

Danksagung

Bei der Fertigstellung dieser Arbeit haben mich viele Leute unterstützt, denen ich an dieser Stelle danken möchte. Mein erster Dank gilt meinem Betreuer Prof. Dr. Kurt Röttgers an der FernUniversität in Hagen, der mich auf der Suche nach dem Sinn begleitet hat. Ich bin ihm sehr für das Vertrauen verpflichtet, das er mir insbesondere in den ersten schwierigen Phasen der Arbeit gewährt hat. Gespräche mit ihm sowie seine Kommentare halfen mir enorm bei meiner Gedankenentwicklung. Sein umfangreiches Œuvre war eine beständige Quelle der Inspiration. Ein herzlicher Dank geht auch an meine Ex-Kollegen am Lehrstuhl für praktische Philosophie an der FernUnivesität in Hagen Dr. Thomas Bedorf, Eva Ledwig, Verena Rauen und Meike Hinnenberg für die freundschaftliche und fachliche Unterstützung: Sie halfen mir bei vielen Gelegenheiten mit wertvollen Anmerkungen, Verweisen auf Literaturquellen und guten Ideen. Auch Prof. Dr. Günther Ortman danke ich für einige wichtige Hinweise in der Anfangsphase der Arbeit. Herrn Hergen Hillen bin ich für die hilfreichen Kommentare sehr verbunden.

Zu danken habe ich ganz besonders meinem Ehemann Karl-Heinz Thielmann: Ohne ihn hätte diese Arbeit nie begonnen, geschweige denn je beendet werden können. Seine tatkräftige und liebevolle Unterstützung bedeutete viel mehr, als ich es hier ausdrücken kann. Meiner Tochter Xenia danke ich für die Geduld, die sie meiner Arbeit entgegengebracht hat, und die Sinnstiftung in meinem Leben.

Ich widme dieses Buch meinen Eltern.

Einführung

Das mechanistische Selbstverständnis der Ökonomik und seine Kritik

»Sinn und Ökonomie? Was für ein Unsinn!« – so lautet die spontane Reaktion vieler Ökonomen auf das Thema dieser Arbeit. Diese Reaktion spiegelt die eigentümliche Lage im Bereich der Humanwissenschaften wider: Sinn ist einerseits keine Kategorie der Ökonomik und gleichzeitig ein Schlüsselbegriff der Sozial- und Kulturwissenschaften. Dies ist deswegen verwunderlich, weil sich sowohl Ökonomik als auch Sozial- und Kulturwissenschaften mit dem *menschlichen Handeln*, also mit dem sinnhaften Handeln, beschäftigen. Das Bestehen des Unterschieds im Umgang mit dem Sinnbegriff – seine Eliminierung aus dem ökonomischen Kategorieapparat und die Hervorhebung durch die Sozialwissenschaften – ist aber auf den zweiten Blick verständlich. Die Sozialwissenschaften untersuchen explizit die Frage: »Wie handeln Menschen?«, während die Ökonomik eine bestimmte Art des Handelns unterstellt, die nicht zu ihrem Untersuchungsobjekt gehört.

Diese wesentliche Unterscheidung war das Resultat einer Entkopplung der Ökonomik von den anderen Humanwissenschaften gegen Ende des XIX. Jahrhunderts. Als eine selbstständige Wissenschaft, die sich nicht mehr als Teil der Sozial- und Kulturwissenschaften begriff, machte die Ökonomik es sich zur Aufgabe, einerseits allgemeine objektive Prinzipien des Wirtschaftslebens aufzustellen, andererseits reales wirtschaftliches Geschehen zu beschreiben, zu erklären und zu prognostizieren.

Die Ökonomik geht von der spezifischen Situation der Knappheit aus. Wirtschaften wird als Handeln zwecks der Reduzierung von Knappheit sowie zur Überbrückung von Spannungen zwischen mensch-

lichen Bedürfnissen und knappen Gütern verstanden. Die Ökonomik macht Mittel und Wege zur Erreichung der Bedürfnisbefriedigung – »Produktion, Distribution, Konsumtion oder allgemeiner: Marktgeschehen«¹ zu ihrem Untersuchungsobjekt. Sie verfügt aber nicht über einen einheitlichen und klar definierten Gegenstandsbereich. Alle ihre Unterdisziplinen vereint die methodische *Vorgehensweise*²: das so genannte wirtschaftliche Prinzip (das Rationalitätsprinzip). Dieses Prinzip besagt: Da der ökonomische Akteur nicht alle seine Bedürfnisse gleichzeitig befriedigen kann, ist er gezwungen, zu wählen, d.h. über die knappen Ressourcen und Güter zu disponieren. Seine Wahl hängt von den Präferenzen (den nach Dringlichkeit geordneten Bedürfnissen), von den Beschränkungen (z.B. von den zur Verfügung stehenden Mitteln wie einem Budget oder äußeren Faktoren wie Preisen) und von den Handlungsalternativen ab. Jede Präferenz wird mit einer bestimmten Konsequenz (einem kalkulierbaren Nutzen) in Verbindung gebracht; auf dieser Basis können Präferenzen geordnet und miteinander verglichen werden. Bei der Wahl zwischen Alternativen verhält sich der wirtschaftliche Akteur rational, d. h., er wählt die beste Alternative und maximiert dadurch seinen subjektiven Nutzen (*rational choice*). Diese Wahl zwischen Alternativen wird durch die zentrale ökonomische Kategorie *Entscheidung* (*rationale Entscheidung*) konzipiert. Der Wirtschaftsakteur muss sich für eine Alternative entscheiden, und zwar für genau eine, nämlich die beste Alternative. Ein sich so verhaltender Akteurstyp wird *homo oeconomicus* genannt.

