

Volkswirtschaftliche Schriften

Heft 497

**Paradigmata des
Konsumentenverhaltens:
Die Rolle der Nachfrage
im Innovationsprozeß**

Von

Peter Engelhard



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49694-5>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-13 02:09:51

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

PETER ENGELHARD

**Paradigmata des Konsumentenverhaltens:
Die Rolle der Nachfrage im Innovationsprozeß**

Volkswirtschaftliche Schriften

Begründet von Prof. Dr. Dr. h. c. J. Broermann †

Heft 497

Paradigmata des Konsumentenverhaltens: Die Rolle der Nachfrage im Innovationsprozeß

Ein sozialökonomischer Beitrag
zur subjektivistischen Theorie der
Wahlhandlungen von Konsumenten

Von

Peter Engelhard



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Engelhard, Peter:

**Paradigmata des Konsumentenverhaltens: die Rolle der Nachfrage
im Innovationsprozeß : ein sozialökonomischer Beitrag zur
subjektivistischen Theorie der Wahlhandlungen von Konsumenten /
von Peter Engelhard. – Berlin : Duncker und Humblot, 1999**

(Volkswirtschaftliche Schriften ; H. 497)

Zugl: Marburg, Univ., Diss., 1998

ISBN 3-428-09694-0

Alle Rechte vorbehalten

© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0505-9372

ISBN 3-428-09694-0

**Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☹**

Ah, another damned, fat square book!
Always scribble, scribble, scribble, eh?

The Duke of Gloucester

Inhaltsverzeichnis

A. Technisch-ökonomische Paradigmata der Fortentwicklung von Gütern und Dienstleistungen: Innovationsmuster auf der Angebotsseite nichtstationärer sozialökonomischer Systeme.....	13
I. Überblick über das weitere Vorgehen und Vorbemerkungen zur Methode.....	14
II. Angebotsseitige Neuerungs- und Innovationsprozesse im Güterraum nichtstationärer sozialökonomischer Systeme: Muster des Innovationsprozesses	17
1. Radikale versus inkrementelle Innovation	17
2. Systemische versus autonome Innovation.....	19
III. Technisch-ökonomische Paradigmata und Trajektorien.....	19
IV. Übergänge zwischen und Modifikationen von Innovationsmustern: Die Wettbewerbsperspektive	20
V. Von der Angebotsseite zur Nachfrageseite der technisch-ökonomischen Trajektorie.....	23
VI. Innovationsbezogene Quasirenten und die Rolle der Nachfragestruktur auf Konsumgütermärkten	24
B. Der einzelne Konsument im Zentrum der Nachfrageanalyse: Wahlhandlungsantrieb und die logische Form der Wahlhandlung	26
I. Bedürfnis und zweckgerichtetes Handeln: Ausgangspunkt und Grundtatsachen des Konsumentenverhaltens	28
1. Das Bedürfnis als vorökonomische Handlungsmotivation	28
2. Von der vorökonomischen Handlungsmotivation zum zweckgerichteten Handeln	30
3. Zeitrichtung und personale Interdependenz: Konstitutive Elemente zweckgerichteten Handelns	31
4. Interdependenz und Zeitbedingtheit der Wohlfahrtsposition des Konsumenten	32
II. Die logische Form zweckgerichteten Handelns	33
1. Die Rationalität des Handelns als Verhaltensklärung	33
a) Voraussetzungen des Wahlhandelns.....	36
aa) Alternativen und Präferenzen	36
bb) Die Wahlhandlungsrelevanz der Knappheit	37
(1) Rationalität, Optimierung und Logik des Wahlhandelns unter dem Gesichtspunkt der Knappheit.....	38
(2) Knappheit und die Gutseigenschaften von Mitteln	40

cc)	Präferenzen und Logik des Wahlhandelns	41
dd)	Der logische Aufbau der Wahlhandlung als Voraussetzung der interpretierenden Analyse des Konsumentenverhaltens	43
ee)	Grundlagen der logischen Klassifikation von Wahlhand- lungen.....	45
b)	Logische und empirische Handlungsmuster	46
c)	Die grundsätzliche Verstandesautonomie der Wahlhandlung	47
d)	Zum normativen Verhältnis zwischen Wahlhandlungslogik und dem Inhalt des Wahlhandelns	49
2.	Das individuelle Gleichgewicht als Leitgröße des Wahlhandelns von Konsumenten	51
a)	Gleichgewichtsstreben und personale Interdependenz	52
b)	Individualgleichgewicht und Wirtschaftsperiode	53
c)	Gleichgewichtsrichtung des Wahlhandelns und prozessuale Nichtindifferenz des Individuums.....	54
3.	Kurzer Zwischenhalt.....	55
C.	Die Wahlhandlung des Konsumenten im sozialökonomischen Prozeß: Mög- lichkeiten und Bedingungen.....	58
I.	Ein Überblick	58
1.	Die Umwelt und der Entwurf der Wahlhandlung	58
a)	Die Wahl zwischen Wahlhandlungsentwürfen	59
b)	Wahlhandlungsentwurf und Erfolgskontrolle	60
c)	Wahlhandlungsentwurf und Wirtschaftsperiode.....	60
2.	Logik, Empirie und Wahrscheinlichkeit	61
II.	Die Generik der Konsumwahl	64
1.	Transformations- und Substitutionsbeziehungen zwischen Mitteln und Zwecken.....	65
2.	Die gesellschaftliche Bedingtheit individueller Zwecke: Formierung von Präferenzen	66
3.	Die innere Ordnung der Wahlhandlung: Sukzession der Mittel- spezifik.....	70
a)	Die Zeit als unspezifisches intermediäres Grundmittel der Wahl- handlung	72
b)	Psychische Energie	73
c)	Monetäres Einkommen	74
III.	Das Wissen des Konsumenten	76
1.	Bezugsfelder des Lernens	76
2.	Zur Methode der Erklärung individuellen Handelns des Konsumenten in der Gesellschaft.....	77

3. Fähigkeitenpotentiale des Konsumenten.....	77
4. Spezialisierung des Wahlhandelns und Lernen unter Ungewißheit	79
5. Der investive Charakter des Lernens	79
6. Die Technik der Wahlhandlung	80
a) Wahlhandlungstechnik als deklaratives Wissen	82
b) Pfade des Lernens	84
c) Veränderung und Konsistenz des Wissens	85
7. Grundelemente der Wahlhandlungstechnik: Apriorisches Wissen über die Logik der Wahlhandlungen.....	86
a) Die Phylogenese des zweckgerichteten Wahlhandelns: Evolution als Lernprozeß	87
b) Physis und Verstand: Das ontogenetische a priori zweckgerich- teten Handelns	89
c) Die einheitliche Logik von Wahrnehmung und Handeln.....	89
d) Synthetisches a priori, Verhaltensanpassung und Individual- gleichgewicht.....	91
e) Freiheitsgrade des zweckgerichteten Handelns: Die Isomorphie der Kategorie des Handelns zur Umwelt des Menschen.....	92
f) Von der Kausalität der Lebenswelt zur Teleologie individuellen Handelns.....	94
g) Teleologie und interpersonelles Verstehen von Wahlhandlungen.....	97
h) Wahlhandlungslogik als quasiformales Wissen.....	99
i) Formen der logischen Deduktion.....	100
IV. Die sozialökonomischen Umsetzungsbedingungen der Logik der Wahl- handlungen.....	103
1. Die Einbindung des Konsumenten in den Ablauf der Realzeit.....	104
2. Wahlhandlungsentwurf und Erwartung	106
3. Das Preissystem als sozialökonomische Bedingung des Wahlhan- delns.....	108
a) Die organisierte Komplexität des Marktes.....	108
b) Preissystem und Information	109
c) Das Preissystem und Findigkeit des Konsumenten.....	111
d) Einschränkungen preislicher Koordination	113
4. Die Ungewißheit der Möglichkeiten und Bedingungen von Wahl- handlungen des Konsumenten	116
a) Irrtum und die Ungewißheit der Wahlhandlungsergebnisse	118
b) Individuelles Gleichgewicht, Irrtum und Marktprozeß.....	119

