

Experimentelle Wirtschaftsforschung oder verstehende Ökonomie?

Zum Methodenstreit um den Homo oeconomicus

Der Homo oeconomicus als "elegantes" Theoriekonstrukt

"Elegante" Theorien zeichnen sich im Allgemeinen dadurch aus, dass sie auf einer einzigen oder doch wenigen eingängigen Prämissen aufbauen. Solche Theorien entstehen deduktiv, und sie dienen, je nach Perspektive des Nutzers, zum geistigen Training, als Objekte intellektueller Ästhetik oder zur Anleitung praktischer Anschauung. In ökonomischeren Kategorien betrachtet, sind solche Theorien insofern entweder reines Konsumgut, oder sie sind - im günstigeren Fall - auch intellektuelle Produktionsmittel, die sich in der weiterführenden Produktion testbarer und praktisches Handeln anleitender Hypothesen bewähren.¹

Für sich genommen, werden solche Theorien aber nicht nur wegen ihrer formellen Eleganz geschätzt, sondern auch, weil zumindest die formelle Richtigkeit der Theoriebestandteile objektivierbar, weil diese daher auf entsprechend objektive Weise lehr- und lern- und weil sie dementsprechend objektiv prüfbar sind. Eben dies macht gerade die "elegante" Theorie zu einem bevorzugten Prüfungsgegenstand, und es verschafft ihr - ganz unabhängig von der praktischen Anwendbarkeit - einen erheblichen Wettbewerbsvorteil an Hochschulen und Schulen.

Solche Art von Eleganz entsteht natürlich auch durch die mathematische Formalisierung. Zu den in diesem Sinne eleganten theoretischen Artefakten zählte und zählt der so genannte Homo oeconomicus, jene Kunstfigur im Mittelpunkt des besseren Teils der ökonomischen Theorie, der mikroökonomischen Modellierung menschlichen Verhaltens.

¹ Zur Rolle der Theorie als Konsumgut und als Produktionsmittel s. auch Die Logik der Interdisziplinarität, in: www.reformforum-neopolis.de.

Der Homo oeconomicus ist als ein Individuum definierbar, das in allem, was es tut, seinen größtmöglichen Nutzen anstrebt. Dieser Nutzen wäre demnach die Größe, die der Homo oeconomicus durch sein Verhalten in allen Lebenslagen zu maximieren sucht. Der Begriff des Nutzenmaximierers ist in diesem Sinne ein Synonym für den des Homo oeconomicus.

Das Ziel, eine variable Größe zu maximieren, ist mathematisch formulierbar. Es gibt daher mathematische Antworten auf die Frage, was in einer Welt geschieht, die ausschließlich von Nutzenmaximierern bevölkert ist. Diese Antworten umfassen zahllose abgeleitete, einen wahren Theorienkosmos ergebende Verhaltenshypothesen, die weit über die ursprünglichen Grenzen der wissenschaftlichen Ökonomie hinausreichen. Nicht zuletzt die formelle Eleganz der Theorie war es, die so zu einer wissenschaftlichen Dominanz der mikroökonomischen Methode beigetragen und zu einem gewissen Grade auch ein Präjudiz für die erzeugten theoretischen Aussagen geschaffen hat.

Die methodische und inhaltliche Dominanz der Nutzenmaximierungsprämisse war immer stark genug, um auch für deren Widersacher ein unwiderstehlicher Bezugspunkt zu sein. Bezugspunkt war diese Prämisse für die Gegenentwürfe nichtorthodoxer Ökonomie, und sie ist es auch für die so genannte experimentelle Wirtschaftsforschung. Auch dieser Forschungszweig, der lange ein Schattendasein in außerökonomischen Disziplinen wie der Wirtschaftspsychologie führte, ist zum überwiegenden Teil noch Auseinandersetzung mit dem theoretischen Artefakt des Homo oeconomicus und daraus abgeleiteter Lehrsätze. Die experimentelle Wirtschaftsforschung verwendet einen Großteil ihrer wissenschaftlichen Energie darauf, die Prämisse der Nutzenmaximierung in kritischer Intention empirisch zu testen. Zu ihren wesentlichen Zielen gehört es, die Bedeutung von Kategorien wie Vertrauen, Reziprozität und Fairness als Motive menschlichen Handelns durch inszenierte Verhaltenstests in Laborsituationen nachzuweisen.

