führe die Unterscheidung zwischen "*Innengütern*" und "*Außengütern*" ein. Vorab diskutiere ich die *Vereinbarkeit* der Freiheitsrechte der verschiedenen Mitglieder der Gesellschaft. Hierfür gibt es im Englischen den Ausdruck der "Compossibility"⁷. Eine der wichtigen Institutionen für die Durchsetzung von miteinander kompatiblen oder vereinbaren Freiheitsrechten ist das Eigentum. Ohne hier im Einzelnen auf diese Vereinbarkeit einzugehen, liegt die Aussage nahe, dass das individuelle Eigentum das Ziehen von praktikablen Grenzen für die Handlungsspielräume der verschiedenen Individuen wesentlich erleichtert. Aber es gibt natürlich auch andere Abgrenzungsformen. So sind beispielsweise Regeln, wie sie in der Straßenverkehrsordnung festgehalten werden, geeignet, durch klare Abgrenzungen der Rechte der einzelnen Autofahrer dafür zu sorgen, dass der Straßenverkehr im Interesse seiner Teilnehmer möglichst reibungslos funktioniert.

Die "Außengüter" in der Verfügung des Individuums dienen der Abgrenzung seines Freiheitsraums, also seines Wahlraums, in dem es sich frei für eine der verfügbaren Alternativen entscheiden kann. Es handelt sich hier insbesondere um die in der ökonomischen Theorie jeweils in einem n-dimensionalen euklidischen Raum dargestellten wirtschaftlichen Güter. Diese werden vielfach auf Märkten gehandelt. Märkte dienen also insbesondere dazu, die verschiedenen Wahlräume der einzelnen Individuen durch Tauschakte einvernehmlich zu verändern. Damit diese Abgrenzung der Rechte des Individuums von den Rechten seiner Mitbürger funktioniert, ist es erforderlich, dass diese Außengüter vermessen werden können, also in ihren Mengen bestimmt werden können. Die *Quantifizierung* ist damit ein wesentlicher Aspekt dieser Außengüter. Dazu kommt in einem Marktsystem, dass alle diejenigen Außengüter, die auf Märkten gehandelt werden, auch einer Bewertung in Geld unterliegen. Nicht nur ihre Menge, sondern auch ihr Wert unterliegt damit jeweils einer Quantifizierung.

Aber nicht alle Güter, die einem einzelnen Individuum zugeordnet werden können, dienen der Abgrenzung seiner Wahlmöglichkeiten von den Wahlmöglichkeiten anderer Bürger. Bei solchen Gütern, die für eine solche Abgrenzungsfunktion nicht erforderlich sind, spreche ich von Innengütern. Diese verbinden wir als Betrachter meist sehr viel stärker mit der Psyche des Individuums als dies bei den Außengütern der Fall ist. Ich nenne hier einzelne Beispiele:

⁷ Steiner, "The Structure of a Set of Compossible Rights".

Freude, Lust, Wachheit, Stolz, Gesundheit, aber auch solche Güter, die sich auf Beziehungen zu anderen Personen beziehen, wie zum Beispiel Freundschaft, Liebe, Neid, Eifersucht, das Gefühl der Macht. Auch die in der heutigen Glücksforschung im Zentrum des Interesses stehenden Güter wie Wohlbefinden oder Glück gehören zu diesen Innengütern.

Diese Innengüter werden von den Individuen selbst nicht genau quantifiziert. Zwar empfindet das Individuum im Vergleich verschiedener Situationen bezüglich der Verfügbarkeit dieser Güter oft ein mehr oder weniger. Wenn ein Mensch etwa von sich sagt: "Heute bin ich viel besserer Laune als ich es gestern war", dann ist hier ein Mehr oder Weniger im Spiel. Aber es fehlt eine Skala, an der das "Wieviel" an guter Laune gemessen wird, so wie die Menge an Butter die täglich verzehrt wird, abgewogen wird oder zumindest abgewogen werden kann. Die Innengüter sind somit weitgehend für das Bewusstsein des Individuums selbst nicht quantifiziert. Ja, es gibt in vielen Fällen Quantifizierungsverbote oder *Quantifizierungstabus*. Es gibt gute Gründe dafür, dass vielfach solche Quantifizierungs-Tabus anzutreffen sind.⁸

VIII

Anders sieht es natürlich aus, wenn die psychologische oder verhaltensökonomische Forschung versucht, Gesetzmäßigkeiten in den psychischen Prozessen zu entdecken, zum Beispiel in der Form von Analysen der Gehirnströme im Zusammenhang mit irgendwelchen Prozessen oder Stimuli. Hier geht es dann um eine Quantifizierung dieser Innengüter des untersuchten Individuums durch den Forscher zum Zwecke der Feststellung von Gesetzmäßigkeiten im Ablauf der psychischen Prozesse. Es handelt sich hier aber um Quantifizierungen, die externer Natur sind. Sie stehen nur in Verbindung mit dem Menschen als Objekt der Forschung. Sie sind nicht Bestandteil des Selbstbewusstseins des Menschen, d.h. des Menschen als Subjekt.

Das gilt auch für die Glücksforschung. Die befragten Personen sind zwar bereit, dem Forscher oder seinen Hilfskräften auf einer ihnen vorgelegten Skala ihr Wohlbefinden quasi kardinal zu quantifizieren. Dies aber ist in ihrer Lebenswelt nicht das übliche Vorgehen. Sofern sie nicht von der Glücksforschung in dieser Beziehung quasi "verdorben" wurden, haben sie spontan kein kardinales Maß für ihren Glückszustand. Auch das Innengut "Glück" oder "Wohlbefinden" wird im täglichen Leben nicht eigentlich quantifiziert.

⁸ Vgl. hierzu Arrow, „Invaluable Goods“; von Weizsäcker, „Zeit und Geld“.

IX

Die von mir so genannten Innengüter waren traditionell in der neoklassischen Grenznutzentheorie zusammengefasst im Nutzen des Individuums. Die Argumente der Nutzenfunktion waren die von mir so genannten Außengüter. Dieses Verhältnis zwischen Input (Außengüter) und Ergebnis oder Output ("Nutzen" oder hier Innengüter) bleibt meines Erachtens bestehen. Man muss sich nur darüber klar sein, dass es auch andere Einflussgrößen auf die Innengüter gibt als die Außengüter.

So ist es zum Beispiel eine der wesentlichen Erkenntnisse der modernen Glücksforschung, dass die Verfügbarkeit von Außengütern nicht die ausschlaggebende Bestimmungsgröße für das subjektiv empfundene Wohlbefinden ("Glück") der befragten Personen ist.

Den Menschen geht es somit eigentlich um die Innengüter. Die Außengüter sind Mittel zum Zweck. Andererseits bestimmen die Außengüter die Außengrenze der Monade "Individuum" gegenüber den anderen Monaden und gegenüber der nicht menschlichen Natur. Sie definieren als Außengrenze auch die bürgerliche Freiheit des Individuums. Freiheit als subjektive Empfindung ist andererseits natürlich auch ein Innengut, das sich neben die anderen Innengüter stellt. Es ist überhaupt nicht ausgemacht, dass das Freiheitsgefühl als Innengut eng korrespondiert mit dem Ausmaß an Freiheit, das dem Wahlraum des Individuums im Bereich der Außengüter entspricht.

Der normativen Ökonomik als einer Theorie der bürgerlichen Freiheit steht aber nicht der Weg offen, das subjektive Empfinden von Freiheit an die Stelle der durch die Außengüter definierten Freiheit als zentralem Begriff ihrer Theorie zu setzen. Denn der entscheidende Begriff einer Theorie der bürgerlichen Freiheit muss die Untersuchung darüber sein, welche Freiheit des Einen mit welcher Freiheit des Anderen kompatibel ist. Und es gehört zum Inbegriff eines so verstandenen Freiheitsbegriffes, dass die Innengüter, über die das Individuum verfügt, seine Privatsache sind. Insoweit sind sie gerade nicht hauptsächlicher Gegenstand einer Sozialtheorie bürgerlicher Freiheit.

