



## Vorwort zur 2. Auflage

Die Neue Institutionenökonomik (NIÖ) dringt immer stärker in die verschiedenen Gebiete der Volkswirtschaftslehre und der Betriebswirtschaftslehre ein. Viele wirtschaftspolitische und -theoretische sowie betriebswirtschaftliche Veranstaltungen betrachten immer stärker die institutionellen Bedingungen des Handelns und rekurren damit auf das Instrumentarium der NIÖ. So gesehen ist die NIÖ gar nicht mehr neu, das Forschungsprogramm hat sich etabliert. Begriffe wie „Prinzipal-Agent-Problem“, „Governancekosten“, „Medianwähler“ oder „Spielregeln“ kennt nahezu jeder Absolvent eines Ökonomiestudiums.

Als wesentliche Änderungen haben wir in vielen Teilen des Buches neue Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung eingearbeitet. Im dritten Kapitel wurde die formale Governancekostentheorie vollständig neu formuliert und ist damit hoffentlich noch besser für den Einsatz im Hörsaal geeignet. Auch der Inhalt von Kapitel 5 („Die Institution des Rechts“) hat eine sorgfältige Überarbeitung erfahren, insbesondere Aspekte der ökonomischen Analyse des Rechts und der Eigentumsökonomik wurden ergänzt. Den Einstieg in das Thema „Neue Politische Ökonomik“ (Kapitel 6) haben wir problemorientierter formuliert. In Kapitel 7 werden nun ergänzend zum bereits ausführlich behandelten Thema des Wettbewerbs in politischen Systemen auch die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit stärker herausgestellt. Schließlich sind auch die Kapitel 8 und 9 gründlich überarbeitet worden: Dies gilt vor allem für die „Fallstudie Europa“ und die Ergänzungen zur institutionellen Entwicklung. Über die Inhalte hinaus haben wir auch die Literatur zu allen Kapiteln aktualisiert.

Auch für diese Auflage dürfen wir uns bei einer Vielzahl von Mitwirkenden bedanken, ohne die das nun vorliegende Werk so nicht zu Stande gekommen wäre. Dies sind zunächst die Studenten aus Münster, Clausthal, Bayreuth, Lahr und Krems (Österreich), die in unseren Veranstaltungen mit diesem Buch gearbeitet haben und uns viele wertvolle Hinweise für die Überarbeitung haben zukommen lassen. Beim Korrekturlesen sowie bei der Aktualisierung der Literaturquellen haben uns Ansgar Wübker (Lahr) sowie Jens-Peter Springmann und Anne-Kathrin Dimmig (beide Clausthal) unterstützt. Für wertvolle Arbeiten im Rahmen der Textverarbeitung dankt Dirk Sauerland seiner Sekretärin Christa Rothmann-Pritzkat (Lahr). Ein besonderer Dank gilt auch dem Verlag Schäffer-Poeschel und unserem Lektor Frank Katzenmayer für die langjährige Unterstützung und bewährte Zusammenarbeit.

Wir hoffen, dass sich unser Interesse an der „Institutionenökonomik“ auch auf unsere Leser überträgt. Wenn das geschieht, wäre ein wesentlicher Zweck dieses Buches erfüllt. Für kritische Hinweise sind wir immer dankbar.

Clausthal, Bayreuth und Lahr im November 2006

Mathias Erlei, Martin Leschke und Dirk Sauerland

## Vorwort zur 1. Auflage

„Institutionen sind die Spielregeln einer Gesellschaft oder, förmlicher ausgedrückt, die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion. Dementsprechend gestalten sie die Anreize im zwischenmenschlichen Tausch, sei dieser politischer, gesellschaftlicher oder wirtschaftlicher Art.“

Douglass C. North (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen, S. 3

Das Forschungsprogramm „Neue Institutionenökonomik“ hat in den letzten beiden Jahrzehnten immer mehr an Bedeutung gewonnen. Inzwischen gehört es unter Ökonomen fast schon zum Common Sense, dass Institutionen für das Verständnis wirtschaftlicher Vorgänge eine wichtige Rolle spielen. So hat beispielsweise der Internationale Währungsfond (IWF) erst jüngst eingestanden, dass er bis dato bei seinen Reformauflagen für ökonomisch instabile Volkswirtschaften deren spezielles institutionelles Umfeld zu wenig beachtet und ihnen daher relativ undifferenzierte „Patentrezepte“ verordnet hat. Dieses bisherige Vorgehen des IWF ist nicht untypisch: Die Bedeutung von Institutionen war lange Zeit nicht in den Fokus ökonomischer Analysen gelangt. Vielmehr untersuchten Ökonomen den Einsatz von wirtschaftspolitischen Instrumenten häufig in einem annähernd „luftleeren“ Raum.