Das zentrale methodologische Prinzip der Ökonomik – der *methodologische Individualismus* – besagt in seinem Kern, dass alle kollektiven Phänomene ausschließlich aus dem Verhalten der Individuen, aus ihren physischen und psychischen Zuständen abgeleitet werden können, so dass der Schwerpunkt von Untersuchungen auf das Individuum und sein Verhalten gelegt werden muss. Dabei benutzt die Ökonomik diese Methode in einer atomistischen Ausprägung: Sie unterstellt, dass keine Relationen zwischen den autonomen Subjekten bestehen, oder anders gesagt, dass Relationen oder Interaktionen keine Erklärungskraft besit-

1 Bernd Biervert/Josef Wieland: »Gegenstandsbereich und Rationalitätsform der Ökonomie und der Ökonomik«, in: Bernd Biervert (Hg.): Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns, Frankfurt/Main: Suhrkamp 1990, S. 11.

2 In den 1970er und 1980er Jahren plädierten einige Ökonomen wie G.S. Becker (1993) sowie McKenzie/Tullock (1978) ausdrücklich dafür, die Ökonomik als Wissenschaft von ihrem *approach* (dem Rationalitätsprinzip) her zu bestimmen.

zen.³ Somit stellt das autonome Individuum eine unteilbare Analyseeinheit der Ökonomik dar. Es wählt zwischen Alternativen und trifft Entscheidungen nach rationalen Kriterien, völlig isoliert von den anderen Wirtschaftsteilnehmern in einem sozialen Vakuum.

Die zentrale Rolle des methodologischen Individualismus für das Selbstverständnis der Ökonomik, die sich als Disziplin über ihre Methode definiert, ist einerseits ein geschichtliches Phänomen, andererseits ein intellektuelles Rätsel. Die Entstehung des methodologischen Individualismus ist auf die liberale Grundhaltung der Philosophie und der politischen Ökonomie in England im 18. Jahrhundert zurückzuführen, die ein freies und von Außenfaktoren unabhängig entscheidendes Individuum in das Zentrum des sozialen Universums stellte. Bezogen auf die Wirtschaft wurde das Prinzip des methodologischen Individualismus von den Vertretern der marginalistischen Schule (Jevons) sowie der Österreichischen Schule (ansatzweise noch von Menger und dann ausführlicher von Schumpeter) ausgearbeitet.⁴ Es kann theoriegeschichtlich nachvollzogen werden, wie in den oben angesprochenen Prozessen der Abkopplung der Ökonomik von anderen Humanwissenschaften »Fragen der Beziehungen zwischen Personen und Sachen sowie zwischen Personen [...] endgültig aus der ökonomischen Analyse ausgeklammert« wurden⁵. Gleichzeitig gilt die folgende Unterstellung: »Economic events never have social consequences and that social events never have economic implications«⁶. Dies ist vor dem Hintergrund der Tatsache verwunderlich, dass arbeitsteiliges Wirtschaften im Zentrum der früheren ökonomischen Analysen stand. Arbeitsteilung ist jedoch ohne soziale Interaktion nicht denkbar.

Die Situation der individuellen Wahl wurde auch der Erklärung von makroökonomischen Phänomenen wie Markt oder Gleichgewicht zugrunde gelegt: Wenn alle wirtschaftlichen Akteure ihre Entscheidungen rational treffen, d.h., immer nach der subjektiven Einschätzung die beste Alternative auswählen, befindet sich die Wirtschaft in einem Zustand *des* Gleichgewichts. »Die *homini oeconomici* werden als Mikro-

3 Vgl. Rajeev Bhargava: *Individualism in Social Science: Forms and Limits of a Methodology*, Oxford: Clarendon Press 1992, S. 40.

4 Vgl. ausführlich zur Entwicklung des methodologischen Individualismus Udehn (2001, 2002).

5 Bernd Biervert/Josef Wieland: »Der ethische Gehalt ökonomischer Kategorien – Beispiel: Der Nutzen«, in: Bernd Biervert/Michael Held (Hg.): *Ökonomische Theorie und Ethik*, Frankfurt/Main [u.a.] 1987: Campus, S. 43.

6 Lester Thurow: *Dangerous Currents*, New York 1983: Random House, zitiert nach Zelizer 1988, S. 615.

gleichgewichtssysteme konstruiert.«⁷ Die lokalen (individuellen) Optima werden zu einem globalen Gleichgewicht aggregiert, einem stabilen Zustand, in dem keiner der Akteure sich veranlasst sieht, irgendetwas zu verändern.

In der so genannten Standardökonomik, die in dem Lehrbuch von Paul Samuelson »Economics« (1948) ihren Höhepunkt gefunden hat, erreicht jede Wirtschaft früher oder später einen Gleichgewichtszustand, da unterstellt wird, dass Akteure immer imstande sind, eine vollständig überschaubare und widerspruchsfreie Präferenzordnung zu bilden sowie die hierzu passende beste Alternative zu wählen. Sie kennen ihre Bedürfnisse und Präferenzen genauso wie sie die zur Befriedigung der Bedürfnisse notwendigen Güter kennen, so dass sie tatsächlich *ex ante* entscheiden können, welche Handlung den größten Nutzen stiftet.