X

Dieser Ansatz der normativen Ökonomik als einer Theorie der bürgerlichen Freiheit stand immer schon in der Kritik zahlreicher Sozialtheoretiker und Sozialphilosophen. Im Rahmen meiner oben eingeführten Begriffe kann man diese Kritik als die Kritik an dem Auseinanderreißen der Innengüter und der Außengüter verstehen. Es ist dieses die Kritik letztlich an einer Dominanz der Außengüter, die doch bestenfalls Mittel zum Zweck sein

sollten, die jedoch in der individualpsychologischen und gesellschaftlichen Dynamik insbesondere in der Form des Geldes den Charakter eines Selbstzwecks annehmen. Ich verweise nur stichwortartig auf Platons Kritik an der Kommerzialisierung des öffentlichen Lebens in der athenischen Demokratie seiner Zeit, auf die Kritik seitens der Kirche und insbesondere des Mönchtums an dem Streben nach Reichtum und Macht, auf die sozialistischen Utopien mit weitgehender Abschaffung des Privateigentums, in der Neuzeit beginnend mit Thomas Morus aber weiter durchgeführt bis ins 20. Jahrhundert hinein, auf die philosophischen Schriften von Karl Marx und seinen Entfremdungsbegriff, seine Charakterisierung des Kapitalismus in seinem Hauptwerk unter dem Stichwort "Fetischcharakter der Ware", auf die in seiner Nachfolge entwickelte Theorie von der Verdinglichung der sozialen Beziehungen als Warenbeziehungen, etwa bei Georg Lukacs, auf die "Dialektik der Aufklärung" von Adorno und Horkheimer als Reflexion über ihre Beobachtung der amerikanischen Gesellschaft, auf die Heideggersche Philosophie mit ihrer Kritik der "Seinsvergessenheit" der Moderne, überhaupt auf alle geistigen Bewegungen, die man unter dem Stichwort "Romantik" zusammenfassen kann, auf die von der Psychoanalyse inspirierte Gesellschaftskritik von Erich Fromm in seinem Buch "Haben oder Sein", auf die Habermas-Formel von der "Kolonialisierung der Lebenswelt" durch das sich verselbstständigende Steuerungssystem "Geld".

Der gemeinsame Nenner praktisch aller Kapitalismuskritik, sei sie nun rückwärtsgewandt-konservativ oder vorwärts gewandt-sozialistisch oder eine Mixtur von beidem, sei sie nun inspiriert durch ökologische oder religiöse Ideale, ist, dass im Kapitalismus die "eigentliche" Wohlfahrt des Menschen trotz allen materiellen Reichtums verfehlt wird. Ich habe in diesem Vortrag nicht vor, mich mit der Kapitalismuskritik eingehend auseinander zu setzen. Ich verweise hierauf nur, weil ich glaube, dass die Differenzierung zwischen Innengütern und Außengütern einen guten Ansatzpunkt liefert, um die normative Ökonomik gesprächsfähig mit dieser Kritik zu machen.

XI

Die Vorstellung eines rationalen Handelns setzt voraus, dass das Individuum Entscheidungen fällen kann, also signifikante Wahlfreiheit hat. Nur für ein Individuum mit einem Mindestmaß an Freiheit macht die Frage Sinn, ob es seine Freiheit in rationaler oder irrationaler Weise nutzt. Gerade wenn es aber über bürgerliche Freiheit verfügt, also zwischen Alternativen entscheiden kann, die sämtlich gegenüber Dritten schon dadurch legitimiert sind, dass sich das Individuum für sie entschieden hat, kann man am *Objekt* der Wahl selbst nicht ablesen, ob

eine solche Wahl rational war. Rationalität im Zusammenhang mit freien Wahlentscheidungen kann somit nur in einer Weise festgestellt werden, die vom konkreten Inhalt der Entscheidung abstrahiert. Es bleibt damit nur das Kriterium der Verhaltenskonsistenz. Diese kann nur ermittelt werden, wenn das Individuum mehr als eine Entscheidung fällt.

Der moderne neoklassische Ansatz geht auf Samuelson zurück, der die Revealed Preference Idee entwickelt hat. Wie er und Houthakker gezeigt haben, bildet unter der Annahme des starken Axioms der Revealed Preference das Nachfrageverhalten des Konsumenten dessen ordinale Nutzenfunktion vollständig ab.⁹ Das Verhalten ist dann in dem Sinne konsistent, dass es der Maximierung einer ordinalen Nutzenfunktion entspricht. Das starke Axiom der Revealed Preference ist in diesem Sinn eine Rationalitätshypothese. Es muss allerdings ergänzt werden durch die Annahme, dass das Individuum mit seiner eigenen Entscheidung zufrieden ist: wird y statt dem ebenfalls praktikablen x gewählt, dann ist das Individuum mit y zufriedener als mit x . Hier klammere ich das Thema Risiko aus. Es wird in der orthodoxen Lehre also unterstellt, dass das gewählte y mehr zur Bereitstellung innerer Güter beiträgt als x , sofern auch x hätte gewählt werden können.

Das starke Axiom der Revealed Preference besagt bekanntlich: Eine Kette von Warenkörben $x(1), x(2), x(3), \dots, x(m)$ mit beliebigem m und derart, dass jeweils $x(i+1)$ gegenüber $x(i)$ "revealed preferred" ist, ist nicht zirkulär. Es gilt also $x(m) \neq x(1)$.

XII

Das Homo Oeconomicus-Modell erfüllt natürlich das starke Axiom der Revealed Preference. Es tut aber noch mehr. Es setzt voraus, dass die Präferenzen der Individuen ein für alle mal exogen vorgegeben sind. Diese erstaunliche Annahme – denn: Wer glaubt an ihren Realitätsgehalt? – hält sich in der Theorie seit langer Zeit. Der Grund liegt in der normativen Ökonomik als einer Theorie der bürgerlichen Freiheit, insbesondere als eine theoretische Grundlegung der Kriterien für eine gute Wirtschaftspolitik. Denn die Bedürfniserfüllung der Bürger gemäß ihren eigenen Präferenzen bezüglich der äußeren Güter ist in einer freiheitlichen Gesellschaft das Kriterium für die Qualität einer Wirtschaftspolitik. Damit werden die Präferenzen der Maßstab, das Metermaß für die Messung der Qualität der Wirtschaftspolitik. Wenn nun aber die Präferenzen selbst vom Wirtschaftsgeschehen beeinflusst werden, dann eignen sie sich nicht mehr – so will es scheinen – als Maßstab für

⁹ Samuelson, "A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour"; Houthakker, "Revealed Preference and the Utility Function".

die Beurteilung der Qualität der Wirtschaftspolitik. Dies wäre doch wie ein Metermaß, das seine Länge mit der Länge des zu vermessenden Objekts änderte.

Das ist das Dilemma der normativen Theorie. Man braucht die Annahme exogen vorgegebener Präferenzen als Grundlegung für einen wohlfahrtstheoretischen Maßstab. Andererseits ist diese Annahme nicht realistisch. Die herkömmliche Theorie hat sich hier über Jahrzehnte für diese Annahme entschieden, um Wohlfahrtsökonomik weiter treiben zu können – und hat auf entsprechende realistischere Annahmen verzichtet.

XIII

Die moderne Vorstellung von der Demokratie ist ebenso wie die ökonomische Wissenschaft ein Kind der Aufklärung. Dass Demokratie eine langlebige Staatsform sein kann, ist in den letzten beiden Jahrhunderten historisch bewiesen worden. Die Vereinigten Staaten von Amerika leben bis heute unter einer Verfassung, die derjenigen noch sehr ähnlich ist, die am Ende des 18. Jahrhunderts in Kraft gesetzt wurde. Der Demokratieoptimismus der Aufklärung hat sich bis heute in der westlichen Welt bewahrt. Er ist aufgrund der historischen Erfahrung sogar stärker geworden. Heute wird anerkannt, dass Wohlstand und Wohlbefinden eines Volkes am besten garantiert sind, wenn es sich eine demokratische Staatsform gibt.

Demokratie als Herrschaft des Volkes, sei sie nun direkte Demokratie oder repräsentative Demokratie, setzt voraus, dass der Wähler im Kern rational handelt. Ich habe oben das Demokratieaxiom schon eingeführt: Der Bürger ist im Kern ein rationaler Mensch. Wäre der Mensch durch und durch irrational, so könnte Demokratie nicht funktionieren.

Damit ist aber noch nicht geklärt, was "im Kern rational" genau heißt. Im Folgenden entwickle ich einen Vorschlag für ein Modell des menschlichen Handelns, welches als im Kern rational verstanden werden kann, welches aber zugleich Rücksicht nimmt auf die inzwischen relativ robust festgestellten Abweichungen des Verhaltens der Menschen vom Modell des Homo Oeconomicus. Der zentrale Begriff dieses Modells des menschlichen Handelns ist der Begriff der adaptiven Präferenzen.

XIV

Eine der bedeutsamen Abweichungen des menschlichen Verhaltens vom Modell des Homo Oeconomicus liegt darin, dass die Präferenzen nicht exogen vorgegeben sind. Die Präferenzen

sind abhängig von einem Referenzpunkt.¹⁰ Ein Beispiel hierfür ist der *Endowment Effekt*. Es ist eine empirisch stabile Beobachtung, dass die Vorliebe für einen Gegenstand davon abhängt, ob dieser Gegenstand dem Individuum gehört oder nicht. Geht es um die Frage, zu welchem Preis das Individuum bereit wäre, sich von dem Gegenstand zu trennen, so liegt regelmäßig der Preis, den das Individuum fordert, wesentlich höher, als der Preis, zu dem das Individuum bereit wäre, diesen Gegenstand zu erwerben, wenn er ihm nicht gehört.