Obwohl die Bedeutung von Institutionen inzwischen weitestgehend anerkannt ist, gibt es – noch – keine Übereinstimmung in Bezug auf den inhaltlichen Bereich der Neuen Institutionenökonomik. Neben relativ engen Abgrenzungen dieses Forschungsbereichs, die nur die Transaktionskostenökonomik als Analyse der Institutionen im Markt umfassen, gibt es auch weniger restriktive Definitionen. Wir haben uns im Rahmen dieses Buches bewusst für eine sehr weite Abgrenzung entschieden: Wir definieren die Neue Institutionenökonomik als Forschungsgebiet, in dem die Wirkung von Institutionen jeglicher Art auf das Verhalten der mit diesen Institutionen konfrontierten Akteure analysiert wird. Aus diesem Grund behandeln wir in diesem Buch nicht nur die marktlichen Institutionen. Vielmehr wollen wir zeigen, dass mit dem institutionenökonomischen Ansatz wesentliche Verhaltensweisen der Akteure auf Märkten und im politischen Sektor erklärt werden können.

Aus diesem Verständnis der Neuen Institutionenökonomik resultiert auch die spezielle „Positionierung“ unseres Buches. Die Verfasser neuer Lehrbücher zu etablierten Forschungsgebieten wie etwa der Mikro- oder Makroökonomik sehen sich an dieser Stelle gelegentlich gezwungen zu erklären, warum es nötig ist, der schon großen Palette solcher Bücher noch ein weiteres hinzuzufügen. Wir müssen dies nicht tun: Zwar existiert schon eine Reihe von Lehrbüchern, die sich im Rahmen der Neuen Politischen Ökonomik mit

den Institutionen im politischen Sektor beschäftigen. Auch gibt es zumindest ein Lehrbuch, das im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik nahezu ausschließlich die Institutionen im Markt analysiert. Eine echte Verbindung beider Bereiche gibt es unseres Wissens jedoch noch nicht. Wir haben versucht, diese Marktlücke zu schließen, indem wir das institutionenökonomische Instrumentarium herausstellen und auch die Interdependenzen zwischen den verschiedenartigen Institutionen aufzeigen. Ob uns das gelungen ist, müssen unsere Leser entscheiden. Für kritische Anregungen sind wir jederzeit offen.

Das Vorhaben, ein Lehrbuch zur Neuen Institutionenökonomik zu schreiben, war – wie wir inzwischen wissen – weitaus schwieriger umzusetzen, als es uns zunächst schien. Mit den Vorarbeiten zu diesem Buch haben wir bereits 1997 begonnen. Die einzelnen Textfragmente, die im Laufe unserer Co-Produktion entstanden, haben wir in verschiedenen Lehrveranstaltungen mit Studierenden der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main diskutiert. Ihnen haben wir zahlreiche wichtige Hinweise sowohl in Bezug auf den Inhalt als auch auf seine didaktische Aufbereitung zu verdanken. Vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen hoffen wir, dass das Buch inzwischen eine gewisse Reife erreicht hat.

