

TEIL II: DAS MENSCHENBILD DES TRANSAKTIONSKOSTENANSATZES IN VERHALTENSTHEORETISCHER PERSPEKTIVE

Nachdem im vorangegangenen Teil der Arbeit die Transaktionskostentheorie als Teil der Neuen Institutionellen Ökonomik vorgestellt sowie die in der Literatur häufig geäußerte Kritik an dieser Theorie aufgearbeitet worden ist, rückt in diesem zweiten Teil das Menschenbild des Transaktionskostenansatzes, wie es durch die bereits vorgestellten Verhaltensannahmen definiert wird¹, in den Mittelpunkt der Betrachtung.

Menschenbilder, die man auch als „Einstellungen von Menschen gegenüber Menschen“² bezeichnen könnte, dienen im allgemeinen und auch im Rahmen wissenschaftlicher Bemühungen der Reduzierung von Komplexität, d.h. als Versuch, die Vielfalt menschlicher Wesenszüge und Verhaltensmuster zu vereinfachen und überschaubar zu machen³. Da das Ziel aller Sozialwissenschaften, also auch der Wirtschaftswissenschaften, letztlich darin besteht, menschliches Handeln sowie die Folgen dieses Handelns zu erklären⁴, kommt der Frage, welche Vorstellungen von der ‘Natur des Menschen’ jeweils zugrunde gelegt werden, entscheidende Bedeutung zu⁵. Dies gilt insbesondere im Bereich der Behandlung organisationaler Fragestellungen⁶, wo die Wirkungen individuellen Verhaltens im Vordergrund stehen. Nicht immer werden Menschenbilder explizit gemacht. Unabhängig davon liegt aber jeder theoretischen Behandlung ein Menschenbild - und sei es ein implizites - zugrunde.

Williamson legt seinen Untersuchungen ein explizites Menschenbild in Form der beiden Verhaltensannahmen ‘begrenzte Rationalität’ und ‘Opportunismus’ zugrunde. Dieses Menschenbild wird im folgenden eingehend betrachtet, wobei der Opportunismusannahme und den mit ihr verbundenen Folgewirkungen wegen ihrer herausragenden Bedeutung für die

¹ Zur Kurzvorstellung der Verhaltensannahmen siehe Abschnitt 2.2.

² Schanz (1988), S. 115. Häufig wird in diesem Zusammenhang auch von ‘impliziten Persönlichkeitstheorien’ gesprochen, vgl. Weinert (1998), S. 672; Rosenstiel (1992a), S. 138

³ Vgl. Schanz (1988), S. 115; Hesch (1997), S. 6

⁴ Vgl. Schanz (1988), S. 35; Kirchgässner (1991), S. 7; Weibler (1996), S. 651

⁵ Vgl. Simon (1985), S. 303

⁶ Vgl. Barnard (1950), S. 8; Schanz (1988), S. 115; Kappler (1992), Sp. 1336; Hesch (1997), S. 48 ff.; Weinert (1998), S. 672

Analyse des Verhaltens in Wirtschaftsorganisationen besondere Aufmerksamkeit geschenkt wird.

4. Die Verankerung des transaktionskostentheoretischen Menschenbildes in der wirtschaftswissenschaftlichen Denktradition

Das *Williamsonsche* Menschenbild ist - trotz nicht zu unterschätzender Differenzen - fest in der wirtschaftswissenschaftlichen Tradition verankert. Deshalb wird zunächst ein Blick auf die historische Entwicklung des vorherrschenden wirtschaftswissenschaftlichen Menschenbildes geworfen. In diesem Zusammenhang ist auch auf die grundsätzliche Bedeutung von Verhaltensannahmen und die diesbezügliche Diskussion innerhalb der Wirtschaftswissenschaften sowie auf die besondere Rolle der Rationalitätsvorstellung im ökonomischen Denken einzugehen. Auf dieser Grundlage kann dann die erste Verhaltensannahme der Transaktionskostentheorie, die Rationalitätsannahme, eingeordnet und bewertet werden. Die zweite Verhaltensannahme wird erst im folgenden Kapitel eingehend untersucht. Im Rahmen des letzten Abschnitts dieses Kapitels wird jedoch schon die Prägung dieser zweiten Annahme durch die vorherrschende wirtschaftswissenschaftliche Denkweise aufgezeigt.

4.1. Menschenbilder in den Wirtschaftswissenschaften

4.1.1. Die Tradition (gezielt) einseitiger Menschenbilder in den Wirtschaftswissenschaften

Wenn in der Abschnittsüberschrift von (gezielt) einseitigen Menschenbildern die Rede ist, muß gleich ergänzt werden, daß entsprechende Tendenzen in den Wirtschaftswissenschaften zwar seit immerhin gut eineinhalb Jahrhunderten zu beobachten sind, in den Werken der Klassiker dieser Disziplin jedoch keineswegs angelegt waren.

Wirtschaftswissenschaftliche Menschenbilder im Wandel der Zeit

Allgemein wird die Geburtsstunde der modernen Wirtschaftswissenschaften an dem Erscheinen des Buchs ‘Der Wohlstand der Nationen’⁷ von *Adam Smith* im Jahre 1776 festgemacht. Aufbauend auf einer individualistischen Perspektive, die ihren Ursprung in den Arbeiten *Mandevilles* hatte⁸, arbeitete *Smith* die sozialen Wirkungen individuellen Selbstinteresses heraus⁹. Allerdings beschränkte sich *Smith*, der nicht umsonst der Tradition schottischer Moralphilosophen zugeordnet wird, nicht auf diesen menschlichen Wesenszug. Statt dessen war er bestrebt - insbesondere in seinem zweiten Hauptwerk ‘Theorie der ethischen Gefühle’¹⁰ -, auch anderen Seiten der ‘menschlichen Natur’ auf die Spur zu kommen. Selbstinteresse, eine bis heute fast allen wirtschaftswissenschaftlichen Arbeiten zugrunde liegende Annahme, stellte bei *Smith* also eine wichtige, keineswegs aber die einzige Antriebskraft menschlichen Handelns dar¹¹. Im Rahmen des utilitaristischen Programms, dessen wichtigster Vertreter *Jeremy Bentham* war, wurde die Idee der Orientierung am Selbstinteresse in Form des individuellen Strebens nach Bedürfnisbefriedigung weiter ausgearbeitet¹².

Spätestens mit der marginalistischen Revolution und der damit beginnenden und bis heute festzustellenden Dominanz der Neoklassik innerhalb der Volkswirtschaftslehre geriet jedoch die mit der inhaltlichen Unbestimmtheit verbundene Allgemeinheit des *Benthamschen* Nutzenprinzips in den Hintergrund und wurde durch rein formale nutzentheoretische Ideen ersetzt¹³, „die in dieser Form weniger zur Erklärung des tatsächlichen Verhaltens der Wirt-

⁷ Vgl. *Smith* (1988)

⁸ Vgl. *Mandeville* (1980), S. 93 ff.; siehe dazu auch *Schanz* (1977), S. 70

⁹ Vgl. *Smith* (1988), S. 17. Dort steht das berühmte Zitat: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.“ Die sozialen Wirkungen individuellen Eigennutzstrebens werden allerdings nicht nur an der zitierten Stelle erwähnt, sondern im gesamten Werk herausgearbeitet. Vgl. auch *Recktenwald* (1985); *Rosenberg* (1960)

¹⁰ Vgl. *Smith* (1949)

¹¹ Vgl. *Coase* (1976), S. 529; *Blum* (1991), S. 117; *Schefold/Carstensen* (1994), S. 67

¹² Vgl. *Albert* (1977), S. 185; *Albert* (1967a), S. 28; *Hesch* (1997), S. 67. Diese Idee des individuellen Strebens nach Glück, vgl. *Bentham* (1948), S. 1, wurde von den Utilitaristen allerdings in ein moralphilosophisches Korsett eingebunden, vgl. *Mill* (1987), S. 282 f.; vgl. dazu auch *Hanisch* (1996), S. 65 u. 94 f.

¹³ Vgl. *Albert* (1977), S. 191

schaftssubjekte als zur Darstellung der Struktur rationaler Entscheidungen unter idealisierten Bedingungen geeignet waren.“¹⁴

Von nun an standen zwei Verhaltensannahmen, Konsumnutzenmaximierung für private Haushalte und Gewinnmaximierung für Produzenten, im Vordergrund¹⁵. Spätestens damit war der ‘homo oeconomicus’, das Bild des allwissenden, rational handelnden und seinen - eng definierten - Nutzen maximierenden Menschen, geboren¹⁶. Er diente als Grundlage für immer ausgefeiltere formallogische Ableitungen, die in der sogenannten Gleichgewichtstheorie von *Léon Walras* ihren vorläufigen Höhepunkt fanden¹⁷.

Nun ist auch von Kritikern des verengten wirtschaftswissenschaftlichen Menschenbildes darauf hingewiesen worden, daß Ökonomen zur Zeit der marginalistischen Revolution nicht auf überzeugende Forschungsergebnisse aus dem Bereich der Psychologie zurückgreifen konnten, weshalb sie sich gezwungen sahen, eine eigenständige psychologische Basis zu entwickeln¹⁸. Die daraus resultierende Geschlossenheit des ökonomischen Ansatzes und die hohe (formallogische) Qualität wirtschaftswissenschaftlicher Arbeiten führte jedoch dazu, daß diese Eigenständigkeit von immer mehr Vertretern der Disziplin gutgeheißen und mit Vehemenz gegen Versuche der sozialwissenschaftlichen Öffnung verteidigt wurde¹⁹. Dabei

¹⁴ Albert (1967a), S. 24 f.

¹⁵ Vgl. Albert (1977), S. 191

¹⁶ Einschränkend ist anzumerken, daß „es den einheitlich definierten ‘homo oeconomicus’ gar nicht gibt, sondern nur eine Vielzahl von mehr oder weniger ähnlichen Auffassungen darüber“, Kerber (1991), S. 58. Dennoch ist mit der obigen Charakterisierung die herrschende Vorstellung wiedergegeben worden. Zum Rationalitätskonzept in den Wirtschaftswissenschaften siehe Abschnitt 4.1.2. Die genaue ‘Geburtsstunde’ des ‘homo oeconomicus’ ist umstritten; zu einem Überblick über entsprechende Datierungen siehe Tietzel (1981b), S. 115. Sicher ist, daß die von der Neoklassik vorgenommene „Problemverschiebung in entscheidungslogischer Richtung“, Albert (1977), S. 186, im Original kursiv, bereits bei einem späten Klassiker, *David Ricardo*, angelegt war. *Ricardo* grenzte Probleme der Wissenschaft von denen der Wirklichkeit in der Überzeugung ab, die Wirklichkeit sei nach den Erkenntnissen der Wissenschaft zu gestalten, vgl. Hartfiel (1968), S. 84; vgl. auch Schanz (1988), S. 106; Schanz (1979a), S. 258 f. Er ersetzte somit den Erklärungsanspruch durch eine normative Orientierung.

¹⁷ Vgl. Albert (1977), S. 186 f. Eine frühe Kritik an dieser Vorgehensweise in der Nationalökonomik findet sich bei Myrdal (1933)

¹⁸ Vgl. Albert (1967a), S. 25; Albert (1977), S. 186; Schanz (1977), S. 33

¹⁹ Vgl. Weibler (1996), S. 659; Frey/Stroebe (1980), S. 93. *Akerlof* äußert sich in diesem Zusammenhang ironisch über seine Fachkollegen und vergleicht sie mit französischen Köchen, deren Zutatenliste durch ungeschriebene Regeln stark eingeschränkt ist: „Just as traditional French cooking does not use seaweed or raw fish, so neoclassical models do not make assumptions derived from psychology, anthropology, or sociology“, *Akerlof* (1984), S. 2. Auch *Albert* lehnt einen wie auch immer gearteten methodologischen Autonomieanspruch der Wirtschaftswissenschaft ab, vgl. Albert (1960), S. 9.

spielten (und spielen bis heute) unterschiedliche Standpunkte zur Bedeutung von Verhaltensannahmen eine Rolle, worauf gleich noch gesondert eingegangen wird.

