

Willensfreiheit und normative Ökonomie auf individualistischer Grundlage

Vortrag auf der Tagung der Nordrhein-Westfälischen Akademie der Wissenschaften und Künste über das Generalthema „Bewusstsein und Willensfreiheit“
Düsseldorf, 6. Juli 2012

I

Ich bin weder Philosoph noch Naturwissenschaftler. Daher kann ich auf die Frage eines "Ob" der menschlichen Willensfreiheit keine eigene Antwort geben. Ich verwende Kant als Kronzeugen, der einmal formuliert hat: „Der praktische Begriff der Freiheit hat in der Tat mit dem spekulativen, der den Metaphysikern gänzlich überlassen bleibt, gar nichts zu tun. Denn woher mir ursprünglich der Zustand, in welchem ich jetzt handeln soll, gekommen sei, kann mir ganz gleichgültig sein; ich frage nur, was ich nun zu tun habe, und da ist die Freiheit eine notwendige praktische Voraussetzung und eine Idee, unter der ich allein Gebote der Vernunft als gültig ansehen kann. Selbst der hartnäckigste Skeptiker gesteht, dass, wenn es zum Handeln kömmt, alle sophistische Bedenklichkeiten wegen eines allgemein täuschenden Scheins wegfallen müssen. Ebenso muss der entschlossenste Fatalist, der es ist, solange er sich der bloßen Spekulation ergibt, dennoch, sobald es ihm um Weisheit und Pflicht zu tun ist, jederzeit so handeln, als ob er frei wäre, und diese Idee bringt auch wirklich die damit einstimmige Tat hervor, und kann sie auch allein hervorbringen. Es ist schwer, den Menschen ganz abzulegen“. Immanuel Kant, Rezension zu Johann Heinrich Schulz 1783.

Der moderne Hirnforscher Wolf Singer (2003) hat eine ähnliche Ansicht, indem er von zwei unterschiedlichen Betrachtungsweisen spricht. Die Betrachtungsweise der "dritten Person" ist die des Naturwissenschaftlers, der z.B. mittels der Hirnforschung auf das Verhalten der Menschen blickt und sich am Paradigma der Kausalerklärung orientiert. Für ihn ist Willensfreiheit kein Thema. Im Rahmen der Kausalerklärung menschlichen Verhaltens ist der Verweis auf "Willensfreiheit" eher der Verweis darauf, dass er das Verhalten noch nicht vollständig erklären kann. Er wird somit in seinen theoretischen Analysen den Begriff der Willensfreiheit eher vermeiden. Für ihn ist es das wissenschaftliche Programm, die Kausalketten möglichst vollständig aufzuklären, die zu einem beobachteten Verhalten der Menschen als deren Wirkung führen.

Dann gibt es nach Singer die Betrachtungsweise der "ersten Person", wo der Mensch sein eigenes Verhalten betrachtet und hierbei wie selbstverständlich davon ausgeht, dass er Entscheidungsfreiheit hat.

Nun besteht bei einer Reflexion auf höherer Ebene gar kein Zweifel, dass man die beiden Sichtweisen in irgendeiner Weise auch verknüpfen muss. Man benötigt sozusagen ein "Scharnier" von Begrifflichkeit, mit dessen Hilfe die beiden Sichtweisen zueinander in Beziehung gesetzt werden. Diese Begrifflichkeit im Allgemeinen hier vorzustellen kann ich mir nicht anmaßen. Da aber auch die ökonomische Theorie in Beziehung zum menschlichen Verhalten steht, muss es ein solches "Scharnier" zwischen der Sichtweise der dritten Person und der Sichtweise der ersten Person auch in der ökonomischen Theorie geben.

Dieses "Scharnier" ist für den Ökonomen der Begriff der "Präferenzen". Hierüber werde ich im Folgenden vor allem reden. Dieser Begriff hat wie der Kopf des Janus zwei Gesichter. Der römische Gott Janus ist der Schutzherr des Übergangs vom alten Jahr zum neuen Jahr. Sein

eines Gesicht schaut zurück in die Vergangenheit; das andere Gesicht schaut vorwärts in die Zukunft. Und so, wie er das "Scharnier" zwischen Vergangenheit und Zukunft ist, so sind auch die "Präferenzen" ein derartiges Scharnier.

Im herkömmlichen ökonomischen Modell des Verhaltens nimmt man den streng rational handelnden Menschen an, der im Rahmen seiner Möglichkeiten seinen Nutzen maximiert. Und dieser Nutzen wird abgeleitet aus den als vorgegeben angenommenen Präferenzen der Person. Dieses Modell ist auch bekannt unter dem Namen Homo oeconomicus. Das Verhalten des Homo oeconomicus wird somit determiniert durch zwei Klassen von Einflussgrößen. Die eine Klasse besteht aus den Beschränkungen der Handlungsmöglichkeiten des Individuums, also zum Beispiel aus der Höhe seines Einkommens und der Höhe der Preise für die Güter, die er konsumieren möchte. Die andere Klasse besteht aus den Präferenzen des Individuums: es wird unterstellt, dass das Individuum im Rahmen seiner Wahlmöglichkeiten die gemäß seinen Präferenzen beste Wahl trifft.

