

Ende der Ökonomisierung?*

Von Norman Braun und Tobias Wolbring

Zusammenfassung: Unter Ökonomisierung wird die Übertragung der ökonomischen Denklogik (v.a. Renditeorientierung, Kostenreduktion, Qualitätssicherung) auf öffentliche Bereiche (z.B. Bildung, Gesundheit, Kunst) verstanden. Die Ökonomik und daher auch die Ökonomisierung sind gerade in der letzten Zeit verstärkt in die Diskussion geraten, weil Wirtschaftswissenschaftler widersprüchliche Lösungen für die gegenwärtigen wirtschaftlichen Probleme empfehlen. Gefragt wird deshalb, ob ein Niedergang der Ökonomik und der mit ihr verknüpften Methodologie feststellbar ist. Zur Beantwortung wird ein Blick auf Wissensbestände geworfen, die sich mithilfe des ökonomischen Ansatzes begründen lassen, aber nicht nur wirtschaftliche Zusammenhänge betreffen. Danach wird gefragt, wie die gesellschaftliche Ökonomisierung beurteilt werden kann. Ausgehend von dem Gedanken ihrer zeitlichen Einbindung wird die Ökonomisierung hierfür zunächst bezüglich einiger Grundlagen diskutiert und es wird herausgearbeitet, dass diese Entwicklung mit anderen historischen Prozessen gut vereinbar ist. Dann werden Möglichkeiten und Beschränkungen der Ökonomisierung exemplarisch anhand von Ergebnissen aus empirischen Untersuchungen studentischer Lehrveranstaltungsevaluationen aufgezeigt.

1. Einführung

Vor einigen Monaten fand eine akademische Feier zu Ehren des verstorbenen Münchner Soziologen Karl-Martin Bolte statt. Im Vorfeld der Feier wurde der ältere der beiden Autoren (N.B.) in ein Gespräch mit einem Fachkollegen verwickelt. Die Unterhaltung bezog sich u.a. auf die nach wie vor aktuellen wirtschaftlichen Krisen (Immobilien- und Banken Krisen in den USA und Europa, Staatsschuldenproblematik, Währungskrisen) und geeignete Strategien zu deren Bekämpfung. In diesem Zusammenhang amüsierte sich der Kollege über die beobachtbare Uneinigkeit renommierter Ökonomen über angemessene Lösungen, die man der Wirtschafts- und Finanzpolitik anraten könne. Offenbar, so der Kollege, scheint in den Wirtschaftswissenschaften über geeignete Lösungsansätze (z.B. Euro-Bonds oder Haushaltskonsolidierung als Schwerpunktsetzungen) immer noch intensiv diskutiert zu werden. Insgesamt sei dies zwar bedenklich, weil man ja kaum zweifelsfrei beantworten könne, was denn zur Krisenüberwindung zu unternehmen sei. Aus der Sicht der Sozialwissenschaften sei die Uneinigkeit der Wirtschaftswissenschaftler jedoch gar nicht schlecht, weil damit wichtige Einsichten einhergehen würden:

- Entgegen aller Beteuerungen besitze die Ökonomik kein hinreichend breites und empirisch gesichertes Wissen in ihrem eigenen Bereich. Selbst wenn, was bezweifelbar ist, die zentralen kausalen Zusammenhänge in Realökonomie und Finanzwirtschaft bekannt wären, scheinen verschiedene Volkswirte diese keineswegs gleich zu bewerten, weshalb sie zu divergierenden Politikempfehlungen gelangen. Damit aber sei die Ökonomik nicht besser als Leitwissenschaft geeignet als andere Disziplinen, die sich ebenfalls v.a. mit Aggregaten befassen (wie z.B. die Soziologie).
- Im Übrigen würden die beobachteten Krisen und ihre unklare Bekämpfung auch das wissenschaftliche Programm des ökonomischen Imperialismus im Sinne von Gary S. Becker (1976, 1993) diskreditieren, wonach man alle sozialen Sachverhalte und Abläufe auf der Grundlage der in der Ökonomik gebräuchlichen Methodologie erklären kann. Insbesondere dürfe man in diesem Kontext nicht übersehen, dass ein wesentlicher Grund

* Für hilfreiche Diskussionen, Hinweise und Verbesserungsvorschläge ist Christiane Bozoyan, Werner Fröhlich und Marc Keuschnigg zu danken.

für die Entstehung der gegenwärtigen Wirtschaftsprobleme in einem offenbar unberechtigten Vertrauen in theoretische Modelle der mathematischen Ökonomik liegt. Folge man Beckers ökonomischem Ansatz und praktiziere die damit einhergehende Variante der Theoriebildung auch in den Nachbardisziplinen der Volkswirtschaftslehre, dann würden dort ebenfalls formale Modelle resultieren, deren Zuverlässigkeit und Relevanz bezweifelbar seien.

- Die Inkompatibilität der von Wirtschaftswissenschaftlern propagierten Krisenbewältigungsstrategien weise überdies auf die Unsinnigkeit der Ökonomisierung der Gesellschaft hin, womit die fortschreitende Ausbreitung und Übernahme wirtschaftlicher Konzepte und Ideen (v.a. Renditeorientierung, Kostenreduktion, Qualitätssicherung) in nahezu allen öffentlichen Bereichen des Lebens umschrieben wird. Wenn nicht einmal das volkswirtschaftliche Geschehen durch die Anwendung der ökonomischen Logik hinreichend eindeutig begründbar und gestaltbar sei, könne man dies doch umso weniger bei vergleichsweise schwer quantifizierbaren Bereichen (wie z.B. Bildung, Gesundheit, Kunst) erwarten. Schon deshalb scheint die Ökonomisierung keineswegs zwingend.

Ohne auf das weitere Gespräch einzugehen, ist festzuhalten, dass sich in den erwähnten Aussagen eine gewisse Zufriedenheit über das vermeintliche Scheitern der in der Öffentlichkeit vergleichsweise hochgeschätzten Ökonomen niederschlägt. Deutlich wird überdies der Argwohn gegenüber hegemonialen Bestrebungen der Ökonomik, der sich u.a. in der Ablehnung einer ökonomisch geprägten Theoriebildung in den Sozialwissenschaften äußert. Die Skepsis gegenüber dem ökonomischen Denken zeigt sich v.a. in der negativen Haltung gegenüber z.B. Kosten-Nutzen-Kalkülen und ihrer Verwendung in ursprünglich als nicht-ökonomisch betrachteten Lebensbereichen (z.B. Verwaltung, Journalismus, Strafvollzug). Vor dem Hintergrund der einleitenden Überlegungen stellen sich folgende Fragen:

1. Gibt es etabliertes und belastbares Wissen in der Ökonomik über wirtschaftliche Zusammenhänge?
2. Hat die Anwendung der ökonomischen Methodologie zu anerkannten und empirisch relevanten Wissensbeständen in nicht-ökonomischen Bereichen geführt?
3. Erscheint die Ökonomisierung der Gesellschaft vor dem Hintergrund sonstiger Entwicklungen historisch folgerichtig und sind Grenzen der Ökonomisierung identifizierbar?

Die Beantwortung dieser Fragen steht im Mittelpunkt des restlichen Aufsatzes. Zuvor ist freilich erwähnenswert, dass der Begriff der Ökonomisierung in englischsprachigen Büchern seit den 1950er Jahren bis in die Mitte der 1970er Jahre zunehmend Verwendung gefunden und seither nicht an Bedeutsamkeit eingebüßt hat (siehe Abbildung 1). Es überrascht daher nicht, dass sich viele Sozialtheoretiker bereits ausführlich mit der heutigen Rolle der Ökonomik und insbesondere der Ökonomisierung der Gesellschaft befasst haben. Beispielsweise spricht Bourdieu (1998) von *Intrusion*, wenn eine sachfremde Logik in einer Sphäre die Überhand gewinnt, Habermas (1981) verweist u.a. mit Blick auf die zunehmende Bedeutung instrumentellen Handelns im Privaten auf eine Kolonialisierung der Lebenswelt, Münch (2009) kritisiert den weltumspannenden Rationalismus und Schimank (2006) skizziert die Möglichkeit einer feindlichen Übernahme von Teilsystemen auf Grundlage wirtschaftswissenschaftlichen Gedankenguts. Diese Überlegungen stehen damit in der soziologischen Tradition von Klassikern,

wie Durkheim, Marx und Simmel, die versucht haben, soziologische Forschungsfragen explizit in Abgrenzung zu Themenfeldern der Wirtschaftswissenschaften zu definieren.

Abbildung 1: Verbreitung des Begriffs Economization im angloamerikanischen Sprachraum



Anmerkung: Die Abbildung wurde unter Rückgriff auf die Internetseite <http://ngrams.googlelabs.com> erstellt, auf der laut Google 4% aller jemals veröffentlichten Bücher nach Schlagworten durchsucht werden können. Weitere interessante Anwendungsmöglichkeiten dieser Daten zeigen Michel et al. (2011) auf.

Gemeinsam ist somit vielen sowohl älteren als auch neueren Arbeiten eine Skepsis gegenüber den Ökonomen und der Ausweitung ihrer Methodologie und Grundlogik auf andere Bereiche des sozialen Lebens. Gefragt wird deshalb zunächst, ob es neben den erwähnten Inkonsistenzen bei der wirtschaftspolitischen Beratung andere Schwachpunkte gibt, die auf einen Niedergang der Bedeutung der Ökonomik und der mit ihr verknüpften Methodologie hindeuten. Zur Beantwortung wird ein Blick auf Wissensbestände geworfen, die sich mithilfe des ökonomischen Ansatzes begründen lassen, aber nicht nur wirtschaftliche Zusammenhänge betreffen (Abschnitt 2). Dann wird gefragt, wie es zu der gesellschaftlichen Ökonomisierung gekommen ist. Genauer gesagt wird die zeitliche Einbindung der Ökonomisierung beleuchtet. Historisch betrachtet scheint die Ökonomisierung demnach mit anderen gesellschaftlichen Tendenzen gut vereinbar zu sein (Abschnitt 3). Jedoch erfordert das abstrakte Konzept der Ökonomisierung stets eine themenspezifische Konkretisierung. Durch die mit der Ökonomisierung korrespondierenden Überlegungen und Konzepte wird lediglich ein Rahmen bestimmt, dessen Ausgestaltung vielfältige Festlegungen erfordert und unweigerlich Grenzen der Ökonomisierung aufzeigt. Es werden daher anschließend Möglichkeiten und Beschränkungen der Ökonomisierung exemplarisch anhand von Ergebnissen aus empirischen Untersuchungen studentischer Lehrveranstaltungsevaluationen aufgezeigt (Abschnitt 4). Ein knappes Fazit, in dem nach Alternativen zur Ökonomisierung gefragt wird, schließt den Beitrag (Abschnitt 5).

2. Ökonomisch geprägte Wissensbestände

Nach der kurzen Präsentation empirisch nachweisbarer Erkenntnisse der Ökonomik zu wirtschaftlichen Phänomenen und Prozessen wird die ökonomische Methodologie skizziert. Anschließend wird ein Blick auf eine Auswahl von (mit dieser Methodologie theoretisch rekonstruierbaren) Einsichten geworfen, die in den Sozialwissenschaften eine vergleichsweise große Robustheit besitzen. Zuvor sind drei Aussagen zum menschlichen Verhalten erwähnenswert,

die im Zusammenhang mit der ökonomischen Theorie grundlegende Bedeutung besitzen, aber keineswegs nur dort als wichtig erachtet werden:¹

Anreizgeleitetheit: Menschen handeln anreizgeleitet. Sie treffen ihre Handlungsentscheidungen in Abhängigkeit von unterschiedlich wahrscheinlichen Handlungsfolgen, welche (u.a. aufgrund der institutionellen Gegebenheiten) durch Entscheidungen von anderen bedingt sein können und als mehr oder weniger wünschenswert einstuftbar sind.

