

Was glaubt der „homo oeconomicus“

Der Glaube des „homo oeconomicus“	1
Der Autor	1
Was ist der homo oeconomicus?	1
Was ist Glaube?	2
Was glaubt der homo oeconomicus?	3
Der homo oeconomicus als idealtypisches Konstrukt	4
Der homo oeconomicus als Leitbild	5
Christlicher Glaube und ökonomische Rationalität	7
Was ist christlicher Glaube?	7
Auswirkungen des christlichen Glaubens auf die ökonomische Rationalität	7
Auswirkungen der ökonomischen Rationalität auf das Glaubensengagement	9
Fazit	9

Der Autor

Dr. rer. pol. Hermann Sautter ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Göttingen und Mitglied u. a. der Deutschen Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Verein für Sozialpolitik), des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, der Kammer der Evangelischen Kirche in Deutschland (EKD) für Kirchlichen Entwicklungsdienst.

Was ist der homo oeconomicus?

Der homo oeconomicus ist umstritten. Für den einen ist er die Verkörperung einer unverzichtbaren Verhaltenshypothese; unverzichtbar insofern, als angeblich nur auf der Grundlage dieser Hypothese ökonomisch rational gedacht werden kann. Für die anderen ist er ein Zerrbild des Menschen, die Verkörperung des eiskalten Egoisten, eine durch und durch unsympathische Figur.

Für beide Ansichten gibt es viele Beispiele in der Literatur. Gordon Tullock und Richard B. McKenzie stehen beispielsweise für Einstellungen der ersten Art. In ihrem Buch *The New World of Oeconomics* (Homewood/Ill.: 41985) beschreiben sie das streng rationale Verhalten eines individuellen Nutzenmaximierers als eine universalgültige Handlungsweise. Selbst Tiere handeln ökonomisch rational: Wenn Ratten auf dem Weg zum Futterplatz in einem Labyrinth nach einiger Zeit Umwege vermeiden und schließlich die kürzeste Strecke wählen, dann handeln sie ökonomisch rational. Sie minimieren ihren Energieaufwand bei der Erreichung der Futterstelle. Ein gegebenes Ziel verfolgen sie also mit dem geringstmöglichen Aufwand.

Um das zu tun, braucht man also offenbar gar kein „homo“ zu sein. Auch lernfähige Ratten handeln so. Umso plausibler erscheint es, die Verhaltensannahme der streng rationalen, das heißt aufwands-minimierenden Verfolgung individueller Ziele zur Grundlage einer ökonomischen Theorie zu machen. Es handelt sich, so Tullock/McKenzie - und mit ihnen ganze Heerscharen von Ökonomen -, um eine universalgültige Verhaltensannahme; und eine

Theorie, die empirisch gehaltvoll und die dem Anspruch der logischen Schlüssigkeit genügen will, ist gut beraten, sie zu ihrer Grundlage zu machen.

Ganz anders ist die Einschätzung, die wir etwa bei Kenneth Boulding finden. Mit einem liebenswürdigen Sarkasmus beschreibt er den homo oeconomicus als ein Konstrukt, mit dem er es in der Realität lieber nicht zu tun haben möchte. Wer wollte, so Boulding, seine Tochter mit einem ökonomischen Menschen verheiratet sehen, der klipp und klar sagt, daß er die Ehe als eine institutionelle Einrichtung zur Nutzenmaximierung versteht, der alle Varianten von Eheverträgen durchrechnet und sich schließlich für denjenigen Vertrag und für diejenige Kündigungsklausel entschließt, die ein Maximum an Gewinn und ein Minimum an Risiko versprechen?* „Wäre ein solcher Egoist überhaupt zur Liebe fähig?“, lautet die (rhetorische) Frage Bouldings. Hier also ist der homo oeconomicus die Verkörperung des eiskalten Egoisten, mit dem man es lieber nicht zu tun haben will; auf keinen Fall ein Leben lang in einem Eheverhältnis.

Diese kontroversen Ansichten zeigen, wie vielschichtig die gedanklichen Assoziationen sind, die man mit dem homo oeconomicus verbindet. Ich will darauf jetzt nicht weiter eingehen, sondern mich mit der positiven Einschätzung befassen, die in der ökonomischen Literatur vorherrschend ist. Danach ist die Verhaltensannahme strenger Rationalität bei der Verfolgung des eigenen Interesses ein unverzichtbarer Bestandteil ökonomischen Denkens.

