

Kapitel 2

Exogene oder endogene Präferenzen

„Wer auf Werbung verzichtet um Geld zu sparen, der kann auch die Uhr anhalten um Zeit zu sparen.“

Henry Ford

Jede Sozialwissenschaft ist mit der Herausforderung konfrontiert menschliches Verhalten in der Analyse zu berücksichtigen. Darüber wie das zu geschehen hat, gehen die Meinungen zwischen den Disziplinen, aber auch innerhalb der Disziplinen, weit auseinander. Eine grundsätzliche Frage lautet, ob Verhalten primär etwas über den Akteur aussagt oder über die Umgebung, in welcher dieser agiert. Verhalten kann sowohl auf individuelle Antriebe (Handlung) als auch auf die Umgebung (Struktur) eines Individuums zurückgeführt werden.

Prinzipiell gibt es zwei Möglichkeiten mit der Dichotomie zwischen Handlung und Struktur umzugehen. Es können einfach Annahmen darüber getroffen werden, welche Rolle dem Individuum (Handlung) und welche der Umgebung (Struktur) zukommt. Diese Vorgangsweise ist dann sinnvoll, wenn die getroffenen Annahmen auf alle untersuchten Situationen zutreffen. Ist das nicht der Fall, müssten die Annahmen und die darauf aufbauenden Konzepte und Methoden entsprechend abgeändert werden. Die zweite Möglichkeit besteht darin eine theoretische Erklärung für den Einfluss von inneren Antrieben und äußeren Umständen auf das Verhalten zu liefern. Beispiele dafür sind die Strukturierungstheorie von Giddens (1984) oder die neue Wirtschaftssoziologie von Granovetter (1985).

Wie in der Ökonomie mit der Dichotomie von Handlung und Struktur umgegangen wird, zeigt sich anhand der Annahmen über die Eigenschaften von Präferenzen (vgl. Abschnitt 2.1). Bevor ich auf diese Annahmen eingehe ist es notwendig zu erläutern, wie Präferenzen gebildet werden. Dafür sind drei Bestandteile notwendig:

1. Präferenzrelationen,
2. Werte,
3. und eine ‘Verhaltensfunktion’ (z.B.: einer Nutzenfunktion).

Präferenzrelationen beschreiben wie Rangordnungen von alternativen Handlungen erstellt werden.¹ Der Begriff Präferenzen macht nur dann Sinn, wenn dem Akteur verschiedene Alternativen zur Verfügung stehen. Dann ist er gezwungen eine Auswahl zu treffen. Die Funktion der Präferenzrelationen besteht darin, Auswahlalternativen eines Akteurs zu strukturieren. Ziel ist es, den Raum der Auswahlmöglichkeiten so zu ordnen, dass daraus eine klare Entscheidung resultiert. Präferenzrelationen sorgen also dafür, dass eine eindeutige Entscheidungsgrundlage zustande kommt. Welchen Kriterien Präferenzrelationen (also das Auswahlverhalten von Akteuren) gehorchen muss wird typischerweise durch die Einführung von Axiomen bestimmt. Ragnar Frisch legte 1926 erstmals eine axiomatische Fundierung von Präferenzrelationen vor. Die bekanntesten der heute üblichen Merkmale von Präferenzrelationen sind die Axiome Vollständigkeit, Reflexivität und Transitivität.

Ein wichtiges Merkmal von Präferenzrelationen besteht darin, dass sie vollständig vom Inhalt der Präferenzen – also den darin enthaltenen *Werten* – abstrahieren. Werte sind die aus den Bedürfnissen von Akteuren resultierenden Ziele des Verhaltens. In der neoklassischen Konsumtheorie erfolgt eine Beschränkung der Werte auf Marktgüter. Folglich werden auch nur Entscheidungen über die Auswahl von Güterbündel modelliert.²

Die begriffliche Unterscheidung zwischen Präferenzen und Präferenzrelationen ist deshalb erforderlich, weil Präferenzen Werte enthalten und diese zum Ausdruck bringen. Demgegenüber kommen Präferenzrelationen völlig ohne Bezug zu Werten aus.