Eine wichtige Funktion des Modells des Homo oeconomicus ist es herkömmlicherweise gewesen, zu zeigen, in welchem Maße Märkte für Güter geeignet sind, zu einer möglichst weitgehenden Befriedigung der Bedürfnisse der Mitglieder der Wirtschaftsgesellschaft zu führen. Analog dazu können auch andere Institutionen, und nicht nur Märkte, auf die Frage hin untersucht werden, wie gut sie dem Kriterium genügen, dass es Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist, ein möglichst hohes Niveau der Bedürfnisbefriedigung der Mitglieder der Gesellschaft zu erreichen. Im Rahmen dieses "neoklassischen" oder „institutionenökonomischen“ Forschungsprogramms spielte die Annahme eine zentrale Rolle, dass die Präferenzen der Individuen fest vorgegeben sind. Denn die Erfüllung der Bedürfnisse der Menschen gemäß ihren Präferenzen ist hier ja das Kriterium dafür, wie zufriedenstellend die Wirtschaft funktioniert. Damit werden die Präferenzen zum Maßstab, quasi zum "Metermaß" der Leistung des Wirtschaftssystems. Würden die Präferenzen vom Wirtschaftssystem selbst beeinflusst werden, so könnten sie nicht ohne weiteres mehr als Maßstab für die Leistungsfähigkeit des Wirtschaftssystems dienen. Auch ein Metermaß wäre nicht mehr ohne weiteres geeignet, die Länge eines Tisches zu messen, wenn seine eigene Länge mit der Größe des Tisches sich verändern würde.

Das herkömmliche Verhaltensmodell der ökonomischen Theorie ist dieses: der Mensch ist in einer je konkreten Situation konfrontiert mit einer Anzahl von Alternativen, zwischen denen er wählen kann. Nennen wir diese Ansammlung von Alternativen die Auswahlmenge. Im Rahmen dieser Auswahlmenge entscheidet sich der Mensch für diejenige Alternative die gemäß seinen Präferenzen die beste ist. So ist sein Verhalten determiniert durch zwei Klassen von Einflussfaktoren: 1. von den Faktoren, die seine Auswahlmenge festlegen, und 2. von seinen Präferenzen. Damit ist sein Verhalten festgelegt wie das Verhalten einer Maschine, eines Roboters. L'homme machine, wie de la Mettrie im 18. Jahrhundert gesagt hat. Indessen, der Ingenieur, der einen Roboter beschreibt, hat diese Dualität nicht nötig. Wenn er voll versteht, wie sich der Roboter verhält, dann kann er diesen beschreiben, ohne auf den Begriff der Präferenzen zurück zu greifen.

Weshalb dann dieser Begriff der Präferenzen bei der Beschreibung menschlichen Verhaltens? Er repräsentiert die Idee des freien Willens, er repräsentiert die Betrachtungsweise der ersten Person. Der freie Wille kommt darin zum Ausdruck, dass der Ökonom in der herkömmlichen Theorie es den Menschen sozusagen "freistellt", welche Präferenzen er hat, solange dieser sich nur in seinem Verhalten tatsächlich nach seinen Präferenzen richtet.

Mit dem Begriff der Präferenzen gelingt es dem neoklassischen Ökonomen, die Brücke zu bauen zwischen dem Determinismus in der Sicht der dritten Person und dem "freien Willen" in der Sicht der ersten Person: hat sich der Mensch im Rahmen seines freien Willens für bestimmte Präferenzen "entschieden", dann ist sein Verhalten durch diese Präferenzen determiniert (zusammen mit der jeweils aktuellen Auswahlmenge) - und insofern kann man nun ein Modell aufbauen, das auch die Interdependenz des Verhaltens vieler Menschen beschreibt und das Ergebnis dieser Verhaltensinterdependenz darstellt, so als wären Menschen Roboter. Durch Vermittlung des Begriffs der Präferenzen wird der Mensch mit seinem freien Willen voraussagbar in seinem Verhalten; und so ermöglicht dieser Begriff den Aufbau einer Theorie der Interaktion zwischen Menschen, ohne dass auf den "freien Willen" verzichtet werden muss.

Aber dieser Januskopf des Begriffs der Präferenzen ist auch der Januskopf der ökonomischen Theorie überhaupt. Diese ist einerseits - nach dem Vorbild der Naturwissenschaften - positive Theorie. Hier fragt sie: was ist? Und was sind die Ursachen für das, was ist? Also eine kausale Theorie. Sie ist aber andererseits auch normative Theorie, die danach fragt: was soll sein? Und genau so, wie die Präferenzen das Scharnier bilden zwischen der Sicht des Kausalmodells und der Sicht der Willensfreiheit, versucht die ökonomische Theorie das Scharnier zu bilden zwischen der positiven und der normativen Wissenschaft. Die normative Seite setzt der positiven Seite die Forschungsprioritäten, formiert das "Erkenntnisinteresse" der positiven Theorie. Und diese gibt der normativen Theorie die Schranken dessen vor, was von den Zielen realistisch erreicht werden kann. Wie wir später sehen werden, beeinflusst das "Sein", also das, was ist, auch das, was sein soll. Jedenfalls aber kann man keine gute normative Theorie betreiben, wenn man auf die positive Theorie keine Rücksicht nimmt.