Dass unser Manuskript in ein druckfertiges Ergebnis umgesetzt wurde, wäre ohne die tatkräftige Unterstützung des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere für Geld und Währung in Münster nicht möglich gewesen. Unser Dank gilt vor allem Prof. Dr. Manfred Borchert, der uns nicht nur die Infrastruktur des Lehrstuhls zur Verfügung gestellt hat, sondern auch stets ein positiver Antreiber war. Unsere studentischen Hilfskräfte Susanne Friemel, André Hütte, Maren Melzer und Frank Oskamp haben die einzelnen Kapitel Korrektur gelesen und Verbesserungsvorschläge gemacht. Ihnen sei dafür gedankt. Auch unseren Kollegen Eckehard Schulz, Annette Fröhling, Carsten Hellinger, Martin Kröger, Ingo Pies, Rainer H. Rauschenberg und John Philipp Siemer, die große Teile des Buches mit uns kritisch diskutiert haben, möchten wir danken. Ganz besonderer Dank gebührt Susanne Thiemann, die das Manuskript in wesentlichen Teilen erstellt hat, und Britta Bültel, die es in die vorliegende Form brachte – und sich sicherlich einen leichteren Einstand vorstellen konnte. Last but not least danken wir dem Verlag Schäffer-Poeschel für seine ausdauernde Unterstützung.

Am Ende dieses Vorworts bleiben nur noch zwei Dinge zu sagen. Erstens: Natürlich übernehmen wir als Verfasser trotz der genannten Unterstützung die volle Verantwortung für alle verbliebenen Fehler. Zweitens: Wir hoffen, dass unsere Leser nach der Lektüre dieses Buches mit uns – und dem IWF (!) – einer Meinung sind: Institutions matter!

Frankfurt und Münster, im Februar 1999

Mathias Erlei, Martin Leschke und Dirk Sauerland

# Kapitel 1

## Grundlagen

*Institutionenökonomik ist der Teil der Ökonomik, der sich mit der Analyse von Institutionen beschäftigt.*

So trivial dieser Satz auch erscheinen mag, weist er doch auf die drei grundlegenden Fragen hin, die wir in diesem Kapitel klären wollen. Als Erstes ergibt sich die Frage, was eigentlich das spezifische Kennzeichen der *Ökonomik* ist. Oder anders formuliert: Wie lässt sich Ökonomik als Wissenschaft charakterisieren und von anderen Wissenschaften abgrenzen? Diese Frage steht im Mittelpunkt des folgenden ersten Abschnitts. Dort wird zunächst das ökonomische Modell individuellen Handelns – das Homo-oeconomicus-Modell – dargestellt. Anschließend soll das verhaltenstheoretische Konzept der „begrenzten Rationalität“ (bounded rationality) dem Homo-oeconomicus-Modell gegenübergestellt werden. Zur Illustration der unterschiedlichen Ansätze werden Modellbildungen anhand des Konsumplans vorgestellt. Die zweite relevante Frage ist die nach dem Begriff der *Institutionen*: Was sind eigentlich Institutionen, welche Arten von Institutionen gibt es und welche sind Gegenstand ökonomischer Analysen? Die Beantwortung dieser Fragen erfolgt im zweiten Abschnitt dieses Einleitungskapitels. Danach wird in den Abschnitten 3 bis 5 noch eine letzte, grundlegende Frage beantwortet. Diese lautet: Worin unterscheidet sich die *Institutionenökonomik*, die ja den Gegenstand dieses Buches bildet, von anderen Bereichen der Ökonomik? Was sind die Charakteristika der Institutionenökonomik? Bevor diese Fragen im 5. Abschnitt mit Hilfe der Methodologie der Forschungsprogramme beantwortet werden, gehen wir in Abschnitt 3 auf die Vorläufer der modernen, Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) ein und stellen im Abschnitt 4 diese Neue Institutionenökonomik der bekannten Denkschule der Neoklassik gegenüber. Zunächst aber zur ersten Frage: Was ist eigentlich Ökonomik?

*Grundlegende  
Fragen*

### *1. Ökonomik als Wissenschaft*

Während unter „Ökonomie“ das tatsächliche Wirtschaften real existierender Akteure verstanden wird, bedeutet der Begriff „Ökonomik“ die wissenschaftliche bzw. theoretische Auseinandersetzung mit dem Wirtschaften der Menschen. Ökonomik lässt sich daher – nach herrschender Mei-