c)	Lernen im Marktprozeß: Die Korrektur von Feldern.....	121
d)	Erfolgskontrolle des Wahlhandelns im sozialökonomischen Pro- zeß	122
e)	Ein Einschub: Der Doppelaspekt der Ungewißheit – Begrenzung und logische Voraussetzung der Wahlhandlung.....	123
f)	Der Umgang des Konsumenten mit der Ungewißheit des Wahl- handelns: Kompetenz und Entscheidungserfordernis	124
g)	Ungewißheit mittleren Grades	125
5.	Die kollektive Bewältigung von Ungewißheit durch Institutionen: Zur Bedeutung gesellschaftlicher Verhaltensregeln für das Wahl- handeln von Konsumenten.....	126
a)	Die allgemeine Orientierungsfunktion von Institutionen.....	127
b)	Institutionen und Lernprozesse.....	130
c)	Zwei konzeptionelle Gesichtspunkte	134
aa)	Institutionen und der Verlauf der Realzeit	134
bb)	Die Institution im Verhältnis zur Wahlhandlungstheorie	134
d)	Die Institution als Begrenzung individueller Handlungsspiel- räume.....	136
e)	Von der Institution als Begrenzung zur Institution als Leitgröße des Wahlhandelns	137
aa)	Orientierung, Koordination und Typisierung	138
bb)	Idealtypen und Rollen	141
cc)	Gesellschaftliche Rolle und gesellschaftliche Position.....	144
dd)	Binnenkonventionen gesellschaftlicher Gruppen	146
ee)	Rolle, Position und Situationsbedingtheit der Wahlhand- lung	146
ff)	Rollenkonformität und die Symbolfunktion spezifischer Konsumgüter	147
gg)	Lebensstil und Lebensstandard: Gesellschaftliche Grup- pennormen als Referenzpunkte der Wahlhandlung des einzelnen Konsumenten	150
hh)	Vom Lebensstandard zum Konsumenten	152
ii)	Der Konsumstandard als Erfolgskriterium – Divergenz und Konvergenz von Wahlhandlungen	153
V.	Vom logischen Wahlhandlungsprinzip zum realweltlichen Wahlhandeln des Konsumenten	156
1.	Handlungslogische Entwurfsprinzipien im Prozeß des Handelns.....	156
a)	Das Opportunitätskostenkalkül des Wahlhandelns.....	158

aa)	Informationskosten bei Ungewißheit.....	160
bb)	Institutionelle Sanktionen und das Opportunitätskostenkalkül.....	167
cc)	Das Opportunitätskostenkalkül der gesellschaftlichen Mobilität des Konsumenten	169
dd)	Datenänderungen: Gesellschaftlicher Auf- und Abstieg des einzelnen Konsumenten unter Gesichtspunkten der Opportunitätskosten.....	171
ee)	Das Opportunitätskostenkalkül der Informationsbewertung und der Präferenzformierung.....	173
ff)	Das Opportunitätskostenkalkül der Veränderungen der sozialökonomischen Position eines Konsumenten.....	174
gg)	Das Opportunitätskostenkalkül des Wandels von Konsumstandards.....	177
b)	Die Rangordnung der Präferenzen.....	182
c)	Die Rangordnung der Präferenzen in temporaler Sicht: Das Grenznutzenprinzip	184
2.	Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten.....	189
a)	Konzeptioneller Ausgangspunkt.....	189
b)	Das Prinzip der „reflektierenden Abstraktion“	190
c)	Die Erfolgskontrolle des Wahlhandelns als kognitive Rückkopplung.....	192
d)	Handlungslogische und empirische Regeln des Wahlhandelns	193
e)	Wahlhandlungsrelevante Operationsweisen des Gehirns.....	194
f)	Gedächtnisbasierte Regelformierung durch „reflektierende Abstraktion“	199
g)	Diachronische und synchronische Regeln des Handelns	201
h)	Wahlhandlungen und Gewohnheiten als konzeptionelle Einheit.....	201
aa)	Formen der Vergangenheitsorientierung.....	205
bb)	Die Formung stereotyper Handlungssequenzen	206
cc)	Stereotype Handlungssequenzen und Institutionen.....	207
dd)	Die Tiefe der Reflexion von Wahlhandlungen	209
ee)	Regelhandeln und reflektiertes Raisonement der Wahlhandlung.....	211
ff)	Konkurrenz und Komplementarität von kognitiven Regeln.....	216
i)	Paradigmata der Wahlhandlung und das Prinzip der erfahrungsbegrenzten Kreativität des Wahlhandelns.....	216
aa)	Anpassung an Datenänderungen bei erfahrungsbegrenzter Kreativität.....	218
bb)	Adaption und Effizienz des Regelhandelns.....	220

j)	Kognitive Aspekte der Erwartungsbildung.....	222
aa)	Kognitiv-handlungslogische Wahrscheinlichkeiten	223
bb)	Hypothetisch-deduktive kognitive Projektion	224
3.	Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige individuelle Koordination von Wahlhandlungen.....	229
a)	Die Planleitung des Wahlhandelns	230
b)	Konsumplan, Handlungsentwurf und Mittelallokation.....	231
c)	Determinierung und Offenheit von individuellen Konsumplänen	233
d)	Konsumplan und Umweltadaption	234
e)	Konsumpläne im Verlauf der Realzeit.....	235
aa)	Die Pfadabhängigkeit der Konsumplanentwicklung	235
bb)	Zeitpräferenz der Mittelbindung und die temporale Spal- tung von Präferenzen.....	237
cc)	Eigenkontrolle des Konsumenten: Die Dominanz sekun- därer Präferenzen.....	239
dd)	Techniken der Eigenkontrolle	240
ee)	Eigenkontrolle unter Opportunitätskostenaspekten	243
ff)	Die Ausführungsperspektive von Konsumplänen: Budge- tierung als „geistige Buchhaltung“ des Konsumenten.....	244
gg)	Planungsrealismus als Komplement zur Selbstbindung	247
hh)	die Umkehr der Regelbindung: Rationale Spontaneität im Handeln des Konsumenten	248
4.	Der Konsumplan als Definition eines ipsativen Möglichkeitenrau- mes von Wahlhandlungen.....	250
D.	Zusammenfassung und Ausblick.....	253
I.	Einige zusammenfassende Schlußfolgerungen.....	253
II.	Ausblick auf eine integrative Marktprozeßtheorie	256
1.	Der evolutionäre Zusammenhang zwischen den ökonomischen Lernpro- zessen der Anbieter und der Nachfrager	258
2.	Die Koordination der Anbieter und Nachfrager von Konsumgütern im Marktphasenzusammenhang	259
a)	Schnittstellenkonfigurationen von Angebot und Nachfrage im Marktprozeß	260
b)	Wirtschaftsstrukturelle Gesichtspunkte einer integrativen Pro- zeßperspektive	261
3.	Schluß	265
	Literaturverzeichnis	266
	Sachwortregister	293

A. Technisch-ökonomische Paradigmata der Fortentwicklung von Gütern und Dienstleistungen: Innovationsmuster auf der Angebotsseite nichtstationärer sozialökonomischer¹ Systeme

Güter, die Konsumenten als spezifische Mittel dienen, ihre Bedürfnisse zu befriedigen, werden in nichtstationären sozialökonomischen Systemen vielfach mittels komplexer technischer Prozesse gefertigt. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Produkte selbst hinsichtlich ihrer Art und Konzeption als komplexe technische Artefakte zu gelten haben. Entsprechendes gilt für die „immateriellen“ Dienstleistungen. Im allgemeinen bedingt zudem eine hochdifferenzierte Arbeitsteilung, daß der einzelne Hersteller und Anbieter solcher Güter von Produktions- und Vermarktungsaktivitäten auf vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen abhängt.

Geht man davon aus, daß das Wirtschaftshandeln der einzelnen beteiligten Akteure als Zulieferer und Abnehmer auf verschiedenen Stufen sowie als gegenseitige Konkurrenten auf einer Stufe seiner Natur nach nicht prädestiniert ist, kommt es innerhalb durch sachliche Restriktionen gegebener Grenzen zu nicht antizipierten und nicht antizipierbaren Entscheidungen. Diese treten in einem Wirtschaftssystem als Abfolge von Neuerung und Innovation auf. Solche Entscheidungen, namentlich auch seitens der Güterhersteller, können sich allerdings im nachhinein als richtig oder auch als falsch herausstellen (vgl. Fehl, 1986a, S. 79 ff.). Das ökonomische Handeln der Wirtschaftssubjekte vollzieht sich demnach unter Ungewißheit, da es in vielfacher Weise von den nicht determinierten Entscheidungen und Handlungen anderer Wirtschaftssubjekte mit abhängt, die diese vornehmen, um ihre ökonomische Situation zu verbessern. So sind Güteranbieter oft nicht nur mit eigenen innovatorischen Aktivitäten befaßt, die ihnen im Wettbewerbsprozeß einen Vorsprung gegenüber ihren Konkurrenten verschaffen sollen. Vielmehr sind sie auch mit solchen seitens ihrer Zulieferer konfrontiert oder mit veränderten Ansprüchen ihrer Abnehmer. In beiden Fällen treten Anpassungserfordernisse auf. Gleichermaßen ruhen im vorstorbenden und nachziehenden Wettbewerb die innovatorischen Aktivitäten der

¹ Der Begriff der Sozialökonomik bezieht sich hier auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Individuen. Die Beziehung des Menschen zur Natur und zu technischen Gegebenheiten fallen unter den Begriff der Naturalökonomik. Gleichwohl ist die Sozialökonomik das weitergehende Konzept und schließt die Naturalökonomik ein (vgl. Preiser, 1963, S. 108).

anderen Konkurrenten selten. Solche Vorgänge stellen das einzelne Wirtschaftssubjekt vor das Problem der Ungewißheit der zukünftigen ökonomischen Handlungsbedingungen respektive des begrenzten Wissens über diese. Namentlich auch in seiner Rolle als Nachfrager oder Konsument von Gütern und Dienstleistungen. Denn in dieser Rolle muß es Neuheit und Ungewißheit im Güterraum bewältigen, also die Epiphänomene des Wettbewerbes zwischen Anbietern. Wie es dies tut, das ist der wesentliche Gegenstand der vorliegenden Arbeit.