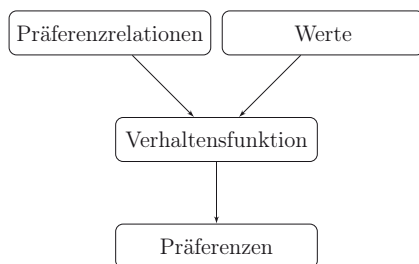
¹Präferieren stammt vom französischen *préférence*, das seinerseits auf das lateinische *praeferre*, also vorziehen zurückgeht.

²Eine ausführliche Diskussion der in verschiedenen Modellen berücksichtigten Werte findet sich in Abschnitt 4.5.

Sie beschreiben lediglich welche Anforderungen eine Rangordnung von Auswahlmöglichkeiten erfüllen muss und sind damit die reine Form der Entscheidungsfindung, die von jedem konkreten Inhalt absieht. Präferenztheoretiker, die sich mit Präferenzrelationen beschäftigen, beschreiben den Entscheidungsprozess, ohne jeden Bezug zu Werten. Präferenzrelationen und Werte sind zwei Seiten einer Medaille, die in Summe die Entscheidungen eines Akteurs beschreiben. Abgebildet wird das Zusammenwirken von Werten und Präferenzrelationen in Form einer Verhaltensfunktion.

Verhaltensfunktionen (Nutzenfunktionen) müssen einerseits den Axiomen der Präferenzrelationen gehorchen (also der formalen Logik der Entscheidungsfindung) und gleichzeitig die Werte eines Akteurs zum Ausdruck bringen. Die Aufgabe der Verhaltensfunktion besteht darin, eine Rangordnung für konkrete Auswahlmöglichkeiten (z.B.: für Güterbündel mit zwei konkreten verschiedenen Gütern) zu erstellen. Diese Rangordnung entspricht dann den Präferenzen des Akteurs. Präferenzen sind also das Ergebnis aus Werten und einer Logik der Entscheidungsfindung. Abbildung 2.1 zeigt die hierarchischen Beziehungen zwischen Präferenzrelationen, Werten, einer Verhaltensfunktion und den daraus gebildeten Präferenzen.

Abbildung 2.1: Präferenzrelationen, Werte, Verhaltensfunktion und Präferenzen



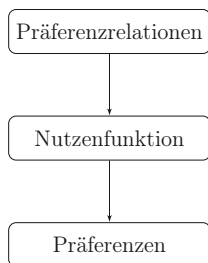
2.1 Annahmen über Präferenzen in der Neoklassik

Nach der Frage wie Präferenzen gebildet werden, befasst sich dieser Abschnitt mit den Eigenschaften von Präferenzen. Typischerweise wird für Präferenzen angenommen, dass sie

1. gegeben,
2. für alle Individuen ähnlich und
3. stabil (unveränderlich) sind.

Die erste Annahme bedeutet, dass sich die Ökonomie weder damit beschäftigt individuelle Werte zu erforschen noch wie diese entstehen. Sie werden einfach als gegeben betrachtet. Da aber in der Verhaltensfunktion (Nutzenfunktion), Werte enthalten sind (vgl. Abbildung 2.1), stellt sich die Frage, wo diese herkommen. Anstatt konkrete Werte zu erforschen, wird in der auf die Analyse von Güterbündel beschränkten neoklassischen Konsumtheorie, vom Axiom der Nicht-Sättigung ausgegangen. Es besagt, dass Akteure immer mehr Güter einer Art weniger Gütern vorziehen.³ Empirische Werte werden so durch Annahmen über den Verlauf von Indifferenzkurven ersetzt. Da angenommen wird, dass das Axiom der Nicht-Sättigung auf alle Menschen zutrifft, beschreibt eine darauf basierende Nutzenfunktion nicht mehr das Verhalten eines spezifischen Akteurs, sondern jenes eines *repräsentativen Individuums* - was der zweiten Annahme über Präferenzen entspricht. Wie in Abbildung 2.2 dargestellt, kommt es zur Verdrängung konkreter Werte aus der Analyse von Verhalten.

Abbildung 2.2: Präferenzen eines repräsentativen Individuums



Die dritte Annahme über Präferenzen besteht darin, dass sie stabil sind. Präferenzstabilität steht in engem Zusammenhang mit der Annahme gegebener Präferenzen. Wie soll die Veränderung von Werten berücksichtigt werden, wenn von ihnen

³Die Problematik dieser Annahme wird in Kapitel 3 genauer behandelt.

abstrahiert wird? Es wird also sowohl vom Inhalt als auch von der Veränderung von Werten abstrahiert.

