

# Vom „ökonomischen Imperialismus“ hin zu einer einheitlichen strukturell-individualistischen Sozialwissenschaft?

Peter Preisendörfer

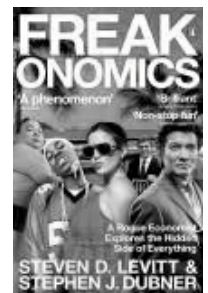


Peter Preisendörfer

Der US-Bestseller „Freakonomics“ von S.D. Levitt und S.J. Dubner kann als Beispiel für das gelesen werden, was oft als ökonomischer Imperialismus bezeichnet wird, d.h. als ökonomistische Rekonstruktion und Analyse nicht-ökonomischer Phänomene. Man kann das Buch aber wohl treffender als einen Beleg dafür sehen, dass sich die Ökonomie als wissenschaftliche Teildisziplin hin in Richtung einer einheitlichen Sozialwissenschaft bewegt, die unter dem nicht ganz glücklichen Label „Rational Choice“ auch in der Soziologie und Politikwissenschaft zunehmend an Boden gewinnt.

Spätestens seit den Arbeiten von Gary Becker, der an der University of Chicago eine Professur für Ökonomie und Soziologie inne hatte und im Jahr 1992 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften geehrt wurde, lässt sich ein klarer Trend dahingehend beobachten, dass Ökonomen ihr inhaltliches Arbeitsgebiet immer weiter ausdehnen. Becker wurde vor allem mit seiner Diskriminierungstheorie, seiner Familienökonomie und seinen Arbeiten über Kriminalität bekannt. Andere Ökonomen sind dem gefolgt: z.B. Thomas Schelling (Nobelpreis 2005) mit Arbeiten über soziale Konflikte und Prozesse der räumlichen Segregation oder Oliver Williamson (Nobelpreis 2009) mit Arbeiten über Institutionen und Organisationen. Auch im deutschsprachigen Raum sind Ökonomen wie z.B. Bruno Frey seit Jahren damit beschäftigt, ursprüngliche Themenfelder der Psychologie, Soziologie und Politologie (von der Glücksforschung über die Arbeitsmotivation bis hin zu Korruption und Terrorismus) mit ökonomischen Methoden stringent zu bearbeiten.

Dieser Zugriff auf ökonomiefremde und (angeblich) außermärkliche Phänomene wird von den sozialwissenschaftlichen Nachbardisziplinen zum Teil mit Skepsis betrachtet und mitunter als „ökonomischer Imperialismus“ gescholten. Dem Vorwurf der Vereinnahmung kann man allerdings entgegen halten, dass es in der Wissenschaft um die Sache und nicht um künstliche Disziplingrenzen und das Abstecken von Claims gehen sollte. Partiiell berechtigt erscheint immerhin der Eindruck, dass allzu forsche Ökonomen dazu neigen, Forschungsergebnisse



S.D. Levitt & S.J. Dubner:  
Freakonomics.  
Revised and Expanded Edition.  
London: Penguin Books 2006

aus ihren Nachbardisziplinen bravourös zu ignorieren (und alten Wein in neuen Schläuchen zu servieren).

Lässt man sich in diesem Zusammenhang etwas genauer und unvoreingenommen auf die Arbeiten der „ökonomischen Imperialisten“ ein, kann man indes auch einen Trend erkennen, der für die Entwicklung der Sozialwissenschaften insgesamt positiv einzuschätzen sind: Mehr und mehr rücken die Ökonomen – auch im Mainstream ihrer Disziplin – vom harten und engen Programm der neoklassischen Modellökonomie ab und bewegen sich sowohl substantiell als auch methodisch auf die Nachbardisziplinen zu. Das hier zu besprechende besondere Buch „Freakonomics“, ein Gemeinschaftswerk des Chicago-Ökonomen Steven D. Levitt und des Wissenschaftsjournalisten Stephen J. Dubner, ist ein schönes Beispiel für diese Annäherung.