I. Überblick über das weitere Vorgehen und Vorbemerkungen zur Methode

Die folgenden Betrachtungen zum Wahlhandeln des Konsumenten werden in eine Rahmenfragestellung eingebettet. Sie bezieht sich zunächst auf die Entstehung von Innovationsmustern im Bereich von Konsumgütern, wie sie für die Anbieterseite beobachtet werden. Zu erklären sind sie als Resultate des Zusammenwirkens von unternehmerischem Gewinnstreben und der Akkumulation von produktionsrelevantem Wissen. Die Rolle der Nachfrageseite bzw. des Adoptionsverhaltens von Konsumenten wurde dabei bisher sehr weitgehend vernachlässigt, bestenfalls *en passant* erwähnt. In dieser Arbeit liegt gerade hier der Schwerpunkt des Interesses.

An eine knappe Darstellung der anbieterseitigen Bestimmungsgründe der Entstehung von persistenten Innovationsmustern und deren evolutionärer Veränderung schließen sich weitere Hauptabschnitte an. Sie haben das auf spezifische Konsumgüter zielende Wahlhandlungsverhalten des Konsumenten in einer von entwicklungsdynamischen Veränderungsprozessen geprägten sozialökonomischen Lebenswelt zum Inhalt. Zunächst werden die Wahlhandlungsantriebe oder -motive des einzelnen Konsumenten identifiziert. Ihnen gegenüber stehen sodann die Wahlhandlungsprinzipien, die die spezifisch ökonomische Form des Verhaltens von Konsumenten ausmachen. Es geht also zunächst um das Verhältnis zwischen Prinzip und Inhalt des Handelns. Der dritte Teil befaßt sich dann explizit mit den Wahlhandlungen im sozialökonomischen Prozeß.

Hier liegt ein bedeutendes theoretisches Problem, denn da sozialökonomische Prozesse ihrer Natur nach indeterminiert sind, konfrontieren sie das handelnde Individuum auf Grund seines nun notwendig begrenzten Wissens mit Ungewißheit hinsichtlich der Bedingungen, denen sein Handeln stets unterliegt. Somit ist auch dessen Erfolg, bezogen auf die zu Grunde liegende Handlungsmotivation oder den individuellen Zweck des Handelns, ungewiß. Dies führt zunächst auf die Frage nach der Kompetenz des Konsumenten, sich mit einer entwicklungsdynamischen Lebenswelt auseinanderzusetzen. Es geht darum, wie er Wissen über die Bedingungen und Möglichkeiten seines Handelns erwirbt und wie er dieses Wissen an veränderte Bedingungen anpaßt. Letzteres reflektiert

die Art und Weise, wie er in ökonomisch relevanten Zusammenhängen lernt. In diesem Zusammenhang wird auch zu erörtern sein, wie die Lebenswelt des einzelnen Konsumenten im Prinzip beschaffen ist, die ihn mit Ungewißheit seines Wahlhandelns konfrontiert, die es ihm aber auch erst ermöglicht, Lerninhalte zu erwerben. Hier wird die „überindividuelle“, koordinierende Ebene des wettbewerblichen Marktes relevant. Sie besteht zum einen in der Integration des individuellen wirtschaftlichen Verhaltens in ein System relativer Preise sowie zum anderen in der Einbindung des Einzelmenschen in den gesellschaftlichen Institutionenrahmen. Dieser bietet als System von Verhaltensregeln Verhaltenssicherheit und Verhaltensorientierung.

Markt und Institutionenrahmen vermitteln dem Individuum Informationen über Handlungsmöglichkeiten und Handlungsbeschränkungen sowie über deren Veränderungen. Hieran ist auf der Ebene des Individuums, des einzelnen Konsumenten anzuknüpfen. Es ist zu untersuchen, wie er innerhalb des Systems der relativen Preise und des institutionellen Rahmens Wissen erwirbt und anpaßt. Hinzu tritt, wie er seine Wahlhandlungen im Zuge der Bildung von Erwartungen plant. Im Entwurf des individuellen Konsumplans findet die subjektive Wahrnehmung sozialökonomischer Gegebenheiten und Vorgänge ihr Abbild im Handeln des Individuums und ihre Verbindung mit dessen Zielen und Zwecken. Hieraus folgt, daß auch auf der Nachfrageseite von Konsumgütermärkten persistente sozialökonomische Muster existieren, die in wechselseitiger Koordination mit der Angebotsseite stehen.

Solche Nachfragemuster sind eine maßgebliche Voraussetzung der erfolgreichen Vermarktung von Inventionen, also auch der Diffusion von Neuerungen. Ihre Persistenz beruht wesentlich auf der institutionellen Verankerung der Wahlhandlungen von Konsumenten. Weiterhin werden sich sozialökonomische Marktprozesse sowohl als wissenschaftende wie auch als wissenverwertende Vorgänge erweisen. Hieraus resultiert ihre evolutionäre Entwicklungsdynamik. Wissensschaffung besteht in den innovatorischen Vorstößen von Unternehmern und Wissensverwertung in den damit induzierten Anpassungsprozessen. Dem wissenverwertenden Aspekt des Wettbewerbsmarktes fällt dabei aber in bestimmter Hinsicht das Primat zu. Denn der Erfolg des innovatorischen Vorstoßes des Unternehmers hängt stets davon ab, ob dieser Vorstoß seiner Art nach mit den Wahlhandlungsmustern der Nachfrageseite kompatibel ist. In begrenztem Umfang kann im Sinne der Nachfragekreation eine derartige Kompatibilitätsbeziehung auch durch den Versuch einer Modifizierung von Wahlhandlungsmustern hergestellt werden.

Hier liegt nun der eigentliche „Rechtfertigungsgrund“ für eine gesonderte theoretische Betrachtung der Nachfrageseite im sozialökonomischen Prozeß. Hergebrachte und heute vorherrschende sozialökonomische Ansätze, namentlich solche der Neoösterreichischen Schule (ganz im Gegensatz zur älteren österreichischen Schule seit *Carl Menger*, die ihren theoretischen Ausgangspunkt bei der

Nutzentheorie nahm) und der „Radikalen Subjektivist“ stellen diesen Gesichtspunkt stark zurück, bis zur nahezu vollständigen Vernachlässigung. Sie erklären den Marktprozeß fast allein aus dem Unternehmerelement im vorstoßenden und nachziehenden Wettbewerb. Dies ist eine unzulässig verkürzte Sichtweise. Denn das Wirtschaftshandeln des Konsumenten ist nicht nur die Erfolgsbedingung für dasjenige des Unternehmers. Es legt auch, unbeschadet der gleichwohl einheitlichen Grundlagen des menschlichen Verstandes, im Prozeß eine durchaus andere Ausprägung an den Tag. Ist von der Unternehmerseite aus das gewinnorientierte, vorstoßend-innovative Agieren das entscheidende Bewegungselement des Wirtschaftsprozesses, so ist das normenorientierte Verhalten des Konsumenten ein „retardierendes“ Element der Prägung dynamisch-evolutionärer Entwicklung. Die Erwartungs- und Lernprozesse des Unternehmers sind von der Gewinnsspekulation bestimmt, die sich auf einen wettbewerblichen Vorsprung gegenüber dem Konkurrenten bezieht. Im Bereich des Verhaltens des Konsumenten, seines Lernens und seiner Erwartungsbildung ist dagegen das Moment der Adaption vorwiegend. Somit bilden beide Theoriebereiche, die Theorie des Unternehmerhandelns und die Theorie des Konsumentenverhaltens komplementäre Teile einer sozialökonomischen Prozeßtheorie.