Der Mensch als Nutzenmaximierer: testbare Hypothese oder Tautologie?

Solche Tests gehen in aller Regel davon aus, dass Kategorien wie Fairness und Reziprozität nicht Elemente des zu maximierenden Nutzens sind. Sie unterstellen damit einen auf ökonomische Kategorien beschränkten Nutzenbegriff, und sie unterstellen weiter, dass ein solcher Nutzenbegriff auch den zu testenden Theorien bzw. Hypothesen zugrunde liegt.

Der Begriff des Homo oeconomicus lädt in der Tat dazu ein, ihn vergleichsweise restriktiv, nämlich in einem engeren ökonomischen Sinn zu definieren. Der Homo oeconomicus ist ein rational handelnder Nutzenmaximierer, und oeconomicus wird er nicht zuletzt deswegen genannt, weil sein Nutzen in ökonomischen Kategorien fassbar erscheint.

Der Begriff des Nutzens - und damit des Nutzenmaximierers - ist indes keineswegs auf eine so enge ökonomische Interpretation festgelegt. Insofern sind der Nutzenmaximierer im weiteren und der Homo oeconomicus im engeren Sinn zwei deutlich voneinander unterscheidbare Begriffe. Schon nach dem umgangssprachlichen Verständnis ist ja der Nutzenmaximierer eine theoretische Figur, die zu einer viel weiter gehenden Verwendung einlädt. Sobald man unter Nutzen nicht mehr nur rein wirtschaftlichen, letztlich also geldwerten Nutzen versteht, wird der Nutzenmaximierer zu einem auf nahezu alle menschlichen Lebensbereiche anwendbaren theoretischen Konstrukt. Nutzen im allgemeinstmöglichen Sinne nämlich ist nichts anderes als eben jenes Abstrakte, das Menschen in ihrem Verhalten in größtmöglichem Maß realisieren wollen.

Je konsequenter man aber Nutzen in einem so allgemeinen Sinn definiert, desto mehr verliert damit die Nutzenmaximierung ihre Eigenschaft als testbare Verhaltenshypothese. Desto eher wird der Nutzenmaximierer zu einem tautologischen Konzept, dessen Gültigkeit sich in jeglichem menschlichen Verhalten offenbart. Die Aussage, der Mensch sei ein Nutzenmaximierer, ist dann nämlich bereits in der Definition der Nutzenmaximierung enthalten.²

Es ist indes keineswegs unsinnig, Nutzenmaximierung in einem so allgemeinen Sinn zu verstehen. Dies fördert zumindest überall dort das Verständnis menschlichen Verhaltens, wo intuitiv einigermaßen klar ist, worin der angestrebte Nutzen bestehen könnte. Vergleichsweise eindeutig ist dies in vielen ökonomischen Transaktionen, aber durchaus auch in anderen Lebensbereichen. Eine Einschränkung des Anwendungsbereichs besteht dann allenfalls darin, dass der Mensch als Nutzenmaximierer vergleichsweise rational han-

² In der Theorie der Nutzenmaximierung bleibt der Nutzen dabei für die Anschauung so unzugänglich, wie es etwa in der Physik bei der Masse der Fall ist, auf die nur indirekt, nämlich aus der Messung von Kräften geschlossen werden kann. Auf einen Nutzen im seinem ursprünglichen Sinn lässt sich aus dem wirtschaftlichen Tauschverhalten schließen, aus getauschten Mengen und erzielten Preisen. Der Nutzen ist die theoretische Größe, die auf Märkten Preise und Mengen bestimmt, aber nur diese sind konkret beobachtbar.

delt. Insofern ist die Nutzenmaximierungslehre dem Wesen oder doch ihrer ursprünglichen Intention nach eher eine Entscheidungs- als eine Verhaltenslehre. Soweit sie Verhalten erklärt, handelt es sich dabei zumindest um bewusstes zielgerichtetes Handeln, nicht um unbewusst gesteuerte Reflexe. Die Bedeutung von Nutzenmaximierung steht insofern derjenigen von Erfolg sehr nahe.