Worum geht es in dem Buch, das auf dem US-Markt seit der ersten Auflage 2005 äußerst erfolgreich ist und inzwischen auch ins Deutsche übersetzt wurde? Der flapsige Titel „Freakonomics“ soll anzeigen, dass es um eine Anwendung der ökonomischen Denkweise und des ökonomischen Methodeninventars auf ausgefallene, eigenartige, besondere und zumeist fachferne Problemstellungen geht. Kein Thema und keine Frage soll von vorneherein ausgespart werden, entscheidend ist stets, ob es sich um eine anregende oder aber ungewöhnliche Frage handelt, auf die eine nicht unbedingt der „conventional wisdom“ entsprechende Antwort gegeben werden kann.

Die inhaltlichen Anwendungen liegen bevorzugt im Bereich „cheating, corruption, and crime“, aber auch „freakischer Topics“ werden behandelt, wie z.B. die Frage, wie man in Städten das leidige Problem mit dem Hundkot in den Griff bekommen könnte (Lösungsidee: DNA-Kodierung der Hunde, S. 218-221). In der Tat ist das Buch ein Feuerwerk von inspirierenden Fragen, kreativen Herangehensweisen und überraschenden Antworten. Die Überschriften der sechs Kapitel lauten: What do schoolteachers and sumo wrestlers have in common? How is the Ku Klux Klan like a group of real-estate agents? Why do drug dealers still live with their moms? Where have all the criminals gone? What makes a perfect parent? Would a Roshanda by any other name smell as sweet? Der revidierten und erweiterten englischsprachigen Auflage von 2006, auf die hier Bezug genommen wird, wurde von den Autoren noch etwas „Bonus Material“ hinzugefügt (S. 193-284) – mit etlichen weiteren Beispielen, kurzen Kolumnen, die im New York Times Magazine veröffentlicht wurden, und Einträgen in den inzwischen sehr üppigen Freakonomics-Blog.

Das Buch ist äußerst salopp geschrieben und richtet sich an ein breites Publikum. Es verzichtet weitgehend auf technischen Jargon und auf Details, die man in einschlägigen Artikeln von Levitt in renommierten ökonomischen Fachzeitschriften nachlesen kann. Levitt kokettiert in Freakonomics damit, er würde sich im ökonomischen Modellbau (à la Gary Becker) und in der Ökonometrie wenig auskennen, aber ein Blick in die Zeitschriftenaufsätze belegt, dass dies ein gehöriges Understatement ist.

Die Fallgeschichte, die das Buch vor allem bekannt gemacht hat, ist die These vom „abortion-crime link“. Nach einem Höhepunkt Ende der 1980er Jahre ist – entgegen der Prognosen zahlreicher Experten – die Kriminalität überall in den USA massiv gesunken. Auf die Frage nach dem „Warum?“ gibt es eine

Reihe von Antworten (angefangen von innovativen Polizeistrategien bis hin zur zunehmenden Alterung der Bevölkerung), die aber alle auf schwachen Füßen stehen. Die durch elaborierte ökonomische Analysen gestützte These von Levitt lautet, zentral verantwortlich für den flächendeckenden Rückgang der Kriminalität sei die Freigabe der Abtreibung in den USA seit dem Jahr 1973. Pro Jahr gibt es seitdem in den USA rund 1,5 Millionen Abtreibungen und mithin pro Jahr einen Wegfall von 1,5 Millionen Kindern, „who stood the greatest chance to become criminals“ (S. 127). Aha! Wer mehr dazu wissen möchte, kann es im vierten Kapitel von Freakonomics nachlesen (S. 103-132).