Eine Bemerkung zur Methode sei noch vorausgeschickt: Die hier verfolgte dezidiert sozialökonomische Betrachtungsweise der Wahlhandlungen von Konsumenten und deren Einbindung in den wettbewerblichen Wirtschaftsprozess rekurriert auf die Indeterminiertheit und Interdependenz des menschlichen Handelns. Damit geraten die Subjektivität und Ungewißheit des Wahlhandelns sowie evolutionäre Entwicklungsdynamik zu wesentlichen, wenn nicht gar konstitutiven Bestandteilen der theoretischen Analyse. Der hiermit angesprochene Erklärungsbereich läßt nun das formal-mathematische Vorgehen der traditionellen neoklassischen Methode, wie sie insbesondere im Bereich der Haushalts- und Wahlhandlungstheorie gegenwärtig eine uneingeschränkte Hegemonialstellung einnimmt, nicht angezeigt sein. Ihre Erklärungskraft sei hier keineswegs unterschätzt. In wesentlichen Bereichen der Erklärung mikroökonomischer Probleme bewährt sich die formale Neoklassik auf das beste. Ebenso ist die vorliegende Arbeit in ihren gedanklichen Wurzeln einem klassisch-neoklassischen Leitbild verpflichtet. Dieses stellt letztlich auch die wesentliche Kommunikationsbasis des Diskurses zwischen einer Mehrzahl der Ökonomen aus unterschiedlichen theoretischen „Denkschulen“ dar. Aber auf Grund ihrer sehr weitgehenden Wissensannahmen und dem Ausgangspunkt der objektiven Rationalität gerät der neoklassische Erklärungsansatz vielfach genau dann in Schwierigkeiten, wenn es darum geht, Erscheinungen indeterminierter Entwicklung und Neuerung zu erklären. Um dies zu bewerkstelligen, muß sich die neoklassisch-formale, insofern es ihr überhaupt zufriedenstellend gelingt, umfangreicher Hilfsannahmen bedienen. Als Beispiel kann etwa die Prämisse der „begrenzten Rationalität“ im Sinne *H. A. Simons* genannt werden. Entsprechend dem *Ockhamschem* Rasiermesser überzeugt dieses Vorgehen aber nicht gänzlich.

Die vorliegende Arbeit versucht nun einen Ansatzpunkt für die Lösung dieses nicht zuletzt auch methodologischen Problems zu liefern. Sie nimmt daher ihren Ausgang direkt bei der Subjektivität des individuellen, rationalen Wirtschaftshandelns. Versucht wird der Interpendenz des Agierens der einzelnen Wirtschaftssubjekte stets Rechnung zu tragen. Dies läßt aber eine nicht formale, kausal-genetische Vorgehensweise im Gegensatz zur mathematisch-formalen durchgängig sinnvoll erscheinen, um die konzeptionelle Grundlage für einen subjektivistischen Ansatz der Nachfragetheorie bereitzustellen.

II. Angebotsseitige Neuerungs- und Innovationsprozesse im Güterraum nichtstationärer sozialökonomischer Systeme: Muster des Innovationsprozesses

Innovationsprozesse weisen vielfach Muster von einer gewissen Regelmäßigkeit auf, die als evolutionäre Pfadabhängigkeiten zu deuten sind. Solche Muster entstehen im längerfristigen Verlauf der Vermarktung einer Invention. Zu Beginn des Entwicklungsprozesses eines (komplexen) Artefaktes (oder einer Dienstleistung), im Zeitpunkt ihres erstmaligen ökonomisch relevanten Auftretens, sind die Funktionseigenschaften meist nur vergleichsweise vage bekannt und ihrem Wesen nach noch nicht in wohlbestimmter Weise definiert (vgl. Abernathy / Utterback, 1978, S. 42; Abernathy, 1983, S. 20). Im zeitlichen Verlauf nehmen die technischen Konfigurationen der Herstellungsprozesse wie auch der Produkte Formen persistenter Definition an. Eigenschaften und Charakteristika eines Gutes stabilisieren sich meist im Laufe seiner „Ausreifung“. Die technische Diversifikation der verschiedenen angebotenen Produktvarianten nimmt in der Regel ab, jedenfalls im Bereich grundsätzlicher Güterspezifikationen. Bezogen auf materielle Artefakte ist dies nicht zuletzt ein Ergebnis zunehmender Realkapitalintensivierung spezifischer Produktionsprozesse (vgl. Abernathy / Utterback, 1978, S. 41 ff., Hayes / Wheelwright, 1979a, S. 134 ff.; Hayes / Wheelwright, 1979b, S. 127 ff.; Abernathy u. a., 1983, S. 19 f.). Wesentlicher noch dürfte aber die zunehmende Spezifität produktions- und vermarktungsrelevanten Wissens sein, das in temporalen Lernprozessen erworben wird. Insbesondere gilt dies auch für die Produktion von Dienstleistungen.

1. Radikale versus inkrementelle Innovation

Jedes Produkt setzt sich aus einer Reihe von Subkomponenten zusammen, die, je nachdem, wie sie in besonderer Weise kombiniert und ausgestaltet werden, dessen besondere Eigenschaften oder Charakteristika ausmacht. Jeder Hersteller eines Produktes bietet dieses jeweils als Variation hinsichtlich der Kombination und Ausformung einzelner Produktmerkmale an. Jede Angebotsvariante eines Gutes konstituiert also ein spezifisches Bündel von Charakteristika (vgl. Chamberlin, 1948, S. 71 ff.; Lancaster, 1971, S. 6 f.; Lancaster, 1979,

S. 17). Die Angebotsvarianten eines Konsumgutes sind also jeweils spezifische Konsumgüter. Im Laufe der Zeit bildet sich gleichwohl eine „vorherrschende“ Produktgestaltung heraus, die die Varianten der einzelnen Anbieter dominiert. Innovationen folgen dann inkrementellen Mustern, die sich im wesentlichen auf die einzelnen Subkomponenten oder Charakteristika beziehen, seltener aber radikalen, die die Gesamtkonfiguration eines Gutes betreffen (vgl. National Research Council, 1982, S. 5 ff.; Oshima, 1983, S. 5 f.; Grant / Gadde, 1984, S. 149; Clark, 1985, S. 236).

Derartige Muster bilden sich nicht von ungefähr. Seitens der Güteranbieter besteht ein zweifaches Interesse daran, bei etablierten Fertigungsvorgängen Innovationsprozesse auf inkrementelle Muster zu begrenzen. Insbesondere dann, wenn die Herstellung eines Gutes kapital- und/oder wissensintensiv ist, tritt das Problem prononciert hervor, daß diskontinuierliche radikale Innovationen umbruchartige Veränderungen bestehender Produktionsabläufe bedingen. Dies ist gleichbedeutend mit einer „schlagartigen“ Entwertung bestehender Anlagen und Investitionen in Realkapital und Wissen. Im Gegensatz hierzu sind inkrementelle Innovationen mit schrittweisen Modifikationen von Produkt- und Prozeßkonfigurationen verbunden. In der Regel begrenzen sie in einem abgrenzbaren Zeitraum die Anpassungskosten auf ein vom Hersteller für tragbar erachtetes Maß (vgl. Abernathy / Utterback, 1978, S. 42; Abernathy u. a., 1978, S. 66; Altshuler u. a., 1984, S. 135; Freeman / Perez, 1988, S. 46). Anbieter sind also nicht allein bestrebt, ihren sachlichen Realkapitalstock wertmäßig zu erhalten. Sie werden ebenso stets versuchen, die Validität und Nutzbarkeit ihres wirtschaftlichen und technischen Wissens zu bewahren, das sie im Laufe der Zeit durch Erfahrungsprozesse angesammelt haben (vgl. Andersen, 1991, S. 131 f.). Dies jedenfalls mindestens so lange, wie mittels gegebener Anlagen und im Rahmen grundsätzlich etablierten Wissen steigende oder mindestens konstante Skalenerträge realisiert werden können (vgl. North, 1990, S. 76, S. 98 f.). Radikale Innovationen entwerten Wissen in größerem Umfang als inkrementelle, die meist im Rahmen vergleichsweise einfacher learning-by-doing-Prozesse bewältigt werden können. Damit kommt es aber seitens der Anbieter zu einer Tendenz, als „unattraktiv“ empfundene technische Optionen zu „verdrängen“ (vgl. Abernathy u. a., 1983, S. 25; Foray, 1991, S. 397). Die bevorzugten Lernrichtungen der Anbieter prägen der Entwicklung von Gütern nun spezifische Muster auf, die in besonderer Weise durch Vergangenheitserfahrungen mitbestimmt sind. Dem Verlauf weiterer Entwicklungsprozesse verleihen sie entsprechende Wahrscheinlichkeiten, dies es ermöglichen, abzuschätzen, bei welchen Produktcharakteristika komplexe Wechselwirkungen des Innovationsprozesses auftreten werden. (vgl. Hippel, 1990, S. 411).²

² Hierauf wird im Kapitel „Technisch-ökonomische Paradigmata und Trajektorien“ noch näher einzugehen sein.