Ein anderes Beispiel ist die starke Präferenz für die *Default Option*. Es ist ja in einer Entscheidungssituation häufig so, dass eine der Alternativen als gewählt gilt, wenn das Individuum sich nicht explizit entscheidet. Diese Alternative wird die *Default Option* genannt. Es stellt sich nun empirisch heraus, dass die Wahrscheinlichkeit der Wahl einer Alternative erheblich steigt, wenn sie in der Entscheidungssituation zur *Default Option* gemacht wird.

Empirisch ist auch ein Effekt klar erwiesen, den man unter dem Namen *Framing Effekt* kennt. Das bedeutet, die Wahl zwischen gleich bleibenden Alternativen hängt davon ab, in welcher Weise die Alternativen dem wählenden Individuum präsentiert werden. In gewisser Weise kann man sagen, dass die Vorliebe für die *Default Option* ein Spezialfall dieses so genannten *Framing Effektes* ist.

Bei Entscheidungen unter Risiko beobachtet man regelmäßig, dass sich die Menschen nicht nach den Axiomen der von Neumann-Morgensternschen Nutzenfunktion richten. Im Vergleich zu dem Kalkül der von Neumann-Morgensternschen Nutzenfunktion legt das Individuum einen gesteigerten Wert darauf, keine Verluste zu erleiden. Diese Verhaltensweise wird mit dem Namen *Loss Aversion* bezeichnet. Hier ist der Wohlstand vor der risiko-beladenen Entscheidung der Referenzpunkt, der die Präferenzen beeinflusst.

Auch die Theorie von Herbert Simon, die er selbst *Satisficing-Theorie* genannt hat, widerspricht dem Modell des nutzenmaximierenden Individuums. Nach der *Satisficing-Theorie* setzt sich das Individuum Ziele, die dann das Verhalten des Individuums steuern. Die gesetzten Ziele hängen stark von dem Status quo ab, in dem sich das Individuum befindet. Fällt es dem Individuum nicht schwer, diese Ziele zu erreichen, so revidiert das Individuum die Ziele, indem es quasi ehrgeiziger wird: Es setzt sich höhere Ziele. Kann das Individuum seine Ziele nicht erreichen, so schraubt es die Ziele selbst auf die Dauer zurück. Entscheidend ist, dass die Ziele nicht ein für alle Mal fest stehen, sondern sehr stark davon abhängen, was die Ausgangssituation, also der Status quo ist.

¹⁰ Vgl. hierzu und zum Folgenden dieses Abschnitts, Thaler/Sunstein, Nudge – *Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Revised and Expanded Edition*.

Schließlich gilt auch, dass die Menschen sich in ihrer Bereitschaft, Güter mit anderen zu teilen, sehr stark davon beeinflussen lassen, wie sich diese anderen Menschen verhalten. Auch die altruistischen Präferenzen sind damit nicht vorgegeben, sondern werden endogen bestimmt.

XV

Die moderne Glücksforschung¹¹ hat das Ergebnis, dass das Maß der Zufriedenheit der Menschen nicht sehr stark von der Höhe ihres monetären Einkommens oder Vermögens abhängt. Andererseits ist auch relativ eindeutig festzustellen, dass die Intensität des Wunsches nach einem Gut sehr stark davon abhängt, ob andere Menschen in der Umgebung des Individuums über dieses Gut verfügen oder nicht. Die Bereitschaft, Freizeit zu opfern, um mithilfe eines höheren Einkommens ein Gut erwerben zu können, das der Nachbar besitzt, ist ungleich höher, als sie es wäre, wenn der Nachbar dieses Gut nicht besäße. Man kann hier von einem Neideffekt sprechen. Man kann dieses Phänomen aber auch so interpretieren, dass der Mensch eine starke Neigung zur Imitation hat. Diese Imitationsneigung ist aber ihrerseits im Widerspruch zu der Annahme, dass der Mensch ein für alle Mal festgelegte Präferenzen für Güter hat.

XVI

Meinen weiteren Überlegungen liegt folgende empirische Hypothese zugrunde: *Alle "Abweichungen" vom Homo Oeconomicus Modell sind Status-Quo-orientiert.* Diese Hypothese ist natürlich nur eindeutig definiert, wenn wir jeweils festlegen können, was der Status quo ist. Dies will ich hier in allgemeiner Form nicht tun. Bei den genannten Beispielen von Abweichungen vom Homo Oeconomicus Modell ist es aber relativ leicht, klarzumachen, was der Status quo ist.

Endowment Effekt. Hier gibt es zwei Alternativen: der Gegenstand gehört dem Individuum oder der Gegenstand gehört dem Individuum nicht. Der Status quo ist im ersten Fall, dass dem Individuum der Gegenstand gehört. Der *Endowment Effekt* sagt uns nun, dass in diesem Fall der Gegenstand höher bewertet wird, als wenn der Status quo der gegenteilige Fall wäre, nämlich dass der Gegenstand dem Individuum nicht gehört. Die Präferenzen passen sich also an den Status quo in dem Sinne an, dass das Individuum eine Tendenz hat, den Status quo beizubehalten.

¹¹ Vgl. Frey/Stutzer, *Happiness and Economics – How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being.*

Default Option. Hier ist der Status quo die Alternative, die automatisch gewählt wird, wenn das Individuum keine explizite Entscheidung fällt. Dass die Default Option sehr häufig gewählt wird, bedeutet, dass die Präferenzen des Individuums eine starke Neigung zum Status quo aufweisen.

Framing Effekt. Ohne hier auf die Details einzugehen, kann festgestellt werden, dass das *Framing* die Wirkung hat, dass die Alternative gewählt wird, welche im Rahmen des *Framing* quasi am nächsten liegt. Das *Framing* definiert implizit einen Status quo; die Wahl wird sich jeweils in der Nähe des definierten Status quo befinden. Auch dies ist eine Status quo Orientierung der Präferenzen.

Loss Aversion. Der Status quo ist der jeweilige materielle Zustand des Individuums. Die beobachtete *Loss Aversion* kann dann ebenfalls mit einer Status quo Orientierung der Präferenzen erklärt werden.

Satisficing. Da gemäß der Theorie von Simon, für die es ebenfalls starke empirische Befunde gibt, die gewählten Ziele vom jeweiligen Status quo stark abhängen, ist auch diese Theorie kompatibel mit der Hypothese, dass die Abweichungen vom Homo Oeconomicus Modell einer Status quo Orientierung des Verhaltens entsprechen.

Auch die Abhängigkeit des Ausmaßes des Altruismus vom Verhalten des jeweils Anderen und zwar im Sinne einer Reziprozität entspricht der Status quo Orientierung der Präferenzen.

XVII

Die Hypothese der Status Quo Orientierung der Abweichungen vom Homo Oeconomicus Modell kann umformuliert werden als die *Hypothese der adaptiven Präferenzen*: Der jeweilige Status Quo wird im Vergleich zu Alternativen höher bewertet, als er bewertet würde, wenn er nicht der Status Quo wäre. Formal heißt dies folgendes: Es sei ($>$) das Zeichen für "präferiert". Also $x (>) y$ soll heißen: x wird gegenüber y präferiert. Dann bedeutet die Hypothese der adaptiven Präferenzen folgendes: Ist y der Fall und gilt: $x (>) y$, dann folgt daraus: Ist x der Fall, dann gilt erst recht $x (>) y$.

Die Bezeichnung "adaptive Präferenzen" bringt diese Status-Quo-Orientierung der Präferenzen zum Ausdruck. Die Präferenzen sind quasi an den jeweiligen Status Quo angepasst, solange dieser nur lang genug vorhält.

Aus dem täglichen politischen Leben bringe ich ein Beispiel. Wir nehmen an, die Bürger hätten die Wahl zwischen drei Gesundheitssystemen: dem britischen, dem deutschen, dem schweizerischen. Befragungen zeigen nun recht eindeutig, dass die britischen Bürger das

britische System dem deutschen oder dem schweizerischen vorziehen. Sie zeigen weiter recht eindeutig, dass die deutschen Bürger das deutsche System dem britischen und dem schweizerischen System vorziehen. In der Schweiz hat es vor einigen Jahren eine Volksabstimmung gegeben, in der die Stimmbürger die Wahl zwischen dem schweizerischen und dem deutschen System hatten. Sie haben sich im Verhältnis drei zu eins für das schweizerische System entschieden. Es ist offensichtlich, dass die unterschiedlichen Präferenzen der Bürger in den verschiedenen Ländern nicht exogen vorgegeben sind. Man kann keinen Grund erkennen, weshalb vom Himmel gefallene Präferenzen bezüglich unterschiedlicher Gesundheitssysteme in den drei Ländern so unterschiedlich ausfallen sollten. Also sind diese Präferenzen nicht vom Himmel gefallen, sondern sie haben sich endogen in Abhängigkeit der tatsächlichen Verhältnisse entwickelt, und zwar so, dass das jeweils vorgefundene System im Vergleich zu den Alternativen höher geschätzt wird, als es geschätzt würde, wenn es nicht das vorgefundene System wäre. Genau das meine ich mit adaptiven Präferenzen.