*Ökonomie und  
Ökonomik*

nung – als diejenige Sozialwissenschaft definieren, die menschliches Handeln vor dem Hintergrund auftretender Knappheitsprobleme analysiert. Die Knappheitsrestriktionen sind Dreh- und Angelpunkt der ökonomischen Analyse, wobei je nach Problemlage verschiedene Faktoren den Engpassfaktor darstellen können. Üblicherweise wird nur jeweils ein knapper Faktor als Restriktion betrachtet; die übrigen Faktoren werden – im Rahmen der Ceteris-paribus-Annahme – konstant gesetzt. So kann Einkommen knapp sein, das Wissen kann knapp sein, oder auch die Zeit kann der knappe Faktor sein. Bestehende Knappheiten konfrontieren einen Akteur zwangsläufig mit dem Problem der Verschwendung. Wird der knappe Faktor nicht optimal eingesetzt, so bleibt die Bedürfnisbefriedigung hinter einem Niveau, das erreichbar wäre, zurück. Die Ökonomik hat nun ein Schema entwickelt, um menschliche Knappheitsprobleme adäquat zu analysieren. Dieses Schema ist das „ökonomische Modell individuellen Handelns“, auch kurz „Homo-oeconomicus-Modell“ genannt. Die wesentlichen Elemente dieses Modells werden im Folgenden vorgestellt.

### *1.1. Das Homo-oeconomicus-Modell*

#### *Bausteine des Homo-oeconomicus-Modells*

Das Homo-oeconomicus-Modell ist das innerhalb der Ökonomik gängige Modell zur Analyse menschlichen Verhaltens in Knappheitssituationen. Es besteht aus drei grundlegenden Bausteinen. Diese sind:

- a) die Präferenzen des entscheidenden Individuums. Sie sind für die ökonomische Analyse als gegeben und konstant anzusehen;
- b) der Handlungsraum des entscheidenden Individuums. Er enthält alle Handlungsalternativen, die dem Individuum zur Verfügung stehen. Begrenzt wird der Handlungsraum durch die Handlungsrestriktionen, denen sich das Individuum gegenüber sieht. Aufgrund der vorhandenen Restriktionen ergeben sich erst die zu analysierenden Knappheitssituationen, d.h. wenn es keine Restriktionen gibt, läuft eine ökonomische Analyse ins Leere;
- c) die eigentliche Wahlhandlung des Individuums. Die Wahlhandlung ergibt sich aus dem Zusammenspiel von Präferenzen und Restriktionen und kennzeichnet damit die Art und Weise, wie das Individuum zwischen konkurrierenden Alternativen auswählt.

Diese drei Grundbausteine allein begründen allerdings noch nicht den Kern essentieller Grundannahmen der Ökonomik als Wissenschaft. Dieser lässt sich erst durch weitere leitende Ideen charakterisieren, die im Folgenden in Form von 6 grundlegenden Prinzipien dargestellt werden. Dazu zählen:

#### *Grundlegende Prinzipien des Homo-oeconomicus-Modells*

- (1) das Individualprinzip,
- (2) das Prinzip der Problemorientierung,

- (3) das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen,
- (4) das Rationalitätsprinzip,
- (5) das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung,
- (6) das Prinzip des methodologischen Individualismus.

Die leitenden Prinzipien sollen kurz erläutert werden:<sup>1</sup>

#### Ad (1): Das Individualprinzip

Das Individualprinzip umfasst zwei wichtige Punkte. Zum einen kommt in diesem Prinzip zum Ausdruck, dass das Individuum sein Handeln an seinen eigenen Präferenzen orientiert. Das einzelne Individuum ist selbstinteressiert. Inwieweit das Wohlergehen anderer Menschen in den Präferenzen des Individuums enthalten ist, stellt eine empirische Frage dar. Die von Ökonomen oft unterstellte Annahme egoistischen Verhaltens mag für manche Fragestellungen eine zulässige Vereinfachung darstellen, für andere Problemstellungen wiederum nicht. Zum anderen kommt in dem Individualprinzip zum Ausdruck, dass der Mensch die einzige Quelle von Werten ist. Die Präferenzen der von einem Problem betroffenen Individuen stellen den Referenzpunkt der Beurteilung möglicher Problemlösungen dar. Der Versuch, andere externe Bewertungsmaßstäbe heranzuziehen, wird abgelehnt (vgl. hierzu auch Buchanan, 1987).