Der methodologische Status des homo oeconomicus ist hier der einer Verhaltenshypothese, die man voraussetzt, um Beobachtungen machen und logische Deduktionen anstellen zu können. Doch diese Verhaltenshypothese hat es an sich, sehr schnell zu einem bewußt oder unbewußt vertretenen Leitbild zu werden, das heißt zu einer Verhaltensnorm. Von einem so verstandenen homo oeconomicus scheint man nicht behaupten zu können, daß er irgend etwas glaubt, vor allem nicht an einen Gott.

Warum nicht? Glaube gilt im allgemeinen als der Inbegriff des Irrationalen. Wenn wir etwas nicht genau wissen, dann sagen wir: „Ich glaube, es ist so.“ Glaube steht also für Nichtwissen. Ein so verstandener Glaube scheint nichts mit Logik, mit intersubjektiver Beweisbarkeit und mit Rationalität zu tun zu haben.

Geht man von diesem Verständnis aus, dann wird man sagen können: Der homo oeconomicus glaubt nicht. Weder scheint Glaube zum Satz der Prämissen zu gehören, die in die Verhaltenshypothese streng rationalen wirtschaftlichen Handelns Eingang finden, noch scheint Glaube zu den Motivationen und Werten zu gehören, die ein tatsächlich lebender Mensch teilt, der sich am Leitbild ökonomischer Rationalität ausrichtet. Aber dieses Urteil ist voreilig. Es stützt sich auf ein durchaus übliches, aber keineswegs sehr durchdachtes Verständnis von Glauben. Wir müssen diesen Begriff schon etwas klarer fassen, wenn wir nicht in den Fehler verfallen wollen, gedankenlos - und in diesem Sinne irrational - über das Verhältnis von Rationalität und Glaube nachzudenken.

Was ist Glaube?

Glaube heißt soviel wie Vertrauen. Wenn Herr X eine Aussage macht, die ich mit den Worten kommentiere: „Ich glaube ihm“, dann heißt das soviel wie: „Ich vertraue ihm.“ Ich vertraue darauf, daß er nicht lügt. Dieses Vertrauen kann das Ergebnis einer langjährigen Erfahrung mit Herrn X sein. Er hat sich immer als zuverlässig erwiesen, er hat mich nie enttäuscht. Aber Vertrauen ist natürlich mehr als die Auswertung von Erfahrungen. Auch

* BOULDING, K. E.: Ökonomie als eine Moralwissenschaft. In: VOIGT, W. (Hrsg.): Seminar politische Ökonomie. Frankfurt/M.: 1973. S. 103ff

eine integre Person, die mich bisher nicht enttäuscht, kann morgen ihr Verhalten ändern, und zwar so, daß ich mein Bild von ihr völlig korrigieren muß.

Wenn ich ihr vertraue, dann verlasse ich mich darauf, daß solche abrupten Verhaltensänderungen nicht eintreten. Es spielt dabei keine Rolle, ob ich das auf die Trägheit der betroffenen Person zurückführe, auf ihre Abneigung gegen Abenteuer oder auf irgendwelche Tugenden, auf die ich mich meine verlassen zu können.

Worauf es ankommt, ist: Ich erwarte, daß im Verhalten einer Person nichts eintreten wird, was meine bisherigen guten Erfahrungen mit ihr erschüttern wird. Daß dies tatsächlich so sein wird, kann ich natürlich nicht beweisen. Ich vertraue einfach darauf.

Auf der gleichen Linie liegt das Vertrauen einer Person, mit der ich noch keine Erfahrungen gemacht habe. Ich vertraue ihr zum Beispiel deshalb, weil sie in mancher Hinsicht anderen Personen gleicht, die ich als vertrauenswürdig kennengelernt habe. Aus der Erfahrung mit anderen Personen schließe ich also auf mögliche neue Erfahrungen mit einer mir bisher unbekannt Person. Daß dieser Schluß berechtigt ist, kann ich nicht beweisen. Vertrauen ist mehr als berechnender Beweis.

Ein unreflektiertes Vertrauen dieser Art ist die Grundlage des Alltagslebens. Wir vertrauen auf die Zuverlässigkeit von Institutionen, Regeln, technischen Einrichtungen, Organisationen und so weiter. Wenn ich zum Beispiel einen Fahrstuhl betrete, vertraue ich darauf, daß er gemäß der Konstruktionspläne der Herstellerfirma funktioniert, daß diese Pläne zuverlässig sind, daß auf die regelmäßige Wartung dieses Fahrstuhls Verlaß ist, daß es in der nächsten Viertelstunde keinen Stromausfall geben wird, daß nicht mit einem Erdbeben zu rechnen ist, das den Fahrstuhlkorb in den Schacht einklemmt und so weiter.