Zweifellos ist das viel kritisierte Menschenbild des 'homo oeconomicus' - zumindest in der oben beschriebenen engen Form - mittlerweile innerhalb der neueren ökonomischen Theorie teilweise überwunden bzw. weiterentwickelt worden²⁰. So wird heute von vielen Ökonomen statt dessen der 'REMM' (Resourceful Evaluating Maximizing Man) herangezogen, der im Gegensatz zu seinem 'älteren Bruder' nicht auf die Maximierung seines in Geldeinheiten zu messenden ökonomischen Nutzens festgelegt²¹, sondern mit einer offenen Nutzenfunktion versehen ist, so daß auch Dinge wie z.B. Prestige, Selbstverwirklichung und das Wohlergehen anderer in neueren ökonomischen Analysen berücksichtigt werden können²².

Allerdings sind damit die Folgelasten des 'homo oeconomicus' keineswegs vollständig aus dem Weg geräumt²³. In ökonomischen Analysen wird streng zwischen Präferenzen der Individuen und von außen einwirkenden Beschränkungen differenziert²⁴. Verhaltensklärungen bzw. -prognosen stützen sich dabei im ökonomischen Verhaltensmodell ausschließlich auf Veränderungen der Restriktionen - möglichst in Form von Preisänderungen ausgedrückt -, während Präferenzen als exogen vorgegebene und konstante Größen betrachtet werden²⁵.

Nun kommt man gerade bei der offenen Nutzenfunktion des 'REMM' gar nicht darum herum, bestimmte Präferenzsysteme zugrunde zu legen. Da aber psychologische oder soziologische Erkenntnisse zu Präferenzentstehung und -wandel nicht herangezogen werden,

Entgegen den geschilderten Abgrenzungstendenzen hat sich in den letzten Jahren ein kleiner neuer Forschungszweig, die ökonomische Psychologie, herausgebildet, in dem Ökonomen und Sozialpsychologen zusammenarbeiten. Siehe dazu stellvertretend MacFadyen/MacFadyen (1986); Furnham/Lewis (1986); Stroebe/Frey (1980); Lea/ Webley/Young (1992)

²⁰ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 29; Schanz (1990a), S. 17; Schanz (1988a), S. 108

²¹ Vgl. Jensen/Meckling (1994), S. 10; Schanz (1979b), S. 469 f.

²² Vgl. Tietzel (1981a), S. 219. Zum Menschenbild des 'REMM' siehe Meckling (1976); Jensen/Meckling (1994) sowie - wenn auch ohne ausdrückliche Nennung des 'REMM' - Becker (1993a)

²³ Vgl. Schanz (1990a), S. 17

²⁴ Vgl. Frey/Stroebe (1980), S. 82

²⁵ Vgl. Tietzel (1988), S. 41; Stigler/Becker (1977), S. 77; Kirchgässner (1988), S. 135. In bezug auf den exogenen Charakter von Präferenzen spricht *Boulding* kritisch von der Doktrin der „Unbefleckte[n] Empfängnis der Indifferenzkurve“, Boulding (1973), S. 104

handelt es sich bei der Spezifizierung der Nutzenfunktionen um auf Plausibilitätsüberlegungen gestützte ad hoc-Argumentationen, bei denen nicht selten sogar auf das jeweilige Untersuchungsobjekt ausgerichtete nachträgliche Festlegungen erfolgen²⁶.

Der Autonomiegedanke ist also in der ökonomischen Disziplin nach wie vor tief verwurzelt, was auch mit dem teilweise ungenügenden Wissen mancher Fachvertreter über die von der Psychologie mittlerweile zusammengetragenen Forschungsergebnisse zusammenhängen mag²⁷. Vertreter einer sozialwissenschaftlichen Öffnung der Wirtschaftswissenschaften, d.h. einer Einbeziehung der Erkenntnisse sozialwissenschaftlicher Nachbardisziplinen werden dagegen bis heute häufig pauschal mit dem Dilettantismusvorwurf konfrontiert²⁸. Umgekehrt ist das Selbstbewußtsein vieler 'neuerer Ökonomen' in bezug auf die Aussagekraft ihres Menschenbildes so groß, daß sie die Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells außerhalb ihres klassischen Analysebereichs, der Wirtschaft, offensiv vertreten²⁹. In diesem Zusammenhang ist häufig von 'ökonomischem Imperialismus' die Rede, eine ganz andere Form der 'sozialwissenschaftlichen Öffnung'³⁰.

Die bisherigen Ausführungen bezogen sich im wesentlichen auf den historisch älteren Zweig der Wirtschaftswissenschaften, die Volkswirtschaftslehre bzw. Nationalökonomik. Als sich die Betriebswirtschaftslehre um die Jahrhundertwende als eigenständige Disziplin herausbildete, war das auf dem Menschenbild des 'homo oeconomicus' aufbauende ökonomische Erkenntnisprogramm bereits weit entwickelt und beeinflusste in der Folge die Bemühungen innerhalb des neuen Fachs nachhaltig³¹. Das die Betriebswirtschaftslehre im Nachkriegsdeutschland prägende Werk *Erich Gutenbergs*, in dem der neoklassische

²⁶ Vgl. Albert (1977), S. 203; Frey/Stroebe (1980), S. 91

²⁷ So schreibt z.B. *Meckling*: „It is difficult to infer much of anything about social behaviour from the psychological model of man that is not trivial or false“, *Meckling* (1976), S. 555. Diese Aussage ist schon deshalb angreifbar, weil das von *Meckling* herangezogene sogenannte psychologische Menschenbild dem heutigen Stand der psychologischen Forschung überhaupt nicht entspricht.

²⁸ Vgl. Chmielewicz (1979), S. 26 f.; Schneider (1987), S. 193 f. Zur Auseinandersetzung mit dem Dilettantismusvorwurf siehe z.B. Michaelis (1985), S. 34 sowie ausführlich Egner (1984)

²⁹ Vgl. z.B. Frey (1980), S. 29; Kirchgässner (1991), S. 2; Hirshleifer (1985), S. 53

³⁰ Die beiden bekanntesten 'imperialistischen' Werke von Ökonomen sind McKenzie/Tullock (1978) und Becker (1993). Kritisch dazu äußert sich z.B. *Coase*, vgl. *Coase* (1978), S. 203. Eine kritische Diskussion der methodologischen Grenzen ökonomischer Analysen findet sich bei McKenzie (1978) und Homann/Suchanek (1989)

³¹ Vgl. Schanz (1977), S. 26

Denkstil auf betriebswirtschaftliche Probleme übertragen wurde, war von der *Ricardianischen* Überzeugung geprägt, die Theorie solle den Menschen und sein Wirken beherrschen³², wie folgendes Zitat belegt: „Wiewohl nun dieses psychophysische Subjekt in der Wirklichkeit dem einzelnen Unternehmen überhaupt erst Leben gibt, so kann es als ‘konstitutives Element’ in der Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie doch nicht als ein solches irrationales Subjekt verwendet werden [...]. Störungen und Hemmungen dürfen der Theorie aus ihm nicht erwachsen.“³³

Auf diese Weise wurde auch in großen Teilen der Betriebswirtschaftslehre der realwissenschaftliche Anspruch, das Verhalten von Menschen möglichst realitätsnah zu erfassen und zu erklären, zugunsten einer normativ-formallogischen Orientierung aufgegeben. Nur in einzelnen Spezialdisziplinen der Betriebswirtschaftslehre wie der Personalwirtschaftslehre, der Organisationslehre und dem Marketing ging man wegen der besonderen disziplinspezifischen Fragestellungen dazu über, sich von dem traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Menschenbild zu trennen und fachfremde, d.h. in der Regel psychologische Erkenntnisse mit einzubeziehen³⁴.

Der methodologische Status wirtschaftswissenschaftlicher Verhaltensannahmen

Wenn man bedenkt, daß das ökonomische Wissenschaftsprogramm - zumindest die dort dominanten Strömungen - seit jeher dem methodologischen Individualismus verpflichtet ist, wonach auch soziale Phänomene letztlich durch die Wirkungen individuellen Verhaltens erklärt werden müssen³⁵, ist es zunächst erstaunlich, daß sich die Disziplin mit ihrem traditionell zugrundegelegten Menschenbild so vergleichsweise weit von der Realität menschlichen Verhaltens entfernt hat. Es liegt nahe, nach den Gründen für eine solche Orientierung zu fragen und in diesem Zusammenhang dem Erklärungsanspruch einer solchermaßen verfaßten Ökonomik nachzuspüren.

³² Vgl. Kappler (1992), Sp. 1333. Zu *Ricardos* Ansicht bezüglich des Verhältnisses zwischen Wissenschaft und Wirklichkeit siehe Fußnote 16 in diesem Kapitel

³³ Gutenberg, E., *Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie*, Berlin; Wien 1929, S. 41, zitiert nach Kappler (1992), Sp. 1333

³⁴ Vgl. Schneider (1997), S. 499 f.; Frey/Hill (1979), S. 465; Wächter (1990), S. 58

³⁵ Vgl. Lenk (1977), S. 34; Watkins (1968), S. 270 f.; Schanz (1977), S. 67; Hanisch (1996), S. 108

Zunächst einmal wird von Ökonomen immer wieder darauf verwiesen, daß man mit einem Menschenbild zwangsläufig von der Realität abstrahieren müsse³⁶. Und in der Tat setzt theoretisches Arbeiten Abstraktion geradezu voraus³⁷. Auch Menschenbilder waren ja bereits als Mittel der Komplexitätsreduktion, d.h. der bewußten Abstraktion von der komplexen Realität charakterisiert worden. Dennoch ist es im Rahmen realwissenschaftlicher Bemühungen wichtig, daß man eine zweckmäßige Art des Abstrahierens wählt³⁸, die den Kontakt der theoretischen Bemühungen zur Realität sicherstellt³⁹ und bei der die wesentlichen Merkmale des Menschen und seines Verhaltens nicht verlorengehen⁴⁰.

Das zweite zur Rechtfertigung des ökonomischen Menschenbildes vorgebrachte Argument ist eng mit dem Abstraktionsgedanken verbunden. Danach strebt die Ökonomik lediglich die Erklärung von Massenphänomenen an, weshalb nicht das Verhalten des einzelnen Individuums, sondern gewisse Gemeinsamkeiten im Verhalten der meisten Menschen interessant seien⁴¹. Dieses auf den ersten Blick plausible Argument überzeugt allenfalls für den Bereich der Volkswirtschaftslehre und auch hier im Grunde nur für die gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge analysierende Makroökonomik. In der Betriebswirtschaftslehre spielen dagegen das Verhalten einzelner sowie vor allem Unterschiede zwischen dem Verhalten verschiedener Individuen eine weitaus größere Rolle, weshalb Erklärungen auf der Grundlage eines 'typischen Verhaltens' bzw. eines 'typischen Individuums' nicht weit genug tragen⁴².