Situationsbezogenheit: Menschen richten ihre Entscheidungen und Handlungen an dem jeweils relevanten Umfeld aus. Im Allgemeinen reagieren sie vernünftig auf die jeweiligen situativen Erfordernisse, d.h. sie passen sich an Gegebenheiten und Restriktionen an, sofern sie diese erkennen und berücksichtigen können.

Gegenwartsorientierung: Menschen besitzen eine Präferenz für die Gegenwart, sodass spätere Handlungsfolgen heute geringer geschätzt werden, als wenn sie jetzt auftreten würden. Künftige Handlungsfolgen (z.B. Erträge oder Kosten) besitzen aus heutiger Sicht also ein geringeres Gewicht im Entscheidungskalkül als sofort spürbare Handlungskonsequenzen.

Diese Aussagen stellen häufig angemessene Prämissen dar. Obwohl sie empirisch oftmals relevant scheinen, kann man ihnen keine universelle Gültigkeit zusprechen. Daneben ist zu betonen, dass die Unterstellung von Anreizgeleitetheit, Situationsbezogenheit und Gegenwartsorientierung die stillschweigende Einführung von einigen weiteren Voraussetzungen mit sich bringt. Insbesondere wird angenommen, dass jeder potenzielle Entscheidungsträger bereits ein bestimmtes Lebensalter erreicht hat (z.B. kein Kind mehr ist) und keinen wesentlichen Störeinflüssen (durch z.B. Gebrauch psychoaktiver Substanzen (u.a. Drogen) und Vorliegen bestimmter Erkrankungen (u.a. Alzheimer, Demenz)) unterliegt. Zudem wird postuliert, dass jedem Akteur die jeweilige Anreizkonstellation bekannt ist und vollständige Information über die eigenen Interessen vorliegt. Kann man diese Bedingungen als erfüllt ansehen, lassen sich in Verbindung mit weiteren Annahmen (u.a. zur Beschaffenheit von Märkten und Arten von Gütern) theoretische Analysen von ökonomischen Fragestellungen durchführen.

Bevor einige Beispiele für Ergebnisse solcher Untersuchungen angeführt werden, sind allerdings ergänzende methodologische Bemerkungen angebracht, die insbesondere das Postulat der Situationsbezogenheit betreffen. Die Voraussetzung situationsgerechten menschlichen Entscheidens und Handelns wird von Karl R. Popper (1967 [1995]) als unverzichtbare Annahme bei jeder wirtschafts- und gesellschaftswissenschaftlichen Analyse betrachtet. Seiner Ansicht nach ist bei einer Erklärung von wirtschaftlichen und sozialen Phänomenen oder Prozessen jeweils die Entscheidungssituation abzubilden und dann vorauszusetzen, dass die Handelnden vernünftig im Sinne der Situationserfordernisse agieren. Die Unterstellung des situationsgerechten Entscheidens und Handelns jedes beteiligten Akteurs ist dabei nicht als empirisch bestätigte Gesetzmäßigkeit oder als psychologisches Postulat zu verstehen. Es stellt vielmehr eine methodologische Idealisierung dar, mit deren Hilfe situative Gegebenheiten und menschliche Handlungen miteinander verknüpft werden. Obwohl das Prinzip des situationsadäquaten Entscheidens und des in diesem Sinne erfolgenden Handelns keineswegs immer zutrifft, stellt es eine unverzichtbare Voraussetzung bei einer Theoriebildung dar, die sich in Anlehnung an Weber (1921 [1976]) an der wissenschaftstheoretischen Vorstellung des methodologischen Individualismus ausrichtet und die Herleitung von prüfbareren Hypothesen über soziale und wirtschaftliche Sachverhalte und Abläufe erlaubt.

1 Beispielsweise beruht das Strafrecht wesentlich auf der Unterstellung von Anreizgeleitetheit und Situationsbezogenheit und ein beträchtlicher Teil der elterlichen Erziehungsarbeit betrifft die Bekämpfung der kindlichen Gegenwartsorientierung.

2.1 Einige ökonomische Erkenntnisse und Befunde

Eine Variante der ökonomischen Standardanalyse betrifft die Untersuchung von Preisen und Mengen privater Güter. Ausgangspunkt dabei ist ein Markt, in dem Angebot und Nachfrage aufeinander treffen (z.B. Varian 2003). Empirisch wenig umstritten sind u.a. folgende Implikationen der dabei einschlägigen preistheoretischen Modellierungen:

Gesetz der Nachfrage: Wenn sich der Preis eines normalen Gutes bei Konstanz der Einkommen und aller anderen Preise erhöht, dann sinkt die aggregierte nachgefragte Menge des Gutes.

Elastizitätsgesetz: Bei einer längeren Reaktionszeit auf eine veränderte Situation werden kostengünstigere Alternativen gefunden, sodass z.B. langfristige Angebots- und Nachfragepläne auf eine isolierte Preisvariation stärker reagieren als kurzfristige.

Gesetz von Engel: Je kleiner das Einkommen ist, desto größer ist der zur Lebenshaltung erforderliche Ausgabenanteil.

Eine oftmals getroffene Annahme in der ökonomischen Theorie betrifft den Wettbewerb zwischen Marktteilnehmern, der bereits von Adam Smith (1776) thematisiert wurde. Danach kann die Konkurrenz zwischen vernünftig handelnden Egoisten bei Freiwilligkeit der Tauschbeziehungen zu einem sozial effizienten Zustand (im Sinne von Pareto) führen – obwohl sich niemand um die Situation der anderen Akteure kümmert und jeder nur die jeweils für ihn selbst beste Handlung wählt, reguliert sich das Wirtschaftsgeschehen durch die Angebots- und Nachfragekräfte in Wettbewerbsmärkten selbst und es wird eine für alle günstige Situation erreichbar, in dem sich niemand verbessern kann, ohne einen anderen Akteur schlechter stellen zu müssen. Diese Überzeugungen bilden nach wie vor das Fundament der Volkswirtschaftslehre. Sie wurden im Rahmen der modernen Theorie des Wettbewerbsgleichgewichts formalisiert – die Existenz, Eindeutigkeit und Stabilität eines Wettbewerbsgleichgewichts (d.h. die logische Möglichkeit eines robusten allgemeinen Gleichgewichts auf allen Märkten) wurde in den 1950er Jahren durch die späteren Nobelpreisträger Kenneth Arrow und Gerard Debreu mathematisch bewiesen, wobei die Konsum- und Produktionskalküle der Wirtschaftssubjekte gleichzeitig berücksichtigt werden (z.B. Arrow / Hahn 1971; Debreu 1959). Gemeint ist damit, dass unter bestimmten Bedingungen Angebot und Nachfrage in sämtlichen Märkten übereinstimmen können, wobei dieser Zustand eines simultanen Gleichgewichts einzigartig ist und prinzipiell von allen Ausgangssituationen aus erreicht werden kann.

Seither sind vielfältige Verfeinerungen der Theorie erfolgt (für eine Lehrbuchdarstellung siehe z.B. Jehle / Reny 2011). Danach scheint das Prinzip der Selbstregulation der Wirtschaft nur in einer bestimmten Konstellation zu gelten. Letztere ist charakterisiert durch freie Märkte, die keine Nutzeneinbußen oder Wohlfahrtsgewinne für unbeteiligte Dritte mit sich bringen und gleichzeitig durch vollständige Konkurrenz (vollkommene Märkte ohne Eintrittsbarrieren oder Existenz vieler Anbieter bzw. Nachfrager ohne Preissetzungsgewalt) gekennzeichnet sind. Diese Bedingungen sind in realen Märkten praktisch nie erfüllt. Dennoch ist die Theorie des allgemeinen Konkurrenzgleichgewichts keineswegs überflüssig. Vielmehr besteht nach z.B. Plott / Smith (2008) ein hauptsächliches Ergebnis der experimentellen Ökonomik darin, dass unpersönlicher Markttausch bei hinreichend wiederholten Interaktionen zu Wettbewerbsgleichgewichten führt. Im Übrigen ergibt sich die Gleichgewichtstendenz bereits für erheblich schwächere Voraussetzungen (z.B. bezüglich der Informationen der Marktteilnehmer) als man nach der derzeitigen Fassung der ökonomischen Theorie des Konkurrenzgleichgewichts erwarten kann. Die Robustheit der experimentellen Befunde regt daher weitere theoretische Bemühungen an (Smith 2008).

Die Ökonomen befassen sich jedoch keineswegs nur mit statischen Modellen. Im Rahmen ihrer Wachstumstheorie beschäftigen sie sich seit geraumer Zeit mit Unterschieden in der langfristigen Wirtschaftsentwicklung. Nach dem neoklassischen Basismodell der Wachstumstheorie (Solow 1956; Swan 1956) ist eine (bedingte) Konvergenz der Wachstumsentwicklung zu erwarten, wenn man verschiedene Wirtschaftsgebiete betrachtet. Um die Rolle anderer Einflüsse möglichst gering zu halten, empfiehlt sich zur Prüfung dieser These zunächst eine systematische Untersuchung von Regionen mit vielen ähnlichen Merkmalen, aber unterschiedlichen Einkommenssituationen (siehe hierzu und zum Folgenden Barro / Sala-i-Martin 2004: 461ff). Die empirische Evidenz für die US-Bundesstaaten seit 1880, die japanischen Präfekturen seit 1930 und Regionen aus acht europäischen Ländern seit 1950 zeigt erwartungsgemäß, dass die ärmeren Wirtschaftsgebiete in diesen Staaten im Durchschnitt jeweils ein höheres Pro-Kopf-Wachstum aufweisen als die reicheren Gebiete. Allerdings ist das Tempo des Aufholens mit jährlich etwa 2-3% der ursprünglich vorhandenen Differenz der Pro-Kopf-Einkommen gering – es dauert demnach 25 bis 35 Jahre, bis etwa die Hälfte der anfänglichen Unterschiede im Einkommen verschwunden ist.

In einem weiteren Schritt kann man im Rahmen der statistischen Auswertung eine Vielzahl von Kovariablen zur Kontrolle etwaiger Störeffekte explizit berücksichtigen. Untersucht man die Wachstumsraten verschiedener Länder vor diesem Hintergrund, so ergibt sich im Durchschnitt ebenfalls eine (bedingte) Konvergenz der Wohlstandsentwicklung im Sinne des neoklassischen Wachstumsmodells. Überdies wachsen Länder mit höherem Humankapital schneller. Bildungsinvestitionen stellen damit besonders geeignete Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation von armen Ländern dar. Aus Sicht der endogenen Wachstumstheorie der Ökonomen (z.B. Lucas 1988; Romer 1986, 1987, 1990) dürfte Humankapital zudem die anhaltend positiven Wachstumsraten in den fortgeschrittenen Ländern während der letzten sechs Jahrzehnte bewirkt haben. Vor diesem Hintergrund hat Galor (2011) die empirische Evidenz und die theoretischen Bemühungen im Rahmen einer integrativen Wachstumstheorie kombiniert.

Neben solchen, eher makroökonomisch orientierten, Beiträgen gibt es auch in der Mikroökonomik robuste Erkenntnisse. Dies gilt in Anwendungsgebieten wie z.B. der Industrie- und der Versicherungsökonomik, in denen nicht nur preistheoretische Analysen, sondern auch spieltheoretische Modellierungen erfolgen. Auch in diesen Wissensgebieten gibt es theoretisch begründbare Einsichten, denen man empirische Relevanz zusprechen kann. Ein Beispiel liefern etwa die Erkenntnisse zur Ausgestaltung von Auktionen. Deren Anwendung im Rahmen der staatlichen Versteigerung von Lizenzen für Mobilfunkfrequenzen erbrachte nicht nur in England enorme Erlöse (Binmore 2007). Aufgrund solcher Erfolge verwundert es nicht, dass insbesondere Gary S. Becker (1976) bereits vor Jahrzehnten empfohlen hat, sich auch bei der Analyse von Themen, die üblicherweise nicht in der Ökonomik untersucht werden, an der ökonomischen Vorgehensweise zu orientieren.