Anstatt das menschliche Handeln zu untersuchen, das im Bereich des Ökonomischen abläuft, unterstellt die Ökonomik »eine *apriorische* Theorie des menschlichen Handelns, gewissermaßen eine *Logik des Handelns und der Tat*«⁸. Das Handeln wird für einen bestimmten Typ von Individuum unterstellt: Der *homo oeconomicus* ist autonom, egoistisch, rational und voll informiert. Es spielt keine Rolle, wie ein Mensch tatsächlich Alternativen abwägt und wie er den eigenen Nutzen definiert: Entscheidend ist, dass er seine Wahl nach einer bestimmten Logik trifft. Das Streben nach der optimalen Befriedigung der Bedürfnisse wird von der Wirtschaftstheorie als ein allgemeines »naturwissenschaftliches« Gesetz, als ein objektives Prinzip des Wirtschaftslebens dargestellt. Die Gültigkeit des Rationalitätsprinzips erlaubt der Ökonomik, so wird argumentiert, kausale Erklärungen des wirtschaftlichen Geschehens zu liefern sowie die wirtschaftlichen Daten zu prognostizieren.

Léon Walras trieb die Formalisierung der Ökonomik so weit, dass ihr Gegenstandsbereich so behandelt werden konnte,

»als ob es sich um bloße Güterströme, Tauschmechanismen, Preisbewegungen und so weiter handele, denen gleichsam ein eigenständiges Leben ohne menschlichen Akteur eignet. [...] Das ist dann bis heute auch die Sicht der Dinge für die Neoklassik geblieben, und dies folgt mit Notwendigkeit aus der gewählten Forschungsmethode.«⁹

7 Birger P. Priddat: Theoriegeschichte der Wirtschaft, München: Fink 2002, S. 183.

8 Hans Albert: Marktsoziologie und Entscheidungslogik: zur Kritik der reinen Ökonomik, Tübingen: Mohr 1998, S. 9.

9 B. Biervert/J. Wieland: Gegenstandsbereich und Rationalitätsform, S. 15.

Die mathematische Modellbildung wird als zentrales Instrument benutzt. Die Ökonomik in ihrer neoklassischen Standardausprägung wird als eine ausschließlich materiell-technische Wissenschaft betrieben.

Dies erklärt, aus welchen Gründen die Ökonomik den Sinnbegriff für ihre Zwecke nicht benötigt: Das Handeln im Wirtschaftsbereich ist auch ohne die Untersuchung der Sinnstiftungsprozesse verständlich; die ökonomische »Logik des Entscheidens«, so die Vertreter der Standard-ökonomik, beschreibt das wirtschaftliche Handeln vollständig.

Gleichzeitig impliziert diese Beschreibung wesentliche Vereinfachungen. In den letzten Jahrzehnten haben sich die Stimmen gemehrt, die hinterfragen, ob diese Vereinfachungen noch zulässig und tolerierbar sind. Der Standardökonomik wird vor allem Realitätsferne vorgeworfen: Obwohl eingesehen wird, dass jede Theorie »specified ignorance« betreibt, darf sie – und dies ist prinzipiell wichtig – bei ihrer Modellierung der Realität ergebnisrelevante Sachverhalte nicht ausschließen und die Abbildung der Realität nicht verzerren. Sonst entsteht eine Wissenschaft, die in sich zwar konsistent ist, aber keinen Bezug zur Realität hat. So sind die Wirtschaftswissenschaften mit dem Vorwurf konfrontiert worden, dass sie mit unrealistischen Annahmen über die Präferenzen, über das menschliche Verhalten etc. für die Praxis irrelevante Aussagen produzieren.

Milton Friedman (1964) wies diese Vorwürfe an die Ökonomik zurück und behauptete, dass eine erfolgreiche ökonomische Forschung keinen realistischen Annahmekomplex benötigt, dass es völlig legitim sei, vereinfachende theoretische Konstrukte (wie zum Beispiel den homo oeconomicus) zu benutzen oder unrealistische Annahmen zu treffen, wenn »die Theorie funktioniert«, d.h., exakte Prognosen liefert.¹⁰ Prognosen, ihre Erfüllung bzw. Nichterfüllung, sind die einzigen, aber zentralen Berührungspunkte einer Wirtschaftstheorie mit der Realität. Friedman betonte erneut, dass die Ökonomik sich nicht zur Aufgabe machen soll, menschliches Verhalten korrekt zu erklären, sondern typische Verhaltensweisen bestimmter Gruppen von Menschen (z.B. Konsumenten, Firmen) in bestimmten Situationen vorherzusagen und Möglichkeiten der Beeinflussung durch die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu untersuchen. Welche Motive die wirtschaftenden Menschen tatsächlich bewegen und antreiben, darüber braucht der Ökonom genauso wenig Vermutungen anzustellen wie ein Physiker über die Ursachen des Verhaltens der Atome und Moleküle.¹¹

10 Vgl. Milton Friedman: »The Methodology of Positive Economics«, in: ders., *Essays in Positive Economics*, 4. Aufl., Chicago: University of Chicago Press 1964, S. 15.