Die normative Theorie der Ökonomen ist geprägt durch eine Tradition des "normativen Individualismus". Hiernach soll sich die Wirtschaftspolitik auf das Ziel einstellen, die Bedürfnisse der Bürger möglichst gut zu befriedigen, wobei es die Bürger selbst sind, die diese Bedürfnisse artikulieren. Damit stehen die Präferenzen im Mittelpunkt der normativen Theorie. Wirtschaftspolitik soll die Bedürfnisse der Bürger besonders gut erfüllen, die diese selbst gemäß ihren Präferenzen zum Ausdruck bringen.

Dahinter steht die zentrale Frage der normativen ökonomischen Theorie, des normativen Individualismus: "wie kann eine Gesellschaft freier Bürger entstehen und fort- existieren?" Es ist also die bürgerliche Freiheit, die als Wert im Zentrum des normativen Individualismus steht. Und dass sich das wirtschaftliche Geschehen, das gesellschaftliche Geschehen überhaupt nach den Präferenzen der Bürger richten soll, ist Ausfluss des zentralen Werts der bürgerlichen Freiheit. Wenn jeder nach seiner eigenen Fassung selig werden soll, dann richtet sich das Geschehen in der Gesellschaft eben nach den Präferenzen ihrer Mitglieder.

Ich habe hier nicht die Zeit, um den genauen Zusammenhang zwischen dem Begriff der bürgerlichen Freiheit, dem Begriff der Willensfreiheit und dem Begriff der Präferenzen darzustellen. Aber wir können - genau wie auch die Rechtswissenschaft - als Axiom setzen: den Menschen wird in der normativen Theorie der Ökonomen die Willensfreiheit zugesprochen. Die normative Theorie entspricht damit der Betrachtungsweise der ersten Person. Wenn man so will, nimmt die positive ökonomische Theorie überwiegend den Standpunkt des Determinismus, des Kausalmodells ein. Sie entspricht damit der Betrachtungsweise der dritten Person.

Die bürgerliche Freiheit manifestiert sich in diesem sozialphilosophischen Ansatz - und die normative Ökonomie ist Sozialphilosophie - darin, dass man folgenden Satz formulieren kann: eine Handlung, eine Wahlentscheidung eines Bürgers in einer ihm gesellschaftlich zugeordneten Auswahlmenge ist gesellschaftlich allein schon dadurch legitimiert, dass sie seine Entscheidung ist. Er braucht seine Wahl gegenüber seinen Mitbürgern nicht zu begründen. Sie ist legitimiert - gleichgültig was die Kausalkette ist, die zu dieser Entscheidung geführt hat. Paradigma dieser gedanklichen Struktur ist das demokratische Wahlrecht. Die Wahl-Stimme des Bürgers, die geheim abgegeben werden kann, zählt; gleichgültig, was die Kausalkette ist, die den Bürger dazu bringt, dass er so gewählt hat, wie er gewählt hat. Die gesellschaftliche Legitimierung der Handlung des Bürgers allein aus dem Grunde, dass diese Handlung aus seiner Wahlentscheidung im Rahmen der ihm zugeordneten Auswahlmenge erfolgt, bedeutet, dass bürgerliche Freiheit geradezu notwendig damit verbunden ist, dass die Kausalkette vor der Entscheidung des Bürgers irrelevant ist, also quasi abgeschnitten wird. Das Zurückverfolgen der Entscheidungsgründe für die aktuelle Entscheidung ist unnötig, ja in gewissen Fällen schädlich – denken wir nur an den Schutz der Privatsphäre, der den meisten von uns am Herzen liegt.

Andererseits ist eine Gesellschaft freier Bürger praktisch darauf angewiesen, dass diese in einem hohen Maße – sicher nicht vollständig - Verantwortung für die Folgen ihres Tuns übernehmen. Die normative Theorie des Zusammenlebens freier Bürger ist folgen-orientiert, blickt in die Zukunft, die auf die Entscheidung des Bürgers folgt. Sie rechnet dem Bürger in hohem Umfang die Folgen seines Handelns zu. Die positive Theorie kümmert sich um die Kausalkette vor der Entscheidung des Bürgers. Sie ist gerade an der Kausalkette interessiert, die die normative Theorie abschneidet. So verbinden sich positive und normative Theorie in dem Januskopf, dessen eines Gesicht in die Vergangenheit, dessen anderes Gesicht in die Zukunft blickt.

