

Dieser Aufsatz besteht aus zwei Teilen. Teil eins handelt von der eigentlichen Sozioökonomik und ihrer Forderung nach einem neuen Paradigma. Im zweiten Teil gebe ich einen Überblick über das wichtige Werk der Verhaltensökonomien; diese werden zwar nicht als Sozioökonomien betrachtet, leisten aber zur Agenda der sich herausbildenden Sozioökonomik – vor allem zu ihren kognitiven und individualistischen Elementen – bedeutende Beiträge.

2.1 Sozioökonomik: Zukunft und Vergangenheit¹

Ein gemeinsamer Kern

Die Sozioökonomik muss eine begrenzte Menge gemeinsamer Kernsätze entwickeln und zwar vor allem auf der Makroebene. Die neoklassische Wirtschaftswissenschaft ist um das Modell des vollkommenen Wettbewerbs und seine Implikationen herum konstruiert. Die Ökonomische Analyse des Rechts (*law and economics*), der in den USA inzwischen wohl ein Drittel der Rechtswissenschaftler anhängen, stützt sich wiederum auf das neoklassische Modell. Die Biologie basierte lange auf der einen oder anderen Form des Darwinismus. Die Angehörigen dieser Disziplinen können daher gewisse Kernannahmen voraussetzen. Diese Annahmen legen fest, was zur Disziplin gehört und was nicht; sie gestatten den Wissenschaftlern auf den Grundbegriffen und dem grundlegenden Ansatz aufzubauen, statt sie unablässig zu überprüfen, und sie bieten vor allem eine Basis für die Akkumulation des von verschiedenen Forschern erzeugten Wissens. Genau dafür dürfte die Sozioöko-

1 Dieser Teil basiert im Wesentlichen auf Etzioni 2003 (Anm. d. Hg.). Zu Etzionis Sozioökonomie vgl. Mikl-Horke, Kap. 4.3, in diesem Band.

nomik inzwischen reif sein – und eben das braucht sie, wenn sie als Disziplin in nennenswertem Maß über ihr derzeitiges Niveau hinauswachsen will.

Ein Paradigmenwechsel

Meine These ist, dass wir für die Entwicklung des besagten gemeinsamen Kerns der Sozioökonomik einen Paradigmenwechsel – eine grundlegend andere Perspektive – brauchen. Gegenwärtig gibt es zwei fundamental verschiedene sozialwissenschaftliche Paradigmen, die wiederum eng mit verschiedenen Teilbereichen der Sozialphilosophie, der Ethik, der sozialen Werte und selbst der politischen Ideologien verbunden sind.

Das eine Paradigma dreht sich um das Individuum, das als Handelnder, Entscheidungsträger und Fundament der Freiheit bezeichnet wird. Zu denen, die so reden, gehören klassische Liberale, zeitgenössische klassische Liberale, Laissez-faire-Konservative und Libertäre. Das bedeutet nicht, dass alle Wissenschaftler mit individualistischen Prämissen auch die Parteien wählen, die diese Prämissen verteidigen. Viele in hoch spezialisierten Bereichen arbeitende Wissenschaftler sind sich der Grundprämissen ihres Faches nicht bewusst oder interessieren sich kaum dafür – oder sie orientieren sich als Bürger nicht an ihnen. Allerdings gibt es starke Parallelen zwischen individualistischen Disziplinen und Ideologien. (Jene Ökonomen, die sich als Wissenschaftler und nicht als Bürger an anderen Paradigmen orientieren, sind in den USA eine winzige Minderheit und in den übrigen Ländern auf dem Rückzug und werden von ihren Kollegen oft scharf kritisiert.) Ich sage nicht, dass man mit individualistisch ausgerichteten Kollegen nicht zusammenarbeiten kann, sondern nur, dass einige von uns einen anderen Ansatz verfolgen sollten, um sowohl seine Effektivität zu testen als auch seine Einsichten der Arbeit derer, die aus der Reihe tanzen, zugutekommen zu lassen.