2. Systemische versus autonome Innovation

Auf einen etwas anders gelagerten, aber eng verwandten Gesichtspunkt reflektiert die Unterscheidung zwischen autonomen und systemischen Innovationen, die sich weniger auf die Herstellungsprozesse als vielmehr auf das herzustellende Gut selbst bezieht. Konzeptionell komplexe Produkte sind in ihren Funktionsparametern hierarchisch aufgebaut: Das Gesamtprodukt untergliedert sich in Subsysteme und -parameter. Solche Funktionsparameter, die an der Spitze der Gestaltungshierarchie stehen, bestimmen oder dominieren die Ausprägung aller nachgelagerten Charakteristika (vgl. Clark, 1985, S. 243). Autonome Innovationen betreffen einzelne Subsysteme oder Charakteristika des Gesamtproduktes in isolierter Weise. Sie können umgesetzt werden, ohne daß dabei die Notwendigkeit auftritt, Änderungen und Anpassungen in anderen Subsystemen vorzunehmen. Systemische Innovationen hingegen erfordern vergleichsweise weitreichende Anpassungsleistungen (vgl. Teece, 1981, S. 24). Eine enge Verbindung, die zwischen der Unterscheidung zwischen systemischen und autonomen Innovationen sowie der Dichotomisierung zwischen radikalen und inkrementellen besteht, liegt darin, daß systemische meist mit radikalen, autonome hingegen meist mit inkrementellen Innovationsmustern assoziiert sind. Insbesondere im Falle „ausgereifter“ Produkte mit stark dominierender Gesamtgestaltung und somit vergleichsweise fixierter Gestaltungshierarchie greifen technische Wandlungsprozesse wiederum nur schrittweise, graduell Platz. Denn die Umsetzung technischer Neuerungen ist hier in der Regel besonders kostspielig. Innerhalb hochintegrierter Systeme, also innerhalb integrierter Gestaltungshierarchien mit engen Produkt-Prozeß-Komplementaritäten, zeitigen grundlegende Veränderungen – auch hinsichtlich einzelner Produktcharakteristika – vielfältige und nur begrenzt kontrollierbare Wechselwirkungen (vgl. Abernathy / Utterback, 1978, S. 41).

III. Technisch-ökonomische Paradigmata und Trajektorien

Die gegebenen technischen Konfigurationen von Produkten und Prozessen sowie vor allem auch das Wissen und die Verfahrenspraktiken der Hersteller bestimmen zu einem wesentlichen Teil die Muster der Weiterentwicklung von Gütern (vgl. Clark, 1983, S. 107; Clark, 1985, S. 235; Hippel, 1990, S. 413). Und zwar im Rekurs auf historische Lernprozesse, die hinsichtlich technischer und ökonomischer Erfahrungsgesichtspunkte Entwicklungstraditionen mit Leitbildcharakter begründen. Solche Traditionen beeinflussen wesentlich die Wahrnehmung und bewertende Gewichtung als neu rezipierter technischer und wirtschaftlicher Informationsdaten. Es handelt sich hierbei um die Entstehung „unternehmenskultureller“ Muster, die komplexe Entscheidungssituationen aus der Sicht der Entscheidungsträger in Unternehmen subjektiv handhabbar machen (vgl. Hofstede, 1980, S. 30; Schein, 1984, S. 5; Bloch, 1986, S. 259; Dierkes, 1988, S. 55; Knie, 1989, S. 45 ff.; Dierkes, 1993, S. 31 ff., S. 270). Die

daraus generierten Entwicklungsmuster weisen pfadartige Eigenschaften auf. Sie werden als technisch-ökonomische Paradigmata bezeichnet. Allgemein umfaßt ein technisch-ökonomisches Paradigma die grundlegende Konfiguration eines Produktes hinsichtlich seiner einzelnen Charakteristika sowie ein dementsprechendes Bündel von Entwicklungsheuristiken. Damit ist das Paradigma ein oder das Lösungsmodell für Probleme der technischen Entwicklung gegebener Produkte (vgl. Dosi, 1982, S. 148; Dosi, 1988, S. 224 f.). Als Zentralkonzeption dominiert es die rein technische Weiterentwicklung der Subsysteme oder Charakteristika, die in einer Produktkonzeption hierarchisch zusammengefaßt sind. Zudem aber spiegelt es in Form eines kognitiven „Technikbildes“ für den Hersteller die technischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Eigenschaften wider, die er seinem Produkt attribuiert. Insofern bestimmt es auf der Grundlage seines Erfahrungswissens, was ihm im Zuge der Fortentwicklung ökonomisch wie technisch machbar und wünschbar erscheint. Das technisch-ökonomische Paradigma ist eine quasistabile Bindung an bestimmte Entwicklungsheuristiken. Es legt in nichtdeterministischer Weise fest, welcher Richtung des technischen Wandels ein Anbieter folgen wird und welche er tendenziell zu vermeiden oder zu vernachlässigen versuchen wird. Werden technische Probleme der Fortentwicklung von Produkten durch einen Anbieter entsprechend dem Paradigma gelöst, so folgt er einem Pfad des „normalen“ technischen Fortschritts, der eine technische Trajektorie beschreibt. Eine Trajektorie kann man sich bildlich als einen Zylinder im mehrdimensionalen Raum vorstellen, der durch technische und wirtschaftliche Variablen spezifiziert wird. Für sich genommen ist die Trajektorie ein Bündel technisch möglicher und ökonomisch tragfähiger Entwicklungslinien, dessen äußere Begrenzung durch das technische Paradigma gegeben ist. Entsprechend den unterschiedlichen Wissensperspektiven und den unterschiedlichen Fähigkeiten aller Wirtschaftssubjekte, die den Entwicklungsprozeß in jeweils unterschiedlicher Weise vorantreiben, wird die innere Struktur der Evolution von Trajektorien im Zeitverlauf durch Komplementaritätsbeziehungen und Rückkoppelungseffekte bestimmt (vgl. Nelson / Winter, 1977, S. 52 ff.; Dosi, 1982, S. 153 f.; Abernathy u. a., 1983, S. 22; Dosi, 1988, S. 225; Carlsson / Stankiewicz, 1991, S. 105; Dierkes u. a., 1992, S. 24).

IV. Übergänge zwischen und Modifikationen von Innovationsmustern: Die Wettbewerbsperspektive

Muster der technischen Produktentwicklung sind zwar pfadabhängig, aber nicht deterministisch (vgl. Dierkes, 1993, S. 310). Zunächst werden nichtzufällige Produktneuerungsprozesse innerhalb marktlich organisierter sozialökonomischer Systeme auf Grund von Wettbewerbsbeziehungen zwischen Anbietern generiert. Dies läuft im wesentlichen auf Formen von Substitutionskonkurrenzbeziehungen hinaus, die einem Wettbewerb um Kaufkraftsummen implizieren

(vgl. Fehl, 1986b, S. 150 f.; Fehl, 1988b, Sp. 39). Solche Wettbewerbsprozesse greifen innerhalb einer Branche zwischen den Anbietern spezifischer Varianten eines Produktes Platz. Aber auch zwischen den Anbietern von Produkten, die zwar in einer (potentiellen) wechselseitigen Substitutionsbeziehung stehen, gleichwohl unterschiedlichen Branchen zuzuordnen sind. Dabei kommt auch die für die etablierten Anbieter einer Branche „disziplinierende“ Wirkung der potentiellen Konkurrenz ins Spiel. Je nach der Angreifbarkeit eines Marktes werden die in ihm tätigen Anbieter der potentiellen Möglichkeit, daß Substitutionskonkurrenz auftritt, durch neu hinzutretende Akteure ausgesetzt. Dies beispielsweise in der Form von „hit and run – Aktionen“ oder durch den „cross-entry“ branchenfremder Unternehmen (vgl. Fehl, 1985, S. 29 ff.; Fehl, 1988a, S. 99 ff.; Fehl / Schreiter, 1993, S. 278).³