2.2 Ökonomischer Ansatz

Nahezu alle Wirtschaftswissenschaftler stimmen vermutlich mit Becker (1993) darin überein, dass der ökonomische Ansatz im Kern aus drei Elementen besteht: (1) der Annahme rationalen Handelns auf der Grundlage stabiler Bewertungen von mehr oder weniger wahrscheinlichen Handlungsfolgen, das auf der Mikroebene der Entscheidungsträger unter Berücksichtigung situationspezifischer Handlungsbeschränkungen erfolgt, (2) der Unterstellung von Märkten (d.h. der Möglichkeit von Austauschbeziehungen zwischen Entscheidungsträgern) sowie (3) der Bestimmung und Analyse von Gleichgewichten auf der Makroebene, die sich durch die konsistente Kombination der individuellen Verhaltensweisen ergeben. Sicherlich würde jedoch eine geringere Zahl von Ökonomen der provokativen Auslegung Beckers (1976) folgen,

wonach dieser Ansatz praktisch universell zur Erklärung menschlicher Verhaltensweisen und ihrer sozialen Konsequenzen hinreicht. Stärkere Zustimmung würde man vermutlich erfahren, wenn man den ökonomischen Ansatz als eine relativ präzise Methodologie bezeichnet, welche eine Erklärung derjenigen Aspekte und Folgen des menschlichen Verhaltens erlaubt, die wesentlich mit der Knappheit von Ressourcen zu tun haben und daher abwägende Entscheidungen zwischen konkurrierenden Alternativen erfordern.

Betrachtet man die unterschiedlichsten Teilbereiche der Gesellschaft, so ist feststellbar, dass derartige Entscheidungen in nahezu jedem Bereich des sozialen Lebens unausweichlich sind. Anders gesagt: Unabhängig von der betrachteten Sphäre des sozialen Lebens sind oft Handlungen erforderlich, die als Resultat von abwägenden Entscheidungen zwischen Optionen aufgefasst werden können. Es sind demnach in nahezu allen Bereichen des menschlichen Lebens Entscheidungen zwischen rivalisierenden Alternativen mit verschiedenen Konsequenzen zu treffen, die eventuell unterschiedliche Eintrittswahrscheinlichkeiten haben.

Zudem handeln Menschen im Allgemeinen nicht unabhängig voneinander – vielmehr erfolgt typischerweise soziales Handeln im Sinne von Max Weber (1921). Es sind deshalb bestehende Interdependenzen mit anderen bei der Analyse zu berücksichtigen und es sind typischerweise Ruhezustände (d.h. Gleichgewichte) zu bestimmen, welche durch ihre Robustheit die prinzipiell widerlegbaren theoretischen Vermutungen für etwaige empirische Prüfungen begründen.

Derartige Analysen, aber auch Untersuchungen ohne Berücksichtigung der Strategien von Anderen lassen sich mithilfe von Nutzen- und Spieltheorie, den beiden Varianten der Rational-Choice-Theorie (siehe z.B. Braun / Gautschi 2011 für eine Lehrbuchdarstellung), durchführen. Verwendet man den ökonomischen Ansatz, so kann man dementsprechend auf eine ausgearbeitete Theorie der Handlungswahl zurückgreifen, die Anwendungen in den unterschiedlichsten Situationen erlaubt. Dabei ist es unerheblich, ob man statische oder dynamische Entscheidungen betrachten will, ob Handlungsoptionen mit Sicherheit oder Unsicherheit untersucht werden sollen oder ob Situationen mit oder ohne strategische Überlegungen im Mittelpunkt stehen. Es spielt zudem keine Rolle, ob man z.B. Altruismus, Egoismus, Fairness, Gewohnheit, Konformität, Neid oder Missgunst abbilden will. Im Gegensatz zu anderen handlungstheoretischen Begründungen in den Sozialwissenschaften kann man mit dem ökonomischen Ansatz durch die Spezifikation von geeigneten Varianten der Rational-Choice-Theorie formalisierte Theorien (d.h. Modelle) generieren, um hinreichend präzise und daher prinzipiell widerlegbare Vorhersagen zu erhalten.

Daneben gibt es ein von Myerson (1999) vorgebrachtes Argument zugunsten der Rationalitätsannahme, das mit den Zielsetzungen sozialwissenschaftlicher Untersuchungen zu tun hat. Danach erfordern zentrale gesellschaftswissenschaftliche Aufgaben jeweils Analysen von sozialen Institutionen, Organisationen und Strukturen und hierbei insbesondere die Erarbeitung und Evaluation von Reformvorschlägen. Aus methodologischer und theoretischer Sicht sollte daher von vornherein ausgeschlossen werden, dass eine etwaige Irrationalität der Individuen eine Quelle eines möglichen Versagens von Institutionen, Organisationen und Strukturen darstellt. Zu klären ist für jeden institutionellen, organisatorischen und strukturellen Verbesserungsvorschlag aus der Sicht der Sozialwissenschaften vielmehr, ob ein solches Versagen bei vernünftigen (und daher vorhersehbarem) Verhalten der Akteure auftreten kann.

Zwar ist der ökonomische Ansatz bei der Theoriebildung nicht mit dem Prozess der Ökonomisierung gleichzusetzen. Allerdings besteht eine gegenseitige Verflechtung: Der Vorgang der zunehmenden Ausbreitung der wirtschaftlichen Denklöge reflektiert, dass in vielen nicht-ökonomischen Lebensbereichen Handlungsentscheidungen bei Knappheit von Ressourcen und konkurrierenden Alternativen mit unterschiedlichen und teilweise ungewissen Handlungsfolgen zu treffen sind. Fragen nach der optimalen Handlungswahl erscheinen also somit

unausweichlich – derartige Entscheidungen lassen sich bekanntlich im Rahmen der Rational-Choice-Theorie konzeptualisieren und analysieren. Anwendungen des ökonomischen Ansatzes außerhalb der Volks- und Betriebswirtschaftslehre sind sozusagen Übertragungen der ökonomischen Denkklogik auf Themen- und Wissensgebiete, die traditionell nicht zu den Wirtschaftsfächern gehören.

Im Bereich sozialwissenschaftlicher Fragestellungen sind der ökonomische Ansatz und der Prozess der Ökonomisierung zweifellos eng verknüpft. Dies hat auch damit zu tun, dass Umsetzungen des Forschungsprogramms außerhalb der Ökonomik seit geraumer Zeit existieren – so verwenden prominente Soziologen (z.B. Coleman 1990; Raub / Voss 1986; Raub / Weesie 1990; Yamaguchi 1996) mehr oder weniger explizit seine Grundideen. Auch als Resultat dieser Aktivitäten lassen sich verschiedene Einsichten über sozialwissenschaftliche Zusammenhänge angeben.

2.3 Ausgesuchte ökonomisch geprägte Ergebnisse

Außerhalb der Ökonomik hat die Anwendung des ökonomischen Ansatzes u.a. folgende Ergebnisse mit sich gebracht, die überwiegend auch empirisch belegbar sind (für diese und weitere Erkenntnisse siehe Braun / Gautschi 2011):

- Die wirtschaftliche, soziale und technologische Entwicklung in modernen Gesellschaften (z.B. Niedergang der traditionellen Landwirtschaft, Rückgang von Kinderarbeit, Wertsteigerung der elterlichen Zeit) hat die relativen Kosten von Kindern insgesamt erhöht und damit die gewünschte Kinderzahl im Durchschnitt reduziert (Becker 1960). Daneben kann ein gestiegenes Familieneinkommen einen reduzierten Kinderwunsch zur Folge haben: Eltern geben mit steigendem Einkommen insgesamt mehr für Kinder aus, verteilen diese höheren Ausgaben jedoch auf eine kleinere Kinderzahl aufgrund vergleichsweise starker Interessen an der „Qualität“ (z.B. umfassendere Bildung) ihres Nachwuchses (Becker / Tomes 1976).
- Die Arbeitsteilung in heterosexuellen Lebensgemeinschaften reflektiert die komparativen Vorteile der Partner in Bezug auf Erwerbsarbeit und Haushaltstätigkeit. Bei hinreichendem Effizienzgewinn kann eine Spezialisierung auf häusliche Aktivitäten sogar für den besser verdienenden Partner vorteilhaft sein. Häufig kommt es jedoch zunächst zu Schwerpunktsetzungen, die dann aufgrund der jeweiligen Spezialisierungen zu weiteren partnerspezifischen Vorteilen und Effizienzgewinnen im überwiegend gewählten Bereich führen (Becker 1991).
- Die im Zeitablauf über den Ehepartner hinzugewonnenen Informationen können die Wahrscheinlichkeit einer Scheidung erhöhen (siehe hierzu und zum Folgenden Becker / Landes / Michael 1977). Mit der gemeinsam verbrachten Zeit erhält man zusätzliche Erkenntnisse über positive oder negative Eigenschaften des Ehepartners. Es können Konflikte, Langeweile oder Indifferenz auftreten, die sich eventuell in einer stärkeren Trennungseigung zumindest eines beteiligten Akteurs niederschlagen. Sofern die mit einer Trennung einhergehenden Vorteile für wenigstens eine verheiratete Person deren Nachteile zu überwiegen scheinen, wird eine Scheidung stattfinden.
- Bei einem öffentlichen Gut oder Kollektivgut (wie z.B. Landesverteidigung) ist die gleichzeitige Verwendung durch mehrere Akteure ohne wechselseitige Beeinträchtigung möglich – im Gegensatz zu privaten Gütern (wie z.B. Lebensmittel) besteht keine Ausschließbarkeit vom Gebrauch und keine Rivalität im Konsum öffentlicher Güter. Ohne zusätzliche Regelungen liegen jeweils dominante individuelle Anreize zur Vermeidung von Beiträgen bei der Herstellung eines öffentlichen Gutes vor, weshalb eine entsprechende Unterversorgung nicht überrascht (Samuelson 1954). Insbesondere Olson (1965) hat die Tendenz zur mangelnden Bereitstellung von Kollektivgütern klar thematisiert: Diese Tendenz vermindert sich bei geringer Größe der betrachteten Gruppe

und bei Ungleichheiten der Mitglieder bezüglich ihrer Anfangsausstattungen mit produktionsrelevanten Ressourcen und / oder Interessen am Kollektivgut; die Versorgung von großen homogenen Gruppen mit öffentlichen Gütern gründet sich auf Zwang oder das Vorhandensein individuell wirksamer Anreize (z.B. Belohnungen). Die Bereitstellung öffentlicher Güter in Gesellschaften geht notwendigerweise mit der Existenz oder Schaffung von Positionsgütern (wie z.B. hervorgehobenen Stellungen in Hierarchien) einher (Weede 1986).