11 Vgl. ebd., S. 16ff., insbesondere 21ff.

Diese Aussagen wären ohne weiteres zu akzeptieren, wenn Ökonomik in der Tat ihre Ziele, unter anderem die Lieferung praxisrelevanter Vorhersagen, erfüllen könnte. Empirische Untersuchungen zeigen aber, dass die Modellbildung der Ökonomik die wirtschaftliche Realität doch zu stark vereinfacht, so dass irrelevante und verfälschte Resultate produziert werden.¹²

Eine der zentralen Vereinfachungen, welche die Ergebnisse der ökonomischen Modelle unzulässig verzerrt, ist die Vernachlässigung der Tatsache, dass wirtschaftliches Handeln soziales Handeln ist. Für das Erklären des Wirtschaftens haben der methodologische Individualismus sowie die Kategorien des traditionellen ökonomischen Theorieapparats wie »isolierte Entscheidung«, »Gleichgewicht« oder »autonomes Subjekt« eine begrenzte Erklärungskraft, worauf eine umfangreiche Kritik hingewiesen hat. In dem Werk von Jens Beckert »Grenzen des Marktes: die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz« (1997) finden sich einige einschlägige Beispiele für ein Versagen der Rational-choice-Theorie. Er wies auf das Kooperationsproblem hin: Aus der Verfolgung der eigennützigen Interessen ist das kooperative Verhalten (Erfüllung von Verträgen, Vertrauen etc.), das bei Tausch und arbeitsteiliger Produktion von zentraler Bedeutung ist, nicht zu erklären, denn es kann gezeigt werden, dass eine individuelle rationale Handlung die Erreichung eines effizienten Resultats oft verhindert. In den Situationen mit Ungewissheit, die eigentlich das wirtschaftliche Handeln dominieren, kann überhaupt nicht rational gehandelt werden, da den Handlungen keine Folgen zugeordnet werden können. Dies ist insbesondere im Bereich der Innovationen der Fall: Der Nutzen und die Kosten von grundlegend neuen Produkten lassen sich bei ihrer Entwicklung und selbst bei ihrer Markteinführung auch nicht ansatzweise abschätzen: Die Theorie der rationalen Wahl lässt sich nicht anwenden. Die Ökonomen sind mit Sachverhalten konfrontiert, die sie mit ihrem traditionellen Kategorieapparat und ihrer Methode nicht erklären können. Ihr Umgang mit den theoretisch nicht fassbaren Phänomenen bestand traditionell in der Eliminierung

12 Das nachhaltige Fehlschlagen der Prognosen der professionellen Ökonomen ist ein geeignetes Beispiel, um die empirische Valenz der bestehenden ökonomischen Modelle in Frage zu stellen. Zahlreiche Studien belegen, dass die Vorhersagen für die Entwicklung der Inflation, der Zinsen, der Aktienindizes und der Gewinnentwicklungen der Unternehmen stark von den tatsächlich realisierten Werten abweichen (vgl. zum Beispiel James Montier: *Behavioural Investing: A Practitioner's Guide to Applying Behavioural Finance*, Chichester: Wiley&Sons 2007, S. 99 ff.) Siehe auch Birger P. Priddat: »Rational Choice, Hermeneutik und Systemtheorie: ein Beitrag zur Subjektivierung des Akteurs auf Null«, in: *Sociologia Internationalis* 33 (1995), S. 129, Fußnote 3.

dieser Phänomene aus dem Theoriedesign durch das Treffen von entsprechenden Annahmen. So wurde der Schlüsselrolle der Innovationen für den Wirtschaftsprozess in den ökonomischen Theorien lange keine Rechnung getragen.

Seit den 1980er Jahren mehren sich die Stimmen aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften, die ihre Unzufriedenheit mit dem mechanistischen Selbstverständnis der Ökonomik und ihrer Vorgehensweise zum Ausdruck bringen. Neben den Versuchen, sich dem realistischen Menschenbild eines Wirtschaftsakteurs zu nähern – unter anderem durch die Kooperation mit Psychologen sowie durch umfangreiche empirische Forschungen¹³ – wurden neuere Theorieansätze entwickelt, die die Ökonomik in ihrer Autonomie, in ihrer strikt formalen Form sowie ihre Methode grundsätzlich in Frage stellen.

Die neuen theoretischen Stimmen fordern eine Wiederanknüpfung der Wirtschaftstheorie an die praktische Lebenswelt und die Ethik und plädieren für den Übergang zu dem Paradigma der praktischen Sozialökonomie (Peter Ulrich, 1993, 2001) oder einer Sozioökonomik (Amitai Etzioni, 1988). Mark Granovetter (1985) postulierte in seinem programmatischen Artikel »Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness« die Berücksichtigung der sozialen Einbettung jeder ökonomischen Aktion und begründete damit den Forschungszweig *Neue Wirtschaftssoziologie*. Karl Homann (zusammen mit Suchanek, 2000) wies auf die Tatsache hin, dass die Wirtschaftsakteure ihre Handlungen stets aufeinander abstimmen, und schlug vor, Ökonomik vorwiegend als Interaktionsökonomik zu verstehen. Der *Neue Institutionalismus* hat Vertrags- und Eigentumsbeziehungen sowie Institutionen als gesellschaftlichen Rahmen für diese Wirtschaftsbeziehungen in das Zentrum der Analyse gerückt (North 1990, Denzau/North 1994; Williamson 1985, 1996). Im Rahmen dieser Entwicklungen wurde auf die Relevanz der soziologischen Faktoren und Zusammenhänge hingewiesen, die jenseits des ökonomischen Kernmodells bleiben. Es geht vor allem um die Interdependenzen zwischen den Akteuren, die sich in einem ethischen, normativen oder institutionellen Bereich konstituieren und das wirtschaftliche Handeln beeinflussen.