Zudem muß die Frage geklärt werden, auf welche Art und Weise bzw. auf der Grundlage welcher Erkenntnisse man solche 'typischen Gemeinsamkeiten' identifizieren will, um sie

³⁶ Vgl. Hirsch/Michaelis/Friedman (1987), S. 333; Bretzke (1984), S. 67

³⁷ Vgl. Boulding (1976), S. 19; Schanz (1990d), S. 166; Hirsch/Michaelis/Friedman (1987), S. 333; Kirchgässner (1991), S. 28

³⁸ Vgl. Boulding (1976), S. 19

³⁹ Vgl. Coase (1995), S. 669; Schanz (1990d), S. 166; Zintl (1989), S. 54 f.

⁴⁰ Vgl. Kirchgässner (1988), S. 136; Kirchgässner (1991), S. 62

⁴¹ Vgl. Frey (1980), S. 24; Frey/Stroebe (1980), S. 82; Kirchgässner (1991), S. 21; Kirchgässner (1988), S. 130 f.; Lindenberg (1990), S. 736

⁴² Vgl. Michaelis (1985), S. 117; Schanz (1988), S. 93 f.

den ökonomischen Analysen in Form von Verhaltensannahmen zugrunde zu legen. Der theoretische Status solcher Annahmen ist nämlich häufig nur schwer bestimmbar⁴³.

Wird eine gehaltvollere Erklärung angestrebt, müssen nomologische Aussagen, d.h. allgemeine theoretische Aussagen über Gesetzmäßigkeiten herangezogen werden⁴⁴. Diese können dann in Verbindung mit sogenannten Anfangs-, Anwendungs-, Antezedenz- oder Randbedingungen, die die zu erklärende konkrete Situation spezifizieren⁴⁵, eine Erklärung liefern⁴⁶. Nomologische Hypothesen, die abstrakte Verhaltensmuster bzw. theoretische Gesetzmäßigkeiten menschlichen Verhaltens wiedergeben, sind dabei am ehesten aus dem Bereich der (Sozial)Psychologie zu erwarten⁴⁷. Handelt es sich dagegen bei den herangezogenen Verhaltensannahmen lediglich um Mutmaßungen über menschliche Wesensmerkmale oder gar um bewußte Verfremdungen der Realität⁴⁸, so wird der Erklärungsanspruch aufgegeben⁴⁹, denn dann geht es ausschließlich um logische Ableitungen, die mit der Wirklichkeit unter Umständen nur noch wenig gemeinsam haben⁵⁰.

An diesem Punkt setzt nun allerdings eine Verteidigung der traditionellen ökonomischen Vorgehensweise und des realitätsfernen Menschenbildes an, die von dem amerikanischen Nobelpreisträger *Milton Friedman* in dem vielzitierten Aufsatz 'The Methodology of Positive Economics'⁵¹ vorgetragen worden ist. Nach seiner Auffassung ist die Leistungsfähigkeit ökonomischer Theorien anhand der Qualität der Vorhersagen, die sie hervorbringen, zu beurteilen⁵². Eine möglichst genaue Abbildung der Realität sowie vor allem eine Erklärung

⁴³ Vgl. Albert (1967b), S. 351; Albert (1967c), S. 44 f.

⁴⁴ Vgl. Popper (1984), S. 200 f.; Hempel/Oppenheim (1948), S. 137; Hempel (1977), S. 7; Albert (1984), S. 56

⁴⁵ Vgl. Schanz (1988), S. 28; Hempel/Oppenheim (1948), S. 137 f.

⁴⁶ Vgl. Hempel/Oppenheim (1948), S. 137 f.; Hempel (1977), S. 6 f. „Einen Vorgang 'kausal erklären' heißt, einen Satz, der ihn beschreibt, aus Gesetzen und Randbedingungen deduktiv ableiten“, Popper (1989), S. 31, im Original zum Teil kursiv

⁴⁷ Vgl. Schanz (1988), S. 30; Albert (1967a), S. 31; Schanz (1988a), S. 15

⁴⁸ Vgl. Schanz (1990d), S. 160

⁴⁹ Vgl. Albert (1984), S. 55 f.

⁵⁰ Vgl. Albert (1967b), S. 352 f.; Myrdal (1933), S. 325

⁵¹ Vgl. Friedman (1953)

⁵² Vgl. Friedman (1953), S. 8 f.; vgl. auch Tietzel (1981), S. 241; Musgrave (1981), S. 380; Schanz (1977), S. 29

derselben werde gar nicht angestrebt⁵³. Von daher komme es auch nicht auf die Realitätsnähe von (Verhaltens)Annahmen an⁵⁴. Diese Ansicht gipfelt in der wahrscheinlich bewußt überspitzten Feststellung, je besser die Prognosen, desto unrealistischer seien im Zweifel die ihnen zugrundeliegenden Annahmen⁵⁵.

Zunächst einmal ist gegen die instrumentalistische Auffassung *Friedmans* einzuwenden, daß es aus erfahrungswissenschaftlicher Sicht völlig unbefriedigend sein muß, auf Erklärungen für die angebotenen - und ggf. sehr gut zutreffenden - Prognosen zu verzichten⁵⁶. „Prognosen (Erklärungen) nach *Friedmans* methodologischer Rezeptur zeigen, wie möglicherweise ein Ereignis zustande kommt, nicht aber wie tatsächlich“⁵⁷. Hinzu kommt, daß bei einem Fehlschlag der Prognose die gesamte instrumentalistische ‘Theorie’ verworfen werden muß, während man bei auf realwissenschaftlichen Erklärungen fußenden Vorhersagen im Mißerfolgsfall immer noch die Möglichkeit hat, eventuelle falsche Annahmen zu suchen, zu identifizieren und durch bessere zu ersetzen⁵⁸.

Betrachtet man nun das Argument bezüglich der Realitätsnähe von (Verhaltens)Annahmen, stellt sich heraus, daß bei *Friedman* - und dies gilt analog für einen Großteil der sich an seinen Aufsatz anschließenden Diskussion⁵⁹ - nicht deutlich wird, welche Art von Annahmen er eigentlich im Auge hat⁶⁰. Es ist *Alan Musgraves* Verdienst, in diesem Zusammenhang drei voneinander klar unterscheidbare Arten von Annahmen identifiziert zu haben⁶¹.

Die erste und unproblematischste Form von Annahmen sind sogenannte Unwesentlichkeitsannahmen (*negligibility assumptions*). Mit ihnen werden bestimmte Merkmale bzw.

⁵³ Vgl. *Friedman* (1953), S. 14 f.; vgl. auch *Musgrave* (1981), S. 380

⁵⁴ Vgl. *Friedman* (1953), S. 15

⁵⁵ Vgl. *Friedman* (1953), S. 14; vgl. auch *Tietzel* (1981), S. 241

⁵⁶ Vgl. *Blaug* (1992), S. 98; *Schanz* (1977), S. 29. *Coase* hat seine kritische Haltung gegenüber *Friedmans* Position so formuliert: „[A] theory is not like an airline or bus timetable. We are not interested simply in the accuracy of its predictions. A theory also serves as a base for thinking. [...] Faced with a choice between a theory which predicts well but gives us little insight into how the system works and one which gives us this insight but predicts badly, I would choose the latter“, *Coase* (1988), S. 64

⁵⁷ *Tietzel* (1981), S. 250, im Original zum Teil kursiv

⁵⁸ Vgl. *Blaug* (1992), S. 99

⁵⁹ Vgl. *Blaug* (1992), S. 94; *Musgrave* (1981), S. 385

⁶⁰ Vgl. *Tietzel* (1981), S. 244

⁶¹ Vgl. *Musgrave* (1981)

Faktoren, die im Rahmen einer - realistisch nicht durchführbaren - allumfassenden Analyse einbezogen werden müßten, wegen ihrer für das untersuchte Phänomen untergeordneten bzw. zu vernachlässigenden Bedeutung explizit aus der Betrachtung ausgeschlossen⁶². Sie betreffen die bereits diskutierte notwendige Abstraktion im Rahmen wissenschaftlicher Bemühungen. Bei den sogenannten Bereichs- oder Domäneannahmen (domain assumptions) geht es um den Geltungsbereich der jeweiligen Theorie⁶³. Je enger dieser Bereich eingegrenzt wird, desto weniger gehaltvoll ist die betrachtete Theorie⁶⁴. Die dritte und letzte Form, die heuristische Annahme (heuristic assumption), dient der Vereinfachung der logischen Entwicklung einer Theorie, der sukzessiven Annäherung an die 'vollständige' Theorie⁶⁵. Faktoren werden also erst nach und nach in die Analyse mit einbezogen.

Musgrave weist nun nach, daß *Friedman* mit dem gleichen Wort 'Annahmen' mal die eine und mal die andere der drei Formen meint⁶⁶, was für die methodologische Diskussion aber von erheblicher Bedeutung ist. Sind Unwesentlichkeitsannahmen (auch bezüglich der Wesensmerkmale und des Verhaltens von Menschen) in der Regel unbedenklich - es sei denn, die postulierte Unwesentlichkeit trifft nicht zu -, verringern Bereichsannahmen (z.B. die Annahme, das Menschenbild des 'homo oeconomicus' gelte nur für Marktphänomene) die Allgemeinheit einer Theorie. Zudem kann eine Theorie mit Hilfe von Bereichsannahmen vor möglichen Falsifikationen geschützt werden, indem man „Situationen, die mit ihr nicht vereinbaren sind, als nicht zu ihrem Anwendungsbereich gehörend betrachtet [...] eine Verfahrensweise, die man mit Albert als Immunisierung bezeichnen kann.“⁶⁷

Am problematischsten ist aber die dritte Form der Annahme bzw. ihr Mißbrauch. Behandelt man beispielsweise Unternehmer bei der Ausarbeitung einer Theorie zunächst so, 'als ob' sie immer ihren Gewinn maximierten, dann handelt es sich um eine zulässige heuristische Annahme, die im Laufe der Weiterentwicklung der Theorie durch zutreffendere Annahmen

⁶² Vgl. *Musgrave* (1981), S. 378

⁶³ Vgl. *Musgrave* (1981), S. 381

⁶⁴ Vgl. *Musgrave* (1981), S. 381; *Winter* (1964), S. 233

⁶⁵ Vgl. *Musgrave* (1981), S. 383

⁶⁶ Vgl. *Musgrave* (1981), S. 378 ff.

⁶⁷ *Schanz* (1977), S. 30, im Original zum Teil kursiv; vgl. auch *Winter* (1964), S. 232. Zu weiteren 'Ausweichreaktionen' von Ökonomen siehe zusammenfassend *Held* (1991), S. 13

ersetzt werden muß⁶⁸. Wird die Annahme hingegen - trotz gegenteiliger Erfahrungswerte - auf Dauer beibehalten, befindet man sich wieder im Bereich der in der Ökonomik weit verbreiteten formallogischen Ableitungsmodelle, die jedoch - trotz der ihnen häufig zuzusprechenden formalen Eleganz - über die Realität nicht informieren⁶⁹ und nur zufällig zu richtigen Prognosen führen können⁷⁰. Es handelt sich bei dieser Art von 'Analysen' letztlich nur um Gedankenexperimente. Diese können gelegentlich durchaus hilfreich sein. So kann man beispielsweise die möglichen Wirkungen böser oder opportunistischen Verhaltens gedanklich durchspielen, um über geeignete rechtliche Schutzmaßnahmen nachzudenken⁷¹. Trotzdem sind bei Überlegungen dieser Art letztlich „[a]lle relevanten Faktoren (Datenkonstellation, Eingriffe, Gesetze und Wirkungen) [...] gedankliche Konstruktionen ohne empirische Grundlage“⁷², weshalb es sich nicht um eine Analyse realer Systeme handelt⁷³.