- Weil eine soziale Norm die Merkmale eines öffentlichen Gutes (fehlende Ausschließbarkeit vom und Nichttrivalität im Gebrauch) aufweist, erscheint ihre Etablierung und Anwendung in sozialen Gebilden (wie Gruppen, Organisationen oder Gesellschaften) selbst dann keineswegs gesichert, wenn viele Akteure eigentlich daran interessiert sind. Bei ihrer Schaffung und Durchsetzung besteht zunächst einmal die Versuchung, auf Beiträge der anderen Akteure zu warten und selbst wenig oder gar nichts zu tun. Derartiges Trittbrettfahrertum wird besonders dann auftreten, wenn das betrachtete soziale Gebilde wenig überschaubar ist (z.B. hohe Mitgliederzahl, geringe Netzwerkdichte), die relevanten Tätigkeiten (d.h. Beobachtung und Sanktionierung von Normverletzern) eher unangenehm sind und kaum eine Möglichkeit besteht, die geleisteten Beiträge wie auch die damit verknüpften Resultate einzelnen Akteuren zuzuordnen. Insbesondere in großen sozialen Gebilden wird daher ein dauerhafter Mangel an Normen bestehen (Coleman 1990).
- Selbst wenn Organisationsmitglieder nur an demokratischen Strukturen interessiert sind, kommt es nach Michels (1908) langfristig zu einer Herrschaft durch wenige Führungspersonen. Wippler (1985) zeigt, dass diese Tendenz als unintendierte Folge absichtsgeleiteten individuellen Verhaltens von Organisationsmitgliedern eintreten kann. Es gibt allerdings Bedingungen, die oligarchische Tendenzen in einer demokratisch verfassten Organisation zumindest abmildern; beispielsweise steigt die Wahrscheinlichkeit demokratischer Vorgänge innerhalb einer Organisation mit der Netzwerkdichte der Organisationsmitglieder und bei dauerhafter Existenz einer organisationsinternen Opposition.
- Aus Informationsmängeln in Organisationen kann Diskriminierung resultieren: Bei fehlendem Wissen über ihre tatsächlichen Eigenschaften und Fähigkeiten werden z.B. sich um Ausbildungs- oder Arbeitsplätze bewerbenden Individuen durch den jeweiligen Ausbilder oder Arbeitgeber, unabhängig von den wirklichen Gegebenheiten, statistische Durchschnittswerte der Gruppen zugeschrieben, denen sie offensichtlich angehören. Allein deshalb können sich etwa für Weiße und Farbige oder Männer und Frauen unterschiedliche Beschäftigungschancen und Entlohnungen ergeben (Phelps 1972). Aufgrund sozialer Veränderungen sind dabei eventuell auch andere askriptive Merkmale (z.B. Alter, Körperform, Körpergröße, Schönheit) als Gruppierungskriterium wesentlich (Bozoyan / Wolbring 2012; Gautschi / Hangartner 2006).
- Glauben u.a. Personalchefs, unabhängig von den faktischen Kenntnissen und Fertigkeiten der sich bewerbenden Individuen, dass bestimmte Minderheiten (z.B. Einwanderer) weniger leistungsfähig sind, so werden sie diese bei zu treffenden Entscheidungen relativ zu deren Wettbewerbern systematisch benachteiligen. Wenn die Angehörigen der Minderheitsgruppen mit derartigen Diskriminierungen rechnen, dann dürften sie systematisch weniger in schulische und berufliche Ausbildungen investieren, wodurch tatsächlich eine im Durchschnitt geringere Produktivität der jeweiligen Gruppierung resultiert (Loury 1992). Es kann sich daher eine sich selbst erfüllende Prophezeiung im Sinne Mertons (1936) ergeben.
- Konformität entsteht zumeist in Situationen mit unvollständiger Information – die Imitation des Verhaltens anderer Akteure macht in diesem Fall teurere Suchbemühungen häufig überflüssig (Hedström 1998). Bei blindem Herdenverhalten im Sinne einer In-

formationskaskade schließen sich letztlich die Akteure eines Sozialsystems dem mehr oder weniger bekannten Verhalten der Anderen an, ohne ihr (eventuell besseres) privates Wissen zu beachten (siehe hierzu und zum Folgenden Chamley 2004). Unter bestimmten Bedingungen (z.B. wenn die Präzision der individuell empfangenen Signale über andere Verhaltensweisen gering ist) kann sich daher auch eine weitgehend unnütze Handlungsweise (wie auch damit verknüpfte unliebsame soziale Konsequenzen) im Rahmen eines Kaskadenprozesses verbreiten. Zudem kann sie sich stabilisieren, sofern damit eine Gewohnheitsbildung einhergeht. Blinde Herdenverhalten, Gewohnheitsbildung und ihre sozialen Folgen finden sich u.a. bei der Untersuchung des Finanzmarktgeschehens (z.B. Kelly 2008) sowie bei der Analyse von Kunst- und Kulturmärkten (z.B. Keuschnigg 2012; Pommerehne / Frey 1993).

- Das Ausmaß der Arbeitsteilung und Spezialisierung in der Gesellschaft wird nicht nur durch die Größe des jeweiligen Absatzmarktes für die erstellten Güter und Leistungen begrenzt, sondern insbesondere durch die damit einhergehenden Kosten für die Koordination und Kombination von Spezialisten (z.B. Vermeidung und Lösung von Konflikten und Kommunikationsproblemen) und deren Wissen eingeschränkt. Damit beeinflusst das Wachstum von Humankapital und der technologische Fortschritt die Arbeitsteilung und deren Veränderung (Becker / Murphy 1993).
- Hinreichend starke Interessen an zukünftigen Interaktionen können selbst dann zu dauerhafter gegenseitiger Kooperation zwischen rationalen Egoisten führen, wenn in jeder isoliert betrachteten Situation individuelle Anreize zur Defektion bestehen (Raub / Voss 1986). Dabei wird dauerhafte gegenseitige Kooperation wahrscheinlicher, wenn Informationen über etwaiges unkooperatives Verhalten aufgrund der Netzwerkeinbindung auch an Dritte gelangen (Raub / Weesie 1990).

Diese Auswahl von Resultaten weist bereits deren Breite und Unterschiedlichkeit nach. Dies reflektiert, dass der ökonomische Ansatz ein Forschungsprogramm im Sinne von Lakatos (1974) darstellt. Ein Forschungsprogramm umfasst ein Bündel von Theorien, welche jeweils auf gemeinsamen Grundgedanken und Vorgehensweisen beruhen, die nicht weiter hinterfragt werden, aber vielfältige empirisch widerlegbare Aussagen implizieren. Die ökonomische Logik charakterisiert also viele anwendungsbezogene Theorien, die an Daten prüfbare Hypothesen spezifizieren. Der ökonomische Ansatz erlaubt insbesondere die Untersuchung derjenigen Aspekte und Folgen des menschlichen Verhaltens, die Entscheidungen zwischen konkurrierenden Alternativen erfordern. Seine Ausformung hat mit sozioökonomischen Prozessen zu tun, die mit dem zunehmenden wirtschaftlichen Wohlstand während der letzten Jahrhunderte einhergegangen sind.

3. Hintergründe der Ökonomisierung

Ökonomisierung scheint mit anderen gesellschaftlichen Tendenzen gut vereinbar. Es lassen sich eine ganze Reihe von Prozessen (z.B. Differenzierung, Individualisierung, Ökologisierung) angeben, die sich gegenseitig überlappen bzw. verstärken und allesamt in die Richtung einer stärkeren Ökonomisierung weisen. Dabei dürften die gesellschaftlich dominierenden Überzeugungen über besonders wichtige wissenschaftliche Erkenntnisse und das herrschende Menschenbild von Bedeutung für die Ausbreitung der Ökonomisierung gewesen sein.

3.1 Sozioökonomische Veränderungen

Betrachtet man in Anlehnung an Maddison (2007) die weltweite ökonomische Entwicklung über die Jahrhunderte, dann fällt insbesondere die enorme wirtschaftliche Dynamik während der letzten 200 Jahre auf. Bis ungefähr 1820 war die globale wirtschaftliche Dynamik nämlich relativ gering: Das weltweite jahresbezogene Bruttoinlandsprodukt pro Kopf stieg von Christi Geburt bis 1820 lediglich um etwa das 1,4-fache. Konzentriert man sich nur auf Westeuropa,

so zeigt sich nach einem Einbruch ab 400 n. Chr. und einer langen Stagnation bis ins Jahr 1000 eine nahezu lineare Zunahme des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf um etwa das 3-fache bis ins Jahr 1820. Danach begann im Zuge der zunächst in England einsetzenden und danach immer weiter verbreiteten Industrialisierung ein bemerkenswerter Aufschwung, der bis 2003 weltweit betrachtet mit einer realen Einkommenssteigerung um das etwa 10-fache einherging. Auch wenn starke regionale Unterschiede bestehen, kann man die Entwicklung seit 1820 nur als ökonomisch extrem erfolgreich klassifizieren.

Dies gilt umso mehr, wenn man die langfristige Entwicklung vor der Industrialisierung in den Blick nimmt. Nach derzeitigem Kenntnisstand gibt es den heutigen Menschen (*homo sapiens sapiens*) seit höchstens 200.000 und wenigstens 150.000 Jahren. Fast die gesamte Menschheitsgeschichte über waren, nach heutigen Maßstäben, materielle Armut und schlechte Gesundheitsversorgung typische Merkmale, die für den Großteil der Bevölkerung galten (für Details siehe Braun / Keuschnigg / Wolbring 2012). Anders formuliert: Erst seit weniger als 1% der Geschichte der Menschheit gibt es, zumindest in den entwickelten Regionen der Welt, dauerhaften Wohlstand bei nachhaltiger Gesundheit für breite Bevölkerungsschichten. Vom Auftreten der ersten Menschen bis vor etwa 10.000 Jahren, also über sehr lange Zeit, existierten nur Horden mit nomadischer Lebensweise. Diese Jäger-Sammler-Gesellschaften umfassten nur wenige Personen und sie praktizierten fast keine Arbeitsteilung. Es gab nur eine geringe soziale Differenzierung und kaum soziale Ungleichheit. Betrachtet man Industrie-Gesellschaften, so sind diese den Merkmalen der Jäger-Sammler-Gesellschaften in vielerlei Hinsicht entgegengesetzt.

Die beschriebene Wirtschaftsentwicklung während der letzten Jahrhunderte, die v.a. in westlich geprägten Ländern erfolgte, hat zweifellos mit der im Gefolge der Aufklärung einsetzenden Verwissenschaftlichung des Lebens und den enormen Erfolgen der Naturwissenschaften zu tun. Mit ihr gingen verschiedene andere Veränderungen einher. Die dabei relevanten Stichwörter tauchen im Zusammenhang mit modernisierungstheoretischen Diskussionen auf (z.B. van der Loo / van Reijen 1997) und wurden zumindest teilweise bereits von Klassikern wie Max Weber und Emile Durkheim beschrieben. Als zentrale Dimensionen der Modernisierung gelten in der Soziologie:

Differenzierung: Verwiesen wird damit auf Prozesse der zunehmenden Arbeitsteilung und der wachsenden Herausbildung von Funktions- und Wertsphären etwa in Wirtschaft, Politik und Kultur, die jeweils eigenen Logiken ohne zentrale Steuerungsinstanz folgen.

Domestizierung: Umschrieben werden hiermit die immer bessere Beherrschung und Verwendung von natürlichen Ressourcen, Phänomenen und Abläufen, die im Zuge des wachsenden Naturverständnisses möglich sind.

Individualisierung: Gemeint ist damit der Prozess, der Individuen aus traditionell bestehenden sozialen Beziehungen, kollektiven Zusammenhängen und zugewiesenen Rollen löst und sie selbst zur Gestaltung und Planung des eigenen Lebens zwingt.

Rationalisierung: Verstanden wird darunter die zunehmende Durchdringung aller Lebensbereiche mittels prinzipiell nachvollziehbarer Vernunftgründe, sodass Berechenbarkeit und Erwartbarkeit der Welt resultieren und Effizienzgesichtspunkte wichtig werden.