Anhand dieses Beispiels zeigt sich nun auch, dass adaptive Präferenzen dasselbe sind wie ein gewisser Präferenzkonservatismus: Man schätzt, was man hat, höher ein, als man es einschätzen würde, wenn man es nicht hätte, sondern stattdessen etwas anderes hätte. In gewisser Weise sind adaptive Präferenzen oder Präferenzkonservatismus eine Art verallgemeinerter *Endowment Effekt*.

XVIII

Adaptive Präferenzen entsprechen einer Art "Metarationalität". Zu diesem Zweck muss ich einen Begriff einführen, der meines Erachtens für die Sozialtheorie oder Sozialphilosophie von Bedeutung ist. Auch diese Bedeutung ist allerdings verankert in dem Denken der Aufklärung, im Glauben an die Möglichkeit des Fortschritts. Der Begriff ist der des "Fortschrittspfades"¹². Es ist damit folgendes gemeint: Wir betrachten eine Reihe von Zuständen, die ein einzelnes Individuum betreffen, und die wir mit "a", "b", "c", "d" etc. bezeichnen. Die Präferenzen des Individuums passen sich an den jeweiligen Zustand im Verlauf der Zeit an. Die Form der Anpassung ist aber vorerst offen. Es ist auch zugelassen, dass sich die Präferenzen überhaupt nicht ändern. Wir unterstellen nun, dass wir beginnen mit dem Zustand a, an den sich die Präferenzen angepasst haben. Jetzt bewegt sich das Individuum zum Zustand b, wobei diese Veränderung als eine Verbesserung angesehen wird. Nach einiger Zeit passen sich die Präferenzen des Individuums an den neuen Zustand b an.

¹² Zur formalen Definition siehe von Weizsäcker, "The Welfare Economics of Adaptive Preferences".

Nun bewegt sich das Individuum weiter zum Zustand c hin. Auch diese Veränderung wird vom Individuum wieder als Verbesserung angesehen, wobei der Beurteilungsmaßstab nun die Präferenzen sind, die sich an b angepasst haben. Nach einer Weile des Verharrens im Zustand c haben sich die Präferenzen an diesem Zustand c angepasst. Nun erfolgt eine weitere Veränderung von c nach d, die vom Individuum wiederum als Verbesserung angesehen wird, wobei der Vergleich zwischen c und d mit den Präferenzen vorgenommen wird, die sich an c angepasst haben. Und so weiter. Ein Pfad von Zuständen, der diese Eigenschaft ständiger Verbesserung, beurteilt gemäß den jeweils aktuellen Präferenzen, hat, der soll "Fortschrittspfad" heißen.

Die abendländische Sozialphilosophie hat in ihrem Kern den Gedanken, dass der jeweils erreichte Zustand noch nicht das Optimum ist, dass es vielmehr durch geeignete Gestaltung der Gesellschaft möglich ist, ihren Zustand weiter zu verbessern. Nimmt man den Gedanken der Demokratie hinzu, so muss es wohl als Axiom gelten, dass eine solche Verbesserung sich an den Wünschen und Präferenzen der Bürger misst. Nicht ein irgendwie exogen vorgegebener Maßstab bestimmt, wann eine Veränderung eine Verbesserung ist, sondern dieser Maßstab wird von den Bürgern selbst festgelegt.

Was auch immer das Verfahren ist, das die Sozialphilosophie für Veränderungen des Zustands der Gesellschaft vorschlägt, so muss sich dieses Verfahren daran messen lassen, ob es letztlich zu Fortschritt und Verbesserung des jeweiligen Status quo führt oder nicht. Von einer eigentlichen Verbesserung oder von einem eigentlichen Fortschritt kann aber nur dann die Rede sein, wenn die Summe der Veränderungen, von denen jede einzelne als Verbesserung angesehen wird, nicht dazu führt, dass man sich schlussendlich wieder im Ausgangspunkt befindet. Mit anderen Worten, die von der Sozialphilosophie vorgeschlagenen Verfahren zur Implementierung von Veränderungen können einer Kritik nur dann standhalten, wenn die aus ihnen resultierenden "Fortschrittspfade" nicht zirkulär sind.

Ich nenne zwei Beispiele für vorgeschlagene Verfahren: das eine Beispiel ist das von Karl Popper in die Diskussion gebrachte Verfahren des *Piecemeal Engineering* im Rahmen seines Konzepts einer offenen Gesellschaft, das andere Beispiel ist die Idee von Jürgen Habermas des Konsensus auf der Basis eines herrschaftsfreien Diskurses.

Die Nicht-Zirkularität von Fortschrittspfaden erscheint mir als ein wichtiges Kriterium individueller und gesellschaftlicher Rationalität.

XIX

Für den n-dimensionalen Euklidischen Güterraum lässt sich nun mathematisch folgendes zeigen:

Theorem 1: Unter bestimmten als realistisch anzusehenden Bedingungen gilt: Sind die Präferenzen adaptiv, dann sind Fortschrittspfade nicht-zirkulär.¹³

Theorem 2: Unter bestimmten realistischen Bedingungen gilt: Sind Fortschrittspfade nicht-zirkulär, dann gibt es im Güterraum eine Quasi-Präferenz-Struktur, die dem Homo Oeconomicus Modell entspricht. Diese Quasi-Präferenz-Struktur ist ein Indikator dafür, welcher Güterkorb von welchem anderen Güterkorb mithilfe eines Fortschrittspfades erreicht werden kann. Ferner sind die Präferenzen dann adaptiv.¹⁴

Es besteht somit ein enger Zusammenhang zwischen der Adaptivität der Präferenzen und dem Rationalitätskriterium der Nicht-Zirkularität von Fortschrittspfaden.

Das erste Theorem kann mit einer Heuristik plausibel gemacht werden. Ich konzentriere mich hierzu auf das Beispiel des *Endowment-Effekts*: Menschen schätzen Sachen höher, die ihnen gehören, als sie sie schätzen würden, wenn sie ihnen nicht gehören würden. Als Gedankenexperiment nehmen wir einmal das Gegenteil an: Menschen schätzen Sachen niedriger, die ihnen gehören, als sie diese schätzen würden, wenn sie ihnen nicht gehören würden. Bei diesem *Anti-Endowment-Effekt* gäbe es einen zirkulären Fortschrittspfad. Der Mensch wäre bereit, das Klavier, das ihm gehört, für € 500 zu verkaufen und dafür verkauft er es. Jetzt ändern sich seine Präferenzen und wegen des *Anti-Endowment-Effektes* wäre er bereit, das Klavier für € 700 wieder zu kaufen. Er kauft es zu diesem Preis. Damit ist er trotz zweier Transaktionen, die ihn jeweils besser gestellt haben (sonst hätte er sie ja nicht gemacht), wieder bei seinem Klavier und mit € 200 weniger in seiner Brieftasche. Schenkt ihm nun jemand € 200, dann ist er mittels eines drei-schrittigen Fortschrittspfades wieder bei seinem Ausgangspunkt. Das sind also Präferenzen, die das Gegenteil von adaptiv sind. Nach meinem formalen Kriterium von Rationalität würde ich sie als nicht rational bezeichnen.

Zurück zum *Endowment-Effekt*. Aus einer bestimmten engen Perspektive könnte man ihn als irrational bezeichnen. Das tue ich nicht. Im Grunde macht die positive emotionale Beziehung zu Gegenständen, die einem gehören, guten Sinn auch im Sinne einer vielleicht "tieferen"

¹³ Zur exakten Formulierung und zum Beweis siehe von Weizsäcker, "Cost-Benefit Analysis with Adaptive Preferences", insbesondere Abschnitt 6: Smoothly adaptive preferences imply non-circularity of balanced improvement paths.

¹⁴ Zur exakten Formulierung und zum Beweis siehe von Weizsäcker, „The Welfare Economics of Adaptive Preferences“, insbesondere Abschnitt B.