Zur Illustration wird hier, als ein mögliches Beispiel unter vielen, ein ausgewähltes Kernkonzept des neoklassischen Paradigmas, die Konsumentensouveränität, kurz betrachtet. Die Idee dabei ist, dass sich die Ausrichtung der Wirtschaft *in toto* aus einer Aggregation individueller Handlungen und Transaktionen ergibt. Diese Kernannahme leitet einen Großteil der neoklassisch orientierten Arbeiten. Wenn neoklassische Wirtschaftswissenschaftler gebeten werden, Strategien zur Erhöhung der Sparrate (in den USA seit mehreren Jahrzehnten ein Regierungsziel) zu empfehlen, schlagen sie daher typischerweise vor, die Sparanreize für die Bevölkerung zu erhöhen (das hat in den USA zu Sparkonten mit Steuerstundung oder Steuerfreibeträgen geführt, die als IRAs und Keoghs bekannt sind²). Damit

2 IRA: Individual retirement accounts arrangements; Keogh-Pensionspläne, benannt nach einem Kongressabgeordneten, richten sich an Selbstständige; beide verbunden

sie wirken, müssen Millionen Menschen ihr Verhalten ändern, was man für einfach hielt, da sich ja kein rationaler Mensch die erheblichen Steuervorteile entgehen lassen würde. In Wirklichkeit brauchte es aber Jahrzehnte und hohe Aufwendungen, bis die meisten Steuerzahler diese Sparkonten überhaupt zur Kenntnis nahmen. Millionen von ihnen nutzen sie immer noch nicht, obwohl es keinen rationalen Grund für ihre Zurückhaltung gibt. Die Konten kosteten das Finanzministerium der USA Milliarden, brachten aber nur einen sehr geringen Ersparniszuwachs. (Viele derer, die ohnehin sparen, transferierten einfach ihre Gelder auf diese Konten. Bemerkenswert ist auch, dass es für den Missbrauch der Konten nur geringe Strafen gibt und dass selbst diese nicht konsequent durchgesetzt werden.) Es ist gut möglich, dass der Verlust für den Finanzminister faktisch größer ist als der Sparzuwachs.

Sozioökonomien betrachten eher Aktivitäten der Gemeinde oder des Staates als ihren Ausgangspunkt. Sie schlagen vielleicht vor, die Sparraten durch Steigerung des Budgetüberschusses und/oder stärkere Tilgung der Staatsschuld zu erhöhen – was das Sparen viel effektiver hochfährt als der Versuch, die Entscheidungen von Millionen Individuen zu beeinflussen. Natürlich gibt es Makroökonomien, die Staatshaushalte untersuchen, aber sie finden in ihrem Paradigma keine Prinzipien und Konzepte für eine Analyse, die nicht auf der Aggregation individueller Handlungen basiert (zu einer ausgezeichneten neueren Erörterung des Institutionalismus in diesem Zusammenhang siehe Stryker 2001). Und ebenso wie das individualistische Paradigma Makrofaktoren nicht von sich weist (obwohl es ihm schwer fällt sie unterzubringen), hat auch die Sozioökonomik Raum, wenn auch nicht in ihrem Zentrum, für die Untersuchung aggregierter individueller Handlungen. Es ist bemerkenswert, dass sich die überwiegende Mehrheit der in der Madison-Erklärung über ‚den Bedarf an sozioökonomischer Forschung und Theorie‘ aufgezählten Themen auf Makroelemente bezieht (verfügbar unter www.sase.org/conf99/declaration.html, Zugriffen: 05.08.2000). (Robyn Stryker weist zu Recht darauf hin, dass zur weiteren Verfeinerung ein Mehrebenenansatz erforderlich ist, der die Mikro-Makro-Dichotomie überwindet; darauf wird hier nicht weiter eingegangen – siehe aber Stryker 2001).