Hier in gebotener Kürze noch vier weitere Freakonomics-Geschichten:

In einem Kindergarten in Haifa (Israel) haben Eltern ihre Kinder mitunter nicht pünktlich bis 16 Uhr abgeholt. In einem von Ökonomen konzipierte Feldexperiment wurde eine Strafgebühr von drei Dollar für ein verspätetes Abholen eingeführt. Was geschah? Die Zahl der verspäteten Eltern hat sich in kurzer Zeit mehr als verdoppelt. Und die Verspätungen blieben auf dem erhöhten Niveau, als die Strafgebühr wieder abgeschafft wurde. Offenbar hat die Strafgebühr bewirkt, dass sich die Eltern jetzt guten Gewissens verspäten konnten. Zudem hat die geringe Höhe der Gebühr signalisiert, dass ein zu spät Kommen seitens des Kindergartens nicht als ein besonders tragisches Fehlverhalten eingestuft wird (S. 15-19).

Fast zwanzig Jahre lang hat Paul Feldman – ein studierter Ökonom, der in die kleinbetriebliche Selbstständigkeit gewechselt ist – an rund 140 Washingtoner Büros Bagels geliefert. Dies in der Form, dass er am Morgen einen Korb mit den Bagels in die Büros brachte, verbunden mit einer hölzernen Kasse, in die die Angestellten für jeden entnommenen Bagel einen Dollar werfen sollten. Am Nachmittag holte Feldman seine Körbe und das Geld wieder ab, um dann am nächsten Tag erneut zu liefern. Von den mehr als 1000 Bagels, die er täglich in die Büros brachte, wurden im langjährigen Durchschnitt 87 Prozent bezahlt, genauer: wenn eigentlich 100 Dollar in der Kasse hätten sein müssen, waren im Schnitt 87 Dollar drinnen. In kleinen Büros war „die Moral“ besser, in Büroetagen mit besser situierten Angestellten schlechter (S. 41-47).

Die Entlohnungspraktiken in Drogenbanden (crack gangs im Großraum Chicago) sind denen in kapitalistischen Wirtschaftsunternehmen erstaunlich ähnlich, d.h. auf den oberen Rängen verdient man sehr viel, auf den unteren Rängen reicht es gerade noch so zum Überleben. Die Kleindealer an der Ecke, die so genannten Fußsoldaten, verdienen so wenig, dass sie meistens noch „bei Müttern“ leben müssen. Nicht zuletzt deshalb haben sie ein ausgesprochenes Interesse an gewaltsamen Bandenkriegen, denn nur so können sie in der Hierarchie aufsteigen und (aus ihrer kurzfristigen, subjektiv rationalen Sicht) ihre Lage verbessern – nach dem Motto: „nur ein toter Chef ist ein guter Chef“. Anders gewendet bedeutet dies, dass allzu krasse Verdienstunterschiede durchaus kontraproduktive Effekte haben können. Nicht uninteressant ist, dass die Daten, auf die Levitt bei seinen Analysen der Gangs zurück greift, im Wesentlichen von Sudhir Venkatesh stammen, einem Soziologen an der University of Chicago, der in einer Feldstudie nach dem Vorbild von „Street Corner Society“ seine Dissertation über Crack Gangs geschrieben hat (S. 83-99).

Ein klassisches Problem für Ökonomen ist das so genannte Wahl-Paradox. Warum gehen so viele Leute wählen? Zur Wahl zu gehen, ist mit (Zeit-)Kosten verbunden, aber die Wahrscheinlichkeit, dass die eigene Stimme am Wahlausgang etwas ändert, ist praktisch null. Sinken die Kosten, würde jeder gestandene Ökonom auf jeden Fall vorhersagen, dass sich die Wahlbeteiligung erhöht (Nachfragegesetz!). Doch leider: In zahlreichen Schweizer Kantonen und Gemeinden hat die Einführung der Möglichkeit zur Briefwahl, was die Zeitkosten mit Sicherheit senkt, die Wahlbeteiligung nicht erhöht, sondern nachweisbar gesenkt. Der Rückgang der Wahlbeteiligung war in kleinen Gemeinden und Kantonen stärker als in größeren. Erklärung: Durch die Möglichkeit der Briefwahl wurde ein wichtiger sozialer Grund für die Wahlbeteiligung, das Prinzip „sehen und gesehen werden“, teilweise unterminiert (S. 222-226).