Rationalität. Sie schützt den Menschen vor einer übereilten Tausch-Transaktion, quasi vor einer Falle, in die er mit anti-adaptiven Präferenzen hineintappen würde. Wenn der *Endowment-Effekt* wirksam ist, dann ist das Individuum nur zu einem Preis von € 700 bereit, das Klavier zu verkaufen. Hat es dieses zu einem Preis von mindestens € 700 verkauft, dann ändern sich seine Präferenzen, und es ist nur bereit, sich wieder ein Klavier zu kaufen, wenn der Preis nicht höher als € 500 liegt. Kann das Individuum ein Klavier zu einem Preis von höchstens € 500 kaufen, so hat es wieder ein Klavier, zugleich aber mindesten € 200 mehr in der Brieftasche. Der Fortschrittspfad ist damit nicht zirkulär. Der *Endowment-Effekt* führt somit dazu, dass das Individuum sich ungern von seinem jeweiligen Zustand hinwegbewegt – und diese Tatsache schützt es davor, mit einer Reihe von Verbesserungen an der Nase herumgeführt zu werden.

Der Präferenz-Konservatismus (also adaptive Präferenzen) ist damit so etwas wie ein Schutz vor Veränderungen, die je einzeln als Fortschritt angesehen werden, die aber in der Summe gar keine Veränderung oder gar eine Verschlechterung bedeuten.

Der Fall fest vorgegebener Präferenzen schließt ebenfalls zirkuläre Fortschrittspfade aus. Denn bei jedem Schritt auf diesem Pfad steigt das Nutzenniveau. Da aber jedem Warenkorb ein für allemal fest vorgegebenes Nutzenniveau zugeordnet ist, kann bei ständig steigendem Nutzen keine Rückkehr zum ursprünglichen Zustand stattfinden: Der Fortschrittspfad ist nicht-zirkulär. Damit ist der Homo Oeconomicus quasi ein Grenzfall der Klasse von Präferenzänderungen, die sich durch nicht-zirkuläre Fortschrittspfade auszeichnen.

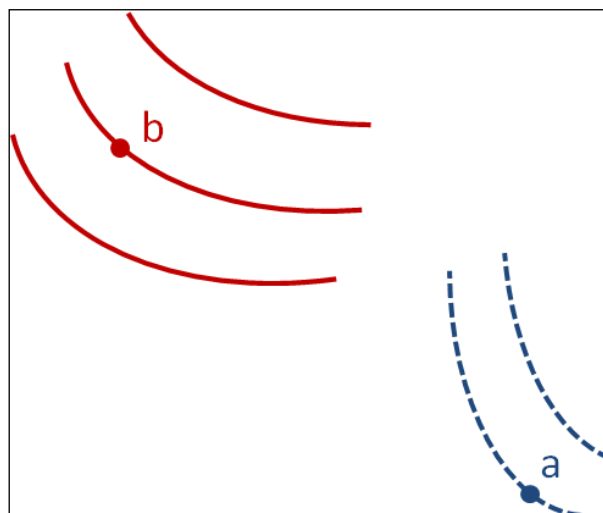
Allerdings ist der Homo Oeconomicus auch "gefährlich" nah dem Fall des *Anti-Endowment-Effekts*, den ich oben beschrieben habe. Sind die Präferenzen fix, so bedarf es nur einer beliebig kleinen Verschiebung der Präferenzen weg vom *Endowment-Effekt*, und schon landet man im Gebiet des *Anti-Endowment-Effekts*. Unterstellt man einmal, dass es bei der Weitergabe von Präferenzstrukturen von Eltern auf Kinder zufällige Schwankungen gibt, so ist evolutionär zu erwarten, dass sich ein positiver *Endowment-Effekt* durchsetzt. Der positive *Endowment-Effekt* bildet quasi einen Sicherheitsabstand von Präferenzstrukturen, die wegen der Zirkularität von Fortschrittspfaden letztlich Überlebensrisiken mit sich bringen.

XX

Die Ableitung des zweiten Theorems ist mathematisch um einiges schwieriger als die des ersten Theorems. Insbesondere bedarf es für die Ableitung auch einer Annahme, die für den Beweis des ersten Theorems nicht nötig ist: Die Annahme der beliebigen Teilbarkeit der

Güter. Um aber ein gewisses zusätzliches Verständnis des zweiten Theorems zu ermöglichen, wende ich mich hier einer graphischen Darstellung zu. In der folgenden Graphik sind zwei Indifferenzkurvensysteme gezeichnet: die durchgehend gezeichneten Indifferenzkurven entsprechen den Präferenzen, die an den Warenkorb b angepasst sind, die gestrichelten Indifferenzkurven entsprechen den Präferenzen, die an den Warenkorb a angepasst sind. So, wie die Indifferenzkurven gezeichnet sind, entscheidet sich das Individuum bei an a angepassten Präferenzen für a, wenn die Wahl zwischen a und b zu treffen ist. Es entscheidet sich für b, wenn die Präferenzen an b angepasst sind. Nun kann man aber die Frage stellen: ist es möglich, von a nach b mittels eines mehrschrittigen Fortschrittspfades zu kommen? Oder ist es umgekehrt möglich, mittels eines mehrschrittigen Fortschrittspfades von b nach a zu kommen?

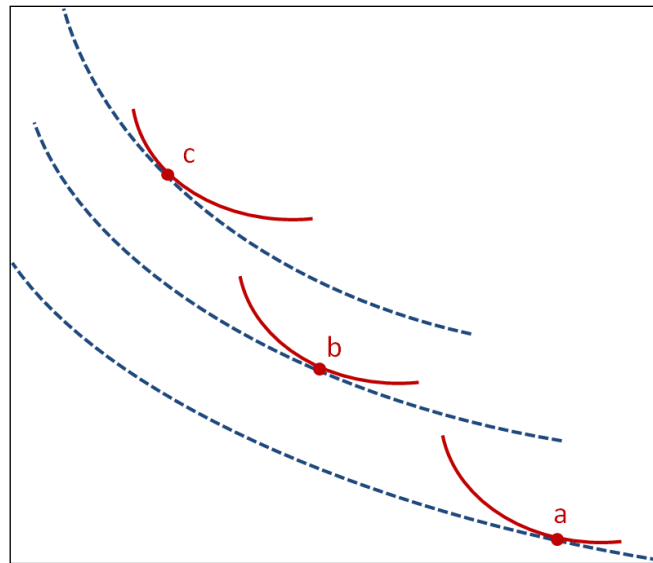
Abbildung 1: Zwei adaptive Indifferenzkurvensysteme



Quelle: Eigene Darstellung.

Nach Theorem 2 gibt es unter bestimmten Voraussetzungen eine Quasi-Präferenz-Struktur, die dem Homo Oeconomicus Modell entspricht und die relevant ist für die Frage nach der Existenz oder Nicht-Existenz von Fortschrittspfaden zwischen je zwei Warenkörben. In der folgenden Graphik ist diese Quasi-Präferenz-Struktur durch gestrichelte Indifferenzkurven angedeutet, während drei verschiedene Präferenzstrukturen mit jeweils einer durchgezeichneten Indifferenzkurve angedeutet sind, wobei jeweils die Indifferenzkurve gezeichnet ist, die durch den Warenkorb geht, an den die Präferenzen angepasst sind.

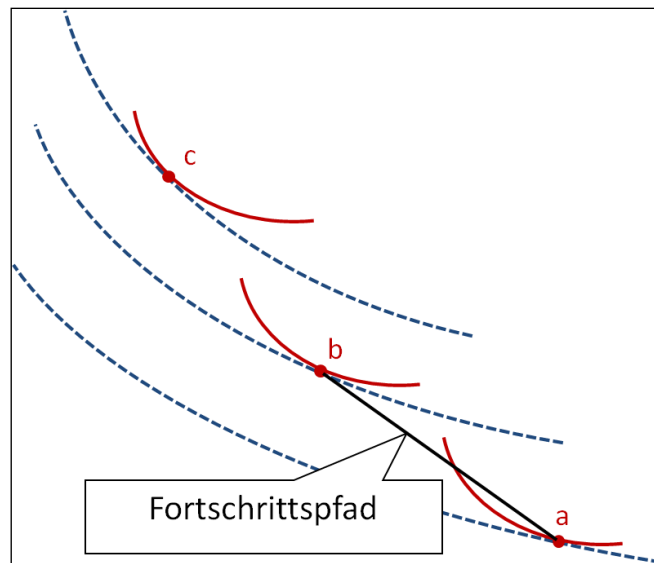
Abbildung 2: Indifferenzkurvensysteme mit Quasi-Indifferenzkurven



Quelle: Eigene Darstellung.