13 Vgl. zum Beispiel Rolf Haubl/Walter Molt/Gabriele Weidenfeller/Peter Wimmer: *Struktur und Dynamik der Person: Einführung in die Persönlichkeitspsychologie*, Opladen: Westdeutscher Verlag 1996, Kap. 4 sowie Daniel Kahnemann/Amos Tverski: »Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk«, in: *Econometrica* 47(1979), S. 263-291; dies.: »The Psychology of Preferences«, in: *Scientific American* 146 (1982), S. 160-173 und Reinhard Tietz/Wulf Albers (Hg.): *Bounded Rational Behavior in Experimental Games and Markets: Proceedings*, Berlin [u.a.]: Springer 1988.

Gleichzeitig wurde Unzufriedenheit über die Vernachlässigung von kulturellen Faktoren in der Ökonomik geäußert: Präferenzen und damit die Konsumnachfrage, Kostenstrukturen der Unternehmen, wirtschaftliche Organisationen sowie die Verteilung der Güter können ohne eine kulturelle Einbettung nicht hinreichend verstanden werden. Die Oldenburger »FUGO - Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation« mit ihrer Untersuchung »Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung« (2004) sowie die Freiburger Reihe »Kulturelle Ökonomik« (Blümle, 2004) setzten sich für die Wiederentdeckung der Kultur als einer wichtigen Determinante der ökonomischen Prozesse ein: Die kulturelle Dimension wirtschaftlichen Handelns soll nicht länger vernachlässigt werden. Die Überlegungen aus der Institutionsökonomik (Denzau/North, 1994) sowie aus der Evolutionsökonomie (Hermann-Pillath, 2002; Dopfer, 1992; 2004) rückten die Frage nach dem sozialen und kulturellen Wandel in den Fokus. Auch Autoren wie DiMaggio (1997), Zelizer (1988, 1994) und Dobbin (1995) untersuchten als Vertreter der kulturellen Soziologie Institutionen und wirtschaftliches Handeln in dem breiteren Kontext der Traditionen, Überzeugungen und Ideologien, d.h. als kulturell eingebettet.

Diesen neueren Forschungsansätzen ist die Einsicht gemeinsam, dass Wirtschaft ein Teil des Sozial- und Kulturlebens ist und demnach die wirtschaftlichen Phänomene genuin soziale und kulturelle Phänomene sind. Ökonomik darf nicht mehr als eine isolierte, in sich geschlossene mathematische Wissenschaft betrieben werden. Es ist ein Paradigmenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften gefordert.

Dieser Paradigmenwechsel hat allerdings bis jetzt nicht stattgefunden, weil – und das ist der Grundwiderspruch in der modernen Ökonomik – die meisten Wirtschaftstheoretiker auf keinen Fall auf die vorherrschende Methode, eben den methodologischen Individualismus, verzichten wollen. Obwohl sie die Mängel dieses Ansatzes durchaus erkennen, versuchen sie eher ihre Erkenntnisse in das bestehende Theoriegerüst »hineinzupressen« als nach alternativen Ansätzen zu suchen. Damit wollen sie auf einer akzeptierten theoretischen Basis bleiben und die Vorteile der traditionellen Methode nutzen.¹⁴ Als wichtigste Vorteile werden die Quantifizierbarkeit und die Formalisierbarkeit der ökonomisch relevanten Faktoren und die daraus resultierende Eindeutigkeit der Aussagen und Prognosen der Wirtschaftstheorie gepriesen. Diese Wirtschaftswissenschaftler vertreten die Auffassung, dass die Ökonomik

14 Vgl. z.B. Stefan Voigt: »Neue Institutionsökonomik als kulturelle Ökonomik«, in: Gerold Blümle (Hg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster: LIT 2004, S. 411.

es sich nicht erlauben könne, auf Eindeutigkeit zu verzichten. Jede Mehrdeutigkeit, die mit der Einbeziehung des Sozialen und der Kultur verbunden ist, würde die Maximierungsmodelle »wegen unhantierbarer Komplexität«¹⁵ überfordern. Daher kommt es sogar in neuesten Forschungsprogrammen zu der Forderung, die traditionelle ökonomische Methode unantastbar zu lassen: »Neoklassik erwartet kaum Impulse für die Reformierung ihrer Grundlagen, sondern neue Anwendungsmöglichkeiten für akzeptierte Modelle«.¹⁶ Damit dreht sich die Diskussion im Kreis: Einerseits besteht man auf der Beibehaltung der methodologischen Ansätze, andererseits wird deren Unzulänglichkeit bemängelt.