Die folgende Abbildung bringt diese Verschränkung von normativer und positiver Theorie zum Ausdruck:

Ökonomische Theorie

Determinismus
Kausalprinzip
der Wissenschaft
tendenzielle
Verneinung der
Willensfreiheit



Präferenzen

Subjektives
Empfinden der
Willensfreiheit
Verantwortlich-
keitsprinzip

Positive Theorie
Blick in die Ver-
gangenheit

Normative Theorie
Blick in die Zukunft

II

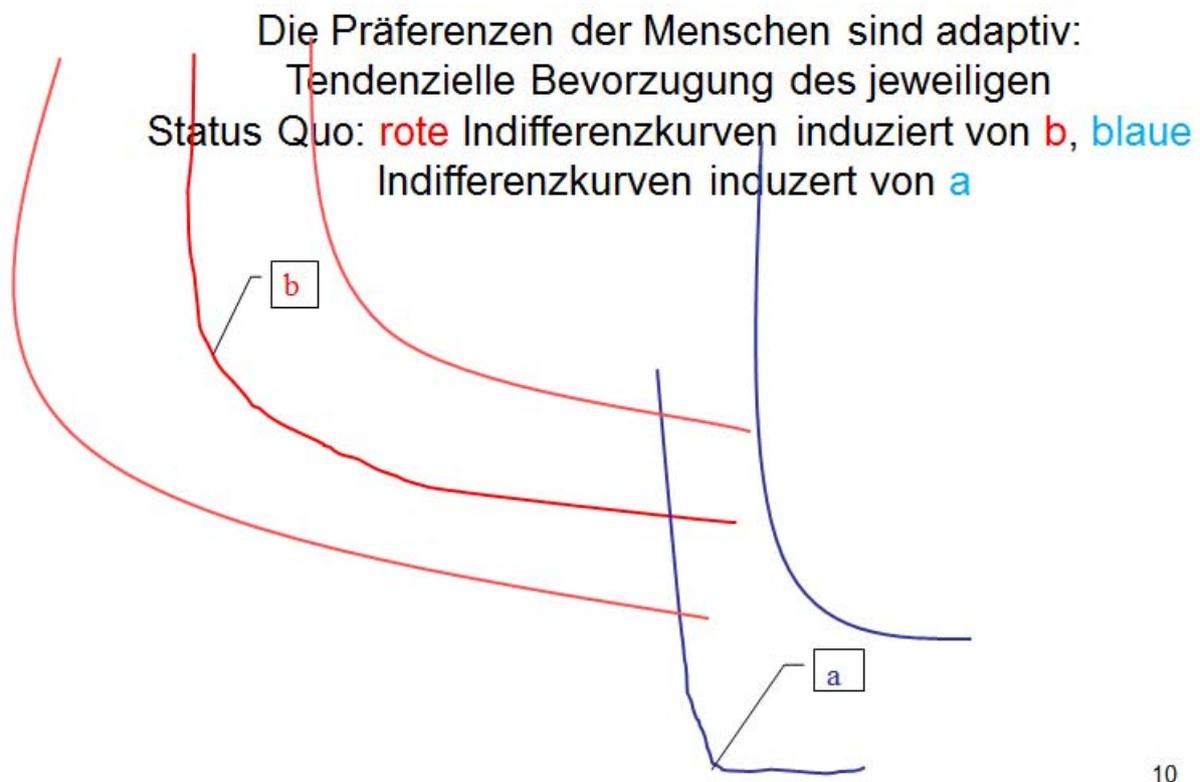
Nun entsteht für die normative Theorie der bürgerlichen Freiheit eine Schwierigkeit: das Homo oeconomicus Modell entspricht nicht dem tatsächlichen Verhalten der Menschen. Insbesondere sind die Präferenzen der Menschen nicht exogen vorgegeben. Vielmehr sind sie beeinflusst von ihrer sozialen Umgebung. Der Maßstab, das "Metermaß" ist damit selbst veränderlich, hängt davon ab, was er messen soll. Ist somit normativer Individualismus noch möglich? Kann man dann noch das Prinzip aufrecht erhalten, dass die Leistung eines Wirtschaftssystem daran gemessen wird, wie gut sie die von den Bürgern selbst zum Ausdruck gebrachten Bedürfnisse erfüllen? Mein eigenes theoretisches Arbeitsgebiet in diesen Jahren ist durch diese Frage abgesteckt. Natürlich würde ich mich mit dieser Frage nicht so intensiv beschäftigen, wenn ich nicht meinte, dass ich hierzu eine positive Antwort geben könnte. Ich werde diese Antwort im weiteren dieses Vortrags skizzieren.

Ehe ich auf meine eigene Theorie zu sprechen komme, verweise ich auf eine Forschungsrichtung, die sich insbesondere unter Ökonomen in den USA entwickelt hat und heute als "Libertarian Paternalism" bekannt ist. Ein Bestseller, der diesen Ansatz auch dem Nicht-Wirtschaftswissenschaftler näher bringen kann, ist das Buch von Sunstein und Thaler mit dem Titel "Nudge". Die Grundidee dieses Ansatzes ist die: Die Menschen sind nicht voll rational in ihrem Verhalten; sie weichen in systematischer Weise von den Entscheidungen ab, die für ihr eigenes Wohlbefinden am nützlichsten wären. Das Verhalten ist insbesondere so, dass die Form der Präsentation der Entscheidungsalternativen einen Einfluss darauf hat, welche Entscheidung sie fällen. Bei objektiv gegebener Auswahlmenge fällen viele Menschen unterschiedliche Entscheidungen, je nach dem, in welcher Form ihnen die Auswahlmöglichkeiten präsentiert werden. Also kann man, quasi paternalistisch, seitens des Staates oder anderer übergeordneter Autoritäten, die Präsentationsform der Entscheidungsalternativen so gestalten, dass die Menschen mit größerer Wahrscheinlichkeit eine für sie optimale Entscheidung fällen. Man greift also nicht materiell in die