*Individuum,  
Selbstinteresse,  
Egoismus*

#### Ad (2): Das Prinzip der Problemorientierung

Menschen haben i.d.R. eine Fülle von Neigungen. Diese können sich z.B. auf die Freizeitgestaltung, die Auswahl der Kleidung oder auf kulinarische Genüsse beziehen. Daneben sieht sich der einzelne Mensch in verschiedenen Lebenslagen unterschiedlichen Restriktionen ausgesetzt. So kann Zeit der Engpassfaktor bei einem beruflichen Problem sein, ein bestimmtes Budget hingegen kann die Auswahl der Urlaubsziele beeinflussen. In ökonomischen Modellen werden jedoch stets immer nur einige wenige Präferenzen und Restriktionen berücksichtigt. Wie erklärt sich dies? Und wie wird die Auswahl angeleitet? Ökonomik hat nicht das Ziel, menschliches Handeln in all seinen Facetten zu erklären, sondern speziell individuelles Handeln unter Knappheit. Die Art des Knappheitsproblems, welches im Blickpunkt der Analyse steht, determiniert die Auswahl der Präferenzen und Restriktionen. Wenn es beispielsweise um die Frage geht, ob Anreize bestehen, das deutsche Sozialsystem zu übernutzen bzw. auszubehuten, spielt es keine Rolle, ob die Mehrheit der Deutschen gerne ein Fußballspiel im Fernsehen verfolgt. Stets werden also nur die für ein Problem wesentlichen Präferenzen und Restriktionen betrachtet. Nur auf diese

*Knappheits-  
situation als  
Focus*

---

<sup>1</sup> Vgl. zu den folgenden Ausführungen WESSLING (1991), LESCHKE/WESSLING (1993) sowie SUCHANEK (1994).

Weise können ökonomische Modelle einfach und verständlich auf die wichtigsten Kostenkategorien eines gesellschaftlichen Problems aufmerksam machen.

Ad (3): Das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen

Aus dem Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen und knappen Mitteln der Bedürfnisbefriedigung resultiert das ökonomisch relevante Problem der Knappheitsbewältigung. Die ökonomische Analyse konzentriert sich bei der Behandlung solcher Probleme auf die Wirkung relevanter Kostenkategorien. Letztere wiederum erwachsen aus den Restriktionen der betrachteten Akteure. Die Ökonomik versucht mithin eine Antwort auf die Frage zu finden: Wie ändert sich das individuelle Verhalten, wenn sich bestimmte Restriktionen ändern? Eine wissenschaftliche Antwort, die aus einem Modell abgeleitet ist, welches die wesentlichen Bestandteile eines Knappheitsproblems erfasst, ist nur möglich, wenn über die Präferenzen bestimmte Annahmen getroffen werden.<sup>2</sup> Dies sind (a) die Unersättlichkeit der Bedürfnisse, (b) die konsistente Ordnung der Präferenzen und (c) die Konstanz der Präferenzen. Die Annahme der Unersättlichkeit garantiert, dass Restriktionen Knappheiten verursachen. Die Annahme der Konsistenz der Präferenzordnung garantiert, dass die Präferenzen (schwach) transitiv geordnet sind und so die Ableitung widerspruchsfreier Ergebnisse möglich wird. Die Annahme der Präferenzkonstanz garantiert, dass Verhaltensänderungen auf Kosten- bzw. Restriktionsänderungen zurückgeführt werden.<sup>3</sup> Eine Wissenschaft, deren Ziel es ist, die Wirkung (der Veränderung) relevanter Restriktionen und damit Kosten auf menschliches Verhalten zu analysieren, sollte – wenn nicht gute Gründe dagegen sprechen – davon ausgehen, dass Präferenzänderungen nicht der Auslöser für Verhaltensänderungen sind.

*Annahmen zu  
den Präferenzen*

Ad (4): Das Rationalitätsprinzip

Das Rationalitätsprinzip besagt, dass das Individuum unter Anwendung des Kosten-Nutzen-Kalküls seine Handlungsmöglichkeiten bewertet, um sich dann gemäß dem relativen Vorteil zu entscheiden. Das Individuum wird also unter gegebenen Umständen versuchen, einen optimalen Plan aufzustellen und diesen auch zu realisieren. In der Literatur wird dieser Sachverhalt bisweilen auch als das „Prinzip der Nutzenmaximierung“, das „ökonomische Prinzip“ oder als das „Wirtschaftlichkeitsprinzip“ bezeichnet. Genau wie die restriktiven Annahmen zur Präferenzordnung ist auch die Annahme rationalen Verhaltens ein methodisch hilfreicher Trick, um

*Annahmen zur  
Rationalität*

<sup>2</sup> Vgl. hierzu beispielsweise KIRSCH (1977), S. 30 ff..