So, wie das Bild gezeichnet ist, entscheidet sich das Individuum für a, wenn die Präferenzen an a angepasst sind und die Auswahl zwischen a, b und c ist. Analoges gilt bei an b oder an c angepassten Präferenzen. Die gestrichelten Quasi-Indifferenzkurven geben nun an, ob es einen Fortschrittsfad zwischen je zwei Punkten gibt, der mit an den Startpunkt angepassten Präferenzen startet und in endlicher Zeit am Endpunkt ankommt. Da Warenkorb a auf einer niedrigeren Quasi-Indifferenz-Kurve liegt als b, gibt es nach Theorem 2 einen Fortschrittsfad, der mit an a angepassten Präferenzen bei a beginnt und in endlicher Zeit bei b endet. Das Faktum, dass zu Beginn dieses Pfades der Startpunkt a dem Endpunkt b vorgezogen wird, zeigt uns, dass dieser Fortschrittsfad Zeit benötigt und aus kleineren Schritten bestehen muss. Er muss sich die allmähliche Anpassung der Präferenzen zunutze machen. Indem der Pfad allmählich mehr von dem auf der vertikalen Achse aufgetragenen Gut und allmählich weniger von dem auf der horizontalen Achse aufgetragenen Gut konsumiert, steigt die Vorliebe für das mehr konsumierte Gut, sodass a immer weniger attraktiv und b immer attraktiver wird. So kann auf Dauer mit ständigen kleinen Fortschritten der Warenkorb b erreicht werden.

Abbildung 3: Indifferenzkurvensysteme mit Quasi-Indifferenzkurven und Fortschrittsfad



Quelle: Eigene Darstellung.

Da (bei Theorem 2) annahmegemäß Fortschrittsfade nicht zirkulär sind, bedeutet dies zugleich, dass es keinen Fortschrittsfad gibt, der mit an b angepassten Präferenzen bei b startet und bei a endet. In diesem Sinne besteht eine Asymmetrie zwischen je zwei Warenkörben. Diese aber, so sagt uns eben Theorem 2, entspricht einer Quasi-Präferenz-Ordnung, welche wie eine exogen vorgegebene "Homo Oeconomicus"-Präferenz-Ordnung aussieht.

Zumindest ein Beweis des Theorems 2 macht sich das Samuelson-Houthakker-Revealed-Preference-Theorem zunutze.¹⁵ In gewisser Weise ist Theorem 2 eine "Verzeitlichung" des Revealed Preference Theorems. Letzteres ist ja ein a-temporales Theorem. Im Samuelson-Houthakker-Theorem wird das starke Axiom der Revealed Preferences vorausgesetzt: Eine Folge von Warenkörben a, b, c, ... derart, dass der jeweils folgende dem vorangegangenen "revealed preferred" ist, ist nicht zirkulär. In meinem Theorem 2 wird vorausgesetzt: Ein Fortschrittsfad ist nicht zirkulär. Die abgeleitete Folgerung ist im Samuelson-Houthakker-Theorem: Es gibt eine konsistente und insofern rationale Präferenzstruktur des Individuums (also eine "Homo Oeconomicus" Struktur), die das beobachtete Nachfrageverhalten des Individuums erklärt. Der Mensch ist somit ein Homo Oeconomicus, wann immer sein Verhalten dem starken Axiom der Revealed Preferences entspricht. Im Theorem 2 ist die Folgerung: Es gibt eine konsistente und insofern rationale Präferenzstruktur (eine "Homo Oeconomicus" Struktur), die einem mitteilt, zwischen welchen Warenkörben eine Verbindung

¹⁵ Vgl. von Weizsäcker, „The Welfare Economics of Adaptive Preferences“.

mittels eines Fortschrittspfads existiert. Der Mensch ist ein Homo Oeconomicus bezüglich der Struktur der für ihn möglichen Fortschrittspfade, wann immer diese als nicht-zirkulär vorausgesetzt werden können.

XXI

In der wirtschaftstheoretischen Literatur gibt es den Begriff der Meta-Präferenzen. Er wird von so unterschiedlichen Ökonomen wie Gary Becker und Amartya Sen vertreten. Es wird von den Autoren hierbei zugegeben, dass die aktuellen Präferenzen der Individuen veränderlich sind und beeinflusst werden können. Sie arbeiten nun mit dem Konstrukt der Metapräferenzen, also mit Präferenzen für Präferenzen. Der Mensch hat nach dieser Idee Vorstellungen, wer er idealerweise sein möchte in Bezug auf sein jeweiliges Verhalten. Wird dieses Ideal als exogen vorgegeben angenommen, dann kann man stipulieren, dass diese Metapräferenzen exogen vorgegeben sind. In der Literatur der letzten 20 Jahre ist diese Denkfigur zum Beispiel konkretisiert worden durch eine intensive Diskussion des Phänomens der Willensschwäche (*hyperbolic discounting*).

Ohne die Verdienste dieses Ansatzes schmälern zu wollen, ist hierbei aber überhaupt nicht klar, weshalb man diese Metapräferenzen als exogen vorgegeben ansehen kann. Letztlich bleiben solche Ansätze durch die Annahme exogen vorgegebener konsistenter Metapräferenzen dem traditionellen Homo Oeconomicus Modell verhaftet.

Mein Theorem 2 zeigt nun, dass man Metapräferenzen einer bestimmten Art aus wesentlich schwächeren Annahmen ableiten kann. Diese werden nicht mehr direkt als Präferenzen über Präferenzen definiert, sondern mithilfe des Begriffs des Fortschrittspfads. An die Stelle der Annahme exogen vorgegebener Metapräferenzen, die sich auf alle möglichen Präferenzen beziehen, treten zwei wesentlich schwächere Annahmen: 1. Das Verbesserungsaxiom: Der Mensch zieht einen Fortschrittspfad, der vom Warenkorb a aus startet, einem dauerhaften Verbleiben beim Warenkorb a vor – auch wenn er sich bewusst ist, dass sich seine Präferenzen für Warenkörbe im Verlauf dieses Fortschrittspfades ändern werden. 2. Nicht-Zirkularität: Fortschrittspfade sind nicht zirkulär. Das Verbesserungsaxiom scheint mir unmittelbar plausibel. Das Faktum, dass sich Präferenzen, wie es scheint, an die jeweilige aktuelle Situation anpassen, hindert den Menschen nicht daran, nach mehr zu streben als er hat, also Verbesserungen seiner Situation zu begrüßen, selbst wenn er sich dessen bewusst ist, dass Verbesserung Veränderung bedeutet und sich seine Wünsche mit der aktuellen Situation auch künftig verändern werden, m.a.W., dass er selbst im Verlauf dieser Verbesserungsschritte "ein anderer" wird. Die Nicht-Zirkularität von Fortschrittspfaden ist,

wie Theorem 1 zeigt, Folge der Adaptivität von Präferenzen. Ich habe das Theorem 1 oben plausibel gemacht. Sie ist außerdem, wie oben diskutiert, eng verwoben mit der abendländischen, aufklärerischen Tradition in der Sozialphilosophie.

Es ergibt sich nach Theorem 2 somit, dass eine bestimmte Form von Metapräferenzen aus dem Verbesserungsaxiom und der Adaptivität von Präferenzen abgeleitet werden kann. Diese Form ist eine andere als die herkömmliche Form von Metapräferenzen. In der herkömmlichen Form wird der Begriff der Präferenz verlagert vom Güterraum auf den Raum möglicher Präferenzen über dem Güterraum. Beibehalten wird der Begriff der Präferenz. Verändert wird der Objektbereich, über den Präferenzen definiert sind. In meinem Ansatz bleibt der Güterraum der Objektbereich, über den Präferenzen definiert sind. Hier aber nimmt der Begriff der "Präferenzen" eine andere Gestalt an: Es geht nicht mehr um den Vergleich von Warenkörben mittels der unmittelbar gültigen Präferenzen, sondern um den Vergleich von Warenkörben mittels des Kriteriums der Erreichbarkeit des einen vom anderen auf einem Fortschrittsfad. Warenkorb b wird Warenkorb a "quasi- präferiert", wenn b von a aus mittels eines Fortschrittsfad erreicht werden kann. Diese Quasi-Präferenzen sind nun aber ein für allemal fix, wie es die Präferenzen über Warenkörbe im herkömmlichen Homo Oeconomicus-Modell sind. In diesem Sinne kann die hier vorgestellte Theorie der adaptiven Präferenzen als eine Verallgemeinerung des herkömmlichen Homo Oeconomicus-Modells aufgefasst werden. Letzteres ist ja der Grenzfall des Modells adaptiver Präferenzen, bei dem sich die Präferenzen überhaupt nicht verändern, bei dem aber natürlich das Verbesserungsaxiom und die Nicht-Zirkularität von Fortschrittsfaden ebenfalls gilt.