Offensichtlich sind diese Prozesse mit dem Phänomen der Ökonomisierung eng verwoben. So lässt sich erst bei Vorliegen funktional differenzierter Bereiche von einer Ausbreitung der ökonomischen Logik sprechen. Zudem basieren wesentliche Elemente der Ökonomisierung auf der Idee individueller Zurechenbarkeit von Handlungen. Teilweise angeregt durch Einsichten der Neuen Institutionentheorie (siehe Erlei / Leschke / Sauerland 2007 für eine Lehrbuchdarstellung) und dem in diesem Zusammenhang thematisierten Prinzipal-Agenten-Pro-

blem wird dabei versucht, das Handeln der Akteure durch die systematische Setzung von Anreizen zu beeinflussen (z.B. Leistungslöhne, Bonus-Zahlungen).

Diese Entwicklung korrespondiert mit dem Prozess der Rationalisierung. Die zunehmende Verwissenschaftlichung des Daseins ist im Übrigen nicht nur Beschleuniger der Wohlstandsentwicklung, sondern kommt auch durch Verbesserungen der menschlichen Lebensbedingungen zustande. Vor diesem Hintergrund ist klar, dass gerade der Verweis auf vernünftiges Handeln und entsprechende Begründungen besonderen Nachhall gefunden haben. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Ökonomik immer mehr an Bedeutung gewonnen hat – Ökonomisierung kann man auch als Ausdruck für und Konkretisierung von Rationalisierung auffassen.

Aus der Perspektive von Historikern wird die bisherige, soziologisch geprägte Auswahl von Prozessen den wesentlichen Abläufen nur bedingt gerecht. In seinem Buch über die Weltgeschichte nennt z.B. Jürgen Mirow (2009) weitere sozialhistorische Prozesse:

Intensivierung: Neben der Zunahme des Ressourcenverbrauchs, der Erhöhung der Produktionsmengen und den stärkeren Umformungen der Natur werden damit Steigerungen von Machtinterdependenzen und Kommunikationen erfasst.

Räumliche Integration: Verwiesen wird hiermit auf die immer größere räumliche Reichweite wirtschaftlicher, politischer und kultureller Netzwerke mit Dauerhaftigkeit, welche ständige Austauschbeziehungen und die Entstehung von Machtstrukturen in Wirtschaft, Politik und Kultur fördert.

Pluralisierung / Homogenisierung: Während der Begriff der Pluralisierung gesellschaftliche Unterschiede bezüglich technisch-wirtschaftlicher Verfahrensweisen, politischer Ordnungen, Weltdeutungen und Ausdrucksformen hervorhebt, betont der Gegenbegriff der Homogenisierung die Angleichungen der einschlägigen Praktiken und Institutionen in Wirtschaft, Politik und Kultur.

Diese Prozesse gehen allesamt mit ökonomischen Veränderungen einher. Beispielsweise stellt der seit Jahrzehnten intensiviertere internationale Handel einen wesentlichen Treiber wirtschaftlicher, institutioneller und kultureller Homogenisierung dar. Diese vielfach als Globalisierung bezeichnete Entwicklung begünstigt die Ablösung kleiner regionaler oder nationaler Märkte durch wenige internationale Märkte, welche sich zwar häufig aufgrund des verstärkten Wettbewerbs durch eine bemerkenswerte Innovationsfrequenz, aber auch durch eine hohe Standardisierung von Produktlösungen und Organisationsformen auszeichnen. Häufig wird darüber hinaus argumentiert, dass die Zunahme der weltweiten Handelsverflechtungen für eine schrittweise Assimilation von Rechts- und Staatsformen sorgt. Ebenfalls fördert sie die schnelle Verbreitung von Praktiken und Technologien, die sich als irgendwie erfolgreich (im Sinne von z.B. besonders effizient, technisch überlegen oder relativ kostengünstig) erwiesen haben. Im Zuge dieses Homogenisierungsprozesses hat insbesondere die Organisationsform des New Public Management an Bedeutung gewonnen, sodass sich auch in staatlich gelenkten Bereichen die ökonomische Handlungslogik zunehmend etabliert hat und viele öffentliche Tätigkeitsfelder trotz äußerst kritischer Stimmen privatisiert wurden. Dies hängt u.a. damit zusammen, dass wirtschaftlicher Erfolg typischerweise mit gesteigerter Kontrolle über als wertvoll erachtete Ressourcen einhergeht und damit als Machtfaktor zu betrachten ist, dem aus der Sicht der Politik eine wesentliche Bedeutung zukommt.

Die stärkere internationale Vernetzung korrespondiert im Übrigen mit einigen weiteren Prozessen, die erst in der jüngeren Vergangenheit an Bedeutung gewonnen haben:

Ökologisierung: Gemeint ist damit die Verbreitung des Gedankens einer bewahrenswerten Natur und daher v.a. des nachhaltigen und sorgsamen Umgangs mit den natürlichen Ressourcen der Erde.

Deregulierung: Umschrieben wird damit der Verzicht auf oder die Vereinfachung von staatlichen Vorgaben (z.B. Gesetze, Verordnungen) und Bestimmungen (z.B. Grenzwerte) zur Liberalisierung von Märkten.

Egalisierung: Verwiesen wird durch diesen Sammelbegriff auf die Beseitigung von Praktiken der Ungleichbehandlung, der verschiedene Bevölkerungsgruppen (z.B. Ethnien, Geschlechter, Religionsgemeinschaften) ohne eigenes Zutun lange ausgesetzt waren und die in rechtlicher, sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht bestand.

Auch diese neueren Prozesse weisen jeweils eine enge Verbindung mit dem Wirtschaftsgeschehen auf. Beispielsweise kann man die Ökologisierung als eine Reaktion auf die durch den Wirtschaftsprozess bedingten Gefährdungen des menschlichen Lebens und die damit potenziell eintretenden Schäden ansehen. Der enge Wirtschaftsbezug der Ökologisierung wird im Übrigen auch durch eine weitere Einsicht deutlich: Viele Maßnahmen, die in Folge der Ökologisierung ergriffen werden, sind zunächst teuer (z.B. Atomausstieg), weshalb sie nur in Regionen mit einem hinreichend hohen wirtschaftlichen Wohlstandsniveau ergriffen werden können. Angesichts dessen verwundert es nicht, dass sich im Zuge der Ökologisierung auch ein weiterer Ökonomisierungsschub vollzogen hat. Um Vor- und Nachteile umweltbewahrender Maßnahmen abwägen zu können, muss der Wert von Umweltgütern quantifiziert werden. Besonders deutlich wird diese Entwicklung etwa an der Schaffung von Märkten, auf denen Zertifikate für Verschmutzungsrechte gehandelt werden.

Überdies ist klar, dass Maßnahmen zur Unterstützung von Markttransaktionen, wie sie im Zuge der vor Jahrzehnten in den Vereinigten Staaten und Großbritannien begonnenen Wirtschaftspolitik von Ronald Reagan und Margaret Thatcher erfolgten, auch die Ökonomisierung der Gesellschaft förderten. Durch die v.a. von Friedrich August von Hayek (1944) und Milton Friedman (1962) propagierte Marktliberalisierung wurden entsprechende ökonomische Konzepte und Denkfiguren etabliert und die öffentlich bis heute umstrittene Deregulierung begründet. Im Zuge von Politikvarianten wie Reagonomics und Thatcherism konnte sich der Staat u.a. aus früheren Verantwortlichkeiten befreien und seine Aufgabengebiete auf die Schaffung von Märkten und die Förderung des Wettbewerbs verlegen, was jedoch aus sozialpolitischer Sicht zum Teil überraschende und unerwünschte Konsequenzen hatte (z.B. Altersarmut, schlechtere Absicherung bei Arbeitslosigkeit, Steigerung der Einkommensungleichheit). Daneben war es möglich, über den Verkauf von Staatseigentum (Privatisierung) den Staatshaushalt durch zusätzliche Einnahmen zeitweilig zu erhöhen und Steuererleichterungen (insbesondere zum Vorteil Besserverdienender) zu beschließen.

Eine weitere Illustration für den engen Wirtschaftsbezug der referierten Prozesse ergibt sich, wenn man bedenkt, dass im Zuge der Egalisierung in vielen westlichen Ländern Gesetze gegen die Diskriminierung wegen z.B. Hautfarbe oder Geschlecht bei der Arbeitssuche beschlossen worden sind.² Im Idealfall führen derartige Beschlüsse, ganz im Sinne der Ökonomisierung der Gesellschaft, dazu, dass leistungsbezogene Kriterien (z.B. Ausbildung, Produktivitätsnachweise) ein stärkeres Gewicht bei Einstellungen und Beförderungen erhalten.

Selbst wenn man auch diese Prozesse und ihre etwaigen Hintergründe berücksichtigt, verfügt man damit aber kaum über eine erschöpfende Liste sämtlicher Vorgänge, welche die Entwicklung des wirtschaftlichen Wohlstands begleitet haben oder durch sie bewirkt wurden. Jedoch weisen viele Prozesse, gerade auch in Verbindung mit dem unbezweifelbaren wirt-

2 Freilich wurden derartige Maßnahmen keineswegs nur aus Gründen der ökonomischen Mach- und Wünschbarkeit umgesetzt – Tendenzen zur Egalisierung wurden zumindest in der westlichen Welt durch die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte im Jahr 1948 initiiert und durch soziale Bewegungen (z.B. Bürgerrechtsbewegung in den USA, Feminismus) und ihre vielfältigen Aktivitäten verstärkt.

schaftlichen Erfolg während der letzten Jahrhunderte, den Weg in Richtung einer Ökonomisierung. Gleichfalls verknüpft mit der ökonomischen Entwicklung waren die Einflüsse bestimmter Wissenschaften auf die Gesellschaft.

3.2 Leitwissenschaften und Menschenbild

Konzentriert man sich nur auf die letzten 100 Jahre, so haben sich die Gewichte bezüglich der Popularität von wissenschaftlichen Disziplinen klar verschoben: Zu Beginn des 20. Jahrhunderts hatten die Naturwissenschaften eine besonders hervorgehobene Position. Wohl aufgrund der damals neuen bahnbrechenden Beiträge zur Quantentheorie, statistischen Mechanik und Relativitätstheorie kam insbesondere der Physik die Rolle einer Leitwissenschaft zu. Dies hat sich nach dem Zweiten Weltkrieg und spätestens in den 1960er Jahren merklich geändert. Im Zuge der Wohlstandssteigerung im Westen ergaben sich Jugendproteste und kulturelle Veränderungen (z.B. Kunst, Musik), was zunächst die Sozialwissenschaften aufwertete und deren gesellschaftliche Einflussmöglichkeiten verstärkte. Nach einigen Jahren normalisierte sich die Einschätzung der Sozialwissenschaften als Ideenlieferant und Ratgeber. Seit den 1980er Jahren wurde die Popularität der Gesellschaftswissenschaften zunehmend von den Wirtschaftswissenschaften abgelöst. Der Zuwachs an Beliebtheit hat sich u.a. in einer erheblich höheren Anzahl von Studierenden wirtschaftswissenschaftlicher Fächer niedergeschlagen.³

Damit verknüpft ist die weitgehende Akzeptanz eines insbesondere ökonomisch geprägten Menschenbildes. Unterstellt wird nämlich in der Politik wie auch im Alltagsleben üblicherweise, dass Menschen absichtsvoll und an Folgen orientiert handeln. Individuen verfolgen vor diesem Hintergrund ihre Interessen. Sie besitzen lückenlose und widerspruchsfreie Präferenzen über die mehr oder weniger wahrscheinlichen Handlungskonsequenzen und entscheiden optimierend über ihre Handlungspläne. Sie tun dies unter bestimmten bindenden Möglichkeitengrenzen oder Restriktionen (z.B. Einkommen, Zeit), wobei sie zuvor Informationen sammeln, lernen und ihre Erwartungen bilden. Handlungen werden damit als das Resultat zielgerichteter Entscheidungen angesehen, die sich aus theoretischer Sicht als Optimierungen unter Nebenbedingungen konzeptualisieren lassen.