<sup>3</sup> Vgl. zur Bedeutung der Unterstellung konstanter Präferenzen STIGLER/BECKER (1977).



von Restriktionsänderungen auf individuelle Verhaltensänderungen zu schließen. Ändern sich relative Kosten, so wird ein rationaler Akteur, der von diesen Kostenänderungen spürbar betroffen ist, in vorhersehbarer Weise reagieren; bei einem irrational handelnden Individuum sind hingegen unkalkulierbare Reaktionen denkbar. Das Rationalitätsprinzip stellt das Bindeglied zwischen den situativen Bedingungen und den individuellen Handlungen bzw. deren Resultaten her. Ein besonderes Problem spielt hierbei die Tatsache, dass Menschen sich selbst Regeln auferlegen, um die Komplexität der realen Welt zu reduzieren. Diese Regeln stellen in manchen Situationen relevante Restriktionen dar. Problematisch ist, dass sie nicht unmittelbar zu beobachten sind. Ihre Vernachlässigung kann jedoch zu „falschen“ Modellen führen. Insbesondere die Verhaltenstheorie (z.B. Herbert Simon) hat schon in den 50er Jahren darauf aufmerksam gemacht, dass die Ökonomik stärker auf das regelgeleitete Verhalten der Menschen abstellen müsse.

#### Ad (5): Das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung

Aus Homo-oeconomicus-Modellen, die sich aus den bisher angesprochenen Bausteinen zusammensetzen, werden Aussagen wie „Wenn der Preis von Gut x steigt, sinkt unter sonst gleichen Umständen – also *ceteris paribus* – die nachgefragte Menge nach diesem Gut“ oder „Wenn das Zinsniveau steigt, sinken *ceteris paribus* die Kreditnachfrage und die Geldhaltung“ getroffen. Diese abgeleiteten Aussagen sind nicht so zu interpretieren, dass jeder Konsument des Gutes x bei einer Preissteigerung dieses Gutes weniger von diesem Gut nachfragt. Es wird lediglich unterstellt, dass die meisten Konsumenten so handeln. Entsprechendes gilt für die Geldnachfrager bei einem Zinsanstieg. Auch hier wird es einige Individuen geben, die entgegen der Aussage ihre Geldhaltung erhöhen. Das bedeutet: Die Ökonomik trifft (i.d.R.) keine Aussagen über das Verhalten einzelner Individuen – hierfür sind andere Wissenschaften besser geeignet, so z.B. die Psychologie. In der Ökonomik wird fast immer das Verhalten einer großen Zahl individueller Handlungen analysiert. Das gilt auch für ökonomische Modelle, in denen nur ein Akteur (z.B. ein Monopolist) oder einige wenige Akteure (z.B. Oligopolisten) betrachtet werden. Die aus solchen Modellen deduzierten Richtungsaussagen bedeuten auch hier lediglich, dass sich die Akteure in der Regel wie abgeleitet verhalten. Es geht also nicht um das einmalige Verhalten eines Monopolisten oder Oligopolisten in einer einmaligen Situation, sondern um Monopol- bzw. Oligopolverhalten wie es im Allgemeinen unterstellt werden kann. Ginge es in der Ökonomik darum, dass jedes Individuum sich gemäß den abgeleiteten Hypothesen verhält, so könnte sich die ökonomische Wissenschaft vor

*Repräsentatives, dominantes Verhalten*

Widerlegungen (Falsifikationen) nicht mehr retten. Nur ein repräsentatives oder dominantes Verhalten kann von der Ökonomik erfasst werden.