Ein Vertrauen dieser Art ist keinesfalls selbstverständlich, wie am Verhalten von Menschen sichtbar wird, die beim Betreten eines Fahrstuhls eine instinktive Angst befällt und die deshalb lieber zehn Stockwerke zu Fuß hochsteigen als sich in einen Stahlbehälter einschließen zu lassen, der über dem Abgrund schwebt.

Vielleicht kann man davon sprechen, daß uns in diesen Fällen eine gewisse Gedankenlosigkeit zugute kommt. Normalerweise denken wir nicht darüber nach, welche von uns nicht kontrollierbaren Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit wir ohne Lebensgefahr einen Fahrstuhl benutzen können. Daß wir uns diese Gedankenlosigkeit leisten zu können, bedeutet aber nichts anderes, als daß uns ein alltägliches Vertrauen auf bestimmte Voraussetzungen unseres Lebens als selbstverständlich erscheint.

Glaube heißt also - in einer ersten Annäherung - soviel wie Vertrauen. Wenn wir Glauben in diesem allgemeinen Sinne verstehen, dann glaubt jeder. Niemand kann kontrollieren, ob alle Voraussetzungen für ein unbeschädigtes Leben erfüllt sind. Niemand kann die Vertrauenswürdigkeit von Personen und Organisationen restlos beweisen. Er verläßt sich einfach auf sie. Glaube in diesem allgemeinen Sinne ist das Vertrauen in die Tragfähigkeit der von mir nicht kontrollierbaren Lebensgrundlagen. In diesem Sinne ist Glauben lebensnotwendig.

Was glaubt der homo oeconomicus?

Auch der homo oeconomicus glaubt in diesem Sinne. Er kann, wie wir gesagt haben,

- erstens als ein idealtypisches Konstrukt verstanden werden, ohne das wir keine ökonomische Theorie bilden können,
- und er kann zweitens als Leitbild für unser tatsächliches Verhalten verstanden werden.

Der homo oeconomicus als idealtypisches Konstrukt

Gehen wir zunächst auf die erste Möglichkeit ein. Welchen Glauben unterstellen wir dem Konstrukt eines streng rational handelnden ökonomischen Subjekts in unserer Theorie? Oder anders gefragt: Welches Vertrauen unterstellen wir diesem fiktiven Akteur in der Welt ökonomischer Modelle? Es sind stillschweigende Unterstellungen, über die wir uns in der Regel keine Gedanken machen.

Wir unterstellen beispielsweise dem idealtypischen wirtschaftlichen Akteur, daß er sich auf die Zuverlässigkeit der Rechtsordnung stützen kann. Die wirtschaftlichen Handlungsrechte, die sowohl einen Anreiz für das individuelle Handeln als auch dessen Restriktion bilden, sind für ihn eine vorgegebene, verlässliche Größe. Auf dieser Grundlage trifft er seine nutzenmaximierenden Dispositionen.

Auch der homo oeconomicus im Staatsapparat, der nach den Thesen der politischen Ökonomie durch die Vergabe öffentlicher Wohltaten sein Prestige maximieren und seine Macht stabilisieren will, verläßt sich auf eine gegebene Verfassungsordnung, die etwa das Wahlverfahren regelt und die Machtpositionen definiert. Eigeninteressiertes rationales Handeln setzt immer eine geltende Ordnung voraus, die die individuelle Rationalität erst möglich macht.

Natürlich kann das rationale eigennützige Handeln jedes einzelnen auch zu höchst irrationalen Ergebnissen für alle zusammen führen, wie jedem geschulten Ökonomen hinreichend bekannt ist. Das gilt zum Beispiel in sogenannten Gefangenen-Dilemma-Situationen.

Der Begriff kommt aus der amerikanischen Rechtstradition, in der es seit langem üblich ist, daß ein Strafgefangener sich dadurch eine Strafmilderung verschaffen kann, daß er die mitinhaftierten Komplizen verrät. Verrat ist also vom Standpunkt des einzelnen aus gesehen eine rationale Verhaltensweise, die am eigenen Vorteil ausgerichtet ist. Wenn allerdings alle in Haft befindlichen Bandenmitglieder so handeln, dann tragen sie zur bestmöglichen Aufklärung des Verbrechens bei und verschaffen sich damit gegenseitig die Höchststrafe. Dieses Ergebnis, daß individuelles eigennütziges Handeln ein höchst nachteiliges Ergebnis für alle zur Folge hat - eben die Gefangenen-Dilemma-Situation -, läßt sich auch in vielen ökonomischen Bereichen beobachten.