In der Entwicklungsperspektive sind marktliche Innovationsprozesse nicht auf bestimmte Verlaufsmuster festgelegt. Zwar üben technische Paradigmata formierende Wirkungen auf Entwicklungsprozesse von Produkten in Form einer schwerpunktmäßigen Orientierung auf inkrementelle Innovationen aus. Aber aus einer Sukzession inkrementeller Innovationen kann sich im Zeitablauf im nachhinein ein Übergang zum radikalen Innovationsmuster ergeben. Nämlich indem in zunehmendem Maße auch zentrale Gestaltungsparameter von Transformationswirkungen ergriffen werden, die sich als Kumulationseffekte aus der Modifikation hierarchisch weniger zentraler Charakteristika ergeben. Denn die Gestaltungshierarchie eines Artefaktes ist so aufgebaut, daß die zentralen Charakteristika dessen allgemeiner technischer Grundkonzeption entsprechen. Aus dieser Grundkonzeption leiten sich die wesentlichen Spezifikationen weniger grundlegender bzw. der Grundkonzeption nachgeordneter Produkteigenschaften ab. Gleichwohl stehen die Grundkonzeption⁴ und die Detailsigenschaften oder die Subsysteme nicht in einem strikt modularen Verhältnis zueinander, also nicht als separierbare Einzelelemente, sondern vielmehr in einem „organischen“. Kumulieren somit Detailveränderungen bei den technischen Subsystemen, kann sich hieraus auch im Zeitverlauf eine substantielle Veränderung der Gesamt- oder Grundkonzeption ergeben.⁵ Hinzu tritt, daß die Verbreitungsmuster von In-

³ Zwar spart die eigentliche Theorie der „contestable markets“ nach Baumol u. a., 1982a und Baumol u. a., 1982b durch ihre strikte Orientierung auf das Marktgleichgewicht die mit dem Innovationsprozeß unausweichliche evolutionären Erscheinungen der Marktentwicklung konsequent aus (vgl. Fehl, 1985, S. 43 f.; Fehl, 1988, S. 110f.). Dennoch besitzen auch in der prozeß- und entwicklungsorientierten Betrachtung die Gedanken der potentiellen Konkurrenz und vor allem des „cross-entry“ vom Prinzip her eine durchaus maßgebliche Relevanz.

⁴ Respektive das technische Gesamtsystem, das in seiner Gestaltung durch die Gesamtkonzeption umrissen wird.

⁵ Als Beispiel mag die Entwicklung des ersten Mercedes-Kraftwagens durch die Daimler Motoren Gesellschaft im Jahre 1901 dienen. Sie markiert eine umwälzende Entwicklung im Automobilbau, nämlich im wesentlichen den sprunghaften Übergang

novationen unterschiedlich sein können, je nachdem wie der Raum zur Verfügung stehender technischer Alternativen beschaffen ist. Neuerungen werden dann entweder auf eine Substitution bereits existierender Produkte mit verwandten Funktionseigenschaften hinauslaufen oder aber in neuartiger Weise modifizierte Funktionseigenschaften des Gesamtproduktes eröffnen. Im ersten Fall wird das Diffusionsmuster bei etablierten Marktbedingungen vom Diffusionswiderstand des Substitutes geprägt sein. Inwieweit sich eine Invention unter diesen Bedingungen durchsetzen kann, ist eine Frage der Substitutionsbeziehung zwischen der neuen Option und den technisch-ökonomischen Alternativen, die existieren. Im zweiten Fall ist die Stärke des Diffusionswiderstandes in Betracht kommender technischer und ökonomischer Alternativen oder Substitute geringer, hingegen wird der Einsatz entsprechender unternehmerischer Aktionsparameter angezeigt sein, um die erforderliche Nachfragekreation zu unterstützen und zu beeinflussen.

Allerdings können Normaltrajektorien auch durch nicht antizipierte Entwicklungen der sozialökonomischen Umwelt, die außerhalb der Kontrolle der Anbieter eines bestimmten Produktes liegen, mehr oder minder tiefgreifend durchbrochen werden. Beispielsweise durch exogene Veränderungen in den Anwendungsbedingungen des Produktes oder starke Verschiebungen in den Preisrelationen zu Substitutprodukten. Insofern wird die Geschwindigkeit des Prozesses innovatorischer Transformation und sein Muster nicht zuletzt ein Resultat aus Anpassungskosten und wahrgenommenem wettbewerblichem Umweltdruck sein (vgl. Clark, 1983, S. 115 ff.; Altshuler u. a., 1984, S. 80; Diez, 1988, S. 505; Freeman / Perez, 1988, S. 46).⁶

vom motorisierten Kutschwagen zum modernen Kraftwagen. Dieses Produkt wurde in der Folge zum Vorbild einer weltweiten Industrie, die ihre Ideen und Anregungen aus dem Mercedes ableitete. Die zunehmende Geschwindigkeit, die Daimler-Kraftwagen auf Grund der verbesserten Motorentechnik erlangten, stellten die herkömmlichen Konstruktionsprinzipien seit etwa 1897 zunehmend in Frage. Zunächst wurde der traditionelle Holzrahmen durch ein geeigneteres Fahrgestell aus Stahlblech ersetzt. Schon bald zeigte sich aber, daß die Daimler-Automobile für die Geschwindigkeiten, die sie erreichen konnten, auch einen zu kurzen Radstand und einen zu hohen Schwerpunkt aufwiesen. Indem diesen Kriterien entsprochen wurde, entstand 1901 ein völlig neues Fahrzeugkonzept, das mit den bis dahin praktizierten konservativen Konstruktionsprinzipien nicht mehr viel gemeinsam hatte. Durch seinen verlängerten Radstand und einen tiefergelegenen Gesamtschwerpunkt konnten nun Fahrleitungen realisiert werden, die in der verbesserten Antriebs- und Steuerungstechnik bis dahin angelegt waren, deren Potentiale aber erst jetzt adäquat genutzt werden konnten. Damit wiederum geriet das Automobil auch zu einem brauchbaren Reisefahrzeug, das vergleichsweise leicht und sicher zu handhaben war sowie hohe Durchschnittsgeschwindigkeiten ermöglichte. Damit setzte die Firma Daimler gleichzeitig in der Form einer neuartigen Grundkonzeption des Produktes „Automobil“ die Agenda für dessen weitere Entwicklung (vgl. Nicholson, 1971, S. 145 f.; Fersen, 1982, S. 125; Knie, 1994, S. 36 ff.).

⁶ Hierauf sei im abschließenden Teil D der Untersuchung wieder eingegangen.

V. Von der Angebotsseite zur Nachfrageseite der technisch-ökonomischen Trajektorie

Welcher Pfad der Produktentwicklung, welche technische Trajektorie sich längerfristig durchsetzt, ist nur bedingt in den Entscheidungsprozessen der Anbieter begründet. Wesentlich hängt dies von den Eigenschaften ihrer im allgemeinen wettbewerblich organisierten wirtschaftlichen Umwelt ab (vgl. Dosi, 1982, S. 154; Clark, 1985, S. 22). Dabei handelt es sich hier um eine Frage der wettbewerblichen Entstehung evolutionärer Muster des wirtschaftlichen Überlebens und der Persistenz relativ vorteilhafterer Varianten (vgl. Hayek, 1972, S. 22). Demgemäß wird das Muster von Prozessen technisch-ökonomischer Entwicklung, das sich in der wirtschaftlichen Realität bewährt, nicht allein von den technischen Alternativen bestimmt, über die die Anbieter verfügen.

Maßgeblich hängt dies von den prozessualen Wechselwirkungen zwischen der inneren Logik des Produktes und der Struktur der Nachfragemuster ab, denen es zu entsprechen hat (vgl. Dosi, 1982, S. 156; Clark, 1985, S. 236 ff.). Die Verbindung zwischen den beiden Gesichtspunkten wird im Wettbewerbsprozeß durch wechselseitige Prozesse der Suche, der Informationsvermittlung und des Lernens der Wirtschaftssubjekte hergestellt. Wettbewerbliche Informationsvermittlung greift dabei zunächst zwischen Anbietern Platz. Dies ist eine Fragestellung der Theorie wettbewerblicher Koordination zwischen Anbietern sowie der Unternehmertypologie. Ebenso werden im sozialökonomischen Prozeß auch Informationen von der Anbieterseite an die Nachfrager von Konsumgütern vermittelt. Letzteres im wesentlichen durch den konkurrenzbestimmten Einsatz unternehmerischer Aktionsparameter. Weiterhin rezipieren Konsumenten Informationen, die ihnen über die Angebotsseite zu Bewußtsein kommen und legen sie ihren Wahlhandlungen zwischen verschiedenen Angebotsalternativen zu Grunde. Und schließlich greift ein Informationsaustausch zwischen den Konsumenten Platz, der die Orientierung ihrer Wahlhandlungen unterstützt.