Ad (6): Das Prinzip des methodologischen Individualismus

*Holismus und Individualismus*

Das Prinzip des methodologischen Individualismus<sup>4</sup> besagt, dass alle Eigenschaften, die einem sozialen System (Gruppen, Gesellschaften, Unternehmen, Haushalte oder andere Organisationen) zugesprochen werden, letztlich von den Eigenschaften und Anreizsystemen der Individuen abhängig sind, die das betrachtete soziale System konstituieren. Dies ist eine Haltung gegen holistische Konzepte, die sozialen Systemen Eigenschaften zusprechen, die mit dem individuellen Verhalten der Organisationsmitglieder nicht vereinbar sind. Mit anderen Worten: Es ist innerhalb ökonomischer Modellierung durchaus statthaft, Unternehmen, Haushalte, Staaten oder andere Organisationen als handelnde Akteure zu betrachten, obschon diese stets das ineinander greifende Verhalten vieler Individuen umfassen. Die für diese Entitäten angenommenen Eigenschaften müssen jedoch mit den Eigenschaften der Organisationsteilnehmer und den Anreizsystemen, denen sie ausgesetzt sind, kompatibel sein. So ist für viele Modelle die Annahme der Gewinnmaximierung (Nutzenmaximierung) für den Unternehmenssektor (Haushaltssektor) statthaft. Als ungeeignet dürften sich hingegen für viele Problemstellungen Annahmen wie die Treuhändereigenschaft bezüglich staatlichen Verhaltens erweisen.

Mit diesen 6 Prinzipien sind die Kernideen des ökonomischen Modells individuellen Handelns im Wesentlichen dargestellt. Es ist deutlich erkennbar, dass es dem Ökonomen weder auf eine Erklärung menschlichen Verhaltens im Einzelfall noch auf eine Erklärung individuellen Handelns im Allgemeinen ankommt, sondern auf das repräsentative Verhalten der Menschen (bzw. dessen Änderung) abhängig von wesentlichen Knappheitsrestriktionen (bzw. deren Veränderung). Das Homo-oeconomicus-Modell ist daher tautologisch aufgebaut. Es handelt sich um ein geschlossenes Modell, in dem Prozesse menschlicher Präferenzbildung und Informationsverarbeitung bewusst ausgeklammert werden, um allein auf die situativen Anreize abzustellen. Dieses radikale Vorgehen hat natürlich zu Kritik am ökonomischen Modell geführt. Eine konstruktive Form dieser Kritik stellt das so genannte „Satisficing-Modell“ dar, das in seinen Grundelementen nun erläutert wird.

---

<sup>4</sup> Der Begriff „methodologischer Individualismus“ geht laut VANBERG (1975), S. 86, Fn 4 auf SCHUMPETER (1970), S. 88 ff. zurück.

## 1.2. Das Satisficing-Modell

Kritik am Homo-oeconomicus-Modell wurde und wird viel geäußert. Konstruktive und damit ernst zu nehmende Kritik hebt sich aus der Masse kritischer Stimmen insbesondere dadurch ab, dass versucht wird, Alternativen aufzuzeigen. Herbert Simons verhaltenstheoretisches Konzept stellt genau solch einen Versuch dar. Dass dieser ernst zu nehmen ist, belegt der Nobelpreis für Simons Werk im Jahr 1978. Seine Kritik am Homo oeconomicus und sein eigener Ansatz seien im Folgenden erläutert.

Wie viele Kritiker hält Simon den Homo oeconomicus für ein artifizielles Konstrukt, dessen Fähigkeit, sich stets für die optimale Lösung zu entscheiden, nichts mit menschlichem Entscheidungsverhalten in der realen Welt zu tun habe.<sup>5</sup> Menschen seien entgegen den Annahmen im ökonomischen Modell nicht in der Lage,

- (1) alle denkbaren Alternativen wahrzunehmen,
- (2) alle Konsequenzen denkbarer Alternativen abzuschätzen und
- (3) eine vollständige und konsistente Bewertung möglicher Ergebnisse vorzunehmen.