Je allgemeiner man den Nutzen definiert, desto weniger deckt sich der Begriff des Nutzens noch mit dem des Eigennutzes. Ein weitläufig genug definierter Nutzen kann auch die Freude am Schenken beinhalten, er kann ein Bedürfnis nach Fairness einschließen oder auch einen Wunsch nach oder die Bereitschaft zu reziprokem Verhalten. Daneben lässt er auf vielerlei Weise natürlich auch den Irrtum und das Scheitern zu, die Nutzenmaximierung etwa, die zwar gewollt und versucht ist, aber mangels zuverlässiger Information und trotz eventueller ermutigender Wahrscheinlichkeiten erfolglos bleibt. Auch in seinem eventuellen Scheitern, selbst als letztlich Betrogener offenbart der Mensch insofern noch, welchen Nutzen er etwa der Fairness, der Freundschaft, der Reziprozität, dem Vertrauen, der Gleichbehandlung Ungleicher, dem Unbehelligtsein oder gar dem Schenken zuschreibt.

Von Mensch zu Mensch - jenseits des Homo oeconomicus

Die Aussage, der Mensch handle - oder entscheide zumindest - als Nutzenmaximierer, mag verständnisfördernd sein, aber sie eignet sich nicht wirklich zum Streit. Streitig können allein Aussagen darüber sein, was denn der Nutzen für die Menschen in Wahrheit sei und welche Präferenzen sie daher in ihrem bewussten Verhalten offenbarten. Zum wissenschaftlichen Streit fordert natürlich insbesondere die Aussage heraus, der Mensch handle strikt als Homo oeconomicus im engeren Sinne, sein so genannter Nutzen erschöpfe sich also im Eigennutz, im individuellen, in aller Regel geldwerten Vorteil. Wenn ein so restriktiv gefasstes Menschenbild gültig wäre, hätten in der Tat Regungen, die von der ausschließlichen Verfolgung individuellen Vorteils ablenken, in der Erklärung menschlichen Verhaltens nichts zu suchen. Kategorien wie Fairness und Reziprozität, Gunst und Missgunst, Vertrauen und Misstrauen oder Ansprüche auf Gleichbehandlung, Nichteinmischung und Kontinuität der Lebensumstände hätten in dieser Welt keinen Platz.

Die Realität ist natürlich - und glücklicherweise - eine andere. Wer den Homo oeconomicus im engeren Sinne für ein allgemeingültiges Verhaltensmodell hielte, würde damit nur einer überinterpretierten, ihren legitimen Geltungsbereich offensichtlich überschreitenden Orthodoxie folgen und sich damit gegen theoretische Unannehmlichkeiten sperren, die sich aus der Komplexität menschlichen Verhalten für ein "elegantes" Theoriemodell ergeben. Dass der Mensch anderen Menschen gegenüber beispielsweise reziprok handeln kann, auch wenn er daraus nicht den größtmöglichen eigenen Nutzen zieht, dass überhaupt menschliches Handeln in weiten Bereichen mit Gegenseitigkeit im positiven wie im negativen Sinne zu tun hat, bestreitet natürlich in der realen Welt kaum jemand. Dies empirisch untermauern zu wollen rennt zumindest offene Türen bei all jenen ein, die den Homo oeconomicus in seinem ursprünglichen und plausibelsten Sinn verstehen, als elegante Prämisse nämlich, deren begrenzter Anwendungsbereich aus ihrem Entstehungskontext zu ermessen ist.