Das gilt zum Beispiel dort, wo jeder einzelne Produzent einer bestimmten Branche seine Kosten dadurch senken kann, daß er nichtverwertbare Produktionsrückstände in den Abfluß kippt oder auf einer wilden Müllhalde ablagert. Aus der Perspektive der individuellen Gewinnmaximierung ist dies rational; wenn aber alle in diesem Sinne rational handeln, versinken sie schließlich gemeinsam im Dreck. In solchen Fällen hilft die „unsichtbare Hand“ des Marktes, auf die Adam Smith so sehr vertraute, offenbar nicht weiter. An der sichtbaren Hand des Staates kommen wir kaum vorbei.

Was wir unserem idealtypischen ökonomischen Akteur nun unterstellen - und auf diesen Punkt kommt es hier an -, ist ein begründetes Vertrauen in die Zuverlässigkeit der öffentlichen Hand, die den Widerspruch zwischen individueller und kollektiver Rationalität beseitigt und dadurch der individuellen Rationalität zum Erfolg verhilft. Es wird also deutlich: Auch in der Welt theoretischer Modelle unterstellen wir dem ökonomischen Akteur ein bestimmtes Vertrauen.

Er vertraut zum Beispiel auf die Zuverlässigkeit der Verfassungsordnung, auf die Verlässlichkeit der wirtschaftlichen Handlungsrechte und auf die ordnende öffentliche Hand in allen Fällen von Marktversagen, das heißt in allen Fällen, in denen sich das rationale eigen-nützige Handeln aller einzelnen nicht durch die unsichtbare Hand des Wettbewerbs zu einem harmonischen Gesamtergebnis zusammenfügt.

Die ökonomische Theorie hat uns zwar erhebliche Zweifel eingepflegt, daß dieses Vertrauen immer berechtigt ist. Aber in aller Regel unterstellen wir diese Berechtigung. Das dem homo oeconomicus unterstellte Vertrauen in die Zuverlässigkeit individueller Handlungsvoraussetzungen erleichtert eben auch die Theoriebildung. Insofern ist die Unterstellung eines Glaubens - im Sinne von Vertrauen - auch nützlich für die Theorie.

Der homo oeconomicus als Leitbild

Was glaubt der homo oeconomicus, wenn wir ihn im zweiten Sinne als Leitbild für unser tatsächliches Verhalten verstehen? Oder anders formuliert: Was glauben wir, wenn wir uns in unserem eigenen Verhalten konsequent um ökonomische Vernunft bemühen?

Zunächst nichts anderes als das, was wir auch dem wirtschaftlichen Akteur in der Welt theoretischer Modelle unterstellen. Wir glauben an die Verlässlichkeit der Rechtsordnung, an die Handlungsfähigkeit der sichtbaren Hand des Staates und auch an die wohltuende Wirkung der unsichtbaren Hand des Marktes - auch wenn unser Glaube in allen diesen Fällen manchmal auf eine harte Probe gestellt wird. Aber ohne diesen Glauben - ohne dieses grundlegende Vertrauen - könnten wir nicht disponieren.

Um es an einem simplen und für jeden Studierenden unmittelbar einleuchtendem Beispiel festzumachen: Wenn wir nicht darauf vertrauen können, daß die heutige Prüfungsordnung auch noch gilt, wenn wir Examen machen, ist unsere heutige Fächerwahl höchst irrational. Der Rationalität unseres ganzen Studiums wäre der Boden entzogen. Deshalb genießt jeder Studierende - wie es in der Fachsprache heißt - „Vertrauensschutz“. Sein Vertrauen in die geltende Rechtsordnung soll nicht enttäuscht werden. Ohne diesen Schutz, ohne begründetes Vertrauen also, wäre rationales Handeln überhaupt nicht möglich.

Das gilt auch in vielen anderen Fällen. Ohne Vertrauen in die Handlungsfähigkeit des Staates bei der Sicherung der Wettbewerbsordnung macht es beispielsweise für keinen Anbieter einen Sinn, sich um die Qualitätsverbesserung seiner Produkte zu bemühen und dadurch neue Kunden zu gewinnen. Er käme möglicherweise schneller zum Ziel der angestrebten Ertragsverbesserung, wenn er sich mit seinem Konkurrenten zu einem Kartell zusammenschließen würde. Dann hätte er ein ruhigeres Leben, als es der Wettbewerb normalerweise mit sich bringt.