Diese Grenzen des Intellekts subsumiert Simon unter dem Begriff der begrenzten Rationalität („bounded rationality“). Der Mensch ist schlicht und einfach nicht fähig zu optimieren. Er ist vielmehr ein routine- oder regelgesteuerter Organismus, der sich mit zufriedenstellenden Ergebnissen begnügt. Dem optimalen Entscheidungsverhalten des Homo oeconomicus stellt Simon daher sein Modell des „Satisficing man“, der sich an Anspruchsniveaus orientiert, gegenüber. Dieses Modell enthält folgende Kerngedanken (vgl. Simon, 1957):

Die erste Vereinfachung gegenüber dem Homo-oeconomicus-Modell besteht darin, dass die einzelnen Ergebnisse  $e_i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$  aus der Ergebnismenge  $E$  nur noch mit „zufriedenstellend“ bewertet werden. Der Nutzen  $U$  eines Ergebnisses  $e_i$  kann also nur noch zwei Werte annehmen:  $U(e_i) = 1$  für zufriedenstellende Ergebnisse,  $U(e_i) = 0$  für nicht zufriedenstellende Ergebnisse. Es handelt sich mithin um eine zweiwertige Nutzenfunktion. Die Teilmenge zufriedenstellender Ergebnisse wird mit  $E'$  bezeichnet. Die Trennlinie, die den Ergebnisraum in zufriedenstellende und nicht zufriedenstellende Ergebnisse einteilt, ist das *Anspruchsniveau*.<sup>6</sup> Damit ein Ergebnis als zufriedenstellend eingestuft wird, muss es auf oder

*Zufriedenstellende Ergebnisse und Anspruchsniveau*

<sup>5</sup> Vgl. SIMON (1957, 1959, 1978 und 1981).

<sup>6</sup> SIMON sieht es als gesicherte Erkenntnis an, dass Menschen sich bei der Lösung von Problemen erfüllbare Anspruchsniveaus setzen, wobei „erfüllbar“ eine subjektive Einschätzung des Individuums darstellt. Er rekurriert somit auf Erkenntnisse der experimentellen Sozialpsychologie.

über dem Anspruchsniveau liegen. Der Entscheidungsprozess enthält nun mehrere Stufen. Zuerst muss das Individuum eine Teilmenge  $E'$  der zufrieden stellenden Ergebnisse aus der Menge möglicher Ergebnisse  $E$  festlegen. Sodann wird mit Hilfe vertrauter Suchalgorithmen versucht, eine Alternative zu finden, die ein zufriedenstellendes Ergebnis liefert. Ist dies sehr leicht möglich, so dass das Anspruchsniveau schnell spürbar übertroffen wird, so erfolgt eine schrittweise Anhebung des Anspruchsniveaus, bis am Ende dieses Prozesses im günstigsten Fall nur noch eine Alternative übrig bleibt.

Tritt demgegenüber der Fall ein, dass Alternativen, die zufriedenstellende Ergebnisse liefern, nicht unmittelbar gefunden werden können, wird das Individuum eine erweiterte, d. h. über vertraute Routinen hinaus gehende, Alternativensuche einleiten – sofern dies kostengünstig möglich ist. Wird auf diese Weise eine die Zwecke erfüllende Alternative gefunden, ist der Entscheidungsprozess beendet. Werden schnell Alternativen entdeckt, die weit über dem Anspruch liegende Ergebnisse liefern, kommt es zu Anspruchsniveauanhebungen (wie oben bereits geschildert). Kann auch mittels erweiterter problemorientierter Alternativensuche keine geeignete Alternative gefunden werden, muss es zwangsweise zu einer Absenkung des Anspruchsniveaus kommen. Abbildung 1.1 veranschaulicht noch einmal den anspruchsniveauorientierten Entscheidungsprozess.

Damit sind die wesentlichen Elemente des Satisficing-Modells erläutert:

- (1) Der Mensch ist nicht fähig zu optimieren;
- (2) um in komplexer Umwelt handlungsfähig zu bleiben, hält er sich an (Routine-)Regeln;
- (3) zur Lösung neuer Probleme setzt er sich Anspruchsniveaus und strebt nach befriedigenden Lösungen.

Dieses allgemeine Satisficing-Modell hat Ökonomen zur Entwicklung anspruchsniveauorientierter Ansätze bzw. Anwendungen in der Unternehmenstheorie (vgl. z.B. Sauer mann/Selten, 1962; Cyert/March, 1963) und der Haushaltstheorie (vgl. z.B. Brandt, 1979) geführt. – Worin liegen nun die wesentlichen Unterschiede zum Homo-oeconomicus-Modell?