Auswahlmenge ein, die der Bürger hat – das ist das “Liberale“ an diesem Vorschlag -, sondern nur in die Präsentationsform – das ist das “Paternalistische“ an diesem Ansatz. Ich gehe inhaltlich auf diesen Ansatz hier nicht ein, gebe nur zu Protokoll, dass diese Unterscheidung zwischen materiellem Inhalt der Entscheidungssituation und ihrer Präsentationsform in vielen Fällen nicht funktioniert. Immerhin gibt es aber Beispiele, in denen dieser Ansatz vieles für sich hat.

Die beiden zentralen Begriffe meines eigenen Ansatzes sind 1. der Begriff der adaptiven Präferenzen und 2. der Begriff des Fortschrittspfades. Ich kann hier die mathematische Struktur meiner Theorie nicht darstellen. Ich gebe nur eine kurze Beschreibung dessen, was ich das Haupttheorem nenne.

Das Haupttheorem verbindet den Begriff der Fortschrittspfade mit dem der adaptiven Präferenzen. Wir sprechen von Präferenzen ρ , die induziert sind von dem Konsumvektor x . Es seien $\rho(x)$ die Präferenzen, die von x induziert sind, wenn bei zeitlich konstant bleibendem x die Präferenzen gegen $\rho(x)$ konvergieren. Das Bewegungsgesetz der Präferenzänderung entspricht der Hypothese adaptiver Präferenzen, wenn folgendes immer gilt: gilt für zwei Warenkörbe x und y , dass $y(>; \rho(x))x$, dann gilt auch $y(>; \rho(y))x$. (Präferenz-Konservativismus), eine gewisse Vorliebe für den jeweiligen Status Quo. Bei interpersonellen Einflüssen auf Präferenzen entspricht den adaptiven Präferenzen das imitative Konsumverhalten.



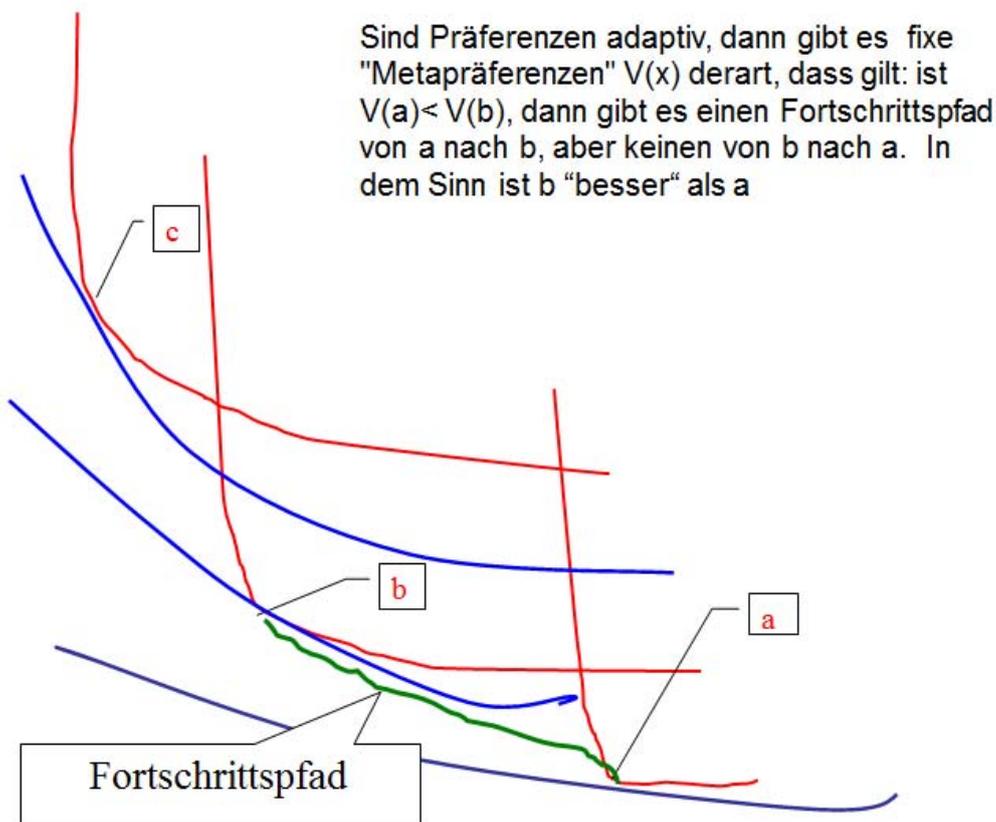
10

Eine Fortschrittssequenz x^0, x^1, \dots, x^T ist eine Sequenz durch die Zeit von Warenkörben, sodass folgendes gilt: $x^{t+1}(>; \rho(x^t))x^t$ für $t = 0, 1, 2, \dots, T-1$. Ist $x^t \neq x^0$ für $t = 1, 2, \dots, T$, so bezeichne ich die Fortschrittssequenz als nicht-zirkulär oder als

Fortschrittspfad. Eine entsprechende Definition und Theorie gilt auch für ein Modell mit kontinuierlicher Zeit.