Was den Homo oeconomicus zur theoretischen Leitfigur werden ließ, war der so genannte methodologische Individualismus, der als Methode, das Verhalten von Wirtschaftsakteuren theoretisch zu durchdringen, unbestreitbar erfolgreich war. Dabei ging es der Theorie zunächst um vergleichsweise einfache wirtschaftlichen Transaktionen, nämlich um den Tausch von Geld gegen Ware und Ware gegen Geld. Der Homo oeconomicus war und ist die rational entscheidende, auf ihren individuellen Nutzen bedachte und insofern sicher realitätsnahe Figur, die das Verhalten bei solchen Tauschgeschäften erklärbar und auf eingängige Weise theoretisch modellierbar macht. Der Erklärungsanspruch des Homo oeconomicus - und damit des methodologischen Individualismus - entsprach in dieser theoretischen Anwendung ganz und gar seinem Namen, war also auf unbestreitbar ökonomisches Handeln, auf den Umgang von Menschen nämlich mit handelbaren Objekten beschränkt. Als Tausch- und Vertragspartner strikt anonymer Marktakteure handelt der Mensch, wie sich letztlich auch ohne die Hilfe von Labortests beobachten lässt, tatsächlich weitestgehend individualistisch, sucht er also seinen größtmöglichen persönlichen Vorteil. Er versucht beispielsweise, zu möglichst niedrigem Preis zu kaufen und zu möglichst hohem Preis zu verkaufen, ohne dabei auf persönliche Folgen für den oder die Tauschpartner Rücksicht zu nehmen und ohne auch Transaktionen anderer Tauschpartner zum Maßstab zu machen. So handelt er in seiner Eigenschaft als Unternehmer, als Konsument oder als Investor. Er tut es allgemein als Wirtschaftssubjekt, das es mit einer Ware oder einer anony-

men Dienstleistung zu tun hat, einem Tauschakt also, bei dem der Tauschpartner wenn nicht anonym, so doch als Person außer Betracht bleibt.

Als menschliches Gegenüber spielt insofern das Wirtschaftssubjekt für den methodologischen Individualismus aus gutem Grund keine Rolle. Das daraus hervorgehende Erklärungsmodell vermag die Entstehung eines Großteils der Preise plausibel zu erklären vermag, und insofern taugt es durchaus als Grundlage einer weitreichenden Preistheorie. Auch die experimentelle Wirtschaftsforschung konnte keine Ergebnisse zu Tage fördern, die dies ernstlich in Zweifel zögen.

Grundlage einer solchen Verhaltensklärung - und damit des methodologischen Individualismus - ist aber immer die Annahme, dass die Akteure wirtschaftlicher Transaktionen zu Waren oder Dienstleistungen, also zu Objekten in Beziehung treten und nicht zu menschlichen Individuen. Wo aber wirtschaftliche Transaktionspartner, wo Käufer und Verkäufer, Anbieter und Nachfrager einander menschlich begegnen, wo sie daher die Wünsche, die Ansprüche, die Forderungen und Empfindlichkeiten anderer Wirtschaftakteure in ihrem Verhalten reflektieren und insbesondere, wo sie mit anderen Akteuren einen gemeinsamen Anspruchskontext bilden, dort muss auch eine Wirtschaftstheorie, selbst wenn sie nur das Zustandekommen von Preisen erklären oder modellieren will, auf menschliches Verhalten höherer Komplexitätsstufen eingehen. Dort kann es daher auch mit der Prämisse eines Homo oeconomicus, mit methodologischem Individualismus und daher einer Preistheorie im herkömmlichen Sinne nicht getan sein. Dort bedarf es in viel höherem Maße dessen, was die Bezeichnung 'verstehende' Ökonomie verdient. Nur eine in diesem Sinne verstehende Ökonomie kann die Voraussetzungen dafür schaffen, für komplexere Bereiche wirtschaftlichen Verhaltens, für den Inhalt expliziter und impliziter Verträge im Rahmen menschlicher Begegnungen, plausible Theorieprämissen zu entwickeln.