Präferenzstabilität impliziert, dass Präferenzen in ökonomischen Modellen als exogen behandelt werden. Damit ist gemeint, dass Veränderungen in den modellierten (ökonomischen) Zusammenhängen keine Effekte auf die Präferenzen der Akteure haben. Es wird daher auch von *exogen gegebenen Präferenzen* gesprochen. Dieser Terminus fasst die Annahmen, dass Präferenzen gegeben und stabil sind, zusammen. Im Folgenden wird nur mehr von *exogenen Präferenzen* gesprochen. Gemeint sind damit immer alle drei aufgezählten Annahmen.

Was bedeuten die ökonomische Modellierung von Verhalten und die Annahmen über Präferenzen nun für den Umgang mit der Dichotomie von Handlung und Struktur? Weder der Prozess der Entscheidungsfindung (Bildung von Präferenzen) noch die zugrunde liegenden Werte werden als von Außen beeinflussbar betrachtet. Verhalten wird ausschließlich vom Individuum bestimmt. Die Umgebung spielt keine Rolle. Das repräsentative Individuum der neoklassischen Mikroökonomie ist damit völlig *autonom*.

Zur Funktion exogener Präferenzen in der Neoklassik

Im Zentrum der neoklassischen Analyse steht der Preismechanismus. Mit der marginalistischen Revolution und der Hinwendung zur Neoklassik hat sich die Ökonomie primär der Erklärung von Preisen und deren Zustandekommen auf Märkten verschrieben. Um die Wirkungen von Preisen und Preisveränderungen untersuchen zu können, werden alle anderen Einflüsse auf das Verhalten vernachlässigt. Walras formulierte 1874 sein allgemeines Gleichgewichtsmodell vor dem Hintergrund gegebener Ausstattungen und gegebener Bedürfnisse. Dementsprechend ist die Annahme exogener Präferenzen bis heute ein zentraler Bestandteil der neoklassischen Theorie. Sie schließt jede Form der Manipulation der Akteure aus und erlaubt es, alle Veränderungen in der Ressourcenallokation auf Veränderungen der Preise zurückzuführen. Würden Veränderungen der Werte und Präferenzen zugelassen, könnte jede Veränderung in der Allokation auch aufgrund einer Bewertungsänderung zustande kommen – weil über die tatsächlichen (individuellen) Werte nichts bekannt ist. Es ließe sich daher nicht mehr eindeutig sagen, was die Ursache von Veränderungen der Ressourcenallokation ist. Damit wären zentrale Variablen nicht mehr eindeutig bestimmbar

und die Ursachen für ökonomische Zusammenhänge beliebig interpretierbar. Die Annahme exogener Präferenzen löst dieses Problem vollständig. Das dadurch aber möglicherweise wichtige und relevante Phänomene ignoriert werden, ist der Preis für die erzielte analytische Klarheit. Joseph A. Schumpeter (1908) bezeichnet das auf der Annahme exogener Präferenzen beruhende Konzept von Verhalten als ‘methodologischen Individualismus’. Darin kommen beide Merkmale exogener Präferenzen klar zum Ausdruck. Die Annahme ist nicht inhaltlich, sondern methodologisch begründet und Verhalten wird ausschließlich dem Individuum zugeschrieben.⁴

Kritik an der Annahme exogener Präferenzen

Auch wenn die Annahme exogener Präferenzen in der Neoklassik methodologisch motiviert ist, hat sie inhaltliche Auswirkungen, die nicht übersehen werden dürfen. Ein Großteil der Kritik bezieht sich auf diese inhaltlichen Konsequenzen. Gemeint ist die Beschränkung des Forschungsgegenstands.⁵

Auf Basis der Annahme exogener Präferenzen erscheinen die ökonomischen Verhältnisse als Ergebnis individueller Bewertungen und Kosten (Preise und Einkommen). Machtverhältnisse spielen keine Rolle. Es gibt weder unfreiwillige Arbeitslosigkeit noch andere Formen der Abhängigkeit, welche die Akteure an der Verfolgung ihrer Werte und der Realisierung ihrer Präferenzen hindern würden (vgl. die Ausführungen zu Gary S. Becker weiter unten). Da über die tatsächlichen, empirischen Werte nichts bekannt ist und sie durch sehr allgemeine Annahmen ersetzt werden, können sich auch keine Widersprüche zwischen den ökonomischen Verhältnissen und den Werten der Akteure ergeben.