Durch die Wahl dieses Menschenbildes bestehen Anknüpfungspunkte zu einer Reihe allgemeiner Erkenntnisse, die man als empirisch gesichert ansehen kann. Lenski (2005) hat derartige Aussagen zusammengestellt. In komprimierter Weise lauten sie:

- Menschen haben dieselben Grundbedürfnisse (z.B. Lebensmittel, Sauerstoff, Schlaf, Sex, soziale Kontakte) und besitzen dieselben fundamentalen Ressourcen zu deren Befriedigung (z.B. physiologische Gegebenheiten, genetische Programmierungen bezüglich etwa Verdauung und Wachstum, Kapazitäten zur Erzeugung und Nutzung von Symbolen für die Übermittlung, Speicherung und Verarbeitung von Informationen).
- Menschen maximieren angenehme Erfahrungen und minimieren unangenehme Erfahrungen. Sie verhalten sich also zumeist ökonomisch und versuchen bei der Wahl von Alternativen den höchsten Ertrag bzw. die geringsten Kosten zu realisieren.
- Nahezu alle Menschen sind enorm lernfähig und verändern ihr Verhalten als Reaktion auf Erfahrungen. Sie unterscheiden sich in biologischer und, als Konsequenz von Lernvorgängen, in kultureller Hinsicht.

Die Robustheit derartiger Erkenntnisse korrespondiert mit der Ansicht von Karl Polanyi (1979), wonach die menschliche Natur (im Gegensatz zu den Institutionen) in der Geschichte mehr oder weniger konstant geblieben ist. Es gibt alternative Sichtweisen, die von Arno Bammé (2011) systematisiert werden. Er geht davon aus, dass sich der okzidentale Mensch

3 Zudem haben in neuerer Zeit von der Biologie und Informatik hervorgebrachte Innovationen zu einem Bedeutungszuwachs dieser Disziplinen geführt und bereits vielfältige gesellschaftliche Aushandlungsprozesse über den Umgang mit den dadurch generierten, neuen Möglichkeiten ausgelöst.

von seinen nicht-okzidentalern Artgenossen unterscheidet. Deshalb präsentiert er u.a. eine Entstehungsgeschichte des abendländischen Geistes, womit er v.a. die Vernunft meint, welche nicht nur das Wirtschaftsgeschehen durchdringt. Dessen Ursprünge liegen nach Bammé zwischen 700 und 500 v. Chr. im ägäischen Raum. Genauer gesagt wurden mehrere Instrumentarien eingeführt, die insgesamt einer rationalen Weltdeutung Vorschub leisteten. Übernommen und weiterentwickelt wurde z.B. das phönizische Alphabet, wodurch die resultierenden griechischen Buchstaben beliebig kombinierbar sind und keine Eigenbedeutungen besitzen. Die griechische Erfindung des Münzgelds um etwa 600 v. Chr. förderte die Deutung von Geld als reinem Tauschwert und die abstrakte Interpretation von Tauschvorgängen. Zudem verdeutlichte die Einführung der Demokratie in den griechischen Stadtstaaten (v.a. Gleichheit der Bürger vor dem Gesetz), dass das Soziale nicht naturgegeben oder gottgewollt, sondern als Resultat von Aushandlungsprozessen aufgefasst werden kann.

Es ist freilich gleichgültig, ob man eher Polanyis Meinung oder eher Bammés Deutung zugeneigt ist – beide Autoren sind sich darüber einig, dass der moderne Mensch seine Vernunft einsetzt, um seine Interessen innerhalb der gesetzten Beschränkungen zu realisieren. Man kann nun mit z.B. Simon (1982), Kahneman / Slovic / Tversky (1982) oder Gigerenzer / Selten (2001) bezweifeln, ob ihm dies immer gelingt und statt von Rationalität im Sinne von Optimierungen unter Nebenbedingungen von begrenzter Rationalität sprechen und entsprechende Modifikationen (z.B. Satisficing, Verwendung von Heuristiken) einführen. Befunde der experimentellen Wirtschaftsforschung (z.B. Camerer 2003; Plott / Smith 2008) legen ebenfalls für die Analyse bestimmter sozialer Situationen (z.B. Aufteilung von Erträgen) ein differenzierteres Menschenbild als das des rein eigeninteressierten *homo oeconomicus* nahe. Wie u.a. Beckers (1976, 1991) Arbeiten zeigen, ist der ökonomische Ansatz jedoch flexibel genug, um etwa Altruismus, Konformität mit sozialen Normen oder auch Missgunst als grundlegende menschliche Beweggründe berücksichtigen zu können.

Dies ist auch deshalb wichtig, wenn man z.B. die Praxis bei der Ausgestaltung von Rechtsnormen (Verordnungen, Gesetze) und Institutionen des Geschäftslebens bedenkt – dort wird nichts anderes unterstellt als systematisches Reagieren auf bekannte Anreize, das die jeweilige Situation reflektiert und oftmals eine gewisse Gegenwartspräferenz erkennen lässt. Diese Prämissen sind mit dem Kern des ökonomischen Ansatzes vereinbar. Es verwundert daher nicht, dass sich die ökonomische Denkweise zunehmend verbreitet hat (obwohl dies, gerade in den Sozialwissenschaften, trotz Rückgriff auf entsprechende Überlegungen keineswegs immer verdeutlicht wird). Auch wenn man sich am ökonomischen Ansatz orientiert, sollte man freilich nicht übersehen, dass der Vorgang der Ökonomisierung selbst Beschränkungen unterliegt. Dies kann man an einem empirischen Beispiel aus dem Hochschulwesen belegen.

4. Möglichkeiten und Grenzen der Ökonomisierung

Bekanntlich ist in Europa seit etwa einem Jahrzehnt eine weite Verbreitung von Anreizsystemen an Hochschulen zur Sicherung der Qualität der Lehre zu verzeichnen. Diese Entwicklungen wurden insbesondere durch vergleichbare Maßnahmen in angloamerikanischen Ländern angeregt, in denen sich bereits Mitte der 1970er Jahre eine umfassende Evaluationskultur etabliert hat und Karriereverlauf sowie Bezahlung der Lehrenden an das Abschneiden bei Evaluationen gekoppelt sind. Ein wesentliches Element sind dabei studentische Lehrveranstaltungsevaluationen, d.h. die Bewertung der Qualität universitärer Lehrveranstaltungen durch Studierende mittels standardisierter Fragebögen. Diese werden an fast allen deutschen Hochschulen als Messinstrument für die Lehrqualität genutzt und u.a. bei der Vergabe von Lehrpreisen einbezogen. In jüngster Zeit sind in Deutschland zudem vermehrt Forderungen zu vernehmen, ähnlich wie in den USA eine lehrleistungsabhängige Entlohnung an das Abschneiden in der Lehrveranstaltungsevaluation zu knüpfen (Wissenschaftsrat 2008). Es bietet

sich daher an, Möglichkeiten und Grenzen der Ökonomisierung anhand der studentischen Lehrveranstaltungskritik zu illustrieren.

Die weite Verbreitung dieses Instruments der Qualitätssicherung ist sicherlich grundsätzlich zu begrüßen. Lehrveranstaltungsevaluationen erfüllen verschiedene Funktionen, die sich positiv auf die Lehrqualität auswirken dürften (siehe Stockmann 2000 für eine Lehrbuchdarstellung einiger Funktionen von Evaluationen). Insbesondere dient die Erfassung der studentischen Zufriedenheit einer Erkenntnis- und Optimierungsfunktion. Die Lehrenden erhalten Informationen über die Perspektive der Teilnehmerschaft und potenzielle Stärken und Schwächen ihrer Lehre. Lehrveranstaltungsevaluationen ermöglichen den Dozierenden damit die systematische Beschäftigung mit der eigenen Lehrleistung und können Weiterentwicklungen der Lehrgestaltung initiieren. Zugleich fördert das vermeintlich über verschiedene Veranstaltungen vergleichbare Maß für die studentische Zufriedenheit den Wettbewerb unter den Lehrenden und damit die Qualität der Lehre – keine Lehrperson will in einem Lehrranking schlecht abschneiden und bemüht sich daher um ein gutes Evaluationsergebnis. Dies gilt umso mehr, zumal Evaluationen häufig auch eine nach außen legitimierende Funktion und damit eine Kontrollfunktion zukommt. Per Evaluation wird Rechenschaft über die ordnungsgemäße Erfüllung der Dienstpflicht abgelegt. Lehrende sind sich dabei bewusst, dass zu schlechte studentische Bewertungen ihrer Lehre gegenwärtig oder zukünftig negative Konsequenzen haben können. Insofern erscheint es eine durchaus positive Entwicklung zu sein, dass mittlerweile bei Berufungsverfahren regelmäßig auch Lehrveranstaltungsevaluationen von den Bewerberinnen und Bewerbern eingefordert werden.

Zugleich bestehen jedoch einige methodische Fallstricke bei der Nutzung entsprechender Ergebnisse (siehe Wolbring 2012 a für Details), anhand derer Grenzen der Ökonomisierung deutlich werden.

Messprobleme: Die Diskussion um die Validität studentischer Lehrveranstaltungsevaluationen wird seit Mitte der 1970er Jahre erbittert geführt und hat zu einer schier unüberschaubaren Zahl an Publikationen geführt.⁴ Im Mittelpunkt der überwiegenden Zahl der empirischen Beiträge stehen Effekte sachfremder Einflüsse. Neuere Studien weisen beispielsweise systematische, wenn auch schwache Einflüsse der physischen Attraktivität der Lehrenden auf die studentische Bewertung nach, die vermutlich nicht auf eine bessere Lehrleistung attraktiven Lehrpersonals zurückzuführen sind (z.B. Hamermesh / Parker 2005; Klein / Rosar 2006; Wolbring 2010). Merklich stärkere Effekte zeigen sich zudem hinsichtlich der studentischen Prüfungsleistungen, wobei Dozierende für eine strenge (nachsichtige) Notengebung bei der Evaluation bestraft (belohnt) werden (z.B. Clayson 2004; Clayson / Frost / Sheffert 2006; Wolbring / Hellmann 2011). Beide Befunde illustrieren die Grenzen der Quantifizierbarkeit der Lehrqualität.

Grenzen des Wettbewerbs: Nicht nur aufgrund der genannten Befunde ist die Möglichkeit des Leistungsvergleichs zwischen Veranstaltungen eingeschränkt. Zwar werden in manchen Fachbereichen routinemäßig Lehrrankings veröffentlicht oder Evaluationsergebnisse in Form eines Ampelsystems dargestellt, jedoch wird dabei übersehen, dass ein solcher Vergleich in den meisten Fällen nicht zulässig ist. Veranstaltungsthemen und deren Beliebtheit variieren, die Zusammensetzung der Hörerschaft unterscheidet sich zum Teil erheblich zwischen Veranstaltungen und nicht alle ursprünglichen Kursteilnehmer sind zum Zeitpunkt der Evaluation überhaupt noch anwesend. Alle diese Faktoren beeinflussen die studentische Lehrveranstaltungsbewertung (z.B. Esser 1995; Kromrey 1994; Rindermann 2001). Berücksichtigt man beispielsweise bei der Erstellung eines Lehrranking auch diejenigen Studierenden, die bereits

4 Eine Recherche von Rindermann (2000) im deutsch- und englischsprachigen Raum ergab für die Jahre 1967 bis 2000 über 1.500 Publikationen zu Fragestellungen der Lehrveranstaltungsevaluation.

mit den Füßen abgestimmt haben, ergeben sich für einzelne Veranstaltungen zum Teil erhebliche Veränderungen im Rating und Ranking (Wolbring 2012 a, 2012 b). Selbst bei vergleichbarer Kurszusammensetzung und einem ähnlichen Thema sind also Vergleiche von Lehrveranstaltungseinschätzungen problematisch.