Abschließend kann festgehalten werden, daß die Einbeziehung offensichtlich unrealistischer Verhaltensannahmen⁷⁴ aus methodologischer Sicht grundsätzlich negativ zu beurteilen ist. Will man in den Sozialwissenschaften - gerade auch im ökonomischen Bereich - realwissenschaftliche Tatbestände erklären, auch um auf dieser Grundlage aussagekräftige Prognosen zu entwickeln, muß man möglichst fundierte Aussagen über menschliches Ver-

⁶⁸ Vgl. auch Schanz (1990b), S. 119

⁶⁹ Vgl. Boulding (1976), S. 109; Albert (1967b), S. 352 f.; Albert (1984), S. 51

⁷⁰ Vgl. Tietzel (1981), S. 250. *Friedman* rechtfertigt 'als ob'-Verhaltensannahmen, insbesondere diejenige der Gewinnmaximierung, auch damit, daß marktliche Selektionsprozesse alle nicht gewinnmaximierenden Unternehmen auf Dauer aussortieren würden. Abgesehen von den Problemen einer solchen 'Selektionsargumentation' (siehe dazu Abschnitt 3.3. sowie Winter (1964)) verläßt *Friedman* damit den Boden des methodologischen Individualismus, vgl. Blaug (1992), S. 102

⁷¹ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 64 f.; Müller (1995), S. 69

⁷² Albert (1967), S. 376; vgl. auch Albert (1984), S. 45. *Richard McKenzie* formuliert das so: „His [the economist's; H.D.] abstractions, formed into models, may [...] be nothing more than personal fantasies which are only remotely connected to the real world“, *McKenzie* (1978), S. 642

⁷³ Zudem muß es ja gerade in diesem Zusammenhang von Interesse sein, unter welchen Bedingungen mit diesem sozial unerwünschten Verhalten zu rechnen ist, vgl. Schanz (1998), S. 5. Dieser Gedanke wird im weiteren Verlauf der Arbeit wieder aufgegriffen werden.

⁷⁴ Die für wissenschaftliches Arbeiten notwendige Abstraktion führt zwar, wie weiter oben herausgearbeitet wurde, zwangsläufig zu einer gewissen Entfernung von der Realität. Dennoch muß es aus erfahrungswissenschaftlicher Sicht das Ziel sein, der Beschreibung und Erklärung realer Phänomene so nah wie möglich zu kommen.

halten zugrunde legen⁷⁵. Solche Aussagen sind am ehesten im Bereich der Psychologie zu finden, denn diese beschäftigt sich als Wissenschaft mit der „Beschreibung, Erklärung und Vorhersage des Verhaltens“⁷⁶. Aussagen, die von dieser Disziplin zur Verfügung gestellt werden, müssen dann vom Wirtschaftswissenschaftler auf die ihn interessierenden ökonomischen Probleme angewendet werden⁷⁷.

4.1.2. Rationales Verhalten als Grundbaustein des wirtschaftswissenschaftlichen Menschenbildes

Eine Idee spielt in den Wirtschaftswissenschaften seit jeher eine bedeutende Rolle und hat einen entsprechenden Einfluß auf das traditionelle wirtschaftswissenschaftliche Menschenbild: die der Rationalität⁷⁸. Es wird davon ausgegangen, daß sich Menschen in der Regel rational verhalten⁷⁹, wobei unter rationalem Verhalten gemeinhin die bewußte und gegebene Beschränkungen berücksichtigende Anwendung geeigneter Mittel zur Erreichung bestimmter Ziele verstanden wird⁸⁰. Abgesehen von dieser recht allgemeinen Charakterisierung gehen jedoch die Auffassungen über Inhalt und Bedeutung des Rationalitätskonzepts unter Ökonomen teilweise weit auseinander⁸¹. Dennoch lassen sich wesentliche Merkmale

⁷⁵ Coase faßt das so zusammen: „Realism in assumptions forces us to analyze the world that exists, not some imaginary world that does not“, Coase (1988), S. 65

⁷⁶ Zimbardo (1992), S. 2, im Original kursiv

⁷⁷ Vgl. Schanz (1979a), S. 272; Schanz (1988a), S. 15

⁷⁸ Der Begriff der Rationalität selbst hat erst in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts Eingang in den aktiven Wortschatz der Ökonomen gefunden, vgl. Arrow (1986), S. S390, wenn auch der dahinterstehende Gedanke bereits bei den Klassikern der Wirtschaftswissenschaften wiederzufinden ist, vgl. Blaug (1992), S. 229

⁷⁹ Vgl. Sen (1987), S. 68. Für diese Annahme werden von Wirtschaftswissenschaftlern vier verschiedene Begründungen bzw. Rechtfertigungen genannt: Die instrumentalistische Sichtweise verweist auf die mit Hilfe der Annahme erarbeiteten erfolgreichen Prognosen, vgl. Zundel (1995), S. 56 (siehe dazu auch Abschnitt 4.1.1.). Gemäß der konventionalistischen Sicht ist Handeln „ex definitione immer rational“, Mises (1933), S. 33. Die evolutionäre Rechtfertigung der Rationalitätsannahme verweist auf Selektionsmechanismen, die Rationalität erzwingen, vgl. Sen (1987), S. 71. Die letzte Position schließlich sieht in der Annahme eine zu überprüfende Hypothese, vgl. Zundel (1995), S. 57; Schanz (1988), S. 113. Zur Falsifizierbarkeit und Falsifikation der Rationalitätsannahme siehe Popper (1985), S. 359 ff.; Tietzel (1981b), S. 133 f.; Schanz (1988), S. 113 f.

⁸⁰ Vgl. Blaug (1992), S. 229; Simon (1972), S. 161

⁸¹ Vgl. Schanz (1988), S. 105; Homann (1988), S. 1; Redman (1993), S. 116

des Rationalitätskonzepts identifizieren, wie es im Bereich der Wirtschaftswissenschaften über lange Zeit vorherrschte bzw. noch heute verwendet wird.

Zunächst einmal steht bei ökonomischen Analysen die logische Konsistenz von Handlungen im Hinblick auf ein Ziel bzw. Zielbündel im Vordergrund⁸², womit die Bedingungen der formalen Rationalität erfüllt werden⁸³. Da jedoch in weiten Teilen der Wirtschaftswissenschaften⁸⁴ vom Profitstreben des Unternehmens und dem wirtschaftlichen (Konsum) Nutzenstreben des Konsumenten ausgegangen wird, handelt es sich um eine inhaltlich konkretisierte, eine sogenannte substantielle Rationalitätskonzeption⁸⁵.

Obwohl eine derartig einseitige Zielzuweisung der „*intraindividuelle[n]* Komplexität, aber auch [...] [der] *interindividuelle[n]* *Verschiedenartigkeit*“⁸⁶ menschlichen Bedürfnisstrebens nicht gerecht wird, wird gerade sie von vielen Ökonomen dazu benutzt, sich von anderen Sozialwissenschaften abzugrenzen und gleichzeitig Rationalität als solche zum zentralen Anliegen der Wirtschaftswissenschaften zu erklären⁸⁷. Dabei ist die Vorstellung der Rationalität - wenn auch nicht in der von vielen Ökonomen vertretenen Fassung - in den Sozialwissenschaften weit verbreitet⁸⁸.

⁸² Vgl. Langlois (1986), S. 226. Diese formale Rationalität ist eng verwandt mit der instrumentellen Ziel-Mittel-Rationalität, wie sie von *Max Weber* in die soziologische Diskussion eingeführt wurde, vgl. Elster (1979), S. 68

⁸³ Vgl. Küpper (1979), S. 139; Tietzel (1981b), S. 121. „So sind die Handlungen eines buddhistischen Mönches und eines Diebes, so sehr sie sich auch inhaltlich unterscheiden, mit formaler Rationalität durchaus vereinbar“, Tietzel (1981b), S. 121

⁸⁴ Dabei ist vor allem an die bis heute vorherrschende neoklassische Richtung innerhalb der Wirtschaftswissenschaften zu denken.

⁸⁵ Vgl. Tietzel (1981b), S. 122; Küpper (1979), S. 141 f.

⁸⁶ Schanz (1988), S. 138, Hervorhebungen im Original

⁸⁷ In diesem Zusammenhang ist die Bemerkung *Paul A. Samuelsons* „In fact, many economists, well within the academic fold, would separate economics from sociology upon the basis of rational or irrational behavior“, Samuelson (1983), S. 90, bekannt geworden. Zum Autonomiestreben von Wirtschaftswissenschaftlern siehe auch Abschnitt 4.1.1.

⁸⁸ Vgl. Simon (1978), S. 2 u. 5; Simon (1986), S. S210. *Schanz* weist zudem darauf hin, daß auch die Zugrundelegung von Gewinn- bzw. Konsumnutzenstreben keinen hinreichenden Grund darstellt, unabhängige Bereichstheorien zu entwickeln. „Es handelt sich nämlich um Sachverhalte, die in methodologischer Betrachtung als spezielle Anwendungs- bzw. Randbedingungen zu gelten haben. Insofern ist es durchaus möglich, sie im Rahmen eines umfassenderen Ansatzes zu berücksichtigen“, Schanz (1988), S. 108. Anwendungs- bzw. Randbedingungen sind Bestandteil des nomologischen *Hempel-Oppenheim*-Erklärungsschemas. Siehe dazu Hempel/Oppenheim (1948), S. 137 f.; Hempel (1977), S. 6 f. sowie die kurzen diesbezüglichen Ausführungen in Abschnitt 4.1.1.

Ein weiterer Bestandteil der typischen ökonomischen Rationalitätskonzeption ist die Maximierungshypothese, d.h. es wird davon ausgegangen, daß Individuen bestrebt sind, ihre Zielerreichung zu optimieren⁸⁹. Bezogen auf die obengenannten Ziele bedeutet dies, daß im Falle von Unternehmen Gewinnmaximierung sowie im Falle von Konsumenten Nutzenmaximierung zugrunde gelegt wird⁹⁰.

Nicht ganz leicht ist es zu entscheiden, ob es sich bei der in den Wirtschaftswissenschaften vorwiegend verwendeten Rationalitätskonzeption um eine präskriptive oder deskriptive Form handelt. Das liegt daran, daß diese beiden Spielarten nicht selten verwechselt oder vermischt werden⁹¹. Vorherrschend scheint die für das neoklassische Modelldenken typische präskriptive Orientierung⁹². Dabei wird jedoch - aufgrund der dieser Orientierung inhärenten Vernachlässigung der Realität - die Realisierbarkeit der als Ergebnis modelltypischer Überlegungen propagierten Handlungsanweisungen in der Regel aus den Augen verloren⁹³.

Dieser kritische Einwand trifft auch insofern, als Ökonomen Rationalität - auch aus Gründen der Erfäßbarkeit bzw. Beobachtbarkeit - in der Regel auf der Grundlage von Handlungen oder sogar Handlungsergebnissen beurteilen⁹⁴. Dabei bleibt unberücksichtigt, daß (durchaus rationale) Handlungsabsichten wegen einer Vielzahl möglicherweise intervenierender Faktoren nicht zwangsläufig zu rationalen Handlungen und rationale Handlungen wiederum nicht ohne weiteres zu Handlungsfolgen führen müssen, denen aus Sicht eines unbeteiligten Beobachters Rationalität zugesprochen werden kann⁹⁵.

⁸⁹ Strenggenommen handelt es sich also um die Annahme extremierenden (d.h. in entsprechenden Fällen auch minimierenden) Verhaltens

⁹⁰ Die Plausibilität der Maximierungshypothese wird im Rahmen der Behandlung der transaktionskostentheoretischen Rationalitätsannahme noch näher diskutiert.

⁹¹ Vgl. Tietzel (1981b), S. 119 f.