Der Arbeitsmarkt: Beobachten, Verstehen und Testen menschlichen Handelns

Dass sich der Mensch als Wirtschaftsakteur nicht immer nur einer Ware, sondern oft menschlichen Individuen gegenüber sieht, dass er es beim Akt des Kaufens und Verkaufens, bei Abschluss expliziter oder impliziter Verträge ebenso wie mit menschlicher Gleichgültigkeit auch mit Ansprüchen nicht-anonymer Vertragspartner zu tun haben kann, mit eigenen und fremden

Skrupeln, mit Fairnessansprüchen und mit verschiedensten Formen von Gegenseitigkeit, ist im Grunde eine Banalität. Es ist um so selbstverständlicher, je enger und langfristiger die Beziehungen zum Vertragspartner und zum übrigen wirtschaftlichen Umfeld erlebt wird.

Nirgendwo stellt sich ein persönliches, den anonymen Preisbildungsmechanismus überlagerndes Verhältnis unter Vertragspartnern so selbstverständlich ein wie bei den Partnern von Arbeitsverträgen. Deswegen ist jede theoretische Gleichsetzung von Arbeitsleistungen und materiellen Gütern verfehlt und ist auch die bedenkenlose Bezeichnung des so genannten Arbeitsmarktes als Markt ein irritierender, zu einem gewissen Grade sogar verständnisbehindernder Sprachgebrauch. Die Preisbildung im Rahmen von Arbeitsverhältnissen ist eben in der Theorie wie in der Politik eine Sache für sich.

Dennoch ist letztlich der Begriff Arbeitsmarkt, auch wenn er Missverständnissen Vorschub leisten mag, weder in der wissenschaftlichen noch in der politischen Debatte ganz vermeidbar. Er ist es deswegen nicht, weil er im allgemeinen Sprachgebrauch verankert ist, aber auch, weil es beim Abschluss und der Fortschreibung von Arbeitsverhältnissen doch immer auch um den Preis der Arbeit geht und weil bei der Findung dieser Preise marktanaloge Prozesse immer eine wichtige Rolle spielen. Die Frage, wie die Lohnbildung zwischen Arbeitskräften und Arbeitgebern abläuft, ist daher immer auch eine Frage nach marktanalogen Mechanismen. Schon dies macht die Vokabel Arbeitsmarkt letzten Endes doch unvermeidlich.

Um den Arbeitsmarkt zu verstehen, kann und muss man sich natürlich auch empirischer Arbeitsmarktdaten bedienen. Man muss sich mit Statistiken Daten über die Bewegungen auf dem Arbeitsmarkt auseinandersetzen, und natürlich über das Ausmaß, die Entwicklung, die Struktur und insbesondere auch die nationalen und regionalen Unterschiede der Arbeitslosigkeit. Man muss sich aber, um überhaupt die wichtigen und richtigen Fragen zum Arbeitsmarktgeschehen stellen zu können, auch auf persönlichere Weise den Arbeitsmarktakteuren widmen. Man darf ihre Motive und Verhaltensweisen nicht nur statistischen Daten entnehmen, sondern muss sie auch in unmittelbarer Anschauung in Erfahrung bringen. Nur so wird konkret genug erfahrbar, welche Fragen die wirklich wichtigen sind und worauf eine realitätsnahe Theorie am dringendsten Antworten zu geben hat.