Sich dem Wettbewerb zu stellen und sich um bessere Leistungen zu bemühen, ist also nur dann rational, wenn man von der Zuverlässigkeit der Wettbewerbsordnung und von der Handlungsfähigkeit des Staates bei der Bestrafung von Wettbewerbsverletzungen ausgehen kann. Das Argument läßt sich verallgemeinern: Die Rationalität unseres tatsächlichen Verhaltens steht und fällt mit dem Vertrauen in die Tragfähigkeit von Handlungsvoraussetzungen, die wir nicht restlos selbst kontrollieren können.

Aber unser Glaube als wirtschaftliche Akteure, die wir uns um Rationalität bemühen, geht noch weiter. Damit kommen wir zu einer zweiten Dimension des Glaubens, die bisher noch nicht angesprochen worden ist. Als wirtschaftliche Akteure verfolgen wir bestimmte Ziele beziehungsweise Zwecke. Nur im Blick auf diese Ziele können wir von wirtschaftlich rationalem Handeln sprechen, das immer ein zweckrationales Handeln ist.

Aber wie vernünftig sind die Zwecke? Das ökonomische Denken allein gibt uns auf diese Frage keine Antwort. Die Zwecke sind für dieses Denken weitgehend exogen vorgegeben. Ob jemand seinen Nutzen maximiert durch die Injektion von Drogen oder durch eine beschauliche Bergwanderung, ist für das Kalkül des ökonomischen Rationalisten letztlich gleichgültig. Rational kann beides sein. Der Unterschied liegt in den sogenannten Präferenzen, wie es in der ökonomischen Fachsprache heißt, und im jeweiligen Zeithorizont. Wer einen kurzen Zeithorizont hat, strebt Luststeigerung auf kurze Sicht an und fragt nicht viel nach den Folgen, die daraus in der Zukunft für ihn entstehen können. Das ist für ihn insofern rational, als ihm an einem langen Leben nicht besonders viel liegt. Wer einen langen Zeithorizont hat, verzichtet auf eine Luststeigerung in der Gegenwart, wenn er damit rechnen muß, daß auf diese Weise seine Chancen für das Weiterleben sinken. Rational ist auch dieser Verzicht. Das im üblichen Sinne verstandene ökonomische Rationalitätskalkül ist zu unscharf, um zwischen diesen beiden Verhaltensweisen unterscheiden zu können.

Daß dies keineswegs eine abstrakte Argumentation ist, wurde mir klar, als ich vor einiger Zeit an einer wissenschaftlichen Diskussion teilnahm. Eine Reihe von Kollegen paffte während dieser Diskussion dicke Zigarren. Ich konnte der Verlockung nicht widerstehen, dieses Verhalten mit dem Hinweis auf die erwiesenen Gesundheitsschäden des Rauchens als Beispiel für eine fragwürdige Rationalität zu bezeichnen. Darauf gab mir ein sehr angesehenes Fachkollege, der an besonders schwarzen Zigarren saugte, zur Antwort: Er habe eben eine andere Zeitpräferenzrate als ich. Ein genußvolles kurzes Leben sei ihm wichtiger als ein freudloses langes Leben. Als freudlos empfand er offenbar das Dasein eines Nichtrauchers, und von dem externen Effekt seiner kurzfristigen Nutzenmaximierung, der darin bestand, daß er alle anderen Anwesenden ebenfalls zum Rauchkonsum zwang, sprach er nicht.

An dieser Begebenheit wird deutlich: Ökonomisch rational kann sehr vieles sein, je nachdem, welche Zwecke ich setze oder mir setzen lasse. Nach dem Kriterium der individuellen ökonomischen Rationalität handelt der Kettenraucher ebenso rational wie der Nichtraucher, wobei allerdings an diesem Beispiel deutlich wird, daß ökonomische Rationalität bei der Wahl eines langen Zeithorizonts auch eher zur Rücksichtnahme auf andere führt, das heißt zur Verringerung von Konflikten zwischen dem rationalen Erfolgstreben einzelner und der Verwirklichung einer kollektiven Rationalität.