Die Sozioökonomik, die mir vorschwebt, stützt sich am besten auf ein anderes Paradigma, das mehrere solcher von den neoklassischen Prämissen abweichender Kernannahmen umfasst. Ich möchte betonen, dass es alles andere als ungewöhnlich oder für andere Disziplinen beleidigend ist, empirisch testen zu wollen, ob sich ein anderes Paradigma als produktiver erweist. Wissenschaftshistoriker werden ganz im Gegenteil sofort darauf hinweisen, dass solche Versuche völlig üblich sind – die einen haben Erfolg (z. B. Galilei, Darwin, Freud), die anderen nicht, aber alle stärken

die Wissenschaft. Neoklassische Wirtschaftswissenschaftler, die es großartig finden durch Wettbewerb aussortieren zu lassen, welche Produkte Verbreitung verdienen und welche nicht, werden dem gewiss nicht widersprechen. Damit der Marktplatz der Ideen aber sein neoklassisches Wunderwerk vollbringen kann, braucht er ein wettbewerbsfähiges Produkt und kein Monopol.

Nimmt man einmal der Diskussion halber an, dass die Sozioökonomik ein anderes Paradigma braucht als die neoklassische Ökonomie, hat das zwei Implikationen. Erstens ist es kontraproduktiv, Neoklassiker davon überzeugen zu wollen, dass sie die falschen Prämissen setzen, oder sie dafür zu schelten, dass sie in ihr Paradigma keine gesellschaftlichen, kulturellen und historischen Faktoren aufnehmen. Es ist zwecklos, weil es, sobald eine Disziplin einen fest umrissenen Kern hat, der ‚Job‘ ihrer ‚Mitglieder‘ ist, diesen Kern zu verteidigen, ihn zum Ausgangspunkt ihrer Arbeit zu nehmen und lästige Zweifel in ihn einzuarbeiten. Man sehe sich zum Beispiel einmal an, wie neoklassische Wissenschaftler in der jüngeren Vergangenheit mit den gesellschaftlichen Normen umgegangen sind (vgl. Etzioni 2002).

David Marsden hat (in einem persönlichen Gespräch) angeregt, stattdessen ‚empirische Forschung auf schwierigen Feldern zu fördern‘. Als Beispiel nannte er die neuere Untersuchung von Truman Bewley zu der Frage, warum in einer Rezession die Löhne nicht sinken. Bewley ging damit von einem für Ökonomen rätselhaften Phänomen aus; als exzellenter Kenner seiner ökonomischen Theorie war er imstande, Geschäftsleuten die richtigen Fragen zu stellen, um zu erfahren, ob ihr Verhalten gewissen herrschenden Beschäftigungstheorien entsprach. Gegen ein solches Unterfangen ist im Grunde nichts einzuwenden. Man sollte bloß wissen, dass man sich dafür ‚ganz schön‘ in die neoklassische Ökonomie einarbeiten muss, was ziemlich zeitraubend und langweilig ist. Und dass überdies die neoklassischen Ökonomen, statt sich zur Änderung ihres Paradigmas bewegen zu lassen, Mittel und Wege finden werden um zu zeigen, dass ihre Theorie richtig ist, auch wenn in einer Rezession die Löhne nicht sinken – und so weiter und so fort. Genau das ist dann tatsächlich auch geschehen.

Vor allem aber liegt diesen ganzen Bemühungen die Annahme zugrunde, man sollte ‚die‘ Ökonomen überzeugen. Sieht man sich jedoch Paradigmenwechsel in der Geschichte an, wird deutlich, dass neue Paradigmen nicht dadurch entstehen, dass die Anhänger der alten, obsoleten Paradigmen für eine neue Weltsicht gewonnen werden konnten. Vielmehr zeigt sich, dass eine Gruppe mit der überlieferten Tradition bricht oder eine neue Gruppe entsteht und sich dadurch ein legitimer Streit zwischen altem und neuem Paradigma anbahnt. Dann entscheidet der ‚Markt‘ welches Paradigma besser belegt und überzeugender ist, wenngleich auch oft das alte und das neue Paradigma über lange Zeiträume hinweg nebeneinander

existieren. Ihr Kampf dreht sich hauptsächlich um neue Anhänger und nicht um die Bekehrung der Veteranen.