XXII

Ich komme damit zu einer Neu-Interpretation des Homo Oeconomicus-Modells. Es ist nicht buchstäblich realitätskonform, sondern es ist quasi ein "Extrakt" eines komplexeren Verhaltensmodells, das – im Rahmen der normativen Ökonomik – ebenfalls mit dem Begriff der Präferenzen arbeitet, das aber zugleich in der Lage ist, die von der modernen Forschung beobachteten Abweichungen von dem buchstäblich genommenen Homo Oeconomicus-Modell zu inkorporieren. Die formale Struktur des Homo Oeconomicus-Modells bleibt gemäß Theoremen 1 und 2 erhalten, wenn wir adaptive Präferenzen und das Verbesserungsaxiom voraussetzen. Aber sie bezieht sich jetzt nicht mehr auf Vergleiche von Warenkörben bezüglich der direkten Präferenzen für Warenkörbe, sondern auf Vergleiche von Warenkörben bezüglich der Erreichbarkeit des einen vom anderen vermittelt eines Fortschrittsfadens. Indem man den Begriff der Präferenz zwischen Warenkörben umdefiniert

in eine Quasi-Präferenz, die eben diese Erreichbarkeit durch Fortschrittspfade zum Ausdruck bringt, erfasst man im Rahmen des *so* verstandenen Homo Oeconomicus-Modells das realistischere Modell der adaptiven Präferenzen, das die Abweichungen vom buchstäblich verstandenen Homo Oeconomicus-Modell als jeweilige Spezialfälle versteht. Der "Extrakt", den das Homo Oeconomicus-Modell vom "eigentlichen" umfassenden Modell der adaptiven Präferenzen bildet, besteht nun darin, dass man den Unterschied zwischen unmittelbar gültigen Präferenzen zwischen Warenkörben und den Quasi-Präferenzen zwischen Warenkörben bezüglich der Fortschrittspfade vernachlässigt.

Diese Vernachlässigung ist, so denke ich, implizit oder unbewusst der "Trick" gewesen, mit dem man sich in der neoklassischen Orthodoxie den Glauben an das buchstäbliche Homo Oeconomicus-Modell so lange erhalten hat. Es ist ein unbewusster "Trick", der auch deshalb nahe liegt, weil der mittels Theorem 2 als exogen erkannten Quasi-Präferenz die langfristige Nachfragefunktion des Individuums entspricht.¹⁶ Dass dem so ist, kann man leicht plausibel machen. Unter der langfristigen Nachfragefunktion verstehen wir ja die Abbildung von der Menge der jeweils langfristig gültigen Budgetbeschränkungen auf die Menge der Konvergenzpunkte der Nachfrage. Es ist dies eine Abbildung vom Preisraum in den Güterraum, wobei nicht die unmittelbar erfolgende Nachfrage, sondern der Konvergenzpunkt der Nachfrage nach langer Frist gemeint ist. Betrachten wir nun eine Person, die seit langem einer konstanten Budgetbeschränkung B_0 ausgesetzt war und die sich deshalb hier mit ihren Präferenzen "eingerichtet" hat, d.h. die nun Präferenzen hat, die sich an diese Budgetbeschränkung adaptiert haben. Nun verändert sich plötzlich die Budgetbeschränkung zu B_1 – und zwar *so*, dass der bisher bei B_0 angepassten Präferenzen gekaufte Warenkorb x_0 auch weiterhin gekauft werden kann. Die neue Budgetbeschränkung ist somit eindeutig eine Verbesserung. Sie soll nun erneut für lange Zeit konstant bleiben. Dann konvergiert die Nachfrage gegen einen neuen Warenkorb x_1 . Nun beachte man, dass der Pfad der allmählichen Anpassung der Nachfrage an die neue Budgetbeschränkung ein Fortschrittspfad ist: Denn die Person wählt ja frei den Warenkorb im Rahmen der neuen Budgetbeschränkung, die es ihr auch ermöglicht hätte, am alten Warenkorb x_0 zu verharren. Jede Veränderung ihrer Nachfrage als Ausdruck der sich allmählich verändernden Präferenzen muss daher immer als Verbesserung verstanden werden. Denn sie ist ja nie gezwungen, diese Veränderung zu

¹⁶ Diese Korrespondenz zwischen der langfristigen Nachfragefunktion und den als exogen nachgewiesenen Quasi-Präferenzen war der Ausgangspunkt meiner Arbeit zu den adaptiven Präferenzen. Vgl. von Weizsäcker, "Notes on Endogenous Change of Tastes". Damals war der Begriffsapparat allerdings noch nicht im Einzelnen entwickelt. Die "moderne" Fassung dieses Zusammenhangs zwischen fixen Quasi-Präferenzen und langfristiger Nachfragefunktion ist enthalten in von Weizsäcker, „The Welfare Economics of Adaptive Preferences“.

realisieren. Damit ist erwiesen, dass x_1 von x_0 aus mit einem Fortschrittspfad erreicht werden kann. Also hat nach Theorem 2 x_1 einen höheren "Quasi-Nutzen" als x_0 . Insofern entspricht die langfristige Nachfrage der Quasi-Präferenz-Struktur der Fortschrittspfade, die gemäß Theorem 2 exogen vorgegeben ist.

Das Homo Oeconomicus-Modell repräsentiert somit das umfassendere Modell der adaptiven Präferenzen insofern, als es der langfristigen Nachfrage-Funktion unter der Annahme adaptiver Präferenzen entspricht. Diese Aussage gilt allerdings nur, wenn die langfristige Nachfrage nicht "pfadabhängig" ist, wenn sie also unabhängig von den anfänglich vorgefundenen Präferenzen ist. Im realen Leben wird es aus vielerlei Gründen "Pfadabhängigkeit" des Konvergenzprozesses von Präferenzen geben. Hier sind damit die Grenzen des "Extraktes" aufgezeigt, den das Homo Oeconomicus-Modell aus dem umfassenderen Modell der adaptiven Präferenzen bildet.

XXIII

Nach diesem Durchgang durch das Konzept adaptiver Präferenzen komme ich noch einmal auf den Begriff der Rationalität zurück. Damit verbinde ich eine substanzielle, statt einer rein formalen Interpretation des "Extrakt"-Gedankens des Rationalmodells des Homo Oeconomicus. Wie oben im Abschnitt III dargelegt, kommt ein die Demokratie unterstützendes Nachdenken über Staatsformen um ein Postulat einer gewissen Mindest-Rationalität des Staatsbürgers nicht herum. Der Staatsbürger ist aber zugleich Wirtschaftsbürger. Der *citoyen* ist zugleich *bourgeois*. Man kann dem Wirtschaftsbürger, der überwiegend in eigener Sache handelt, das Maß an Rationalität nicht absprechen, das man dem Staatsbürger unterstellt, der sich ja seiner beschränkten Einflussmöglichkeiten als ein Bürger unter sehr vielen Bürgern bewusst ist. Es liegt nahe, den Rationalitätsgrad des Wirtschaftsbürgers sogar höher anzusetzen als den des Staatsbürgers.

Wie dem auch im Einzelnen sei, so ist es sinnvoll, nach einem Modell zu suchen, das die unterstellte Mindestrationalität voraussetzt, das aber zugleich Grenzen der Rationalität anerkennt. Hierzu bietet sich die Theorie der adaptiven Präferenzen an. Die Situationsgebundenheit der Präferenzen zwischen verfügbaren Alternativen kommt in ihm zum Ausdruck. Diese aber ist kompatibel mit dem Gedanken, dass das Individuum bei seinen Entscheidungen routinemäßig nur einen engen Bereich von Abweichungen vom Gewohnten, vom Status Quo, überhaupt in Erwägung zieht. Wie Goethe in Wilhelm Meisters Lehrjahren schreibt: "Der Mensch ist zu einer beschränkten Lage geboren, einfache, nahe, bestimmte Zwecke vermag er einzusehen, und er gewöhnt sich die Mittel zu benutzen, die ihm gleich zur

Hand sind; sobald er aber ins weite kommt, weiß er weder was er will, noch was er soll, und es ist ganz einerlei, ob er durch die Menge der Gegenstände zerstreut, oder ob er durch die Höhe und Würde derselben außer sich gesetzt werde. Es ist immer ein Unglück, wenn er veranlasst wird, nach etwas zu streben, mit dem er sich durch eine regelmäßige Selbsttätigkeit nicht verbinden kann." ¹⁷

Die Theorie adaptiver Präferenzen ist damit eine Theorie des eingeschränkt rationalen Individuums. Aber die Theoreme 1 und 2 zeigen den Zusammenhang zum Homo Oeconomicus-Modell voller Rationalität. Wenn dieses dann der "Rationalitätsextrakt" des eingeschränkt rationalen Verhaltens ist, dann legt der Gedanke des Fortschrittspfads als Bindeglied zwischen den adaptiven Präferenzen und diesem Extrakt nahe, dass sich die Rationalität in einem Zeit beanspruchenden Prozess entfaltet. Bei konstant bleibender Umwelt, zum Beispiel bei konstant bleibender Budgetbeschränkung "lernt" das Individuum. Es lernt vielleicht im engeren Sinne, indem es ihm vorher unbekannte oder unerreichbare Güter besser kennen lernt. Oder es "lernt" seine eigenen Präferenzen. Dass die sich entwickelnden Präferenzen, entlang einem Fortschrittspfad nicht wieder zurück zum Ausgangspunkt führen, ist dann ein Zeichen eines echten Lernens.