Was hat das nun mit Glauben zu tun? Welche Handlungsziele ich wähle, das hängt mit meiner Auffassung von einem sinnvollen Leben zusammen. Auch die Wahl des Zeithorizonts hat damit zu tun. Worin ich ein sinnvolles Leben sehe, ist wiederum davon abhängig, welchem Lebensentwurf ich vertraue, das heißt: Glauben schenke. Niemand entwirft sein Leben in einem kulturellen Vakuum, ohne sich an Vorbilder und gesellschaftlichen Werten zu orientieren. Er findet seinen eigenen Entwurf in der Auseinandersetzung mit diesen Vorgaben. Er kann sie prüfen, er kann Erfahrungen mit ihnen machen, aber letztlich vertraut er einem dieser Entwürfe und richtet sein Leben daran aus. Glauben im Sinne von Vertrauen auf die Tragfähigkeit des gewählten Lebensentwurfs ist also die Grundlage für die Setzung von Lebenszielen, und nur im Blick auf solche Ziele macht es überhaupt einen Sinn, von ökonomischer Rationalität zu sprechen.

Wenn wir jetzt die Frage unseres Themas wieder aufnehmen, so können wir sagen: Der homo oeconomicus, verstanden als der reale Mensch, der sich um die Vernünftigkeit seines wirtschaftlichen Handelns bemüht, glaubt auch an die Sinnhaftigkeit seines Lebensentwurfs und damit an den Sinn seiner Ziele. Hätte er diesen Glauben nicht, könnte er nicht zwischen rationalem und nicht-rationalem Handeln unterscheiden, denn die Ziele, an denen er sein Handeln ausrichtet, wären diffus.

Es gibt viele Lebensentwürfe, an die wir glauben können. Daß wir diesem und keinen anderem Entwurf Glauben schenken, ist letztlich nicht das Ergebnis einer rationalen Abwägung, so wenig, wie Vertrauen im letzten Sinne das Ergebnis von Berechnung ist. Glaube läßt sich eben nicht vor-denken in dem Sinne, daß er mit logischer Notwendigkeit aus bestimmten Gedankenoperationen abgeleitet werden könnte. Aber wir können über ihn nach-denken, das heißt, uns gedanklich Rechenschaft geben über seinen Inhalt. Das gilt für jede Form des Glaubens, auch für den der Christen.

Im letzten Punkt will ich darauf eingehen. Es ist mein Glaube. Ich mache zunächst eine kurze Bemerkung zum Inhalt dieses Glaubens. Im weiteren werde ich dann auf die Beziehungen zwischen christlichem Glauben und ökonomischer Rationalität eingehen.

Christlicher Glaube und ökonomische Rationalität

Was ist christlicher Glaube?

Christen vertrauen auf die Tragfähigkeit und Sinnhaftigkeit des Lebensentwurfs, der aus den Worten und Taten des Jesus von Nazareth ablesbar ist. Sie bekennen ihn als den Christus, das heißt als den, in dessen Worten und Geschick sich Gott selbst zu erkennen gibt. Dieses Vertrauen und dieses Bekenntnis sind nicht das zwingende Resultat bestimmter Gedankenschritte - genauso wenig, wie dies bei anderen Formen des Glaubens der Fall ist. Deswegen ist christlicher Glaube nicht unwissenschaftlich - ein Vorurteil, das sich tief in das kollektive Bewußtsein eingenistet hat. Dieses Vorurteil verkennt, daß mit naturwissenschaftlichen Methoden weder eine Aussage über die Existenz noch über die Nicht-Existenz Gottes gemacht werden kann. Es ist vielmehr ein bestimmter Glaube an die Tragfähigkeit naturwissenschaftlicher Methoden, der zur Ablehnung des Glaubens an Gott führt: Man vertraut darauf, daß für den eigenen Lebensentwurf nicht relevant sei, was nicht mit den Methoden der Naturwissenschaften erfaßt werden könne. Was sich also gegenübersteht, sind verschiedene Formen des Glaubens, nicht etwa Glaube und Wissenschaft.

Nach christlicher Auffassung sind wir als Menschen nicht das Produkt von „Zufall und Notwendigkeit“, genauso wenig, wie dies für den Kosmos gilt, der in seinem Mikro- und Makrobereich eine erstaunliche Ordnung besitzt. Christen vertrauen vielmehr darauf, daß ein ordnender Wille existiert, der dies geschaffen hat, und der souverän genug ist, sich selbst mitzuteilen, wo und wie immer er dies will. Jesus ist diese Selbstmitteilung Gottes. Insofern trägt der von ihm verkörperte Lebensentwurf das Siegel göttlicher Legitimität. Diesem Entwurf zu vertrauen heißt: Jesus zu vertrauen, oder: ihm zu glauben.