⁴Gary S. Becker (1976b) geht noch einen Schritt weiter und leitet aus der analytischen Präzision ökonomischer Ergebnisse das Primat der Ökonomie über alle anderen Sozialwissenschaften ab. Was er dabei übersieht sind die mit der Annahme exogener Präferenzen verbundenen inhaltlichen Einschränkungen des Forschungsgegenstands. Die Annahme exogener Präferenzen impliziert, dass Menschen bereits alles über sich und ihre Umgebung wissen und nichts dazulernen. Sie kann daher auch nur angewendet werden, wenn diese Bedingungen zutreffen. Wenn Becker unabhängig davon annimmt, dass die Präferenzen immer exogen sind, wird aus einem methodologischen Argument plötzlich ein Inhaltliches. Dann stellt sich die Frage für welche Sozialwissenschaft die Vorstellung von Menschen die nicht lernen können inhaltlich akzeptabel ist?

⁵Daneben gibt es einen Bereich in der Literatur, welcher die empirische Relevanz von Verhaltensmodellen anzweifelt, die auf der Annahme exogener Präferenzen beruhen (z.B.: Zizzo, 2003). Diese Kritik wird in Abschnitt 4.3 behandelt.

Die institutionelle Ökonomie hat demgegenüber seit ihren Anfängen soziale Aspekte und die gegenseitige Beeinflussung von Akteuren, also Machtverhältnisse, zum Gegenstand ökonomischer Überlegungen gemacht.⁶

Prinzipiell gibt es zwei Arten der Machtausübung. Einerseits können Akteure an der Ausübung ihrer Präferenzen, also an ihrem gewünschten Verhalten, gehindert werden. Andererseits können die Werte von Akteuren beeinflusst werden. Um die zweite Form der Machtausübung in den Blick nehmen zu können ist es erforderlich, Präferenzen als sozial und kulturell mitbestimmt und veränderlich zu modellieren.⁷

Die Annahme exogener Präferenzen ist sehr eng mit jener der Konsumentensouveränität verbunden. Konsumentensouveränität setzt exogene Präferenzen voraus. Damit ist die vom institutionellen Ökonomen John K. Galbraith an der Annahme der Konsumentensouveränität geübte Kritik auch auf die Annahme exogener Präferenzen anwendbar. Sein Vorwurf lautet, dass durch die Annahme exogener Präferenzen mögliche Formen der Beeinflussung von Konsumenten aus dem Blickfeld der Ökonomie verschwinden. Die Neoklassik nimmt Werte als gegeben an und behauptet daher nicht politisch zu sein. Sie wird jedoch durch das systematische Übersehen der Beeinflussung von Konsumenten, beispielsweise durch die Werbung der Produzenten, zum Machtinstrument der Produzenten (Galbraith, 1970). Im systematischen Übersehen des Einflusses der Mächtigen, also jener die andere zu ihren Gunsten beeinflussen können, liegt die politische Komponente einer Theorie, die auf der Annahme exogener Präferenzen beruht. Wenn neoklassische Theoretiker behaupten ihre Analysen seien nicht politisch, dann sind sie sich nicht über die Konsequenzen ihrer eigenen Annahmen im Klaren.

Diese Problematik wird sehr deutlich bei Gary S. Becker (1976a) sichtbar. Becker verwendet die Entscheidung zu Rauchen um die Vorzüge der Annahme exogener Präferenzen zu illustrieren. Wo die als stabil betrachteten Präferenzen herkommen interessiert Becker nicht. Für ihn sind sie gegeben, stabil und für alle Menschen gleich. Wenn profitorientierte Tabakkonzerne emotional leicht empfänglichen Jugendlichen vermitteln, dass rauchen sie selbstbewusster und stärker macht und ihnen

⁶Immer wenn in diesem Text von institutioneller Ökonomie gesprochen wird bezieht es sich auf die, durch T. Veblen, J.R. Commons und W.C. Mitchell begründete Denktradition (alte Institutionenökonomik) und nicht auf die 'neue' Institutionenökonomik. Eine Übersicht zur Unterscheidung von alter und neuer Institutionenökonomik gibt beispielsweise Norbert Reuter (1998).