Das Haupttheorem besagt nun: Sind die Präferenzen adaptiv, so sind alle Fortschrittssequenzen nicht-zirkulär, sind also Fortschrittspfade. Und umgekehrt: sind alle Fortschrittssequenzen nicht-zirkulär, dann sind die Präferenzen adaptiv. (Hier werden fixe Präferenzen – homo oeconomicus – als Grenzfall adaptiver Präferenzen aufgefasst).

Aus dem Haupttheorem folgt sodann zum Beispiel, dass es eine Art feste Meta-Präferenzstruktur gibt, mit deren Hilfe wir auch "nicht-rationales" Verhalten in Beziehung setzen können zum Homo oeconomicus Modell. Das erlaubt die Erweiterung des herkömmlichen normativen Individualismus auf den Fall endogen bestimmter Präferenzen. Die nun wieder festen Metapräferenzen geben darüber Auskunft, von welchem Konsum-Waren-Korb zu welchem anderen Konsum-Warenkorb man mithilfe eines Fortschrittspfades gelangen kann.



Hieraus kann man eine große Anzahl von Aussagen ableiten, welche man als Verallgemeinerungen von Aussagen verstehen kann, die für den Fall des Homo oeconomicus gelten. Im Falle der Gültigkeit eines Gesetzes der adaptiven Präferenzen entsteht damit eine der herkömmlichen Theorie ähnliche normative Theorie.

Ein Beispiel muss hier genügen: der französische Ingenieur und Ökonom Dupuit hat vor bald zwei Jahrhunderten den Grundstein für das gelegt, was wir seit langem "Kosten-Nutzen-Analyse" nennen und was in der Praxis häufig angewendet wird, etwa bei großen Verkehrsprojekten. Der Grundgedanke ist dieser: man fragt sich, wie hoch die hypothetische Zahlungsbereitschaft der künftigen Nutzer eines Investitionsprojektes, z.B. einer Brücke über

einen Fluss, ist und ob diese Zahlungsbereitschaft – abgezinst auf die Gegenwart – ausreicht, um die Kosten des Projektes zu decken. Wenn das der Fall ist, dann ist dieses Projekt ein volkswirtschaftlicher Vorteil, anderenfalls ist es das nicht. Denn, hinter der Zahlungsbereitschaft der Nutzer verbirgt sich der in Geldeinheiten ausgedrückte Nutzen, der für die Bürger aus der Nutzung dieses Projektes fließt.

Es stellt sich nun heraus, dass man diesen Kalkül der Kosten-Nutzen-Analyse auch anwenden darf, wenn die Präferenzen der Bürger durch den Bau dieses Projektes verändert werden, solange diese Veränderung nur dem Bewegungsgesetz der adaptiven Präferenzen entspricht. Allerdings wird man in der Praxis feststellen, dass viele Projekte, von denen man ex post gesagt hätte, dass sie sich gelohnt haben, nicht verwirklicht werden, weil die ex-ante Präferenzen und die daraus abgeleiteten hypothetischen Zahlungsbereitschaften nicht zu ihrer Rechtfertigung ausgereicht haben. Hier kommt der Präferenzkonservatismus zum Ausdruck, der ein Charakteristikum der adaptiven Präferenzen ist.

Dass bei adaptiven Präferenzen normativ die Kosten-Nutzen-Analyse weiter funktioniert, ist über die Frage der Beurteilung von großen Investitionsprojekten hinaus von grundsätzlicher Bedeutung: nämlich für die große Frage nach der geeigneten Wirtschaftsordnung. Die auf dezentralen Entscheidungen beruhende Marktwirtschaft kann insbesondere dadurch gerechtfertigt werden, dass die Unternehmen und Bürger ständig “Kosten-Nutzen-Analysen“ durchführen, ehe sie auf den Märkten kaufen und verkaufen. Weshalb sind in der Regel – natürlich gibt es Ausnahmen - Handelsgeschäfte, die zwei Personen miteinander abschließen, nicht von Schaden für die Volkswirtschaft als Ganzes? Das liegt daran, dass die volkswirtschaftlichen Kosten und Nutzen, die für das jeweilige Handelsgeschäft relevant sind, sich in den Preisen widerspiegeln, die bei diesem Geschäft eine Rolle spielen. Das Geld ist das Medium, durch das in dem jeweiligen individuellen Geschäft die Interessen der übrigen, nicht direkt an der Transaktion beteiligten Personen repräsentiert werden. Dieser zentrale Gedanke für eine Rechtfertigung dezentraler Entscheidungsstrukturen bleibt auch bei adaptiven Präferenzen gültig. Dass dem so ist, folgt aus dem oben genannten Haupttheorem.