Fragestellung und Aufbau der Arbeit

Wenn man allerdings davon ausgeht, dass der Mittelpunkt der ökonomischen Forschung sich von den technischen Effizienzproblemen zu den sozialen und kulturellen Fragen verschieben soll, muss die »unhantierbare Komplexität« in Kauf genommen werden. Sie stellt die zentrale Herausforderung für eine ökonomische Theorie dar, die nicht von einem isolierten Individuum, sondern von den sozialen Beziehungen ausgeht. Diese Komplexität wird dadurch bedingt, dass eine Interdependenz der Akteure im Sozialen eine unauslöschbare Quelle der Ungewissheit darstellt und damit die Erklärungskraft des Rational-choice-Ansatzes für viele wirtschaftliche Handlungen außer Kraft setzt. In den Situationen der so genannten »doppelten Kontingenz« besitzen Akteure prinzipiell kein Wissen über die Folgen ihres Handelns: Ein Mitakteur kann immer auch anders handeln. Diese Ungewissheit kann nicht ohne weiteres in eine Situation mit Risiko transformiert werden, in der den Handlungsfolgen Eintrittswahrscheinlichkeiten zugeordnet werden können: Eine solche Transformation von Ungewissheit in Risiko durch die Beschaffung zusätzlicher Informationen war bis jetzt die Lösung, welche die Ökonomik für das Problem anbot. Die Unterstellung einer prinzipiellen Möglichkeit der Transformation der Ungewissheit in Risiko ist aber eine weitere starke Vereinfachung, die sich im Theoriedesign der Ökonomik wieder findet. Die Ungewissheit, die dem Wirtschaften – verstanden als soziales Handeln – immanent ist, unterliegt keinem rationalen Kalkül: Die unbekannten Ergebnisse der Entscheidungsprozesse lassen sich

15 Günther Ortmann: Als ob: Fiktionen und Organisationen, Wiesbaden: VS 2004, S. 61.

16 Kurt Dopfer: »Der evolutorische Kern einer kulturellen Ökonomik«, in: Gerold Blümle (Hg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster: LIT 2004, S. 82.

nicht optimieren. Das wirtschaftliche Handeln als soziales Handeln unter Knappheitsbedingungen erscheint vor diesem Hintergrund als ein komplexes Untersuchungsobjekt, das durch das Rationalitätsprinzip allein nicht mehr ohne weiteres erklärt und verständlich gemacht werden kann.

Man befindet sich in einem Themenkomplex, der außerhalb der Reichweite vom Rational-choice-Ansatz liegt: Wie wird beim Wirtschaften, verstanden als soziales Handeln, mit Ungewissheit umgegangen? Wie ist das Handeln (Kooperation, Vertrauen und damit Tausch und Produktion) *trotz* dieser Ungewissheit möglich? Wie entscheidet man sich für eine Ware und wie verkauft man eine Ware, wenn eine rationale Wahl nicht getroffen werden kann? In der vorliegenden Arbeit wird die These aufgestellt, dass in ungewissen Situationen nicht der Nutzen maximiert, sondern Sinn gestiftet wird. Die Argumentation der Arbeit verläuft deswegen entlang der folgenden Linie: Wenn Wirtschaften soziales Handeln darstellt, soll Sinnstiftung zu dem zentralen Element des Wirtschaftens erklärt werden. Mit dieser Umstellung geraten einige Begriffe wie »das Soziale«, »doppelte Kontingenz« und natürlich »der Sinn« in den Fokus der Überlegungen über ein alternatives Verständnis des Wirtschaftens.

Es sei an dieser Stelle angemerkt, dass die vorliegende Arbeit sich nicht die Entwicklung einer formalen ökonomischen Theorie als Ziel setzt, sondern die Untersuchungen auf der Ebene einer Theorie des Ökonomischen durchführt. Diese Theorie des Ökonomischen kann auch Wirtschaftsphilosophie genannt werden, verstanden als »die Philosophie [...], die die Sphäre der Wirtschaft zum Gegenstand hat«¹⁷, die eine Reflexion über inhaltliche und vor allem methodologische Fragen ermöglicht.¹⁸ Bis jetzt wurde versucht, diese Fragen in der Ökonomik – wenn überhaupt – innerhalb der formalen Theorie zu bearbeiten: Man hat sich überlegt, welche Axiome aufgegeben werden sollen, wie die Annahmen angepasst, d.h. »realistischer« gemacht werden können etc. Mit anderen Worten wurden für die Problemlösungen diejenigen Mittel benutzt, die diese Probleme eben verursachten. Dies konnte nicht funktionieren.¹⁹

17 Kurt Röttgers: »Wirtschaftsphilosophie – Die erweiterte Perspektive«, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 5 (2004a), S. 118.

18 Vgl. B. Biervert/J. Wieland: Gegenstandsbereich und Rationalitätsform, S. 27ff. In dieser Arbeit geht es vor allem um die Reflexion über den *Mainstream* der Ökonomik, obwohl auf die neuesten Entwicklungen ökonomischer Teildisziplinen wie zum Beispiel Managementlehre, Organisationstheorie und Marketing Bezug genommen wird.