Durchgängig sind die Entscheidungsprozesse und die Informationen darüber auf beiden Marktseiten durch Sachverhalt der Ungewißheit handlungsrelevanter Daten geprägt, der dem Wettbewerb endogen ist. Erst dies bedingt, daß die jeweils unterschiedliche Auswahl und Kombination von Produktcharakteristika und Produktparametern, die mit alternativen Kombinationen in Konkurrenz stehen und die Präferenzmustern der Nachfrageseite entsprechen müssen, ihrem Wesen nach nichttrivial ist (vgl. Simon, 1962, S. 473; Clark, 1985, S. 236 ff.).

VI. Innovationsbezogene Quasirenten und die Rolle der Nachfragestruktur auf Konsumgütermärkten

Die Fortentwicklung der einzelnen Charakteristika oder Subsysteme eines Produktes hängt von den technischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten ab, die den Herstellern zur Verfügung stehen, sowie von der Art des Zusammenhanges zwischen Produkt- und Prozeßtechnik und dem technischen Verfahrenswissen des Anbieters. Das relative ökonomische Gewicht, das die einzelnen Charakteristika besitzen, wird im Wettbewerbsprozeß aber durch die Nachfrageseite bestimmt (vgl. Saviotti / Metcalfe, 1984, S. 145 f.). Prozesse des technischen Wandels von Produkten werden vor allem durch die Erwartung der Anbieter induziert, mit der Vermarktung der entsprechenden Innovation überrnormale Gewinnmöglichkeiten ausnutzen zu können. Der funktionale Ursprung oder die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Innovationen werden durch die Erwartung temporärer Einkommen aus innovationsbezogenen Quasirenten bestimmt (vgl. Gerybadze, 1982, S. 319; Hippel, 1982, S. 97 ff.; Hippel, 1988, S. 6 f.; VanderWerf, 1992, S. 316 ff.). Unter der Voraussetzung, daß die Produkte, um die es hier geht, nicht homogen sind, sondern in verschiedenen Varianten mit jeweils unterschiedlichen Eigenschaften zum Angebot kommen, werden Innovationsprozesse davon bestimmt, inwieweit der einzelne Anbieter mit der Hilfe partieller Veränderungen und Neuerungen seinen Spielraum der Preissetzung im Zuge von Wettbewerbsprozessen erweitern kann. (Inkrementelle) Innovationsprozesse als Produktdifferenzierungen sind daher durchaus in Verwandtschaft zur monopolistischen Konkurrenz zu sehen (vgl. Chamberlin, 1948, S. 56 ff.). Es kommt dabei aber wesentlich darauf an, daß wettbewerbliche, nichtdeterministische Marktprozesse beständig zu Heterogenitäten des Wirtschaftshandelns von Individuen sowie – als Epiphänomen – zu Heterogenisierungen im Güterbereich führen (vgl. Fehl, 1986a, S. 75 ff.).

Für einen Anbieter muß nun eine Neuerung, die sich auf ein Produktcharakteristikum oder ein technisches Produktsubsystem bezieht, wettbewerbliche Bedeutsamkeit besitzen. Er erwartet, das modifizierte Gesamtprodukt so am Markt lancieren zu können, daß Konsumenten einen „Aufpreis“ für das Gesamtprodukt, verglichen mit konkurrierenden Produkten, zu entrichten bereit sind, und daß diese „Innovationsprämie“ dem neuen oder modifizierten Produktcharakteristikum auch zurechenbar ist (vgl. Clark, 1983, S. 124 ff.). Der Gedanke der „Innovationsprämie“ reflektiert allerdings auf die allgemeine Gewinnerwartung, die der Unternehmer mit der Vermarktung einer Invention verbindet. Das innovative Produkt muß auf der Marktebene für den Konsumenten nicht in jedem Falle teurer sein. Eine preisliche „Innovationsprämie“ kann sich „am Markt“ als absoluter Aufschlag ergeben. Unter der Annahme gleicher Produktionskostenstrukturen kann sie aber auch eine relative sein. Etwa indem das neuartig modifizierte Produkt einen höheren relativen Marktanteil erlangt und damit unter

entsprechenden Bedingungen die Gewinnsituation des Innovators verbessert. Im Fortgang kann sich dann gleichwohl der Effekt ergeben, daß mit der „Durchsetzung“ eines innovativ modifizierten Produktes der Preis derjenigen spezifischen Konsumgüter sinkt, die nun unter Substitutionsdruck geraten. Dies kann der Abnahme des relativen Marktanteils der Konkurrenzgüter entgegenwirken. Eine „Innovationsprämie“ scheint einzelwirtschaftlich dann in den veränderten relativen Gewinnniveaus im zwischenbetrieblichen Vergleich auf. Hieraus können sich im Zeitverlauf Rückwirkungen auf die unterschiedlichen Gewinnanspruchsniveaus ergeben, die für einzelne Unternehmer handlungsleitend sind (vgl. Engelhard / Oblau, 1997, S. 14 ff.).

Insofern ist der Preis eines spezifischen Konsumgutes, den ein Anbieter zu erzielen in der Lage ist oder den die Nachfrager zu entrichten bereit sind, ein wesentliches Medium der Definition innovatorischer Fortschrittsrichtung in der Wahrnehmung der beteiligten Wirtschaftssubjekte auf beiden Marktseiten (vgl. FehI, 1988b, Sp. 533).

Dies führt auf eine Untersuchung der allgemeinen Bestimmungsgründe der Akzeptanz von Neuerungen im Bereich spezifischer Konsumgüter und der Chancen bestimmter Anbieter, eine innovationsbezogene Quasirente zu realisieren. Nicht zuletzt gibt die Frage, wie im Zuge von Prozessen der Substitutionskonkurrenz die Konsumenten ihre Kaufkraftmittel zu allozieren pflegen, in der sozialökonomischen Entwicklungsperspektive Aufschluß über den prinzipiellen Verlauf wettbewerblicher Marktprozesse. Im folgenden wird deshalb zu untersuchen sein, wie seitens der Endnachfrager spezifischer Konsumgüter Präferenzmuster entstehen und in welcher Weise sie eine vom Anbieter einschätzbare Persistenz besitzen. Im Zuge des Wettbewerbs der Anbieter wird sich dann eine Struktur von Innovationsprozessen herausbilden, die auf diese Präferenzmuster adaptiert ist und die der Verteilungsstruktur potentieller innovationsbezogener Quasirenten entspricht, die daraus resultiert. Adaption vollzieht dabei, indem die Akteure auf der gleichen wie auf der jeweils gegenüberliegenden Marktseite wechselseitig lernen. Lernprozesse gleichen Antagonismen ökonomischer Handlungen im Verlauf von Wettbewerbsprozessen aus, da sie anpassende Koordinationstendenzen induzieren (vgl. Witt, 1992, S. 43). Der folgende zweite und dritte Teil dieser Arbeit wird sich deshalb weniger dem Sachverhalt der innovatorischen Veränderung von materiellen und immateriellen Konsumgütern befassen, sondern vielmehr mit der Herausbildung von persistenten Präferenzenmustern in nichtdeterministischen sozialökonomischen Prozessen. Was dies für die Verteilung innovationsbezogener Quasirenten bedeutet, kann abschließend im vierten Teil gefolgert werden.