Wie nun gelange ich nach all diesen Erzählungen zu der eingangs vorgetragenen Einschätzung, das Buch „Freakonomics“ sei ein (schöner) Beleg dafür, dass sich die Ökonomie auf ihre Nachbardisziplinen zu bewegt? Konzentriert man sich auf die wenigen programmatischen Äußerungen, die die Autoren in ihrem Buch artikulieren, wird eine moderate und offene „ökonomische Position“ erkennbar. Freakonomics folgt der Idee: „Incentives are the cornerstone of modern life“ (S. 11). Diese Anreize werden in drei Kategorien unterteilt: wirtschaftliche, soziale und moralische Anreize (S. 17). Von wirtschaftlichen bzw. finanziellen Anreizen wird gesagt, sie hätten oft unerwartete und trickreiche Nebenwirkungen sowie Wechselwirkungen mit den zwei anderen Gruppen von Anreizen (Beispiele: Haifa-Kindergarten und Briefwahl in der Schweiz). Weiterhin wird eine generelle Skepsis gegenüber der „conventional wisdom“ empfohlen, denn diese sei oft falsch und irreführend (S. 11). Als entscheidend für einen guten Forscher wird die Fähigkeit gesehen, sich in andere hinein versetzen zu können (S. 13). Kleine Ursachen können im sozialen Leben massive und unerwartete Auswirkungen haben, und dramatische Effekte haben oft weit entfernt liegende und subtile Ursachen (Beispiel: Kriminalitätsrückgang in den USA). Die Akteure im sozialen Leben sind in der Regel bestrebt, „das Beste aus ihrer Situation zu machen“ (Beispiel: subjektive Rationalität der Kleindealer in Chicago, die objektiv und längerfristig gesehen gewiss nicht sehr vernünftig ist). Sie sind keineswegs immer vollständig informiert, zumal es sich oft nicht lohnt, Informationen einzuholen („economics of information“). Subjektive Rationalität kann mithin objektiv irrational sein. Aber die Akteure sind intelligent und lernfähig, sie nutzen Informationsvorteile zu ihren Gunsten (Situationen von Informationsasymmetrie), und zumeist genügt es für eine Veränderung sozialer Prozesse schon, wenn nur wenige Akteure streng eigenorientiert handeln und Rationalitätslücken im System ausnutzen. Die entscheidenden methodischen Werkzeuge in Freakonomics sind nicht in erster Linie formale, mathematisch elegante Modelle, sondern gezielte empirische Analysen, zum einen in der Form von Feldexperimenten und zum anderen in der Form von ausgefeilten ökonometrischen Modellen (im Kern also Regressionsmodellen).

All diese Positionierungen stimmen recht gut mit dem überein, was speziell in der Soziologie und in der Politikwissenschaft unter der Rubrik des Rational-Choice Ansatz diskutiert und umgesetzt wird. Und in der Tat: Wenn sich auch größere Teile der Soziologie und der Politologie auf den Weg machen, sich die-

sem Ansatz anzunähern, indem sie die elementaren Ideen des methodologischen Individualismus, der subjektiven Rationalität und der Emergenz kollektiver Phänomene aus individuellen Einzelhandlungen akzeptieren, kommt tatsächlich so etwas wie eine einheitliche Sozialwissenschaft ins Blickfeld. Diese sollte nicht Rational-Choice, sondern eher strukturell-individualistische Sozialwissenschaft heißen. Zugegeben: Dieser Oberbegriff ist etwas trocken und wenig „freakisch“, aber ein eleganterer und ansprechenderer Oberbegriff für die vereinten Sozialwissenschaften wird sich im Zuge der Zeit gewiss noch finden.