19 B. Biervert/J. Wieland: Gegenstandsbereich und Rationalitätsform: S. 27ff. Siehe auch Viviana A. Zelizer: »Beyond the Polemic of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda«, in: Sociological Forum

Das Instrumentarium anderer Geisteswissenschaften wurde, wenn überhaupt, so angewandt, dass die Ökonomik, ausgehend von dem eigenen Selbstverständnis, bestimmte, was benutzt werden darf. So schrieb Visker (1988) in Bezug auf die Philosophie: »The place of a philosophy of economics is the one indicated by the conjunction in ›philosophy and economics‹. This philosophy seems to be bound to a place prescribed for it by the self-comprehension of economics.« Anschließend fragte der Autor: »But what, if philosophy should refuse this prescription, refusing to engage in a conjunctional relationship because it knows of older bonds?«²⁰ Die vorliegende Arbeit soll genau diese Frage beantworten, indem sie auf den Kategorieapparat der Philosophie, insbesondere der Sozialphilosophie, zugreift, um eine Theorie des Ökonomischen zu formulieren, die nicht auf den Grundannahmen und den Grundbegriffen der traditionellen Ökonomik basiert, sondern sie hinterfragt. Es geht um eine Theorie des Ökonomischen, die versucht, inhaltliche und methodologische Probleme der Wirtschaftswissenschaften gemäß dem *State of the art* der modernen Philosophie und Sozialwissenschaft zu bearbeiten sowie über das Selbstverständnis der Ökonomik zu reflektieren.

In dieser Arbeit wird überprüft, ob der Begriff *Sinn* als Grundbegriff des Sozialen und der Kultur einen Beitrag zur Theorie des Ökonomischen leisten, ob er eine Annäherung an den bis jetzt in der Ökonomie weitgehend vernachlässigten Themenkomplex »soziales Handeln unter Ungewissheit« fördern kann. Dabei ist zentral zu analysieren, wie die Einführung des Sinnbegriffs in den ökonomischen Untersuchungsbe-
reich zur Erhöhung des methodologischen Reflexionsniveaus in der Ökonomie beiträgt.

Es mag an dieser Stelle die Frage aufgeworfen werden: »Warum der Sinnbegriff?« Diese Frage ist berechtigt, weil Sinn einen eigentümlichen Zwitterstatus besitzt: Er wird zum Beispiel als »Grundbegriff der Soziologie«²¹ gepriesen, bleibt aber faktisch ohne große Bedeutung²², da

3 (1988), S. 614-634. Es geht vor allem, wie Wiesenthal es formulierte, um »eine zunehmend interdisziplinäre Anwendung und Verfeinerung des Begriffsinstrumentariums [...], während theoretische Innovationen nur noch selten auftreten« (Helmut Wiesenthal »Rational Choice: Ein Überblick über Grundlinien, Theriefelder und neuere Themenakquisition eines sozialwissenschaftlichen Paradigmas«, in: Zeitschrift für Soziologie 16/6 (1987), S. 440).

20 Rudi Visker: »Marshallian Ethics and Economics: Deconstructing the Authority of Science«, in: Philosophy of the Social Sciences 18 (1988), S. 185.

21 Jürgen Habermas/Niklas Luhmann: Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie - Was leistet die Systemforschung?, Frankfurt/Main: Suhrkamp 1971, S. 171.

trotz zahlreicher Bemühungen in den verschiedenen Wissenschaftsbereichen kein klares Verständnis besteht, was mit Sinn gemeint ist. Es existiert keine eindeutige Definition. »Phänomenologie und Hermeneutik, verstehende Soziologie, strukturelle, sprachphilosophische, semiotische oder kommunikationstheoretische Zugriffe, praxis- und systemtheoretische Konzepte konstruieren in unterschiedlicher Weise das Problemfeld Sinn, ohne es erschöpfend beschreiben zu können.«²³ Sinn kann ganz unterschiedliche Zusammenhänge und Sachverhalte bezeichnen. Wie geht man angesichts dieser Vielzahl der Definitionen vor? Vor allem stellt sich die Frage: Wie macht man diesen Begriff operationalisierbar?

Der einfachste Weg wäre, sich für eine bestimmte Definition zu entscheiden. Man läuft aber dabei Gefahr, den Sinnbegriff zu stark einzunengen. Es wäre auch möglich, mehrere Sinnbegriffe in einen zu synthetisieren und dann mit einem konsensualen Begriff zu arbeiten. Es ist aber bis jetzt nicht gelungen, auf diesem Weg einen aussagefähigen Sinnbegriff zu generieren. Schülein vermutete, dass dies »an der Vielschichtigkeit des Problemzusammenhangs« liegt und es besser ist, »den Dissens stehen zu lassen«.²⁴

In dieser Arbeit wird ein anderer Weg gewählt. Es werden einige bis jetzt ausgearbeitete Sinnkonzepte vorgestellt. Die Kategorie »Sinn« wird dadurch arbeitsfähig gemacht, indem gefragt wird, was sich für unser Wissenssystem, d.h. in dem untersuchten Fall für die Theorie des Ökonomischen ändert, wenn wir diese Kategorie in ihren bestimmten Ausprägungen dort zulassen.²⁵ Es wird untersucht, inwieweit die Einführung des Begriffs die Lösung der angesprochenen theoretischen Probleme ermöglicht.

Es wird gezeigt, dass die Art, wie Sinn aufgefasst werden kann und wie Sinn konstituiert wird, sich im Lauf der sozial- und kulturtheoretischen Beschäftigung verändert hat und dass diese Veränderung den Weg vorzeichnet, wie Subjektzentrierung und Individualismus theoretisch überwunden werden und dadurch eine alternative Annäherung an das Erklären der sozialen Phänomene ermöglicht wird. Das Verständnis des Sinnbegriffs entwickelte sich von einem individuell produzierten Sinn zu den Sinnmustern, die keine subjektive sinnstiftende Leistung in den Mittelpunkt stellen.