Ergo, wenn sich denn der Kern einer sozioökonomischen Disziplin herausbilden sollte, dann durch die Arbeit von Sozioökonomern und nicht von neoklassischen Ökonomen – deren Mehrheit, oder zumindest deren harten Kern, wird man nicht gewinnen. Träger des neuen Paradigmas werden neue Generationen von Wissenschaftlern und diejenigen sein, die sich noch keinem speziellen Paradigma verpflichtet haben.

Die zweite Implikation ist, dass es sich bei der Sozioökonomik per definitionem um eine Zwischendisziplin, eine Brückendisziplin, handelt. In diesem Sinne ähnelt sie eher der Biochemie und Sozialpsychologie als der Biologie oder Chemie, Soziologie oder Psychologie. Ihre Variablen stammen nicht aus einem einzigen Fach, sondern aus zwei oder mehr sozialwissenschaftlichen Disziplinen. (Das ‚Sozio‘ in ‚Sozioökonomik‘ steht nicht für die Soziologie; der Begriff umfasst wesentliche Segmente der Psychologie und Anthropologie, Geschichte und Politikwissenschaft – also der Gesamtheit der Disziplinen, die den Zusammenhang zwischen Wirtschaft und Gesellschaft untersuchen.

Darüber hinaus weist das Grundparadigma der Sozioökonomik auf die Kausalitätsrichtung (oder die unabhängigen Variablen) hin. Die Sozioökonomik verlangt offenbar, dass man mit einer oder mehreren sozialen Variablen sowie einer oder mehreren ökonomischen Variablen hantiert. Benutzt man nur ökonomische Variablen – und untersucht beispielsweise, ob niedrige Beschäftigungsniveaus mit hohen Inflationsraten korrelieren – befindet man sich nicht in der Sozioökonomik. Das ist ein zwar völlig legitimer aber rein innerökonomischer Forschungsgegenstand. Untersucht man die Auswirkungen von Fundamentalismus auf die Wissenschaft, ist das ebenfalls keine Sozioökonomik, weil nur soziale aber keine ökonomischen Variablen im Blick sind. Sozioökonomie beginnt ihre Analyse mit den unabhängigen Variablen im gesellschaftlichen Bereich und bewegt sich von dort zu abhängigen ökonomischen Variablen. Sparen zum Beispiel Menschen mit einer eher konservativen politischen Ideologie mehr als andere? Sind entfremdete Arbeitskräfte weniger produktiv? Beeinflusst Lobbying die Preise und wenn ja, wie stark? Welche sozialen und politischen Bedingungen tragen zu höherem Wachstum bei? Und so weiter und so fort.

Überdies ist es ein schwerer Irrtum, die Wirtschaft als selbsterhaltendes System zu betrachten und den Markt als unabhängig von der Gesellschaft (und ihren politischen Institutionen). Die sozioökonomische Analyse geht von der Prämisse aus, dass der Markt ein Subsystem des Gesellschaftssystems ist. Ein erheblicher Teil des wirtschaftlichen Geschehens lässt sich am besten mit außerökonomischen Attributen und Prozessen erklären. Um nur ein einziges, sehr bekanntes und überzeugendes

Beispiel zu erwähnen: Max Webers Studie über die sozialen (und religiösen) Bedingungen, unter denen der Kapitalismus wächst und gedeiht (Weber 2001). (Zu sagen, dass Wirtschaftssysteme in ein gesellschaftliches System eingebettet sind, soll nicht heißen, dass sie keine Autonomie oder unabhängige Macht haben. Sie können auch sehr wohl Veränderungen in dem umfassenden System hervorbringen. Mir geht es nur darum, dass es unproduktiv ist, die Wirtschaft oder den Markt als selbsterhaltende, unabhängige Systeme zu betrachten. Schon beim Blick auf die für moderne Wirtschaften zentralen Ideen des Privateigentums und der begrenzten Haftung wird deutlich, dass diese im Rechtssystem und im kulturellen System der Gesellschaften wurzeln, in die auch die Ökonomen selbst eingebettet sind, und dass sie nicht zum Reich der Ökonomen gehören.)