Die Fragen, mit denen eine Arbeitsmarktheorie sich befassen, und mehr noch die Antworten, die sie hierauf geben muss, wandeln sich natürlich mit den Motiven, den Anspruchshaltungen und den Verhaltensweisen der Akteure. Sie sind daher abhängig auch von gesellschaftlichen Bewusstseinsprozessen und von staatlichen Rahmenseetzungen. Gerade eine Arbeitsmarkttheorie, die auf der Höhe der Zeit sein will, muss daher für gesellschaftliche und politische Wandlungsprozesse empfänglich sein. Sie muss es mit Fragen aufnehmen, die das Arbeitsmarktgeschehen zumindest aus ökonomischer Sicht erheblich verkomplizieren: Welche spontanen Widerstände gibt es gegen Einkommensdiscrepanzen? Haben Arbeitskräfte Vorstellungen von einem fairen Lohn, und wenn ja, woran orientieren sich diese? Was hindert Arbeitskräfte daran, einander im Lohn zu unterbieten? Unter welchen Umständen tun sie sich damit schwerer, unter welchen anderen Umständen weniger schwer? Wie reagieren andererseits Arbeitgeber auf Lohnansprüche der Arbeitskräfte? Ist ihre Leistungsanforderung abhängig von der Lohnhöhe? Wie bzw. wie genau ist Leistung aus Sicht der Arbeitgeber überhaupt messbar? Wie lässt sich der Lohn im Vorhinein an vermutete, im Nachhinein an reale Leistungsschwächen bzw. Leistungsdifferenzen anpassen? Wie bilden sich auf dem Arbeitsmarkt Anspruchskontexte, und wie stark ist darin das Verlangen nach Gleichbehandlung? Was tun Unternehmen, um die Reichweite von Anspruchskontexten und die Intensität von Gleichbehandlungsansprüchen zu begrenzen? Wie und wo spezialisieren sich Kategorien von Arbeitskräften, ethnische Gruppen etwa, auf bestimmte Branchen oder Berufe? Was sind dabei ihre Motive, und was die Auswirkungen auf Struktur und Höhe der Arbeitsentgelte?³

Zur Klärung solcher Fragen können Arbeitsmarktstatistiken wenig beitragen. Erklärungsansätze lassen sich aber im Rahmen einer verstehenden Ökonomie entwickeln, die eine direkte Beobachtung und Befragung, eine unmittelbare Konfrontation also mit den handelnden Akteuren, mit Arbeitskräften und Arbeitgebern, in den Mittelpunkt stellt. Aus solcher Beobachtung und Befra-

³ Beobachtungen auf dem Arbeitsmarkt zeigen u.a. Folgendes: Wenn ethnische Gruppen einzelne Wirtschaftsbereiche, ein Gewerbe der Baubranche beispielsweise, durchdringen, schaffen sie damit einen neuen, in sich weitgehend geschlossenen Anspruchskontext. Innerhalb eines solchen Anspruchskontextes findet ein Unterbieten von Löhnen nur in sehr beschränktem Maß statt. Der Anspruchskontext als ganzer kann aber umso leichter eine Lohnunterbietung vollziehen. Lohnunterbietung vollzieht sich also weniger leicht innerhalb bestehender Anspruchskontexte als zwischen denselben. Ethnische Abgrenzungen auf dem Arbeitsmarkt tragen dazu bei, die Lohnstrukturen durch Lohnunterbietung zu differenzieren.

gung konkrete Hypothesen zu gewinnen, ist dann Aufgabe eines anfänglich spekulativen Diskurses. Die Hypothesen weiter zu präzisieren, kann Aufgabe einer formalisierenden Modellbildung im Sinne ökonomischer Theorie sein.⁴

Die Aussagen bzw. Hypothesen, die sich auf diese Weise über die Interaktionen unter Arbeitsmarktakteuren gewinnen lassen, zeichnen ein Bild von der spezifischen Komplexität des so genannten Arbeitsmarktes. Sie besagen unter anderem, dass es einen Zusammenhang zwischen Arbeitsentgelt und Leistung gibt, der stark von den Verhaltensmotiven der Arbeitskräfte geprägt ist. Sie besagen, dass und wie es vom Arbeitsentgelt abhängt, ob individuelle Leistungsfähigkeiten tatsächlich ausgeschöpft, ob also eine potenzielle Leistung tatsächlich vollständig erbracht wird. Damit wird auch erklärt, warum der Wert der Arbeit - im Gegensatz zum Wert von Gütern - abhängig ist von ihrem Preis.