⁹² Zum methodologischen Hintergrund dieser Orientierung siehe die Ausführungen in Abschnitt 4.1.1.

⁹³ Vgl. Schanz (1988), S. 107

⁹⁴ Vgl. Sen (1984), S. 223

⁹⁵ Vgl. Zundel (1995), S. 58; Schumpeter (1984), S. 582 u. 592. Darüber hinaus besteht in diesem Zusammenhang das Problem, daß Ökonomen häufig rationales Verhalten im Hinblick auf bestimmte individuelle Präferenzen beurteilen, welche ihrerseits auf der Grundlage beobachteten Verhaltens abgeleitet werden, vgl. Sen (1984), S. 206. Hier ist die Argumentation vieler Ökonomen in unbefriedigender Weise zirkulär.

In einem Punkt hebt sich die traditionelle Rationalitätskonzeption in den Wirtschaftswissenschaften besonders deutlich von anderen sozialwissenschaftlichen Erklärungsversuchen ab. Ökonomen setzen im Rahmen ihrer modelltheoretischen Überlegungen - wenn auch manchmal eher implizit - allwissende Akteure voraus; der 'homo oeconomicus' ist in dieser Hinsicht ein wahrer Übermensch⁹⁶. Die Annahme unbeschränkter Information und damit verbundener vollkommener Rationalität ist allerdings aus mindestens zwei Gründen problematisch⁹⁷.

Zum einen setzt vollkommene Rationalität das Vorhandensein einer vollständigen und über jeden Zweifel erhabenen (d.h. endgültigen) Erkenntnis voraus. Nur dann bestünde überhaupt die logische Möglichkeit, daß ein handelndes Individuum sicher weiß, welche Folgen sich aus den jeweils betrachteten Handlungsalternativen ergeben⁹⁸. Eine solche sichere wissenschaftliche Erkenntnis gibt es aber - gerade auch im ökonomischen Bereich - nicht. Das andere Problem vollkommener Voraussicht ist unter der Bezeichnung 'Morgenstern-Paradox' bekannt geworden. *Morgenstern* machte auf das Phänomen interagierender Prognostiker aufmerksam⁹⁹. Individuen handeln nicht in einem sozialen Vakuum. Ihre Entscheidungen und Handlungen werden vom Verhalten anderer Individuen, im ökonomischen Bereich insbesondere vom Verhalten anderer Marktteilnehmer, beeinflußt und wirken sich ihrerseits auf deren Verhalten aus. Jeder Marktteilnehmer steht also „vor einem unendlichen Regreß, einer Entscheidungsparalyse, wenn er versucht, das Verhalten seiner - theoretisch aller - Marktpartner vorwegzunehmen und zum Gegenstand einer rationalen Entscheidung zu machen.“¹⁰⁰

Aufgrund der geschilderten Probleme wird von einigen Ökonomen nicht die vollkommene, sondern lediglich die objektive Rationalität zugrundegelegt. Was den Informationsstand

⁹⁶ Vgl. Schanz (1979b), S. 469

⁹⁷ Vgl. Tietzel (1981b), S. 127 f.

⁹⁸ Vgl. Hutchison (1960), S. 110

⁹⁹ Vgl. Morgenstern (1928), S. 97 ff.; Morgenstern (1935), S. 343 f.; Popper (1950), S. 130. Zum *Morgenstern-Paradox* siehe auch Reber (1979)

¹⁰⁰ Reber (1979), S. 143; vgl. auch Simon (1959), S. 265 f. Ausgehend von dieser Erkenntnis hat sich sogar ein eigener Forschungsbereich, die Spieltheorie, herausgebildet, die zur Klarheit bei der Behandlung von Interdependenz-Situationen beigetragen hat, wenn auch die dort entwickelten Lösungen nicht grundsätzlich überzeugen können, vgl. Sen (1987), S. 72; Simon (1959), S. 266. Zur Spieltheorie siehe Morgenstern (1966); Neumann/Morgenstern (1967); Luce/Raiffa (1957); Holler/Illing (1993); Güth (1992)

anbetrifft, so bildet in diesem Fall das zu einem bestimmten Zeitpunkt und in einer gewissen Situation objektiv verfügbare Wissen die Entscheidungsgrundlage¹⁰¹. Selbst diese Informationsannahme ist jedoch noch zu großzügig ausgefallen, da ein individueller Akteur in der Regel nicht alle objektiv verfügbaren Informationen in seinen Entscheidungsprozeß einbezieht bzw. einbeziehen kann. Dem können nur alternative, auf jeden Fall aber subjektive Rationalitätskonzeptionen Rechnung tragen, bei denen nicht die objektive Umwelt bzw. die Situation, wie sie sich einem außenstehenden Beobachter objektiv darstellt, sondern die subjektiv wahrgenommene Umwelt im Mittelpunkt der Erklärungsversuche steht.

Das Attribut 'subjektiv' bezieht sich dabei zunächst auf individuell unterschiedliche Informationsstände, die sowohl von den jeweiligen kognitiven Informationsaufnahme- und -verarbeitungskapazitäten als auch von den Zugriffsmöglichkeiten auf Informationsquellen abhängig sind¹⁰². Selbst bei leichter Verfügbarkeit großer Informationsmengen sind Menschen in der Regel gezwungen, aus Kapazitätsgründen und zur Reduzierung der Komplexität ihre Aufmerksamkeit lediglich auf eine relativ kleine Auswahl von Informationen zu beschränken. Subjektive Rationalitätskonzepte bieten in diesem Zusammenhang die Möglichkeit, die individuell unterschiedliche Bedürfnisstruktur von Menschen zu berücksichtigen, welche einen Einfluß darauf hat, worauf die Aufmerksamkeit gelenkt, welche Informationen gesucht und wie sie verarbeitet werden¹⁰³. Auf diese Weise können auch auf den ersten Blick irrationale Verhaltensweisen wie die, in bestimmten Situationen die Augen vor gewissen relevanten Informationen zu verschließen, durchaus mit Rationalität - wenn auch einer subjektiven Variante - in Verbindung gebracht werden¹⁰⁴.

¹⁰¹ Vgl. Tietzel (1981b), S. 129

¹⁰² Vgl. Simon (1978), S. 12; Schanz (1979b), S. 472

¹⁰³ Vgl. Schanz (1988), S. 111.

¹⁰⁴ Dies hat natürlich weitreichende Konsequenzen für die Ableitung von Verhaltensvorhersagen, wie *Simon* am Beispiel eines Wählers, der sich lediglich an seinem wirtschaftlichen Wohlbefinden orientiert, verdeutlicht: „A voter who attends to the rate of inflation may behave quite differently from a voter who attends to the federal deficit. Moreover, in order to predict where a voter's attention will focus, we may need to know his or her economic beliefs. A monetarist may consider different facts to be salient than the facts to which a Keynesian will attend“, Simon (1986), S. S217.

Allerdings wird bei genauer Betrachtung deutlich, daß auch subjektive Rationalitätskonzeptionen mit Problemen verbunden sein können. So besteht z.B. die Gefahr, jedes beobachtbare Verhalten in einer tautologischen Art und Weise mit Verweis auf eine passende Motivstruktur und Informationslage zu erklären, vgl. Latsis (1983), S. 132; Schumpeter (1984), S. 587. Auch kann es zu nachträglichen 'Rationalisierungen' kommen, wenn versucht wird, die Motive eines Individuums in Erfahrung zu bringen, vgl. Schumpeter (1984), S. 583; Gäfgen (1974), S. 23 f. Zudem dürfte eine empirische Widerlegung einer solchen Rationalitätskonzeption schwierig sein. Solange jedoch keine attraktiveren theoretischen Alternativen vorhanden

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß die auf dem Menschenbild des ‘homo oeconomicus’ aufbauende traditionelle Rationalitätskonzeption der Wirtschaftswissenschaften nicht nur das Informationsproblem in unbefriedigender Art und Weise behandelt, sondern daß darüber hinaus wegen der zugrunde gelegten Gewinn- und Nutzenmaximierungsannahmen auch der Komplexität individuellen Strebens nach Bedürfnisbefriedigung nicht angemessen Rechnung getragen wird¹⁰⁵. Aus diesem Grund sieht sich eine steigende Zahl von Ökonomen bereits seit einiger Zeit dazu veranlaßt, nach alternativen Konzepten Ausschau zu halten. Dabei geht es nicht darum, die so fest mit ökonomischem Denken verbundene Idee der Rationalität aufzugeben¹⁰⁶. Statt dessen findet eine Annäherung an die eher psychologisch geprägte, subjektive Perspektive statt. Dennoch ist die traditionelle Sichtweise zur Rationalität in den Wirtschaftswissenschaften bis heute immer noch weit verbreitet.

4.2. Die Rationalitätsannahme der Transaktionskostentheorie

Die mit der wirtschaftswissenschaftlichen Tradition aufs engste verbundene Idee der Rationalität menschlichen Verhaltens findet sich auch im Transaktionskostenansatz in Form einer der beiden Verhaltensannahmen wieder. Allerdings stützt sich *Williamson* auf die sogenannte begrenzte Rationalität als Verhaltensannahme und bezieht sich damit auf eine in den fünfziger Jahren von *Herbert A. Simon* in die Diskussion eingeführte alternative Rationalitätskonzeption. Sie soll im folgenden vorgestellt und auf ihre Tragfähigkeit überprüft werden. Dabei wird sich zeigen, daß das Konzept der begrenzten Rationalität zwar an einem der Hauptprobleme der traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Behandlung der Rationalitätsfrage ansetzt, andere Aspekte menschlicher Rationalität aber nach wie vor in unbefriedigender Weise behandelt und sich insofern nicht weit genug von der vorherrschenden ökonomischen Tradition absetzt. Darüber hinaus werden die Unterschiede zwischen *Simons*

sind, scheint ein Rückgriff auf subjektive Rationalität, gerade auch verglichen mit der traditionellen ökonomischen Sichtweise, der vielversprechendere Weg zu sein.

¹⁰⁵ Vgl. Schanz (1988), S. 108. Darauf, daß eine befriedigende Rationalitätskonzeption eine angemessene Behandlung sowohl des Informations- als auch des Motivationsproblems beinhalten muß, hat *Schanz* hingewiesen, vgl. Schanz (1979b), S. 469. Zur Bedeutung von Motiven für eine aussagekräftige Rationalitätskonzeption siehe auch *Vossenkuhl* (1992), S. 186 f.

¹⁰⁶ Vgl. Schanz (1979), S. 134

‘Originalversion’ der begrenzten Rationalität und der transaktionskostentheoretischen Verhaltensannahme diskutiert.

4.2.1. Das Konzept der begrenzten Rationalität

Simon definiert begrenzte Rationalität wie folgt: „Human behavior is *intendedly* rational, but only *limited* so“¹⁰⁷. Mit dem Hinweis auf Begrenzungen greift er hauptsächlich die Behandlung des Informationsproblems im Rahmen der traditionellen ökonomischen Rationalitätskonzeption auf¹⁰⁸.

Grenzen der Informationsaufnahme und -verarbeitung als Ausgangspunkt

Der wirtschaftswissenschaftlichen Kunstfigur des ‘homo oeconomicus’ wird zumeist vollkommene Information unterstellt. Für eine systematische Auseinandersetzung mit dieser großzügigen Informationsannahme ist es sinnvoll, das Informationsproblem in die drei Bestandteile Informationsbeschaffung, Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung aufzuteilen. Der ‘homo oeconomicus’ unterliegt in allen drei Bereichen keinerlei Beschränkungen.