Das folgende Beispiel soll den Unterschied zwischen neoklassischer Ökonomie und Sozioökonomik etwas weniger abstrakt machen. George Stigler (1968) wollte damit die leitende Prämisse der neoklassischen Ökonomie illustrieren, dass der Markt (eine Aggregation der Handlungen aller Teilnehmer) den Kontext bildet, in dem die individuellen Entscheidungen getroffen werden müssen. Wenn ein Manager den Markt richtig deutet und korrekt einschätzt, was sich zu welchem Preis verkaufen lässt, bleibt sein Unternehmen im Geschäft; missdeutet er die Signale des Marktes und verletzt hartnäckig dessen Gebote, wird sein Unternehmen schnell bankrott sein.

Zur Illustration betrachtet Stigler Weizenfarmer. Keiner dieser Farmer kann entscheiden, wie viel er oder sie für ein Bushel Weizen verlangt; sie können nur verlangen, was der Markt hergibt. Der Markt entscheidet. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass der Markt wie eine Black Box funktioniert, in die Anbieter und Nachfrager ihre Offerten hineinwerfen und die dann nach Art eines Zauberhuts den „korrekten“ Preis auswirft.

Ein nicht dem Paradigma der aggregierten Individualhandlungen verpflichteter Sozioökonom wird wahrnehmen, dass Farmer in den USA nicht nur ‚im Markt‘, sondern auch im politischen Gemeinwesen agieren – sie sind Mitglied in einer von zwei politischen Interessengruppen. Diese Lobbys drängen den Kongress zu allerlei Gesetzen, die den Weizenpreis stark beeinflussen. Das ändert sich zwar gegenwärtig, aber 40 Jahre lang wurde der Weizenpreis keineswegs durch eine autonome Maschinerie bestimmt: Er konnte nicht unter ein bestimmtes Niveau fallen, weil er von der Regierung gestützt wurde. (Die Details waren ein bisschen komplizierter. Um ihre Egos zu schonen wollten die Farmer nicht direkt von der Regierung Geld nehmen – Almosen waren etwas für die verachteten Wohlfahrtsempfänger. Die Farmer gaben daher der Regierung ihren Weizen als Pfand und diese gab ihnen dafür Darlehen. Stieg der Marktpreis, lösten sie ihren Weizen aus und verkauften ihn; sank der Preis, ließen sie den Weizen in den Silos, wo ihn die Regierung bun-

kerte und wo er verrottete. Letztlich sorgte die Regierung dafür, dass die Farmer einen Preis erhielten, der nie unter ein – von der Politik und nicht vom Markt festgelegtes – Niveau fiel.)

Der Preis spiegelte die Tatsache wider, dass die Farmer sowohl im politischen Gemeinwesen wie in der Wirtschaft lebten und dass sie ihren Bürgerhut benutzten um Lobbyarbeit zur Beeinflussung der Wirtschaft zu betreiben. Die Landwirtschaft ist durchaus nicht der einzige Sektor, in dem das passiert. In der Textilbranche hatten wir ein sogenanntes Multifaserabkommen, mit dem die Regierung steuerte, wie viel Textilien aus welchen Ländern zu welchem Preis importiert wurden.³ Wir hatten viele Jahre lang einen Referenzpreis für Stahl; auf Druck des Kongresses gab es bei uns in den USA eine sogenannte freiwillige Quote, mithilfe derer die Zahl der japanischen Importwagen auf 1,25 Millionen beschränkt wurde. Das Gleiche kann man in vielen anderen Bereichen finden. Ungefähr die einzigen Bereiche in den USA, die tatsächlich dem neoklassischen Modell nahekommen, sind chinesische Restaurants und Waschsalons, und selbst die werden von der Stadt reguliert und dürfen nicht zu dicht nebeneinander aufmachen.