⁷Für Hodgson (1988) stellt die endogene Modellierung von Präferenzen in der institutionellen Ökonomie den entscheidenden Unterschied zur Neoklassik dar.

ein Gefühl der Zugehörigkeit gibt, ist das für Becker nicht relevant. Wahrscheinlich ist es Zufall, dass bis zum Tabakwerbeverbot im Jahr 2007 auf den Boliden der Formel 1 hauptsächlich multinationale Tabakkonzerne zu finden waren. Aber auch Konzerne wie RedBull nutzen die ‘PS-starke’ Zugkraft des Motorsports um sich im rechten Licht zu positionieren. Was dabei verkauft wird ist nicht ein Taurin-hältiges Getränk in der Aludose, sondern die Illusion der Stärke, der Grenzenlosigkeit und des Nervenkitzels. Wenn dagegen die Gesundheitspolitik auf Gesundheitsrisiken des Rauchens aufmerksam macht, wird das von der Tabakindustrie als paternalistisch bezeichnet und der Vorwurf erhoben, die Präferenzen der Konsumenten würden nicht respektiert. Becker hätte gar kein besseres Beispiel als Rauchen finden können, um zu zeigen wie blind die Annahme exogener Präferenzen für die Wahrnehmung von Beeinflussung macht.

2.2 Annahmen über Präferenzen und das damit verbundene Verständnis von Ökonomie

In der Literatur finden sich vielfältige Annahmen bezüglich des Ursprungs und der Stabilität von Präferenzen. Diese Annahmen beeinflussen maßgeblich die Frage was die Ökonomie als wissenschaftliche Disziplin erklären soll und kann. Einige zentrale Positionen werden in diesem Abschnitt illustriert.

Die Ansichten von Becker (1976a), als radikalstem Vertreter exogener Präferenzen, stehen am Anfang. Danach folgen Vorschläge und Konzepte dafür, wie Präferenzen endogen modelliert werden können. Schlussendlich werden die Ansätze von Samuel Bowles (1998), Amitai Etzioni (1985) und Karl Polanyi (1944) erläutert.

Gary S. Becker: der ökonomische Ansatz

Becker beginnt seinen Aufsatz ‘Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens’ damit, dass er sämtliche Definitionen für Ökonomie anhand ihres Forschungsgegenstands als unzureichend zurückweist. Was die Ökonomie von anderen Sozialwissenschaften unterscheidet, sei nicht ihr Gegenstand, sondern vielmehr ihr Ansatz (d.h. ihre Methode). Die Merkmale dieses Ansatzes sind:

- nutzenmaximierendes Verhalten,

- das Marktgleichgewicht,
- die Annahme im Zeitverlauf stabiler (exogener), und über alle Individuen ähnlicher Präferenzen.

Gerade in der Annahme stabiler Präferenzen sieht Becker den Vorteil des ökonomischen Ansatzes, weil sie den Analytiker vor der Versuchung bewahrt “alle augenscheinlichen Widersprüche zu seinen Vorhersagen dadurch zu “erklären”, dass er einfach eine entsprechende Veränderung der Präferenzen unterstellt” (Becker, 1976a, S.4).

Um die Annahme, dass alle Individuen ähnliche Präferenzen haben geht es in dem von Gary S. Becker gemeinsam mit George J. Stigler verfassten Artikel ‘De Gustibus Non Est Disputandum’. Stigler und Becker (1977) beginnen damit, dass sie die Vorstellung unterschiedlicher und identischer Präferenzen von Akteuren gegenüberstellen. Unter der Annahme unterschiedlicher Präferenzen endet die ökonomische Analyse dort, wo die Unterschiede im Verhalten nicht mehr anhand von Preisen und Einkommen erklärt werden können. Mit der Erklärung der Unterschiede von Präferenzen müssen sich dann andere Wissenschaften befassen: “the problem is abandoned at this point to whoever studies and explains tastes (psychologists? anthropologists? phrenologists? sociobiologists?)” (Stigler und Becker, 1977, S.76).⁸