Das Problem der Informationsbeschaffung steht nicht im Mittelpunkt der Ausführungen *Simons* zur begrenzten Rationalität, auch wenn er es kurz behandelt. Seine diesbezüglichen Gedanken nehmen den Kern der *Stigler* zugeschriebenen Theorie der optimalen Information vorweg¹⁰⁹. Danach investieren Individuen so lange in die Suche nach Informationen, wie die erwarteten Erträge aus der zusätzlichen Informationsbeschaffung die dafür aufzu-

¹⁰⁷ *Simon* (1976), S. xxviii, Hervorhebungen im Original. Eine etwas ausführlichere Definition findet sich bei *Milgrom* und *Roberts*, *Milgrom/Roberts* (1992), S. 129 f.: „Real people are not omniscient nor perfectly far-sighted. They cannot solve arbitrarily complex problems exactly, costlessly, and instantaneously, and they cannot communicate with one another freely and perfectly. Instead, they are *boundedly rational*, and they know it. They recognize that they cannot possibly foresee all the things that might matter for them, they understand that communication is costly and imperfect and that understandings are often flawed, and they know that they are not likely to find the mathematically best solution to difficult problems. They then act in an *intentionally rational* manner, trying to do the best they can given the limitations under which they work“, Hervorhebungen im Original

¹⁰⁸ Zur Behandlung des Informationsproblems in der vorherrschenden ökonomischen Rationalitätskonzeption siehe Abschnitt 4.1.2.

¹⁰⁹ Vgl. *Simon* (1959), S. 269. Zu den Grundlagen der Theorie der optimalen Information siehe *Stigler* (1961)

wendenden Kosten übersteigen¹¹⁰. Es handelt sich also um eine Anwendung des ökonomischen Marginalprinzips auf das Informationsbeschaffungsproblem, um „einen kleinen homo oeconomicus im Ohr des homo oeconomicus sozusagen“¹¹¹. Ohne auf die mit dieser ‘Lösung’ verbundenen Probleme einzugehen¹¹², kann festgestellt werden, daß die Theorie der optimalen Information das ökonomische Rationalitätskonzept auf der Grundlage traditionellen ökonomischen Gedankenguts im Punkte der Informationsbeschaffungsproblematik weiterentwickelt und eine Gleichsetzung von ‘Unwissen’ mit ‘Irrationalität’ vermeidet¹¹³.

Das mit der beschränkten Rationalität vornehmlich verbundene Anliegen ist aber die angemessene Behandlung des Informationsaufnahme- und -verarbeitungsproblems. Es geht um die kognitiven Grenzen¹¹⁴, „wie sie durch die Kapazität des menschlichen Informationsaufnahme- und -verarbeitungsapparates definiert werden.“¹¹⁵ In bezug auf die Informationsaufnahme ist die Aufmerksamkeit das knappe Gut¹¹⁶. Aus der Fülle der zur Verfügung stehenden Informationen kann im Normalfall nur ein Bruchteil aufgenommen werden, wobei motivationale Faktoren zu einem großen Teil bestimmen, welche Informationen aufgenommen werden bzw. worauf die Aufmerksamkeit gelenkt wird¹¹⁷.

Wichtiger scheinen *Simon* aber noch die menschlichen Informationsverarbeitungskapazitäten zu sein¹¹⁸. So stellt er explizit fest: „The scarce resource is computational capacity - the

¹¹⁰ Vgl. Stigler (1961), S. 215 f.

¹¹¹ Tietzel (1981b), S. 130

¹¹² Zu Problemen dieser ‘Lösung’ des Informationsbeschaffungsproblems siehe z.B. Tietzel (1981b), S. 130

¹¹³ Vgl. Vriend (1996), S. 267

¹¹⁴ Vgl. March/Simon (1976), S. 129 ff.

¹¹⁵ Schanz (1979b), S. 470

¹¹⁶ Vgl. Simon (1978), S. 13

¹¹⁷ Vgl. Schanz (1988), S. 111. *Simon* selbst weist in neueren Arbeiten in diesem Zusammenhang auf die Rolle von Gefühlen für die Lenkung der Aufmerksamkeit hin, vgl. Simon (1993), S. 30 f. u. 39 f.; Simon (1983), S. 20 f. Zu ‘Gefühlen als Navigatoren’ siehe auch die neurowissenschaftlich fundierten Ausführungen bei *Schanz*, vgl. Schanz (1998), S. 83 f.

¹¹⁸ In späteren Arbeiten betrachtet *Simon* den Menschen sogar ausschließlich als Informationsverarbeiter (‘human as a processor of information’), vgl. Newell/Simon (1972), S. 5. An dieser Stelle ist allerdings anzumerken, daß Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung nicht immer so klar voneinander abgegrenzt werden können, wie es die diesbezüglichen idealtypischen Ausführungen vielleicht vermuten lassen.

mind.“¹¹⁹ Diese Beschränkungen gilt es im Rahmen der begrenzten Rationalität vorrangig zu berücksichtigen. Zusammenfassend kann - unter nochmaliger Bezugnahme auf die oben vorgenommene Unterteilung des Informationsproblems - festgehalten werden, daß bei der beschränkten Rationalität nicht die Frage der Informationsbeschaffung im Vordergrund steht, sondern daß es vor allem um die angemessene Berücksichtigung der - gerade bei kostenlos zur Verfügung stehenden Informationen in Erscheinung tretenden - Grenzen der menschlichen Informationsaufnahme- und -verarbeitungskapazitäten geht. Durch sie werden Individuen davon abgehalten, in einem objektiven Sinn optimale Lösungen zu verwirklichen, d.h. sich objektiv rational zu verhalten.

Dabei ist keineswegs klar, wo genau diese Grenzen liegen¹²⁰. Allerdings scheint *Simon* zuversichtlich zu sein, daß sie im Zuge der Verbreitung und ständigen Leistungssteigerung der elektronischen Datenverarbeitung zunehmend weiter herausgeschoben werden¹²¹. Auf jeden Fall sind diese kognitiven Grenzen individuell verschieden. Insofern handelt es sich bei der begrenzten Rationalität um ein subjektives Rationalitätskonzept.

Satisfizierung als Optimalitätskriterium und Betonung prozeduraler Aspekte

Während die traditionelle ökonomische Rationalitätskonzeption, wie bereits angesprochen, von maximierendem Verhalten ausgeht¹²², legt *Simon* seinem Konzept der begrenzten Rationalität die Annahme satisfizierenden Verhaltens zugrunde¹²³. Unter Satisfizierung - es handelt sich um ein altes schottisches Wort, das von *Simon* aufgegriffen wurde¹²⁴, - versteht er „problem solving and decision making that sets an aspiration level, searches until an alternative is found that is satisfactory by the aspiration level criterion, and selects that alternative.“¹²⁵ Man kann sich das demnach so vorstellen, daß eine Person ein bestimmtes Zielniveau anstrebt, Anstrengungen unternimmt, es zu erreichen, aber bei Erreichen - zumindest

¹¹⁹ Simon (1978), S. 12

¹²⁰ Vgl. Simon (1985), S. 297

¹²¹ Vgl. Simon (1982), S. 430

¹²² Siehe Abschnitt 4.1.2.

¹²³ Vgl. Simon (1972), S. 176; Simon (1976), S. xxviii

¹²⁴ Vgl. Simon (1972), S. 168

¹²⁵ Simon (1972), S. 168. Zum psychologischen Konzept des Anspruchsniveaus siehe Lewin/Dembo/Festinger/Sears (1944)

zunächst - weitere Suchbemühungen einstellt¹²⁶. *Langlois* spricht anschaulich von ‘thermostatartigem Verhalten’¹²⁷.

Mit der Annahme satisfizierenden Verhaltens trägt *Simon* dem Umstand Rechnung, daß Individuen aufgrund der gerade behandelten begrenzten kognitiven Kapazitäten in der Regel nicht in der Lage sind, objektiv maximale Ergebnisse zu erreichen bzw. überhaupt zu wissen, welches Zielniveau maximal ist¹²⁸.

Gelegentlich wird *Simon* in diesem Zusammenhang vorgehalten, seine Satisfizierungshypothese sei schon deshalb nicht besonders plausibel, weil davon auszugehen sei, daß Individuen in einer gegebenen Situation die ihnen am meisten zusagende Alternative wählen und sich insofern maximierend verhalten würden¹²⁹. Auch *Simon* geht allerdings davon aus, daß ein Individuum, dem mehrere Optionen offenstehen, die sein Anspruchsniveau erfüllen, die beste der verfügbaren Alternativen auswählen wird¹³⁰. Worum es bei der Satisfizierung aber hauptsächlich geht, ist, daß die Bemühungen nicht von vornherein auf irgendwelche optimalen Lösungen bzw. Ergebnisse ausgerichtet sind, sondern auf solche, die ein bestimmtes Anspruchsniveau erfüllen.

Wie man aus der psychologischen Forschung weiß, ist das jeweilige individuelle Anspruchsniveau in der Regel keine konstante Größe¹³¹. Statt dessen wirken Anpassungsmechanismen, die - abhängig von den jeweiligen Erfahrungen eines Individuums - dessen Anspruchsniveau nach oben oder unten verschieben. Bleiben beispielsweise die Ergebnisse eigener Anstrengungen hinter den durch das eigene Anspruchsniveau definierten Anforderungen an sich selbst zurück, so wird zunächst nach alternativen Handlungsweisen Ausschau gehalten, die ein Erreichen befriedigender Lösungen doch noch ermöglichen. Gleichzeitig beginnt jedoch langsam ein Anpassungsprozeß, der das Anspruchsniveau sukzessive

¹²⁶ Vgl. Sen (1987), S. 70

¹²⁷ Vgl. Langlois (1986), S. 227

¹²⁸ Gelegentlich wird allerdings argumentiert, daß es sich bei satisfizierendem Verhalten um eine Art maximierenden Verhaltens bei begrenzten kognitiven Ressourcen handelt, vgl. Langlois (1986), S. 226. Auch *Simon* stellt fest, daß „it is difficult to draw a formal distinction between optimizing and satisficing procedures that is so iron-clad as to prevent either from being reinterpreted in the frame of the other“, *Simon* (1972), S. 171

¹²⁹ Vgl. Schanz (1988), S. 110

¹³⁰ Vgl. *Simon* (1959), S. 264

¹³¹ Vgl. *Simon* (1959), S. 262 f.

senkt. Beide Mechanismen wirken in der Regel so lange, bis die Ergebnisse der individuellen Handlungen dem (verschobenen) Anspruchsniveau gerecht werden¹³². Umgekehrt kommt es zur Erhöhung des Anspruchsniveaus, wenn die Handlungsergebnisse über eine gewisse Zeit hinweg über dem ursprünglichen Niveau liegen.

An der Satisfizierungshypothese mit dem sich verändernden Anspruchsniveau wird ein anderes wichtiges Merkmal des Konzepts der begrenzten Rationalität, die Betonung prozeduraler Aspekte, deutlich. Nach *Simon* ist es nicht nur wichtig, danach zu fragen, ob von individuellen Akteuren die richtigen bzw. angemessenen (im Sinne von rationalen) Handlungen ergriffen werden, sondern auch danach, ob die richtigen bzw. angemessenen Verfahren zur Auswahl von Handlungen - auch unter Berücksichtigung der kognitiven Grenzen von Menschen - benutzt werden¹³³. Auch damit geht *Simon* über das traditionelle ökonomische Rationalitätskonzept hinaus, nach dem nur die Handlungen selbst - und eigentlich nicht einmal diese, sondern die Handlungsergebnisse bzw. -folgen - im Hinblick auf ihre Rationalität überprüft werden¹³⁴. Ihm geht es dagegen auch um den Prozeß der Auswahl geeigneter Handlungen¹³⁵, um die prozedurale Rationalität. Nun steigt normalerweise der Informationsgehalt, wenn man nicht nur Ergebnisse, sondern auch die Prozesse, die zu bestimmten Ergebnissen führen, in die Analyse miteinbezieht. Allerdings ergibt sich bei genauerer Betrachtung einer - zumindest einer eng gefaßten - prozeduralen Rationalität ein logisches Problem. Um der Auswahl seiner Handlungen ein angemessenes Verfahren zugrunde zu legen, muß ein Individuum stenggenommen ein Verfahren zur Auswahl des geeigneten Verfahrens wählen und so weiter. Hier ergibt sich also das Problem eines unendlichen Regresses¹³⁶.