Ein Kerntheorem: Eigeninteresse und Werte

Noch einmal, die Sozioökonomik ist per definitionem eine Zwischendisziplin. Bezieht man diese oben für die Makroebene der Gesellschaft erläuterte Feststellung auf die Mikroebene des Individuums, bietet sich das folgende Kerntheorem als wichtiger Baustein der Sozioökonomik an: Die Entscheidungen und Handlungsweisen von Individuen sind weit davon entfernt, einem einheitlichen Grundsatz zu folgen, Lust zu maximieren und Leid zu minimieren oder auf einen allumfassenden Nutzen loszumarschieren; sie reflektieren vielmehr empirisch den Konflikt zweier – mindestens zweier – irreduzibler Nutzen. Der eine ist unser Luststreben, der andere unsere moralische Verpflichtung. Um mit einem ganz einfachen Beispiel zu beginnen: Die Aussage ‚Ich würde gerne ins Kino gehen, sollte aber meinen Freund im Krankenhaus besuchen‘ beinhaltet etwas, das Lust bereitet und etwas moralisch Erforderliches. Unsere meisten Werte dienen wohl dazu, uns vom Lustprinzip wegzuzerren. Sie appellieren an uns – religiös oder säkular begründet – zu fasten, für die Kirche zu spenden, keinen Sex zu haben und so weiter und so fort. Anders gesagt, man soll gewisse Dinge tun, die zwar aus verschiedenen Gründen tugendhaft sind, die uns aber gemeinsam aus der Richtung wegziehen wollen, in die das Lustprinzip uns drängt.

3 Das Multifaserabkommen galt von 1974-1994 und wurde durch das Welttextilabkommen der WTO abgelöst, das Ende 2004 auslief und eine Liberalisierungswelle einleitete (Anm. d. Hg.).

Es liegt in unserer Natur, zwischen diesen beiden ‚Nutzen‘ hin- und hergerissen zu werden. Viele unserer Handlungen reflektieren diese unvermeidliche Spannung zwischen dem, was wir tun möchten und dem, was wir tun sollten. Viele empirische Beobachtungen stützen diesen allgemeinen Satz. Beginnen wir mit der Frage, warum Bürger zur Wahl gehen. Ökonomen finden es erstaunlich, dass jemand wählen geht – das entspricht nicht ihrem ökonomischen Standardmodell. Sie erwarten, dass die Leute etwas tun, um dafür eine Gegenleistung – Profit oder einen anderen Vorteil – zu erhalten. Wer zur Wahl geht, kann aber nicht ernsthaft erwarten, dass seine Stimme etwas bewegt. Deshalb fragen Ökonomen, warum Individuen sich die Zeit nehmen, sich in Schlangen anzustellen und Freizeit oder Arbeitszeit zu opfern, wenn für sie persönlich nichts dabei herauskommt.

Für Sozioökonomien ist dieses Verhalten nicht rätselhaft. Die wichtigste Variable zur Erklärung des Unterschieds zwischen Wählern und Nichtwählern ist das bürgerliche Pflichtgefühl. Bürger, die zur Wahl gehen, fühlen sich dazu verpflichtet. Sie finden es richtig zu wählen. Bürger, die sich zum Wählen verpflichtet fühlen, gehen deutlich häufiger zur Wahl als die ohne dieses Gefühl (Barry 1978). Das soll nicht heißen, dass die Länge der Schlange, das Wetter etc. keine Bedeutung haben – sie beeinflussen durchaus die ‚Kosten‘ des Wählens und das Verhalten. Der wichtigste Faktor zur Erklärung der Varianz ist aber der Grad des bürgerlichen Pflichtgefühls.