Diese Hypothese ist nicht nur intuitiv einleuchtend, sie stützt sich vor allem auf konkrete Beobachtungen. Sie konkretisiert die Motive und Verhaltensweisen, die insbesondere die Arbeitskräfte als Akteure auf dem Arbeitsmarkt einbringen. Sie zeigt auch, wann und warum Unternehmer, die ihre Wettbewerbsfähigkeit im unternehmerischen Verhalten als Arbeitgeber wahren müssen, einen Teil der Arbeitskräfte unbeschäftigt lassen. Diese unbeschäftigten Arbeitskräfte wiederum, ihr Anspruchsverhalten gegenüber den Unternehmen wie auch gegenüber dem Sozialstaat, sind dann Gegenstand weiterer Beobachtungen, die wesentliche Elemente zur Ergänzung der Arbeitsmarkttheorie beitragen.⁵ Diese Beobachtungen lassen insbesondere darauf schließen, welche Ansprüche an Unternehmen Arbeitskräfte auch in der Arbeitslosigkeit aufrechterhalten und welche sie Ansprüche, denjenigen auf staatliche Nichteinmischung etwa, sie gegenüber dem Sozialstaat geltend machen.

Verstehende Ökonomie und experimentelle Wirtschaftsforschung: der Nutzen wissenschaftlicher Arbeitsteilung

Als Wissenschaft von der Marktwirtschaft war die Ökonomie außerordentlich erfolgreich. Sie mündet in Politikempfehlungen zum Umgang mit Gütermärkten.

⁴ Zu einer so gewonnenen umfassenden Theorie des Arbeitsmarktes s. B. Wehner, *Der Arbeitsmarkt im Sozialstaat*, Hamburg 2001

⁵ Zur Diagnose des Verhaltens von Arbeitslosen s. auch B. Wehner, *Arbeitslosigkeit im Sozialstaat*, Hamburg 2001.

ten, die mittlerweile in ihren Grundzügen kaum noch strittig sind. Wie Preise auf Gütermärkten zu Stande kommen, wie die Preisbildung auf Märkten politisch zu gestalten und inwieweit sie vor allem sich selbst zu überlassen ist, darüber herrscht in Theorie und Praxis weitgehende Einigkeit. Die Prämisse des methodologischen Individualismus und eine darauf aufbauende, vornehmlich deduktive Theoriebildung reicht aus, um eine entsprechende theoretische Verständigungsgrundlage zu schaffen.

Noch immer steht aber dem Konsens, der sich insofern über die Marktwirtschaft herausgebildet hat, ein weitgehender Dissens darüber gegenüber, was auf Arbeitsmärkten geschieht bzw. geschehen sollte. Sicher hat auch der Erfolg orthodoxer Wirtschaftstheorie im Bereich der Gütermärkte davon ablenken helfen, den Arbeitsmarkt in seiner ganzen Komplexität zum Gegenstand der Theorie zu machen. Nicht zuletzt deswegen hat sich auch das Selbstverständnis der Ökonomie als einer verstehenden Wissenschaft nur ungenügend entwickelt. Und weil die Ökonomie es sich mit der Erklärung menschlicher Verhaltensweisen in manchen Bereichen zu leicht gemacht hat, sind wichtige wirtschaftspolitische Empfehlungen in so hohem Maße umstritten geblieben. Es kann beispielsweise nicht Sache ökonomischer Theorie sein, darüber zu urteilen, welche Bedürfnisse und Ansprüche Menschen als Arbeitsmarktakteuren zukommen. Die Ökonomie kann nicht eben jene Anonymität, die sich als theoretische Prämisse zur Erklärung von Gütermärkten als fruchtbar erwiesen hat, für die Arbeitsmärkte schlicht unterstellen oder gar fordern. Solche Anonymität mag auf manchen Arbeitsmarktsegmenten die Interaktionen der Marktpartner in zunehmendem Maß prägen, aber inwieweit eine zunehmende Gleichartigkeit zwischen Arbeitsmärkten und Gütermärkten von den Akteuren wirklich gewollt wird und wie vor allem Arbeitskräfte darauf reagieren, gehört zu den elementarsten Fragen der Arbeitsmarkttheorie.