Dieser Einwand gegen eine prozedurale Rationalität richtet sich allerdings nicht gegen die grundsätzliche Einbeziehung prozeduraler Aspekte in die Analyse, wie sie von *Simon* gefordert wird. Zudem hat eine solche Vorgehensweise den Vorteil, daß nicht nur - wie auf

¹³² Vgl. *Simon* (1959), S. 263. Arbeiten beide Mechanismen nicht schnell genug, um Leistungen und Anspruchsniveau miteinander in Einklang zu bringen, kann es zu stark emotionalem Verhalten, beispielsweise in Form aggressiven oder apathischen Verhaltens, kommen, vgl. *Simon* (1959), S. 263

¹³³ Vgl. *Simon* (1978), S. 8 f.

¹³⁴ Vgl. *Sen* (1987), S. 223

¹³⁵ Vgl. *Simon* (1978), S. 2

¹³⁶ Vgl. *Vriend* (1996), S. 278

der Grundlage der traditionellen ökonomischen Rationalitätskonzeption - die Bewertung von Handlungen bzw. ihren Folgen berücksichtigt wird, sondern auch die Regelwertung bzw. die Wertung von Mitteln¹³⁷. Manchmal werden nämlich Handlungen, die - isoliert betrachtet - für das betroffene Individuum vorteilhaft oder sogar optimal wären, bewußt nicht gewählt, weil sie im Widerspruch zu Verhaltensregeln stehen, die als solche positiv bewertet werden¹³⁸. Einer solchen Vorgehensweise von vornherein jegliche Rationalität abzusprechen, erscheint vor diesem Hintergrund nicht angemessen.

4.2.2. Die transaktionskostentheoretische Rationalitätsannahme auf dem Prüfstand

Die Argumentation dieses Abschnitts erfolgt in zwei Schritten. Zunächst wird die im vorangegangenen Abschnitt vorgestellte Rationalitätskonzeption *Simons* kritisch diskutiert. Auf dieser Grundlage kann dann die Rationalitätsannahme der Transaktionskostentheorie abschließend beurteilt werden.

Tragfähigkeit der Simonschen Rationalitätskonzeption

Das Konzept der begrenzten Rationalität ist innerhalb der Wirtschaftswissenschaften inzwischen einer der stärksten 'Rivalen' der traditionellen ökonomischen Rationalitätskonzeption. Dies dürfte daran liegen, daß das Konzept einem Teil der Kritik an der traditionellen Behandlung der Rationalitätsfrage Rechnung trägt, den handelnden Individuen in bezug auf deren kognitive Fähigkeiten besser gerecht wird und ein gewisses Maß an intuitiver Plausibilität für sich in Anspruch nehmen kann¹³⁹. Um zu einer angemessenen Bewertung der *Simonschen* Rationalitätskonzeption zu kommen, muß jedoch „zwischen seiner Diagnose der Schwachstellen des klassischen Rationalitätskonzepts und den von ihm angebotenen Vorschlägen zu deren Überwindung unterschieden werden.“¹⁴⁰ Bei letzteren ist zusätzlich die bereits mehrfach angesprochene Unterscheidung zwischen einer angemessenen Behandlung des Informations- und des Motivationsproblems zu berücksichtigen.

¹³⁷ Vgl. Sen (1987), S. 223

¹³⁸ Vgl. Sen (1987), S. 223

¹³⁹ Vgl. Langlois (1986), S. 226; Schanz (1979b), S. 471

¹⁴⁰ Schanz (1979a), S. 263

Unstrittig ist, daß *Simon* eines der größten Probleme der traditionellen ökonomischen Rationalitätskonzeption aufgreift, wenn er auf die völlig unrealistische Behandlung des Informationsproblems hinweist und die Kunstfigur des allwissenden ‘homo oeconomicus’ ablehnt. Der Hinweis auf die kognitiven Grenzen von Menschen und ein sich diesbezüglich allmählich abzeichnender Perspektivenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften ist sicherlich eines der größten Verdienste *Simons*.

Zumindest zweifelhaft ist jedoch, ob die in diesem Zusammenhang von *Simon* eingeführte Bezeichnung ‘begrenzte Rationalität’ zweckmäßig bzw. glücklich gewählt ist: „Nicht Rationalität ist begrenzt, sondern die Informationsaufnahme- und -verarbeitungskapazität des Menschen“¹⁴¹. Es geht eher um ‘beschränkte Wahrnehmungen’ als um ‘begrenzte Rationalität’¹⁴². Zudem schwingt in dem Begriff der begrenzten Rationalität eine gewisse Herabwürdigung menschlichen Handelns mit, obwohl doch die aufgezeigten kognitiven Grenzen Teil der menschlichen Natur, also vorgegeben, sind¹⁴³.

Überhaupt scheint *Simon* zumindest implizit an der Idee festzuhalten, daß es in der Regel wohldefinierte Optimierungsprobleme sind, deren Lösungen als Referenz für Rationalität dienen können¹⁴⁴. Individuelle Akteure seien lediglich wegen ihrer beschränkten kognitiven Kapazitäten am Aufspüren und Umsetzen dieser - theoretisch bestimmbar - Optimallösungen gehindert. Letztlich scheint Rationalität bei *Simon* fast ausnahmslos ein Problem der ‘computational complexity’ zu sein, eine Sichtweise, die gut zu der bei *Simon* überall durchscheinenden Faszination im Hinblick auf die modernen Möglichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung paßt¹⁴⁵. Dementsprechend ist er auch optimistisch, daß es Menschen mit der Zeit möglich sein wird, sich mit Hilfe des Computers allmählich der unbegrenzten Rationalität anzunähern¹⁴⁶.

¹⁴¹ Schanz (1979), S. 135; vgl. auch Alewell (1993), S. 30. Es ist „problematisch, von Grenzen der Rationalität zu sprechen - es sei denn, diese Redeweise ist nicht mehr als eine Reminiszenz an die traditionelle Konzeption“, Schanz (1979a), S. 263

¹⁴² Vgl. Vriend (1996), S. 279; im englischsprachigen Original ist von ‘limited perceptions’ im Gegensatz zu ‘bounded rationality’ die Rede.

¹⁴³ Vgl. Schanz (1979b), S. 471

¹⁴⁴ Vgl. Langlois (1986), S. 227; Vriend (1996), S. 278

¹⁴⁵ Vgl. Langlois (1986), S. 227

¹⁴⁶ Vgl. Simon (1982), S. 430

Die bisherigen Ausführungen galten der Informationsproblematik, die beim Konzept der begrenzten Rationalität eindeutig im Vordergrund steht. Was die Berücksichtigung der motivationalen Seite von Rationalität betrifft, so sind bei der *Simonschen* Rationalitätskonzeption allenfalls Ansätze zu erkennen¹⁴⁷. Zum einen wird im Rahmen der Behandlung der individuellen Informationsaufnahme auf die Bedeutung der Aufmerksamkeit als Filter hingewiesen¹⁴⁸. Bei *Simon* wird allerdings auf die damit zusammenhängende Rolle motivationaler Faktoren nicht näher eingegangen¹⁴⁹.

Deutlicher ist die Nähe zur Motivationsproblematik bei der Satisfizierungshypothese und dem dazugehörigen individuellen Anspruchsniveau¹⁵⁰. Hier greift *Simon* auf Erkenntnisse aus dem Bereich der Psychologie zurück und versucht, sie für eine angemessene Behandlung des Rationalitätsproblems fruchtbar zu machen. Auch handelt es sich um Erkenntnisse, die im Bereich der Psychologie vielfach verwendet werden und als relativ bewährt angesehen werden können¹⁵¹. Dennoch wird den hinter dem psychologischen Konstrukt 'Anspruchsniveau' stehenden motivationalen Fragestellungen bei *Simon* nicht nachgegangen, so daß das - an sich intuitiv plausible und empirischen Gegebenheiten oft nahekommende¹⁵² - Satisfizierungskonzept isoliert im Raum steht¹⁵³. *Simon* scheint es nur einzuführen, um die begrenzten menschlichen Informationsaufnahme- und -verarbeitungskapazitäten theoretisch handhabbar zu machen, ohne das Konzept selbst theoretisch zu fundieren.

An dieser Stelle zeigt sich noch einmal deutlich die Dominanz der Behandlung von Informations- im Gegensatz zu Motivationsfragen im Rahmen des Konzepts der begrenzten Rationalität. Insofern kann diese Rationalitätskonzeption - trotz der unbestreitbaren Fort-

¹⁴⁷ *Schanz* spricht sogar davon, daß die motivationale Frage bei *Simon* weitgehend ausgeklammert wird, vgl. *Schanz* (1979b), S. 471

¹⁴⁸ Siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 4.2.1.

¹⁴⁹ In neueren Arbeiten verweist er statt dessen, wie bereits erwähnt, auf die Rolle von Gefühlen, vgl. *Simon* (1993), S. 30 f. u. 39 f.; *Simon* (1983), S. 20 f.

¹⁵⁰ Siehe Abschnitt 4.2.1.

¹⁵¹ Vgl. *Simon* (1959), S. 262 f.

¹⁵² Vgl. *Elster* (1979), S. 73. So setzen sich z.B. Unternehmensleitungen häufig Ziele wie '10% Umsatzplus' statt irgendwelcher Maximallösungen. Siehe hierzu auch *Simon* (1959), S. 264; *Simon* (1976), S. xxix

¹⁵³ Vgl. *Schanz* (1979a), S. 265. Dort heißt es in diesem Zusammenhang auch: „Man kann von einer ad hoc-Annahme sprechen.“

schritte gegenüber der traditionellen ökonomischen Vorgehensweise - nicht vollständig überzeugen und stellt keine befriedigende Lösung der Rationalitätsproblematik dar.

Kritische Würdigung der transaktionskostentheoretischen Rationalitätsannahme

Eine aus verhaltenstheoretischer Sicht befriedigende Rationalitätskonzeption, die wie gefordert sowohl das Informations- als auch das Motivationsproblem in angemessener Weise behandelt, entwickelt quasi zwangsläufig ein umfassendes Menschenbild. Aussagekräftige Rationalitätskonzeptionen können demnach strenggenommen nicht Teil eines Menschenbildes sein - durch sie wird ein bestimmtes Menschenbild konstituiert.

In diesem Abschnitt ist bereits herausgearbeitet worden, daß *Herbert A. Simon* mit der von ihm vorgeschlagenen Rationalitätskonzeption fast nichts zur Motivationsproblematik beigetragen hat und daß deshalb sein Konzept der begrenzten Rationalität aus verhaltenstheoretischer Perspektive nicht vollständig befriedigen kann.