Eine weitere Illustration: Wenn die Menschen nur zur Lustmaximierung handelten, würden die Raucher gegen die Besteuerung von Zigaretten stimmen und die Nichtraucher dafür. Tatsächlich stimmen aber viele Raucher *für* Tabaksteuern, weil sie das Gefühl haben, die Allgemeinheit zu schädigen und das kompensieren zu müssen. Nicht wenige Nichtraucher stimmen *gegen* diese Steuern, weil sie Libertäre sind oder das Gefühl haben, dass die Regierung nicht intervenieren sollte. Eine Untersuchung fand heraus, dass Personen, denen man gesagt hatte, Energiesparen während der Spitzenlastzeiten sei gut für die Allgemeinheit, ihren Stromverbrauch in solchen Zeiten eher reduzierten, wenn sie das Gefühl hatten, dass die Gruppe der Haushalte etwas bewegen konnte (Black 1978). Die moralischen Prinzipien und sozialphilosophischen Ideen der Menschen sind zwar nicht die einzigen Faktoren, die ihre Entscheidungen beeinflussen, haben aber für das Verständnis ihres sozialen, politischen und wirtschaftlichen Handelns erhebliche Bedeutung.

Ein letztes Beispiel: Neoklassische Ökonomen versuchen zu erklären, warum Menschen – die meisten Menschen – mit an Alzheimer erkrankten Ehepartnern bei diesen bleiben. Diese Ökonomen betrachten die Ehe als einen Wirtschaftsvertrag, in dem Dienstleistungen gegen Einkommen und Dienstleistungen getauscht werden. Bei der Alzheimerkrankheit ist aber keine Rückzahlung zu erwarten, weil es keine vernünftige Hoffnung gibt, dass die betroffene Person einmal gesund wird und für die andere sorgt. Man könnte auch sagen, der eine Ehepartner pflege den

anderen um seines oder ihres Renommées bei Familienmitgliedern, Nachbarn und Freunden willen. Es ist aber so anstrengend, tagaus, tagein einen Alzheimerpatienten zu betreuen, dass kein Ruhm der Welt dafür entschädigt. Schließlich verwenden Ökonomen den Begriff des psychischen Ertrags. Aber auch diese Erklärung versagt, weil die Kranken auf die Dienstleistung nicht mit freundlicher Anerkennung reagieren und sogar mit der Zeit immer ausfälliger werden. Warum also verlassen die meisten Ehepartner ihre erkrankten Männer oder Frauen nicht? Fragt man diese Personen nach dem Warum, bekommt man regelmäßig die Antwort ‚weil es richtig ist‘; die gleiche Meinung findet man in Roberta Simmons Untersuchungen über Nierenspenden (1977). Die Menschen fühlen eine starke moralische Verpflichtung, und dieser Faktor wiegt für sie schwerer als das zu erdulden Leid.

Meine These ist nicht, dass das Verhalten von Werten gelenkt wird, sondern dass Eigeninteressen und Lustprinzip auf der einen Seite und starke moralische Verpflichtungen auf der anderen in einem ständigen Konflikt und Spannungsverhältnis stehen. Deshalb wäre es für Sozioökonomien hilfreich, wenn sie von der Hypothese ausgingen, dass die Menschen zwischen beiden Seiten hin- und hergerissen werden, und wenn sie dann versuchten, deren Inkonsistenzen und Zickzack-Bewegungen aus der Konkurrenz dieser beiden übergeordneten Nutzen zu erklären. Der allgemeine Satz, dass soziale und moralische Werte für das menschliche Verhalten – samt dem wirtschaftlichen Verhalten – offensichtlich eine wichtige Rolle spielen, besagt nicht, dass diese Werte gottgegeben sind. Sie unterliegen vielmehr selbst sozialen Prozessen, wie etwa Gesprächen über Moral, die dazu führen, dass sie ständig überdacht und neu formuliert werden und manchmal auch in die Brüche gehen und durch andere ersetzt werden.

Gewiss spielen bei der Neubewertung von Werten auch ökonomische Faktoren eine Rolle. Aber nicht einmal Marx hat behauptet, dass Werte bloß technologische und ökonomische Faktoren reflektieren, sich nicht unabhängig von diesen verändern und keine eigenständigen Auswirkungen haben.