III

Wichtig ist natürlich die Antwort auf die Frage: entspricht denn das menschliche Verhalten tatsächlich der Hypothese adaptiver Präferenzen? Ich kann diese Antwort hier nicht in großer Ausführlichkeit geben. Es gibt gute Gründe für eine positive Antwort. Die empirisch robusten Abweichungen vom Homo oeconomicus Modell sind nach meinem Verständnis alle kompatibel mit der Hypothese adaptiver Präferenzen. Aus dem Haupttheorem kann man zudem auch soziobiologische Gründe für die Hypothese ableiten. Denn, wären die Präferenzen nicht adaptiv, so gäbe es nach dem Haupttheorem Fortschrittssequenzen, die zirkulär sind. Das aber öffnet anderen Personen eine Chance, die jeweilige Person mit anti-adaptiven Präferenzen durch Angebote scheinbarer Fortschritte aus Handelsgeschäften an der Nase herum zu führen, zum Nachteil der Person mit den anti-adaptiven Präferenzen und zum Vorteil der jeweiligen anderen Geschäftspartner. Das Märchen vom Hans im Glück veranschaulicht, was ich hier meine. Unter schwierigen, sagen wir: “steinzeitlichen“ Lebensbedingungen hätten dann Träger anti-adaptiver Präferenzen geringere Überlebenschancen als Träger adaptiver Präferenzen.

Abschließend verweise ich auf zwei Beispiele menschlichen Verhaltens und menschlicher Erwartungsbildung, die voraussetzen, dass wir die Hypothese adaptiver Präferenzen wie selbstverständlich für richtig halten.

1 Erziehung

Eltern und Lehrer wollen den Kindern ja nicht nur Kenntnisse und Fähigkeiten beibringen, sondern auch Haltungen oder eben "Präferenzen". Hierbei ist wichtig die Vorbildfunktion des Erziehers, da Kinder die Erwachsenen gern imitieren. Wie oben schon gesagt, ist imitatives Verhalten ein Beispiel für adaptive Präferenzen.

Darüber hinaus aber beruht praktisch jedes Erziehungskonzept auf der –impliziten – Voraussetzung, dass die Präferenzen der Kinder adaptiv sind: wer will, dass seine Kinder im Erwachsenen-Alter gerne lesen oder gerne bergsteigen oder gerne musizieren, der veranlasst sie, schon in der Kindheit zu lesen und gerne zu lesen, schon in der Kindheit auf Berge zu gehen und gerne auf Berge zu gehen, schon in der Kindheit ein Instrument zu lernen und gerne zu musizieren.

Stellen Sie sich vor, die Präferenzen der Kinder wären anti-adaptiv. Dann würden sie als Erwachsene umso weniger lesen, je mehr sie in der Kindheit zum Lesen veranlasst worden wären. Unser ganzes Konzept von Erziehung würde dann zusammenbrechen. Dass wir an Erziehung glauben, zeigt somit die implizite Voraussetzung, dass die Präferenzen adaptiv sind.

2 Freiheit

Etwas komplizierter ist der Zusammenhang zwischen bürgerlicher Freiheit und adaptiven Präferenzen.

Hierzu greife ich zuerst auf die alte Erkenntnis zurück, dass "die Freiheit des einen dort an ihre Grenzen stößt, wo sie die Freiheit des anderen beeinträchtigt." Mit diesen "Grenzen der Freiheit" wird man theoretisch am besten fertig, wenn man Freiheit als Freiheitsrecht definiert. Die Struktur der Freiheitsrechte muss so beschaffen sein, dass sie miteinander vereinbar (kompatibel) sind. Im Englischen spricht man von "compossibility". Vgl. Steiner 1977.

Nun kann man mindestens zwei Formen der Vereinbarkeit oder "compossibility" finden, die ich die "theoretische" und die "pragmatische" nennen möchte. Die "theoretische" Vereinbarkeit besteht darin, dass Handlungen verschiedener Personen im Rahmen ihrer Freiheitsrechte miteinander kompatibel sind, sich nicht gegenseitig stören – gleichgültig, welche Handlungen von den Personen im Rahmen ihrer Rechte gewählt werden. Die "pragmatische" Vereinbarkeit besteht darin, dass sich die Handlungen der Individuen im Rahmen ihrer Freiheiten oder Freiheitsrechte faktisch nicht oder nicht gravierend stören, solange die Menschen sich "wie üblich" oder "vernünftig" verhalten. Die strengere Anforderung der "theoretischen" Vereinbarkeit impliziert die schwächere Anforderung der "pragmatischen" Vereinbarkeit, aber nicht umgekehrt. Daraus folgt: fordert man nur die pragmatische Kompatibilität, so können wesentlich mehr Freiheitsrechte verwirklicht werden als wenn man die theoretische Kompatibilität fordert.