Unter der Annahme unterschiedlicher Präferenzen können nicht alle Unterschiede im Verhalten von Akteuren anhand von Preisen und Einkommen erklärt werden. Stigler und Becker vertreten jedoch die Vorstellung ähnlicher Präferenzen und damit die Ansicht, dass jeder Unterschied im Verhalten von Akteuren anhand von Preisen und Einkommen erklärt werden kann. Ob von ähnlichen oder unterschiedlichen Präferenzen ausgegangen werden soll hängt laut Stigler und Becker von der analytischen Leistungsfähigkeit der zwei Annahmen ab. Damit behaupten sie, dass es eine Frage der empirischen Relevanz ist, welche Annahme gewählt wird.

Der restliche Artikel beschäftigt sich damit, die Leistungsfähigkeit der Annahme ähnlicher Präferenzen unter Beweis zu stellen. Stigler und Becker zeigen unter Zuhilfenahme des von Becker (1965) entwickelten Haushaltsproduktions-Ansatzes, dass sich selbst Phänomene wie Abhängigkeit, Gewohnheiten und Traditionen,

⁸Die Fragezeichen hinter den Disziplinen können durchaus so interpretiert werden, dass Stigler und Becker es keiner dieser Disziplinen zutrauen einen ernsthaften Beitrag zur Erklärung menschlichen Verhaltens zu liefern.

Werbung und Modeerscheinungen unter der Annahme ähnlicher Präferenzen erklären lassen. Der Haushaltsproduktions-Ansatz ist dadurch gekennzeichnet, dass nicht mehr Marktgüter die Quelle des Nutzens sind, sondern ‘Commodities’. Diese werden aus Gütern, eigener Zeit, erlernten Fähigkeiten, Humankapital und Ähnlichem von den Akteuren selbst produziert. Inhaltlich sind Commodities bei Becker völlig unbestimmt.⁹ Bei der Analyse von Abhängigkeit verwenden Stigler und Becker das Commodity ‘Musik’. In Zusammenhang mit der Erklärung von Werbung werden zwar die Bestandteile des Commodities genannt nicht aber was das Commodity selbst ist. Das Commodity bei der Analyse von Modeerscheinungen wird ad hoc als soziale Abgrenzung bestimmt. Die Beliebtheit der Commodities bewirkt, dass alle Unterschiede im Verhalten in das Verständnis der Commodities integriert werden können.

Der Vorwurf Beckers und Stiglers an Theoretiker, die von Akteuren mit unterschiedlichen Präferenzen ausgehen, lautet, dass sie ad hoc Annahmen über diese Unterschiede treffen müssen. Mit dem Haushaltsproduktions-Ansatz wird die Erfordernis von ad hoc Annahmen aber nicht verringert, sondern einfach nur zur Bestimmung der Commodities verschoben. Die kreative Leistung des Forschers besteht im Haushaltsproduktions-Ansatz darin, Commodities zu bestimmen, anhand derer das Verhalten – basierend auf ähnlichen Präferenzen – begründet werden kann. Diese Leistung haben Stigler und Becker anhand der gewählten Beispiele eindrucksvoll zum Ausdruck gebracht.

Am Ende ihres Artikels geben Stigler und Becker erstaunlich offen zu, dass es sich bei der Annahme ähnlicher Präferenzen im Kern um ein methodologisches Argument handelt. Sie sagen, dass Verhalten grundsätzlich durch Veränderungen der Preise und des Einkommens erklärt werden *soll*:

We have partly translated ‘unstable tastes’ into variables in the household production functions for commodities. The great advantage, however, of relying only on changes in the arguments entering household production functions is that all changes in behavior are explained by changes in prices and incomes, precisely the variables that organize and give power to economic analysis. (Stigler und Becker, 1977, S.89)

⁹Pollak und Wachter (1975, S.273ff) stellen bei ihrer Analyse des Haushaltsproduktions-Ansatzes fest, dass sich nicht sagen lässt wo Produktionsprozesse aufhören (was Teil der Konsumtechnologie ist) und wo der Nutzen beginnt (was Teil der Commodities ist).

Von der Güter- zur Aktivitätenökonomie
Zeitnutzung und endogene Präferenzen in einem
Konsummodell

Fellner, W.

2014, XV, 190 S. 28 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04190-8