Nächste Schritte: erste Annäherung, wissenschaftlicher Diskurs und Arbeit am disziplinären Kern

Wie könnte es jetzt mit der Disziplin weitergehen? Wir sollten einige wenige Kernannahmen und Hypothesen von der Art formulieren, wie ich sie in den vorausgegangenen Seiten und in *The Moral Dimension* erläutert habe. Dabei sollten wir nicht nach endgültigen Aussagen, sondern nach ersten Annäherungen suchen. Ein Grund dafür, dass sich die Sozioökonomik langsamer entwickelt hat als möglich gewesen wäre, ist, dass wir ein höheres Maß an Genauigkeit oder Endgültigkeit angestrebt haben, als in diesem Stadium möglich oder nötig ist.

Ein Beispiel: Manche Sozioökonomen mögen die Aussage, dass *das Verhalten (inklusive Entscheidungen) stärker von Gruppen als individuell bestimmt ist*, zu offensichtlich finden, um sie in unsere Kernaussagen aufzunehmen oder zu allgemein, um überhaupt erwähnt zu werden. Ein solider Sozioökonom möchte vielleicht lieber zuerst fragen: Wird ein Individuum nicht von mehr als einer Gruppe beeinflusst? Wie viel Varianz erklärt jede einzelne Gruppe? Unter welchen Bedingungen steigt und unter welchen sinkt dieser Anteil? Alle diese Präzisierungen sind berechtigt, aber nachgeordnet. Wir sollten die Bedeutung erster Annäherungen nicht unterschätzen, weil sie die Sozioökonomik eindeutig gegen die neoklassische Ökonomie abgrenzen und, vor allem, weil sie eine theoretische Heimstatt für tausende, viel spezifischere Beobachtungen bieten (z. B. wie die Leute wählen, was sie konsumieren, mit welchen Medien sie in Berührung kommen und vieles anderes mehr hängt weitgehend nicht von ihren individuellen Entscheidungen, sondern von den sozialen Gruppen ab, denen sie angehören).

Darüber hinaus ergeben sich aus diesen Beobachtungen, so vorläufig und einfach sie auch sind, zahlreiche Empfehlungen an die Politik, wie man Menschen erreicht, deren Verhalten man ändern will. Ein Beispiel: Wenn man den Alkoholismus einzudämmen versucht, kann man aus der Prämisse, dass die Gruppe entscheidend ist und die Menschen hauptsächlich in und mit ihrer Gruppe entscheiden, folgern, dass gruppenzentrierte Maßnahmen (wie die Anonymen Alkoholiker) viel besser funktionieren als solche, die versuchen das Individuum durch Inserate, Einzel-Rehabilitation etc. direkt anzusprechen. Wir sollten zwar nicht darauf verzichten, derartige Kernsätze entlang der vorgeschlagenen und anderer Linien weiter zu spezifizieren, aber es wäre gut, jetzt zunächst einmal in erster Annäherung eine begrenzte Menge von Kernannahmen als unseren gemeinsamen disziplinären Kern zu formulieren.

Die folgende, stark überarbeitete Liste ist aus *The Moral Dimension* entnommen.⁴ Sie enthält noch nicht die benötigten Kernprinzipien, sondern soll die weitere Diskussion zur Erarbeitung eines solchen Kerns anregen.

Kernprinzipien für ein sozioökonomisches Paradigma:

1. Das menschliche Selbst ist zweigeteilt, wird teils vom Lustprinzip geleitet und teils von moralischen Verpflichtungen.
 - a. Akteure streben zwei oder mehr Ziele (Nutzen) an: sie folgen dem Lustprinzip (und daher dem Eigeninteresse) und versuchen ihren moralischen Pflichten

⁴ Vgl. Etzioni 1996b, S. 423ff.

Was ist und wozu Sozioökonomie?

Hedtke, R. (Hrsg.)

2015, XVI, 436 S. 10 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-531-19852-1