Auswirkungen des christlichen Glaubens auf die ökonomische Rationalität

Zu welchen Konsequenzen führt es nun, wenn Menschen an Jesus glauben? In Anknüpfung an die vorangegangenen Überlegungen läßt sich sagen: Ihr Lebensentwurf wird durch diesen Glauben geprägt (oder ökonomisch ausgedrückt: Ihre Präferenzstruktur wird dadurch geformt), und ihr Zeithorizont wird dadurch erweitert.

- *Zum ersten: Die Formung der Präferenzstruktur*

Jesus sagt: „Es nützt dem Menschen nichts, wenn er die ganze Welt gewinnt, aber doch Schaden an seiner Seele nimmt.“* Im Glauben an Jesus gewinnt dieser Satz eine prägende Kraft für die eigenen Lebensziele. Besitz und Macht werden relativiert. Sie verlieren ihre Funktion, Garanten des Lebensglücks sein zu müssen. Nicht, daß sie völlig unwichtig wären! Zur gottgewollten Selbstentfaltung eines Menschen gehört ein bestimmtes Maß an materiellen Gütern und an individueller Handlungsfreiheit; aber eben ein bestimmtes Maß! Der Maßlosigkeit im Gütererwerb und in der Machtausweitung wird eine Absage erteilt.

Niemand wird behaupten wollen, dies habe keine Auswirkungen auf den Inhalt ökonomischer Rationalität. Auf diese Weise werden die Zwecke geformt, denen rationales ökonomisches Handeln verpflichtet ist. Es wird vor einer lebenszerstörenden Maßlosigkeit bewahrt. Sofern christlicher Glaube zu einer derartigen Formung der Präferenzen beiträgt, verhilft er der ökonomischen Vernunft zu sinnvollen Zielen. Daß es dabei weniger auf die individuellen Handlungsmotive ankommt als auf die strukturellen Handlungsbedingungen, sollte nicht übersehen werden. Aber auch die Festlegung der Handlungsbedingungen ist zumindest teilweise eine Sache von einzelnen, und insofern spielen die Motive doch wieder eine Rolle.

- *Zum zweiten: Christlicher Glaube erweitert den Zeithorizont.*

Es macht einen Unterschied, ob ich die Erfüllung meines Lebens ausschließlich während einer Zeitspanne von siebzig oder achtzig Jahren erwarte oder ob ich weiß, daß die letzte Lebenserfüllung erst in einem Zustand möglich ist, der das Ganze dieses Lebens hinter sich gelassen hat. Die marxistische Religionskritik hat dem christlichen Glauben vorgeworfen, er vertröste aufs Jenseits und mache untauglich zur Veränderung im Diesseits. Heute müßte man eher umgekehrt formulieren: Christlicher Glaube befreit das Leben im Diesseits von einem ungeheuren Erwartungsdruck und bewahrt vor einem rastlosen Veränderungswillen, der uns nicht mehr zur Ruhe kommen läßt.

Die Konsequenzen eines langen Zeithorizonts für das ökonomische Verhalten liegen auf der Hand. Die Spar-Raten werden (unter sonst gleichen Bedingungen) höher sein, wenn nicht mehr der schnelle Genuß gesucht wird. Dies erleichtert unter anderem den Ressourcentransfer in arme Länder, die auf äußere Hilfe angewiesen sind. Der Druck auf den Abbau nicht-erneuerbarer natürlicher Ressourcen läßt nach. Weil die Zeitpräferenzrate (d. h. die Präferenzierung des heutigen Konsums gegenüber dem künftigen) sinkt, wird es leichter sein, für künftige Generationen zu sorgen. Ganz allgemein wird Umweltschutz unter dem Vorzeichen eines langen Zeithorizonts leichter sein als bei einem kurzen Zeithorizont.

Christlicher Glaube, so kann also zusammenfassend gesagt werden, kultiviert die Präferenzen und erweitert den Zeithorizont. Damit verhilft er der ökonomischen Rationalität zu sinnvollen Zielen. Umgekehrt kann ökonomische Vernunft vor blindem Vertrauen und blindem Engagement bewahren. Es besteht also ein Dialogverhältnis zwischen der ökonomischen Rationalität und dem christlichen Glauben. Beide können durch einen solchen Dialog gewinnen. - Inwiefern gilt dies auch für den christlichen Glauben?

* Neues Testament, Matthäus-Evangelium, Kapitel 16, Vers 26.