Unintendierte Effekte: Sowohl Messprobleme als auch die mangelnde Vergleichbarkeit der Bewertungen können bei der Implementierung von Anreizsystemen unerwünschte Nebenfolgen auslösen (z.B. Frey 2007). So besteht die Möglichkeit, dass Dozierende sich auf das konzentrieren, was gemessen wird. Es steht daher für die Evaluierten nicht unbedingt der eigentlich erwünschte Lernfortschritt der Studierenden im Vordergrund, sondern deren Zufriedenheit. Die Universität wandelt sich dadurch zu einem Servicebetrieb, in dem Kundenorientierung zur obersten Maxime wird, und entfernt sich damit vom Humboldtschen Bildungsideal und dem öffentlichen Anspruch, kompetente Wissenschaftler und Spezialisten auszubilden. So ist beispielsweise vorstellbar, dass sich Lehrende eine gute Evaluation durch leichte Prüfungen und eine nachsichtige Notengebung erkaufen. Eine Noteninflation, wie sie in den USA schon seit einiger Zeit beklagt wird (Johnson 2003), und damit eine Entwertung des Notensignals im Arbeitsmarkt wäre daher eine mögliche unvorhergesehene Folge, wenn Lehrveranstaltungsevaluationen bei der Vergabe von Prämien und der Besetzung von Stellen zu viel Gewicht beigemessen wird. Zudem ist aufgrund der genannten Probleme nicht sichergestellt, dass die richtige Personengruppe, nämlich kompetente und engagierte Lehrende, von entsprechenden Anreizsystemen profitiert. Dozierende könnten sich daher unfair behandelt fühlen, was bekanntlich ebenso wie das Gefühl der ständigen Kontrolle durch Vorgesetzte nicht selten zur Demotivation der Angestellten beiträgt (z.B. Frey / Jegen 2001).

Entsprechende Probleme sind sicherlich nicht auf das Hochschulwesen beschränkt. Auch in anderen Bereichen lassen sich Schwierigkeiten bei der Quantifizierung von Qualität und der unterschiedlichen Zusammensetzung der Nutzer ausmachen. So ist beispielsweise die Qualität eines Kunstwerks kaum exakt zu bemessen – die Wertschätzung dürfte zu einem Gutteil vom Betrachter abhängen. Weitere Einflüsse sind u.a. Expertenmeinungen, Modeströmungen und Begrenztheiten im Angebot künstlerischer Produkte. Ebenfalls von Bedeutung dürfte die Unsicherheit über den Wert des Kunstwerks sein, der in der Zukunft erzielbar scheint. Die Erwartung einer Bewahrung oder gar einer Steigerung des Werts verteuert das Kunstwerk – jedoch ist keineswegs immer klar, wie die relevanten Erwartungen der preisbestimmenden kunstinteressierten Akteure (z.B. Galerien, Museen) ausfallen.

Die Bewertung medizinischer Dienstleistungen und Produkte kann ebenfalls nur unter Unsicherheit erfolgen. Nichtsdestotrotz ist auch im Gesundheitsbereich eine ökonomisch geprägte Orientierung feststellbar. So hängt die Behandlung der Patienten von der Zahlungsbereitschaft ihrer Krankenversicherung ab und wichtige Vorsorgeuntersuchungen unterbleiben ohne Eigenbeteiligung der Versicherten. Neben ökonomischen Aspekten spielen jedoch weitere Einflüsse eine Rolle, die teilweise mit ethischen Überlegungen zu tun haben. Dabei wirken diese Überzeugungen gelegentlich sogar der wirtschaftlichen Logik entgegen. Ein Beispiel hierfür liefert die nicht nur im deutschen Gesundheitswesen beobachtbare Überinvestition medizinischer Ressourcen im letzten Lebensjahr. Umgekehrt kann auch die ökonomische Logik gegenüber ethischen Aspekten manchmal die Oberhand gewinnen: Beispielsweise kann die Ausweitung pränataler Diagnosemöglichkeiten die Wahrscheinlichkeit von Schwangerschaftsabbrüchen wegen absehbarer Erkrankungen des Nachwuchses erhöhen. Dies mag volkswirtschaftlich vorteilhaft sein, erscheint aber aus anderer Sicht (z.B. Pädagogik, Religion) zumindest bedenklich.

Der Anwendung des Kosten-Nutzen-Kalküls sind also Grenzen gesetzt, die sich aus dem jeweils betrachteten Anwendungsfall und dabei relevanten allgemeineren Prinzipien ergeben. Diese Prinzipien haben oftmals nur wenig oder überhaupt nichts mit ökonomischen Überle-

gungen zu tun und werden daher in entsprechenden Analysen häufig vernachlässigt – Beispiele sind das Humboldtsche Bildungsideal, der Kategorische Imperativ von Kant oder der Eid des Hippokrates. Andere Prinzipien sind orientiert an der Reziprozitätsnorm (z.B. Wie Du mir, so ich Dir) oder Gerechtigkeitsvorstellungen (z.B. Bedürftigkeit, Gleichheit oder Leistung als Verteilungsgrundlage). In konkreten Anwendungsfällen stellt sich daher oftmals die Frage, wie derartige Prinzipien mit den durch die Ökonomisierung vorgegebenen Konzepten (z.B. Effizienz im Sinne Paretos) und Überlegungen (z.B. Kostenreduktion) harmonisieren. Besteht keine Kompatibilität, dann sind normative Entscheidungen notwendig, welche die verschiedenen Kriterien in eine eindeutige Reihenfolge bringen. Erst durch eine derartige Priorisierung wird eine widerspruchsfreie Arbeit auf der Grundlage unterschiedlicher Einflüsse möglich, die keineswegs nur auf das wirtschaftliche Kalkül beschränkt ist. Die Berücksichtigung nicht-ökonomischer Prinzipien darf allerdings nicht mit dem Ende der Ökonomisierung verwechselt werden. Dies gilt selbst dann, wenn die Abwägung der Kriterien entgegen den wirtschaftlichen Überlegungen ausfällt.

5. Rückblick und Fazit

Ausgangspunkte des vorliegenden Aufsatzes waren die bestehende Ökonomisierung der Gesellschaft und die Beobachtung der Probleme der Ökonomen, sich auf eine konsistente Strategie zur Bewältigung der gegenwärtigen Wirtschaftsprobleme festzulegen. Angesichts dieser Schwierigkeiten kann man den ökonomischen Ansatz zur Theoriebildung und die Ökonomisierungstendenzen in der Gesellschaft bezweifeln. Es wurde argumentiert, dass mit diesen Zweifeln insbesondere folgende Fragen einhergehen: Gibt es ökonomisches Wissen über die Wirtschaft, das als theoretisch begründet und empirisch gesichert betrachtet werden kann? Liegen zudem empirisch bestätigte Erkenntnisse über soziale Sachverhalte und Abläufe vor, die sich auf der Grundlage des ökonomischen Ansatzes gewinnen lassen? Ist die Ökonomisierung der Gesellschaft mit anderen sozioökonomischen Vorgängen vereinbar? Da alle Fragen bejaht werden konnten, kann von einem Ende der Ökonomisierung keine Rede sein. Dies gilt umso mehr, weil es in praktisch allen Lebensbereichen durch Knappheit gekennzeichnete Situationen gibt, in denen Entscheidungen zwischen konkurrierenden Alternativen mit mehr oder weniger wahrscheinlichen Folgen zu treffen sind. Auch wenn sich die Entscheidungsfindung in derartigen Situationen an der ökonomischen Denklogik orientiert, bedeutet dies jedoch nicht, dass keine Grenzen der Ökonomisierung identifizierbar sind. In vielen Bereichen, in denen eine Ökonomisierung erfolgt ist (wie z.B. Bildung, Gesundheit), spielen beispielsweise weitere Prinzipien (z.B. Ethik, Religion) eine zusätzliche Rolle. Es bedarf daher vielfach einer Abstimmung zwischen den als relevant erachteten Zielsetzungen, wobei keineswegs immer die wirtschaftlichen Überlegungen dominieren.

Dies reflektiert u.a., dass auch rein ökonomisch begründete Entscheidungen immer auf normativen Orientierungen (z.B. Effizienz, Kosten, Wohlfahrt) beruhen und dabei andere Kriterien vernachlässigt werden. Über die Sinnhaftigkeit dieser Kriterienauswahl kann und sollte diskutiert werden. Da Theorien stets unvollständig sind und eine schlechte Basis für solche normativen Entscheidungen liefern, sind Aushandlungsprozesse über relevante Kriterien unabdingbar. Gleiches gilt für jedes andere Bewertungsverfahren – man benötigt für etwaige Beurteilungen und Empfehlungen stets eine Aussage darüber, welche Variablenwerte und Zustände als wünschenswert zu erachten sind. Allerdings bieten die Sozialwissenschaften, die Humanwissenschaften und auch die Lebenswissenschaften bisher keine ähnlich breit anwendbare Orientierungshilfe wie die Ökonomik. Zudem benennen sie die relevanten Kriterien häufig nicht mit vergleichbarer Transparenz und Präzision, was eine kritische Auseinandersetzung mit den jeweiligen Entscheidungsgrundlagen deutlich erschwert. Die naturwissenschaftlichen Spielarten der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (Soziophysik und Ökonophysik) zeich-

nen sich überdies durch einen zumeist vorhandenen Mangel an praktischer Anwendbarkeit aus, sodass auch hier kaum brauchbare Alternativen vorliegen.

Schließlich ist zu bemerken, dass die eingangs angesprochene Uneinigkeit renommierter Ökonomen Bestandteil normaler Wissenschaft ist und sich auch in vielen anderen Disziplinen zeigt. Kontroversen über theoretische Modelle, empirische Befunde und praktische Implikationen erscheinen daher nicht weiter problematisch und sind im Gegenteil aus einer dem Kritischen Rationalismus verhafteten Perspektive sogar begrüßenswert. Die Erfolgsgeschichte der Ökonomik während der letzten Jahrzehnte hat im Übrigen dazu geführt, dass eine erheblich intensivere Auseinandersetzung mit ihren Grundlagen erfolgt ist. Inzwischen gibt es u.a. aufgrund der Ergebnisse der Verhaltensökonomik und der Forschung über begrenzt rationales Verhalten eine Tendenz zur Psychologisierung des ökonomischen Ansatzes, die sich u.a. in aktuellen Übersichtsarbeiten niedergeschlagen hat (Gigerenzer / Hertwig / Pachur 2011; Kahneman 2012). Interessanterweise versuchen Thaler / Sunstein (2008) derartige Erkenntnisse so zu verwenden, dass sich daraus Empfehlungen für die Ausgestaltung von Institutionen, Organisationen und Strukturen ergeben. Selbst die kritische Beschäftigung mit dem ökonomischen Ansatz trägt daher zu dessen verstärkter Präsenz bei. Auch dies weist darauf hin, dass andere Fächer bisher keine überzeugenden Alternativen bieten, um institutionelle, organisatorische und strukturelle Veränderungen in unterschiedlichen Bereichen zu begründen.