Ein Beispiel: Der Straßenverkehr. Die theoretische Kompatibilität des Rechts, die Autostraße zu benutzen, beschränkt die Anzahl der Inhaber dieses Rechts auf sehr wenige – im Extremfall auf einen Inhaber. Eine pragmatische Vereinbarkeit des Rechts der Straßennutzung ermöglicht die Nutzung der Straßen für fast jedermann, wenn auch unter Inkaufnahme von bestimmten Beschränkungen, wie zum Beispiel dem Verbot, alkoholisiert am Steuer zu

sitzen. Der “vernünftige“ Gebrauch von Freiheitsrechten erweitert den Bereich miteinander kompatibler Freiheitsrechte.

Wie aber erkennt die Gesellschaft, welche Freiheitsrechte pragmatisch miteinander kompatibel sind? Die wichtigste Quelle dieser Erkenntnis ist die praktische Erfahrung. Am Beispiel: die Straßenverkehrsordnung wird gelegentlich und in kleinen Schritten modifiziert; die konkret zu beachtenden Geschwindigkeitsbeschränkungen werden hin und wieder geändert. Das alles geschieht auf der Basis von gesammelten Erfahrungen – aber natürlich auch anhand von neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen, die auf der Basis von Massenphänomenen wie z.B. tödlich verlaufenden Unfällen erworben werden, und schließlich auch anhand von veränderten technischen Möglichkeiten und veränderten normativen Wertungen.

Karl Popper hat das dieser Praxis entsprechende Prinzip das von “Trial and Error“ genannt. Entscheidend für die Praktikabilität dieses der politischen Praxis auch weitgehend entsprechenden Verfahrens der pragmatischen Kompatibilität von Freiheitsrechten ist nun, dass die Präferenzen der Menschen adaptiv sind. Ich unterstelle hier, dass die Präferenzen nicht fix sind wie im Modell des homo oeconomicus. Dann könnten die Präferenzen aber immerhin auch anti-adaptiv sein. Das würde bedeuten, dass die Menschen den jeweiligen Status Quo ständig abwerten – statt ihn, wie bei adaptiven Präferenzen, aufzuwerten. Daraus resultierte aber, dass das Verhalten der Menschen nicht sehr stabil wäre. Es wäre schwer, das Verhalten der Menschen aus ihrem in der Vergangenheit beobachteten Verhalten in die Zukunft zu extrapolieren. Es ergäbe sich damit keine oder doch eine nur geringe Erfahrungsbasis dafür, welche Freiheitsrechte der Menschen in der Praxis miteinander kompatibel sind. Das in der abendländischen Geschichte sehr erfolgreiche Verfahren des allmählichen “Mehr Freiheit Wagen“ auf der Basis von praktischen Erfahrungen würde nicht funktionieren.

Die Tatsache, dass dieses historische Experiment “Abendland“ nach unserer bisherigen Erfahrung so erfolgreich verlaufen ist, ist für mich ein Beweis für die Adaptivität der Präferenzen, ein Beweis dafür, dass die Menschen den jeweiligen Status Quo aufwerten und sich deshalb einer – ceteris paribus – großen Stabilität des Verhaltens befleißigen. Diese Stabilität des Verhaltens ist die Basis für das Extrapolationsprinzip, das der Gesetzgeber anwendet, wenn er erfolgreich von beobachtetem Verhalten auf künftiges Verhalten schließt – und daraus Schlüsse für die Gesetzgebung zieht.

Mein Forschungsprogramm zur Theorie der Wirtschaftspolitik bei adaptiven Präferenzen ist noch keineswegs abgeschlossen. Ich bin heute aber sehr optimistisch, dass es Ergebnisse erzielen wird, die es ermöglichen, den letztlich aus der Aufklärung des 18. Jahrhunderts stammenden normativen Individualismus auch in eine Zeit hinüber zu transferieren, in der man nicht mehr an der buchstäblichen Gültigkeit des Homo oeconomicus festhält. Hier verweise ich nur auf eine meiner bisherigen Publikationen zu diesem Forschungsprogramm: von Weizsäcker 2011.

Zitierte Literatur

Kant, Immanuel, Rezension zu Johann Heinrich Schulz, Versuch zu einer Anleitung zur Sittenlehre aller Menschen (1783), in Kant: Werke in zwölf Bänden, Suhrkamp, Frankfurt 1964, Band XII, S. 773-778, dort S. 777.

de La Mettrie, Julien Offray, L'Homme machine, 1748

Singer, Wolf, Ein neues Menschenbild?, Suhrkamp, Frankfurt, 2003

Steiner, H. (1977), The structure of a set of compossible rights, in: Journal of Philosophy, 74, S. 767-75

Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R., Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Revised and Expanded Edition, London 2009.

von Weizsäcker, Carl Christian, Homo Oeconomicus Adaptivus – Die Logik des Handelns bei veränderlichen Präferenzen, in: V. Caspari, B. Schefold (Hrsg.), Wohin steuert die ökonomische Wissenschaft? Ein Methodenstreit in der Volkswirtschaftslehre, Band 3, Frankfurt/New York 2011, S. 221-255