Aber der Gedanke der "Entfaltung" der Rationalität hat weitere Anwendungsmöglichkeiten, indem man interpersonelle Effekte auf die Präferenzen betrachtet. Man lernt dann von anderen. Die Imitation des Verhaltens von Mitmenschen ist ja einer der grundlegenden Lernvorgänge, vermutlich der wichtigste überhaupt. Hier hinein gehören dann auch Bildung und Erziehung, sei es im Elternhaus, sei es in eigens dafür eingerichteten Institutionen wie Schulen, sei es über verdinglichte Formen zwischenmenschlicher Beeinflussung, sprich, über Medien, sei es durch Freunde oder gar durch Gegner. Bildung als Übertragung nützlichen Wissens, intellektueller oder intuitiver Fähigkeiten. Erziehung als Formung des Charakters durch Eltern und Lehrer, als Prägung von Präferenzen, die auf diese Weise von der Umgebung übernommen werden. Diesem Entfaltungsprozess der Rationalität wird, so ist meine Vorstellung, der Gedanke der Adaptivität, der adaptiven Präferenzen gerecht.

In dem Gedanken der Rationalitätsentfaltung steckt einerseits der "Telos", das "Ziel" der Rationalität, das diesem Entfaltungsprozess seine Verwandtschaft mit dem rationalen Handeln verleiht. Andererseits beginnt er mit einem Zustand, dem man möglicherweise noch wenig aktuelle Rationalität zuschreiben würde. Damit gibt es eben eine Verwandtschaft mit vor-

¹⁷ Goethe, „Wilhelm Meisters Lehrjahre“, S. 406f.

rationalem Verhalten. Auch dieses ist damit in dem Konzept der adaptiven Präferenzen enthalten.

Nun ist aber die Umwelt nicht konstant. Nun ändern sich die Budgetbeschränkungen ständig. Insofern wird der Entfaltungsprozess der Rationalität, der immer rationaler werdenden Anpassung an die Umwelt ständig "gestört" durch die Veränderung dieser Umwelt selbst. Daraus ist zu schließen, dass man in der Realität eine jeweils recht unvollkommene Anpassung an die Umwelt beobachtet, dass in der realen Welt die jeweils vorgefundenen Präferenzen weit entfernt sind von den Präferenzen, die schon optimal an die vorgefundene Umwelt angepasst sind. Die beobachtete starke Einschränkung der Rationalität muss in diesem Lichte gesehen werden als Korrelat zur gesellschaftlichen Dynamik, die die Umwelt des einzelnen Entscheidungsträgers darstellt. Sofern man in einem dafür geeigneten institutionellen Umfeld die Dynamik als "Fortschritt" charakterisieren kann, ist der Abstand tatsächlichen Verhaltens zum Homo Oeconomicus-Modell zu erklären als Korrelat dieses gesellschaftlichen Fortschrittsprozesses. Und dann kommen wir zu der Erkenntnis: Lieber ein gesellschaftlicher Prozess ständigen Fortschritts mit daraus resultierenden Mankos an individueller Rationalität als eine statische Welt mit voll angepassten, voll rational handelnden *homines oeconomici*.

Angesichts dieser Theorie oder Anthropologie zur normativen Ökonomik schlage ich vor, vom Modell des *Homo Oeconomicus Adaptivus* zu sprechen.

XXIV

Zum Abschluss sei aber noch auf einen entscheidenden Unterschied zwischen dem Modell der adaptiven Präferenzen und dem Homo Oeconomicus-Modell hingewiesen. Mit dem Homo Oeconomicus-Modell ist verbunden der Gedanke der gesellschaftlichen Optimierung im Sinne eines Pareto-Optimums. Das Walras-Gleichgewicht ist bekanntlich pareto-optimal. Indessen, wie im Abschnitt XX schon dargelegt, gilt die Identifikation der Quasi-Präferenzstruktur mit der langfristigen Nachfragefunktion nur, sofern die langfristige Nachfrage von den anfänglichen Präferenzen unabhängig ist, also nicht "pfadabhängig" ist. Wenn eine solche Pfadabhängigkeit vorliegt, dann ist keine Garantie gegeben, dass die langfristige Nachfrage bei gegebener Budgetbeschränkung das höchste Quasi-Nutzenniveau erreicht. Es gibt dann möglicherweise innerhalb der Menge der mit dem Budget wählbaren Warenkörbe auch solche, die auf einem höheren Quasi-Nutzenniveau liegen als der Warenkorb der langfristigen Nachfrage. Das bedeutet: Es gibt andere wählbare Warenkörbe, die von dem langfristigen

gewählten Warenkorb aus mittels eines Fortschrittspfads erreicht werden könnten. In diesem Sinne versagt die globale Optimierung.

Intuitiv verständlich wird diese Einschränkung der Rationalität, wenn wir uns klar machen, dass die Adaptivität der Präferenzen letztlich bedeutet, dass nur lokal in der Umgebung des Status Quo nach besseren Möglichkeiten gesucht wird. So findet man bei konstant bleibender Umwelt nach einiger Zeit ein lokales Optimum, das der langfristigen Nachfrage entspricht. Dieses ist aber nur dann mit Sicherheit auch ein globales Optimum, wenn man weiß, dass es nur *ein* lokales Optimum gibt, wenn also die langfristige Nachfrage nicht von der Ausgangssituation abhängt.

Ein Beispiel mag das oben schon diskutierte Gesundheitssystem in Großbritannien, Deutschland und der Schweiz sein. Jedes dieser Systeme mag im Rahmen der verfügbaren Mittel lokal optimiert sein. Aber ein Weg von einem dieser lokalen Optima zu einem anderen mag nicht praktikabel sein, weil ein Fortschrittspfad zumindest vorübergehend mehr Mittel beanspruchen würde als die Gesellschaft bereit ist, aufzuwenden. Nichtsdestoweniger mag es rein theoretisch einen Fortschrittspfad geben, der vom britischen zum schweizerischen Gesundheitssystem führt.

Literatur

Arrow, Kenneth J., „Invaluable Goods“, *Journal of Economic Literature*, 35 (1997), S. 757-765.

Bruni, Lugino/Sugden, Robert, “The Road Not Taken: How Psychology Was Removed From Economics, And How It Might Be Brought Back”, *Economic Journal*, 117 (2007), S. 146-173.

de La Mettrie, Julien Offray, *L'Homme machine*, 1748.

Frey, Bruno S./Stutzer, Alois, *Happiness and Economics – How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*, Princeton 2002.

Goethe, Johann Wolfgang, „Wilhelm Meisters Lehrjahre“, in: ders., *Werke*, Band VII, Hamburg, 1968.

Houthakker, Hendrik S., “Revealed Preference and the Utility Function”, *Economica*, 17 (1950), S. 159-174.

Samuelson, Paul A., „A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour“, *Economica*, 5 (1938), S. 61-71 und 353-354.

- Schluchter, Wolfgang, *Die Entstehung des modernen Rationalismus. Eine Analyse von Max Webers Entwicklungsgeschichte des Okzidents*, Frankfurt am Main 1998.
- von Weizsäcker, Carl Christian, „Zeit und Geld“, *unveröffentlichtes Manuskript*, 1985.
- von Weizsäcker, Carl Christian, „The Welfare Economics of Adaptive Preferences“, *Preprints of the Max Planck Institute for Research on collective Goods*, 11 (2005).
Abrufbar über http://www.coll.mpg.de/pdf_dat/2005_11online.pdf.
- von Weizsäcker, Carl Christian, „Cost-Benefit Analysis with Adaptive Preferences“, *Max Planck Institute for Research on collective Goods Discussion Paper*, 2010, abrufbar unter <http://www.coll.mpg.de/download/Weizsaecker/AdaptivePreferences.pdf>.
- Stigler, George J./Becker, Gary, „De Gustibus Non Est Disputandum“, *American Economic Review*, 67 (1977), S. 76-90.
- Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R., *Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Revised and Expanded Edition*, London 2009.
- Weber, Max, „Die Grenznutzlehre und das ‚psychophysische Grundgesetz‘“, in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 27.Bd.,Tübingen 1908, S. 376-402. *auch enthalten in: Weber, Max, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Stuttgart 1988.