Literatur

- Arrow, K.J. / F. Hahn (1971): *General Competitive Analysis*, San Francisco /CA.
- Bammé, A. (2011): *Homo occidentalis. Von der Anschauung zur Bemächtigung der Welt. Zäsuren abendländischer Epistemologie*, Weilerswist.
- Barro, R.J. / X. Sala-i-Martin (2004): *Economic Growth*, 2. Auflage, Cambridge.
- Becker, G.S. (1960): *An Economic Analysis of Fertility*, in: A.J. Coale (Hrsg.), *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, Princeton / NJ, S. 209-231.
- Becker, G.S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago / IL.
- Becker, G.S. (1991): *A Treatise on the Family*, 2. Auflage, Cambridge.
- Becker, G.S. (1993): *Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Life*, in: *Journal of Political Economy* 101, S. 385-409.
- Becker, G.S. / E.M. Landes / R.T. Michael (1977): *An Economic Analysis of Marital Instability*, in: *Journal of Political Economy* 85 / 6, S. 1141-1188.
- Becker, G.S. / K.M. Murphy (1993): *The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge*, in: G.S. Becker (Hrsg.), *Human Capital*, 3. Auflage, Chicago / IL, S. 299-322.
- Becker, G.S. / N. Tomes (1976): *Child Endowments and the Quantity and Quality of Children*, in: *Journal of Political Economy* 84, S.S143-S162.
- Binmore, K. (2007): *Playing for Real*, New York / NY.
- Bourdieu, P. (1998): *Gegenfeuer 2. Für eine europäische soziale Bewegung*, Konstanz.
- Bozoyan, C. / T. Wolbring (2012): *Körpermerkmale und Lohnbildung*, in: N. Braun / M. Keuschnigg / T. Wolbring (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie II. Anwendungen*, München, S. 227-254.
- Braun, N. / T. Gautschi (2011): *Rational-Choice-Theorie*, Weinheim – München.
- Braun, N. / M. Keuschnigg / T. Wolbring (2012): *Wirtschaftssoziologie I. Grundzüge*, München.
- Camerer, C.F. (2003): *Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction*, Princeton / NJ.
- Chamley, C. (2004): *Rational Herds: Economic Models of Social Learning*, Cambridge.
- Clayson, D.E. (2004): *A Test of the Reciprocity Effect in the Student Evaluation of Instructors in Marketing Classes*, in: *Marketing Education Review* 14, S. 11-21.

- Clayson, D.E. / T.F. Frost / M.J. Sheffet (2006): Grades and the Student Evaluation of Instruction: A Test of the Reciprocity Effect, in: *Academy of Management Learning and Education* 5, S. 52-65.
- Coleman, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge.
- Debreu, G. (1959): *Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, New York / NY.
- Erlei, M. / M. Leschke / D. Sauerland (2007): *Neue Institutionenökonomik*, 2. Auflage, Stuttgart.
- Esser, H. (1995): No Shows, Karteileichen, Schleifendreher, in: *Deutsche Universitätszeitung* 18, S. 22-25.
- Frey, B.S. (2007): Evaluierungen, Evaluierungen... Evaluitis, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 8, S. 207-220.
- Frey, B.S. / R. Jegen (2001): Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence, in: *Journal of Economic Surveys* 15, S. 589-611.
- Friedman, M. (1962): *Capitalism and Freedom*, Chicago / IL.
- Galor, O. (2011): *Unified Growth Theory*, Princeton / NJ.
- Gautschi, T. / D. Hangartner (2006): Size Does Matter. Körpergröße, Humankapital und Einkommen, in: *Soziale Welt* 3, S. 273-294.
- Gigerenzer, G. / R. Hertwig / T. Pachur (Hrsg.) (2011): *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, Oxford.
- Gigerenzer, G. / R. Selten (Hrsg.) (2001): *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, Cambridge.
- Habermas, J. (1981): *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bände, Frankfurt / Main.
- Hamermesh, D.S. / A.M. Parker (2005): Beauty in the Classroom. Instructors' Pulchritude and Putative Pedagogical Productivity, in: *Economics of Education Review* 24, S. 369-376.
- Hayek, F.A. von (1944): *The Road to Serfdom*, Chicago / IL.
- Hedström, P. (1998): Rational Imitation, in: P. Hedström / R. Swedberg (Hrsg.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge, S. 306-327.
- Jehle, G.A. / P.J. Reny (2011): *Advanced Microeconomic Theory*, 3. Auflage, Boston / MA.
- Johnson, V.E. (2003): *Grade Inflation. A Crisis in College Education*, New York / NY.
- Kahneman, D. (2012): *Schnelles Denken, Langsames Denken*, München.
- Kahneman, D. / P. Slovic / A. Tversky (1982): *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge.
- Kelly, M. (2008): Financial Market Contagion, in: S.N. Durlauf / L.E. Blume (Hrsg.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (2. Aufl.), Basingstoke.
- Keuschnigg, M. (2012): *Das Bestseller-Phänomen: Die Entstehung von Nachfragekonzentration im Buchmarkt*, Wiesbaden.
- Klein, M. / U. Rosar (2006): Das Auge hört mit! Der Einfluss der physischen Attraktivität des Lehrpersonals auf die studentische Evaluation von Lehrveranstaltungen – eine empirische Analyse am Beispiel der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln, in: *Zeitschrift für Soziologie* 35, S. 305-316.
- Kromrey, H. (1994): Evaluation der Lehre durch Umfrageforschung? Methodische Fallstricke bei der Messung von Lehrqualität durch Befragung von Vorlesungsteilnehmern, in: P. Mohler (Hrsg.), *Universität und Lehre. Ihre Evaluation als Herausforderung an die Empirische Sozialforschung*, Münster, S. 91-114.
- Lakatos, I. (1974): Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: I. Lakatos / A. Musgrave (Hrsg.), *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig, S. 89-189.
- Lenski, G. (2005): *Ecological-Evolutionary Theory: Principles and Applications*, Boulder / CO.
- Loury, G.C. (1992): Incentive Effects of Affirmative Action, in: *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 523, S. 9-29.

- Lucas, R.J. (1988): On the Mechanics of Economic Development, in: *Journal of Monetary Economics* 22: S. 3-42.
- Maddison, A. (2007): *Contours of the World Economy 1-2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford.
- Merton, R.K. (1936): The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action, in: *American Sociological Review* 1, S. 894-904.
- Michel, J.-B. / Y.K. Shen / A.P. Aiden / A. Veres / M.K. Gray / T.G.B. Team / J.P. Pickett / D. Hoiberg / D. Clancy / P. Norvig / J. Orwant / S. Pinker / M.A. Nowak / E.L. Aiden (2011): Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Books, in: *Science* 331, S. 176-182.
- Michels, R. (1908): Die oligarchischen Tendenzen der Gesellschaft. Ein Beitrag zum Problem der Demokratie, in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 27, S. 73-135.
- Mirow, J. (2009): *Weltgeschichte*, München.
- Münch, R. (2009): *Globale Eliten, lokale Autoritäten. Bildung und Wissenschaft unter dem Regime von PISA*, McKinsey & Co., Frankfurt / Main.
- Myerson, R.B. (1999): Nash Equilibrium and the History of Economic Theory, in: *Journal of Economic Literature* 37, S. 1067-1082.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge.
- Phelps, E.S. (1972): The Statistical Theory of Racism and Sexism, in: *American Economic Review* 62, S. 659-661.
- Polanyi, K. (1979): *Ökonomie und Gesellschaft*, Frankfurt / Main.
- Popper, K.R. (1967 [1995]): Das Rationalitätsprinzip, in: D. Miller (Hrsg.), *Karl R. Popper Lesebuch: Ausgewählte Texte zur Erkenntnistheorie, Philosophie der Naturwissenschaften, Metaphysik, Sozialwissenschaften*, Tübingen, S. 350-359.
- Plott, C.R. / V.L. Smith (Hrsg.) (2008): *Handbook of Experimental Economics Results* 1, Amsterdam.
- Pommerehne, W.W. / B.S. Frey (1993): *Museen und Märkte – Ansätze einer Ökonomik der Kunst*, München.
- Raub, W. / T. Voss (1986): Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten, in: *Zeitschrift für Soziologie* 15, S. 309-323.
- Raub, W. / J. Weesie (1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, in: *American Journal of Sociology* 96, S. 626-654.
- Rindermann, H. (2000): Das Selbstobjektivierungsproblem im akademischen Milieu (I), in: *Das Hochschulwesen* 48, S. 74-82.
- Rindermann, H. (2001): *Lehrevaluation. Einführung und Überblick zu Forschung und Praxis der Lehrveranstaltungsevaluation an Hochschulen mit einem Beitrag zur Evaluation computerbasierter Unterrichts*, Landau.
- Romer, P.M. (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth, in: *Journal of Political Economy* 94, S. 1002-1037.
- Romer, P.M. (1987): Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization, in: *American Economic Review* 77, S. 56-62.
- Romer, P.M. (1990): Endogenous Technological Change, in: *Journal of Political Economy* 98, S. 71-102.
- Samuelson, P.A. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure, in: *Review of Economics and Statistics* 36, S. 387-389.
- Schimank, U. (2006): *Teilsystemische Autonomie und politische Gesellschaftsteuerung. Beiträge zur akteurzentrierten Differenzierungstheorie* 2, Wiesbaden.
- Simon, H.A. (1982): *Models of Bounded Rationality*. 2 Bände, Cambridge.
- Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London.

- Smith, V.L. (2008): *Rationality in Economics. Constructivist and Ecological Forms*, Cambridge.
- Solow, R. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: *Quarterly Journal of Economics* 70, S. 65-94.
- Stockmann, R. (Hrsg.) (2000): *Evaluationsforschung*, Opladen.
- Swan, T.W. (1956): Economic Growth and Capital Accumulation, in: *Economic Record* 32, S. 334-361.
- Thaler, R. / C.R. Sunstein (2008): *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, New Haven / CT – London.
- van der Loo, H. / W. van Reijen (1997): *Modernisierung. Projekt und Paradox*, München.
- Varian, H.R. (2003): *Intermediate Microeconomics* (6. Aufl.), New York / NY.
- Weber, M. (1976 [1921]): *Wirtschaft und Gesellschaft* (5. Aufl.), Tübingen.
- Weede, E. (1986): *Konfliktforschung*, Opladen.
- Wippler, R. (1985): Die Entstehung oligarchischer Strukturen in demokratisch verfaßten Organisationen, in: G. Büschges / W. Raub (Hrsg.), *Soziale Bedingungen, individuelles Handeln, soziale Konsequenzen*, Frankfurt / Main, S. 23-48.
- Wissenschaftsrat (2008): *Empfehlungen zur Qualitätsverbesserung von Lehre und Studium*, abrufbar unter: <http://www.exzellente-lehre.de>, letztes Abrufdatum: 31.5.2011.
- Wolbring, T. (2010): Physische Attraktivität, Geschlecht und Lehrveranstaltungsevaluation. Eine Replikationsstudie zu den Befunden von Hamermesh und Parker (2005) und Klein und Rosar (2006) mit Hilfe von Individualdaten, in: *Zeitschrift für Evaluation* 9, S. 29-48.
- Wolbring, T. (2012 a): *Methodische Fallstricke bei der Evaluation universitärer Lehre*, München (unveröffentlichtes Manuskript).
- Wolbring, T. (2012 b): Class Attendance and Students' Evaluations of Teaching. Do No-Shows Bias Course Ratings and Rankings?, in: *Evaluation Review* 36, S. 72-96.
- Wolbring, T. / A. Hellmann (2010): Attraktivität, Reziprozität und Lehrveranstaltungsevaluation. Eine experimentelle Untersuchung, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 62, S. 707-730.
- Yamaguchi, K. (1996): Power in Networks of Substitutable and Complementary Exchange Relations: A Rational Choice Model and an Analysis of Power Centralization, in: *American Sociological Review* 61, S. 308-332.

Prof. Dr. Norman Braun
 Tobias Wolbring
 Ludwig-Maximilians-Universität München
 Institut für Soziologie
 Konradstr. 6
 80801 München
norman.braun@soziologie.uni-muenchen.de
tobias.wolbring@soziologie.uni-muenchen.de