22 Vgl. Johann Schüle: »Zur Konzeptualisierung des Sinnbegriffs«, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie 34 (1982), S. 652ff.

23 Dirk Rustemeyer: Sinnformen: Konstellationen von Sinn, Subjekt, Zeit und Moral, Hamburg: Meiner 2001, S. 110.

24 Schüle: Zur Konzeptualisierung, S. 653.

25 Vgl. Kurt Röttgers: (2004b), »Die Kosten der Einheit«, in: http://www.phil-inst.hu/highlights/pecs_kant/Kosten_der_Einheit.pdf.

Konkret werden im ersten Teil dieser Arbeit die subjektiv geprägten Sinntheorien von Max Weber, von Alfred Schütz und von den Hermeneutikern vorgestellt. Es soll der Widerspruch zwischen der Subjektivität und der sozialen Natur des Sinns aufgedeckt werden. Danach werden die bis jetzt durchgeführten Versuche analysiert, Sinn als subjektiven Sinn in die Wirtschaftstheorie einzubringen (Sinn als Zweck-Mittel-Relation und Sinn als Intention), die aber in der Aporie zwischen der Individualität und Sozialität stecken bleiben. Subjektive Sinnkonzepte, d.h. die von dem in einem isolierten Bewusstsein produzierten Sinn ausgehenden Konzepte, stoßen an Grenzen, wenn es um das Erklären des Sozialen geht. Deswegen ermöglichen sie keine effektive Lösung für die oben aufgestellten Probleme der Ökonomik.

Anschließend werden Sinnkonzepte von Niklas Luhmann sowie die poststrukturalistischen, performativen und praxistheoretischen Sinnansätze dargestellt. Es werden in ihnen die Zugänge zu dem Sozialen gesucht. Außerdem wird überprüft, ob sie eine Alternative zum methodologischen Individualismus eröffnen und inwieweit sie das Verständnis der Ungewissheit und des Neuen erweitern können. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse werden anschließend auf eine breitere Basis der Sozialphilosophie gestellt, um ein für die Theorie des Ökonomischen tragfähiges Konzept des Sozialen und der Ungewissheit zu formulieren. Die Hinwendung zu der Sozialphilosophie ist dadurch begründet, dass die Wirtschaftsphilosophie als Teil der Sozialphilosophie angesehen wird.

Es handelt sich dabei nicht um die Errichtung von Brücken zwischen Ökonomie und Philosophie bzw. Soziologie, sondern um das Eruiere der Möglichkeiten des ökonomischen Theoretisierens von einem prinzipiell anderen Ausgangspunkt. Luhmann schrieb:

»Theorien sind zumeist nicht in der Lage, die Begriffsentscheidungen, mit denen sie beginnen, nachträglich zu korrigieren. Die Folgelasten einer Anfangsdisposition mögen abgeschwächt oder retouchiert werden. Sie mögen bedeutende Innovationen oder sogar ›wissenschaftliche Revolutionen‹ im Sinne Thomas Kuhns auslösen. Aber es kann auch sein, dass die ganze Bemühung schlicht unnötig wird und als intellektuelle Fehlinvestition abgeräumt werden kann, wenn es gelingt, den Theoriebereich von anderen Ausgangsentscheidungen her neu zu ordnen.«²⁶

Das Ziel der vorliegenden Arbeit besteht nicht darin, die Ökonomik als Wissenschaft »abzuschreiben«, sondern eben die grundlegenden »Begriffsentscheidungen« der Ökonomik (»Subjekt«, »Gleichgewicht«,

26 Niklas Luhmann: »Intersubjektivität oder Kommunikation«, in: *Archivio di filosofia* 54 (1986), S. 41.

»Entscheidung«) zu überprüfen und alternative theoretische Ausgangspositionen vorzuschlagen und zu diskutieren, die sich durch die Auseinandersetzung mit Sinnbegriff öffnen: Als Alternative zu einem autonomen Individuum wird eine sozialphilosophische Kategorie der Beziehungsbeziehung gesehen. Der Ausgangspunkt des Denkens im Rahmen der Theorie des Ökonomischen verschiebt sich damit von einer Substanz (Subjekt) zu einer Relation (Beziehungsbeziehung). Anstatt des methodologischen Individualismus wird der methodologische Relationismus als Vorgehensweise vorgeschlagen. Es werden die Vorteile und Perspektiven dieses relationistischen Denkens am Beispiel der für die traditionelle Ökonomie schwierigen Begriffe wie »Innovation«, »Markt« und »Konsum« diskutiert. Auch die zentralen ökonomischen Kategorien »Gleichgewicht« und »Wandel« werden kritisch hinterfragt und von der alternativen Perspektive besprochen. Zum Schluss wird ein Verständnis des Wirtschaftens und der Ökonomik diskutiert, das von dem allgemein anerkannten abweicht. Hiermit werden die Weichen einer Theorie des Ökonomischen gestellt, die eventuell als Basis für die Ausarbeitung einer formalen alternativen Wirtschaftswissenschaft dienen könnte.