Auswirkungen der ökonomischen Rationalität auf das Glaubensengagement

Das Glaubensengagement treibt manchmal zu Aktionen, die einer kritischen Zweck-Mittel-Prüfung nicht standhalten. Wer sich als Christ auf das Kalkül der ökonomischen Vernunft einläßt, kann vor solchen Aktionen bewahrt bleiben. Dazu ein Beispiel.

Aus einer christlichen Motivation heraus wurde gefordert, die Preise für die von Entwicklungsländern exportierten Agrarerzeugnisse auf einem höheren Niveau zu stabilisieren, als es sich auf den Weltmärkten herausbildet. Die Kriterien der ökonomischen Vernunft sagen uns, daß ein solches Vorgehen sehr irrational sein kann, und zwar gerade im Blick auf den angestrebten guten Zweck. Auf diese Weise wird nämlich in der Regel eine Überproduktion stimuliert, knappe Ressourcen werden damit verschwendet, und sie fehlen deshalb dort, wo eine unmittelbare Armutsbekämpfung in Entwicklungsländern möglich wäre.

Ganz allgemein läßt sich die Beobachtung machen, daß engagierte Christen zu einer Unterschätzung ökonomischer Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge neigen und das, was sie für geboten halten, auch für machbar ansehen. Treten dabei Hindernisse auf, werden sie häufig personalisiert und moralisiert. Eine Neigung zum Moralisieren findet sich auch bei der Beurteilung ökonomischer Institutionen. Wenn sie nicht ausdrücklich eine vom christlichen Standpunkt aus gewünschte Motivation fördern, gelten sie als „sündig“. So wird etwa von manchen christlichen Gruppen die Institution des Marktes mit der Begründung abgelehnt, hier kämen nur die niedrigen Instinkte der Geldgier zum Zuge, höhere moralische Motive hätten dagegen keine Chance, sich durchzusetzen.

Wer ökonomisch zu denken gelernt hat, wird zwischen Handlungsmotiven und Handlungsfolgen unterscheiden und wird wissen, daß der Markt eine Einrichtung ist, die - bei entsprechender rechtlicher Verfassung - moralisch wünschenswerte Folgen auch ohne eine entsprechende Motivation der beteiligten Akteure hervorbringen kann. Es kommt darauf an, die dafür erforderliche institutionelle Ausgestaltung zu finden (Festlegung von Eigentumsrechten, Abgaben oder andere Lösungen zur Internalisierung externer Kosten, Sicherung des Wettbewerbs usw.). Dazu leistet die ökonomische Rationalität einen wichtigen Beitrag. Sie kann vor Aktionen bewahren, die gut gemeint sind, aber gerade dadurch zum Feind des Guten werden. Anders formuliert: Die ökonomische Rationalität kann dem Glaubensengagement zur Einsicht in ein ethisch vernünftiges Handeln verhelfen.

Fazit

Ich will zurückkommen auf die Ausgangsfrage: Was glaubt der homo oeconomicus? Er sei hier im Sinne eines Leitbildes für vernunftgeleitetes Handeln verstanden. Daß zu diesem Leitbild Glaube gehört, dürfte kaum zu bestreiten sein, wenn wir Glauben im Sinne von Vertrauen in die Zuverlässigkeit nicht kontrollierbarer Lebensvoraussetzungen verstehen.

Verkürzt ausgedrückt: Der homo oeconomicus glaubt auf jeden Fall. Häufig genug ist dieser Glaube unreflektiert, diffus und unbewußt. Das ist wenig befriedigend, gerade für diejenigen, die sich um Vernünftigkeit bemühen. Der sich um ökonomische Rationalität bemühende Mensch begeht keinen Verrat an seiner Vernunft, wenn er über seinen Glauben nachdenkt und ihn dadurch weiterentwickelt. Er kann dies tun, indem er sich bewußt mit den großen Entwürfen auseinandersetzt, die in der Menschheitsgeschichte eine Rolle gespielt haben. Einer dieser Entwürfe ist der des christlichen Glaubens. Sich auf ihn einzulassen führt nach meiner Erfahrung zu einer tragfähigen Lebensperspektive, kultiviert die Präferenzen und

verhilft damit der ökonomischen Rationalität zu sinnvollen Zielen. Zugleich kann ökonomische Rationalität vor einem unbedachten, gutgemeinten Handeln bewahren. Insofern stehen christlicher Glaube und ökonomische Rationalität in einem Dialogverhältnis zueinander. Beide können in diesem Dialog gewinnen.