Die verstehende Ökonomie setzt gerade auf dem Feld der Arbeitsmarkttheorie bei der Beobachtung des Einzelfalls an. Sie tut dies zwangsläufig mit einem vorweg eingebrachten Vorverständnis. Sie tut es in gewisser Weise mit einem Vorurteil darüber, was auf Märkten tatsächlich geschieht, wie also Marktakteure tatsächlich empfinden und handeln könnten. Sie tut es aber nicht, weil sie schon über fertige, etwa mit empirischen Mitteln der Statistik überprüfbare Hypothesen verfügte. Die Gewinnung und Veranschaulichung solcher Hypothesen ist vielmehr das eigentliche Anliegen einer verstehenden Ökonomie. Dass der Mensch als Arbeitskraft oder auch als Sozialstaatsbürger nicht nur

den vordergründigen eigenen Nutzen maximiert, sondern theoretisch komplexer modelliert werden muss, ist dabei der einzige für selbstverständlich genommene Ausgangspunkt.

Die von einer verstehenden Ökonomie gewonnenen Hypothesen profitieren natürlich wie andere auch von einer empirischen Überprüfung. Statistik kann hierzu um so mehr beitragen, je besser Art und Struktur der erhobenen Daten auf diese Hypothesen abgestimmt sind. Allerdings sind die verfügbaren statistischen Daten vorrangig an anderen Erkenntniszielen orientiert, und dies macht es für Statistik und verstehende Ökonomie entsprechend schwer, einander erfolgreich zu ergänzen. Viel leichter hat es demgegenüber die experimentelle Wirtschaftsforschung, ihre Tests veränderten Erkenntniszielen anzupassen, wie sie von einer verstehenden Ökonomie aufgezeigt werden.

Es bleibt natürlich ein Charakteristikum der experimentellen Wirtschaftsforschung, dass sie es im Laborexperiment nicht mit realen Akteuren der Wirtschaft zu tun hat, sondern mit Kandidaten, die sich in fiktive Entscheidungssituationen hineindenken. Es sind insofern immer artifizielle Bedingungen, mehr oder weniger notdürftige Simulationen der Realität also, die zur Überprüfung realer Beobachtungen inszeniert werden. Dennoch zeichnen solche Experimente sich durch die wichtigen Kriterien der Standardisierbarkeit und Wiederholbarkeit aus. Sie bringen Ergebnisse hervor, die leichter vergleichbar und zumindest für Außenstehende besser objektivierbar sind als diejenigen einzelner Fallstudien. Verhaltensexperimente können wertvolle Aussagen darüber liefern, wie etwa Anspruchskontexte entstehen, wie stark diese das Verhalten von Arbeitskräften beeinflussen und wovon ihre Intensität und ihre Reichweite abhängen. Sie können reale Beobachtungen ergänzen, bestätigen oder relativieren, die auf einen Zusammenhang zwischen der Leistungsfähigkeit einer Arbeitskraft, ihrem Arbeitsentgelt und ihrer tatsächlich erbrachten Leistung schließen lassen. Sie können näheren Aufschluss darüber bringen, welches Gewicht z.B. der Gleichbehandlungsanspruch unter ungleichen Arbeitskräften als Verhaltenskategorie hat und wie dieser Anspruch von Anspruchskontexten geformt wird. Dies sind Fragestellungen, die in der Theorie über den Arbeitsmarkt im sozialstaatlichen Kontext eine prominente Rolle spielen.

In keinem anderen Bereich der Ökonomie ist es so wichtig wie in der Arbeitsmarkttheorie und der Sozialstaatstheorie, den verschiedenen wissenschaftli-

chen Methoden ihre jeweils geeignete, auf das Erklärungsziel abgestimmte Rolle zuzuweisen. Nur im Zusammenspiel aller verfügbaren Methoden gelingt es, einerseits plausible Theorien zu entwickeln und diesen andererseits eine möglichst objektive Basis und entsprechende wissenschaftliche Überzeugungskraft zu verleihen. Zu ihrer eigentlichen, wichtigsten Aufgabe kann dabei die experimentelle Wirtschaftsforschung als Ergänzung einer Wissenschaft finden, die dem Wesen nach eine verstehende ist.

05/2002