Williamsons Rationalitätsannahme, mit der er sich explizit auf *Simons* Konzept bezieht, ist in dieser Hinsicht - zumindest auf den ersten Blick - noch problematischer. Ihm geht es gar nicht um eine umfassende Rationalitätskonzeption. Statt dessen greift er *Simons* Schwerpunkt - die Behandlung des Informationsproblems - auf und nutzt dessen Hinweis auf die Grenzen der menschlichen Erkenntnisfähigkeit, um eine, wie er es nennt, 'Erkenntnisannahme' zu formulieren¹⁵⁴. Wenn man seine Ausführungen zur begrenzten Rationalität¹⁵⁵ genau studiert, stellt man beispielsweise fest, daß er überhaupt nicht auf die von *Simon* intensiv behandelte Satisfizierung eingeht¹⁵⁶. Zur Motivation erfährt man bei *Williamson* im Rahmen seiner Behandlung der Rationalitätsannahme also nichts. Insofern ist diese Annahme aus verhaltenstheoretischer Sicht noch unbefriedigender als das ihr zugrundeliegende Konzept *Simons*.

Allerdings wird man *Williamson* mit dieser Kritik nur teilweise gerecht, denn er hält eine zweite Verhaltensannahme zur Behandlung des Motivationsproblems bereit: die Opportu-

¹⁵⁴ Vgl. *Williamson* (1990a), S. 51

¹⁵⁵ Vgl. *Williamson* (1990a), S. 51 f.; *Williamson* (1986), S. 173 ff.

¹⁵⁶ In seinem Artikel 'The Logic of Economic Organization' erwähnt *Williamson* allerdings das Satisfizierungskonzept und distanziert sich ausdrücklich davon, vgl. *Williamson* (1988b), S. 68; siehe auch *Williamson* (1996a), S. 13

nismusannahme. Unabhängig von der an dieser speziellen Art der Behandlung der Motivationsfrage ansetzenden Kritik, die im folgenden Kapitel ausführlich herausgearbeitet werden soll, ist im hier interessierenden Zusammenhang vor allem darauf zu verweisen, daß sich auch die Opportunismusannahme strenggenommen nicht von der Rationalitätsproblematik abtrennen läßt, wie es *Williamson* mit der Unterscheidung seiner zwei Verhaltensannahmen tut. Daß eine solche Trennung problematisch ist, wird auch die im folgenden Kapitel vorzustellende einstellungstheoretische Perspektive deutlich machen¹⁵⁷. An dieser Stelle sei lediglich erwähnt, daß die dort zur Behandlung der *Williamsonschen* 'Motivationsannahme' herangezogenen Theorien, mit denen sowohl das Motivations- als auch das Informationsproblem angesprochen wird, bereits durch ihre Namen 'Theorie überlegten Handelns' und 'Theorie geplanten Verhaltens' den Bezug zur Rationalität deutlich werden lassen. Dieser kurze Hinweis muß an dieser Stelle als Ausblick auf eine befriedigendere Behandlung des Rationalitätsproblems genügen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die *Williamsonsche* Rationalitätsannahme keine überzeugende Rationalitätskonzeption darstellt, die diesbezüglichen Probleme des traditionellen ökonomischen Menschenbildes nur zum Teil überwinden kann und daß die Trennung von Rationalitäts- und Opportunismusannahme zumindest nicht unproblematisch ist. Unterstellt man dagegen, daß die Rationalitätsannahme lediglich der Behandlung des Informationsproblems dienen soll, so läßt sich feststellen, daß der diesbezügliche Beitrag - abgesehen von den in diesem Abschnitt herausgearbeiteten Kritikpunkten - keine schwerwiegenden Probleme aufwirft und gegenüber der traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Vorstellung einer unbeschränkten Information ökonomischer Akteure einen deutlichen Fortschritt darstellt.

4.3. Die Beziehung der transaktionskostentheoretischen Opportunismusannahme zum traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Menschenbild

Das transaktionskostentheoretische Menschenbild wird durch zwei Verhaltensannahmen konstituiert: begrenzte Rationalität und Opportunismus. Im vorangegangenen Abschnitt ist herausgearbeitet worden, daß die transaktionskostentheoretische Rationalitätsannahme be-

¹⁵⁷ Siehe dazu Kapitel 5

züglich der Modellierung menschlicher Informationsaufnahme- und -verarbeitungskapazitäten keine schwerwiegenden Probleme aufwirft. Dies gilt insbesondere für die Wirkungen im Hinblick auf das Erklärungspotential und die Qualität der abgeleiteten Gestaltungsansätze bei der Behandlung organisationaler Fragestellungen. Hier erweist sich die zweite Verhaltensannahme, die Opportunismus unterstellt, als wesentlich problematischer, weshalb von diesem Punkt der Arbeit an - zumindest explizit¹⁵⁸ - ausschließlich auf diese Annahme und ihre Wirkungen eingegangen wird. Wegen ihrer zentralen Bedeutung in dieser Arbeit wird die verhaltenstheoretische Analyse der Opportunismusannahme in einem eigenen Kapitel erfolgen. In diesem Abschnitt geht es dagegen - dem in der Kapitelüberschrift formulierten Anliegen folgend - darum, auch diese zweite Verhaltensannahme der Transaktionskostentheorie im Hinblick auf ihre Nähe zur wirtschaftswissenschaftlichen Denktradition zu beleuchten.

Die inhaltliche Nähe zum traditionellen ökonomischen Menschenbild kommt zunächst darin zum Ausdruck, daß *Williamson* Opportunismus als eine Art der Verfolgung des Eigeninteresses charakterisiert¹⁵⁹. Die Annahme menschlichen Eigennutzstrebens stellt aber seit der Zeit der Klassiker einen Grundbaustein wirtschaftswissenschaftlichen Denkens dar¹⁶⁰. Allerdings sind auch deutliche Unterschiede erkennbar, denn über die Art, wie sich Eigennutzstreben äußert bzw. ggf. äußern kann, besteht weniger Einigkeit¹⁶¹. Während in der herrschenden ökonomischen Theorie - zumindest laut *Williamson* - davon ausgegangen wird, daß sich ökonomische Akteure bei der Verfolgung ihrer Ziele an allgemein anerkannte Regeln halten, ihnen zur Verfügung stehende Informationen nicht verheimlichen und Verträge einhalten¹⁶², beinhaltet die Opportunismusannahme unter anderem die Möglichkeit des strategischen Verhaltens, des Lügens, Betrügens und Stehlens sowie des bewußten Vertragsbruchs¹⁶³. Neben diesen eher drastischen Formen sind jedoch auch deutlich

¹⁵⁸ Es sei erneut darauf hingewiesen, daß auch das Informationsproblem im Rahmen der Erklärung opportunistischen Verhaltens, wie noch gezeigt wird, eine Rolle spielt.

¹⁵⁹ Vgl. *Williamson* (1993), S. 458; *Williamson* (1996), S. 49; *Williamson* (1990a), S. 53

¹⁶⁰ Siehe Abschnitt 4.1.1.

¹⁶¹ Vgl. *Williamson* (1993a), S. 97

¹⁶² Vgl. *Williamson* (1993), S. 458; *Williamson* (1993a), S. 100. Darauf, daß dies eine relativ enge Auslegung der traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Vorstellung vom individuellen Eigennutzstreben ist, wurde bereits in Abschnitt 2.2. hingewiesen.

¹⁶³ Vgl. *Williamson* (1996), S. 49; *Williamson* (1993a), S. 101; *Williamson* (1990a), S. 54

subtilere Formen opportunistischen Verhaltens denkbar¹⁶⁴. So kann ein Individuum beispielsweise getreu den Buchstaben einer vertraglichen Vereinbarung handeln und dennoch gleichzeitig ganz bewußt gegen deren Geist verstoßen¹⁶⁵. Als Zwischenfazit kann an dieser Stelle festgehalten werden, daß das individuelle Eigennutzstreben zwar eine gemeinsame Basis sowohl des traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen als auch des transaktionskostentheoretischen Menschenbildes darstellt, bei der inhaltlichen Ausfüllung dieser gemeinsam geteilten Verhaltensannahme jedoch deutliche Unterschiede erkennbar sind.

Obwohl *Williamson* den Anspruch erhebt, mit seiner Opportunismusannahme „die menschliche Natur, so wie wir sie kennen, zu charakterisieren“¹⁶⁶, räumt er an anderer Stelle ein, „ein krasses und eher verzerrtes Bild der menschlichen Natur“¹⁶⁷ zu zeichnen. Schon deshalb bietet es sich an, unter Rückgriff auf die entsprechenden Ausführungen zu Beginn dieses Kapitels¹⁶⁸ kurz nach dem methodologischen Status der Opportunismusannahme zu fragen, zumal dabei erneut die Beeinflussung des transaktionskostentheoretischen Gedankenguts durch die neoklassische wirtschaftswissenschaftliche Tradition deutlich wird.

Würde *Williamson* die Opportunismusannahme als eine falsifizierbare Hypothese behandeln, müßte er sie - da feststeht, daß sich Menschen in vielen Fällen nicht opportunistisch verhalten¹⁶⁹ - als falsifiziert ansehen und verwerfen. Auch als Unwesentlichkeitsannahme eignet sich die Opportunismusannahme nicht, da niemand ernsthaft behaupten würde, nicht-opportunistisches Verhalten stelle einen zu vernachlässigenden Teil der Realität dar. Dies könnte allenfalls für den in Transaktionskostenanalysen im Mittelpunkt stehenden ‘Menschen als Schöpfer von Verträgen’ angenommen werden, womit der Übergang zur Bereichsannahme vollzogen wäre. Da es aber den Vertretern des Transaktionskostenansatzes zwar darum geht, letztlich jedes Transaktionsproblem bzw. jede sozioökonomische Leistungsbeziehung gedanklich als Vertragsproblem zu konstruieren, nicht aber irgendwel-

¹⁶⁴ Vgl. *Williamson* (1996d), S. 224; *Williamson* (1990a), S. 54

¹⁶⁵ Vgl. *Williamson* (1993a), S. 101

¹⁶⁶ *Williamson* (1990a), S. 50

¹⁶⁷ *Williamson* (1990a), S. X

¹⁶⁸ Siehe Abschnitt 4.1.1.

¹⁶⁹ Vgl. *Williamson* (1990a), S. 73

che Bereiche von vornherein auszugrenzen¹⁷⁰, erscheint auch diese Interpretation der Opportunismusannahme nicht angemessen.

Es bleibt die dritte Art der Annahme, die heuristische Annahme. Um eine solche Annahme im eigentlichen Sinn - als Zwischenschritt auf dem Weg zur Entwicklung einer Theorie - handelt es sich bei der Opportunismusannahme nicht. Jedoch ist die heuristische Annahme von Ökonomen häufig zur 'als ob'-Annahme im Rahmen von Gedankenspielen und formallogischen Modellen abgewandelt und damit in ihrer Funktion verändert worden. Dies scheint auch für die Opportunismusannahme der Transaktionskostentheorie zu gelten. In den Gedankenexperimenten des Transaktionskostenansatzes werden nämlich Akteure so behandelt, 'als ob' sie sich immer und überall opportunistisch verhielten, und vor diesem konstruierten Hintergrund wird dann über mögliche Abwicklungsformen von Transaktionen nachgedacht¹⁷¹. Daß solche in den Wirtschaftswissenschaften verbreiteten 'als ob'-Konstruktionen aus methodologischer Sicht unbefriedigend sind, war bereits herausgearbeitet worden¹⁷². In den folgenden Kapiteln wird es nun darum gehen, die Problematik einer solchen Konstruktion systematisch aufzuzeigen.

¹⁷⁰ Im Gegenteil: Transaktionskostentheoretiker weisen regelmäßig auf den weiten Anwendungsbereich ihres Ansatzes hin, vgl. z.B. Williamson (1998), S. 23; Picot/Dietl (1990), S. 182

¹⁷¹ Vgl. auch Noorderhaven (1996), S. 106

¹⁷² Siehe Abschnitt 4.1.1.