B. Der einzelne Konsument im Zentrum der Nachfrageanalyse: Wahlhandlungsantrieb und die logische Form der Wahlhandlung

Wird nun die Frage nach der Verteilung innovationsbezogener Quasirententpotentiale auf der Nachfrageseite von Konsumgütermärkten gestellt, so ist deren Lösung in den Präferenzmustern der einzelnen Konsumenten zu verorten, die sich im sozialökonomischen Prozeß herausbilden. Die realen Nachfragestrukturen sind somit durch das Verhalten derjenigen Wirtschaftssubjekte bestimmt, die im sozialökonomischen Systemzusammenhang die Funktion der Konsumenten erfüllen. Besagtes Verhalten zeigt sich in Entscheidungen, die im Erwerb von Produkten der Anbieter von Konsumgütern resultieren. Ganz gleich, ob es sich dabei um materielle Artefakte oder um immaterielle Dienstleistungen handelt. Das Verhalten des einzelnen Konsumenten ist ein Prozeßkomplex, der in einer zeitlichen Reihe von Erwerbsakten besteht. An sie schließt sich der Gebrauch der erworbenen Produkte mit dem Ziel, Zwecke zu erfüllen, die der einzelne Konsument eben erfüllt wissen möchte: nämlich die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Konsumgüter als spezifische Mittel um Bedürfnisse zu befriedigen, sind solche Produkte, die jeweils ein in bestimmter Weise ausgeprägtes Bedürfnis eines Konsumenten mittels Produktcharakteristika befriedigen können, die in ihnen zusammengeführt sind. Die mikroökonomisch verhaltensrelevante Größe ist aber nicht das spezifische Konsumgut. Vielmehr sind es die gesetzten Zwecke der einzelnen Konsumenten, denen genügt werden soll. Aus dem wirtschaftlichen Verhalten von einzelnen Menschen, das hieraus folgt, lassen sich das Ausmaß und vor allem der Art der Nachfrage nach Konsumgütern erklären. Dies erfordert den Rekurs auf die Verstandesprozesse, die dahinter stehen. Deren sichtbarer Reflex sind auf der Ebene der Märkte die Konstellationen und die Bewegungen realer Quantitäten. Insofern sind nicht die Güter als solche oder deren Gebrauch oder Verzehr erklärungsrelevant, sondern die Überlegungen und Verfügungen des Konsumenten, die dem eigentlichen Konsumarkt vorausgehen (vgl. Becker, 1945, S. 12; Egner, 1952, S. 25; Pipping, 1953, S. 176; van Praag, 1968, S. 1; Scherhorn, 1969, S. 834; Morgenstern, 1972, S. 702; Shackle, 1972, S. 66; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 1 f.). Die mikroökonomische Untersuchung von Nachfragestrukturen bezieht sich daher auf jene besonderen Verhaltensweisen des Menschen, die durch den Umstand seiner Zweckrichtung gekennzeichnet sind. Zweckgerichtetes Verhalten bzw. zweckgerichtetes Handeln ist der Kern aller ökonomisch relevanten Verhaltensäußerungen von Konsumenten. Dies ist essentiell verstandesmäßiges Verhalten. Nicht in den Bereich

der wirtschaftstheoretischen Analyse fallen dagegen alle Verhaltensmöglichkeiten des Menschen, die auf rein physiologische Reaktionsweisen zurückzuführen sind (vgl. Nozick, 1977, S. 365 f.; Prychitko, 1994, S. 77).

In diesem zweiten Teil der Arbeit, soll der damit entworfene Themenbereich an Hand des folgenden Fragenkatalogs strukturiert werden. Der dritte Teil wird der analytischen Vertiefung innerhalb dieses Konzeptrahmens dienen. Im einzelnen geht es zunächst um diese Fragen:

i) Was motiviert einen Menschen dazu, Lebensäußerungen an den Tag zu legen, die als beobachtbares Verhalten gelten können?

ii) In welcher Weise setzt sich diese Motivation in beobachtbares Verhalten um?

iii) In welcher Weise lassen sich Umweltgegebenheiten, auf die sich dieses Verhalten bezieht, allgemein charakterisieren? Welche prinzipiellen Bedingungen muß das (Konsumenten-) Verhalten stets einbeziehen?

iv) Was ist der Zielinhalt des Konsumentenverhaltens, und in welcher Weise hängt dieser Zielinhalt von den allgemeinen Verhaltensbedingungen ab?

v) Wie lassen sich an Hand allgemeiner logischer Prinzipien die Verhaltensäußerungen des Menschen analysieren? Worauf läuft es prinzipiell im Ergebnis hinaus, wenn Konsumentenverhalten als rational charakterisiert wird?

vi) Damit beobachtbares Verhalten rational sein kann, müssen drei Bedingungen erfüllt sein: Es müssen Alternativen existieren sowie Präferenzen, um zwischen ihnen entscheiden zu können. Dies wiederum setzt den Umstand der Knappheit voraus, dem die Mittel des Handelns unterliegen. Welches logische Verhältnis besteht nun zwischen Alternativen, Präferenzen und der Knappheit der Mittel?

vii) Gesetzt, rationales Verhalten des Konsumenten sei intentionales Wahlhandeln. In welchem Verhältnis stehen die Präferenzen und die Logik der Konzeption von Wahlhandlungen zueinander? Wie unterscheiden sich logische Form und „empirischer“ Inhalt des Wahlhandelns?

viii) Welche Bedeutung hat die Unterscheidung zwischen logischer Form und empirischem Inhalt für die Analyse des Wahlhandelns von Konsumenten?

ix) In welcher Weise greifen zwei konzeptionell strikt unterschiedene Sachverhalte, die logisch-axiomatischen Formprinzipien des Wahlhandelns und die empirischen Inhalte sowie Bedingungsdaten des Wahlhandelns, im Prinzip ineinander?

x) Sind die logischen Verstandesprinzipien die einzigen Konstanten des Wahlhandelns oder gibt es auch noch andere? Wenn ja, in welchem Verhältnis stehen sie zueinander?

xi) Ist das Wahlhandeln des Konsumenten prinzipiell autonom oder prinzipiell umweltabhängig? Oder beides?

xii) Hat die Rationalität des Wahlhandelns normative Implikationen für die Präferenzen des Konsumenten? Gibt es also rationale und nicht rationale Inhalte des Wahlhandelns?

xiii) Worin besteht der konzeptionelle Zielpunkt des Wahlhandelns? Wie wird dieser Zielpunkt von den prinzipiellen Umweltbedingungen, die das Wahlhandeln des Konsumenten immer einzubeziehen hat, in seiner Lage berührt?

I. Bedürfnis und zweckgerichtetes Handeln: Ausgangspunkt und Grundtatsachen des Konsumentenverhaltens

Die wirtschaftstheoretische Untersuchung des Verhaltens von Konsumenten gravitiert auf die anthropologische Disposition, die ursächlich für das Individuum verhaltensinduzierend wird, nämlich auf das Bedürfnis. Das Bedürfnis wird als ein subjektives Mangelempfinden des Menschen aufgefaßt. Die spezifische Form des Verhaltens, das hierdurch verursacht wird, ist das zweckgerichtete Handeln. Zweckgerichtetes Handeln wiederum ist stets ein Eingriff in die Bedingungen der eigenen Lebenswelt.

In den gesellschaftlich-wirtschaftlichen Zusammenhängen des individuellen sozialökonomischen Habitats hängen derartige Eingriffe von den Handlungen anderer Wirtschaftssubjekte ab, wie sie sich im Zeitverlauf als interdepenenter Systemzusammenhang entfalten. Zweckgerichtetes Handeln mit dem Ziel, Bedürfnissen zu befriedigen, kann auch als ein Beitrag zur eigenen Wohlfahrtsposition des Konsumenten gesehen werden. Diese individuelle Wohlfahrtsposition unterliegt damit den grundlegenden Bedingungen der Zeitrichtung und der personalen Interdependenz des Handelns.

1. Das Bedürfnis als vorökonomische Handlungsmotivation

In diesem Abschnitt soll der Frage nachgegangen werden, was überhaupt einen Menschen dazu motiviert, Lebensäußerungen an den Tag zu legen, die als beobachtbares Verhalten gelten können.

Der Mensch ist auf Mittel angewiesen, wenn er seine Bedürfnisse befriedigen will. Diese sind Objekte bzw. Güter, auf die er in seiner sozialökonomischen Umwelt zurückgreifen kann (vgl. Schönfeld-Illy, 1924, S. 1). Das Bedürfnis ist wiederum die originäre Handlungsmotivation des Konsumenten. Es ist genau dann verhaltensursächlich zu verstehen, wenn ein Individuum, ohne daß es eine Kovariation seiner sonstigen Umweltgegebenheiten wahrnehmen würde, sein Verhalten gegenüber dem status quo verändert (vgl. Pribram, 1982, S. 364; Baxter, 1993, S. 11). Ein Akt der Produktnachfrage wird nun immer durch die

Existenz eines Bedürfnisses veranlaßt. Auf der Marktebene äußert sich die Produktnachfrage eines Konsumenten dann in der Form von Handlungen, durch die er auf jene Objekte zurückgreift, die ihm in seiner sozialökonomischen Umwelt verfügbar sind und von denen er meint, daß sie seine Bedürfnisse befriedigen können.

Da sie im Bereich des „Triebhaften“ menschlicher Lebensäußerungen angesiedelte Verhaltensmotivationen darstellen (vgl. Menger, 1871/1968, S. 32), sind Bedürfnisse der vorökonomische Begrenzungspunkt der wirtschaftstheoretischen Analyse. Konkrete Aussagen über den wesensmäßigen Inhalt von Handlungsmotivationen der Konsumenten erübrigen sich damit aus mikroökonomischer Sicht: Das eigentliche Bedürfnis ist eine im Psychischen gründende und in mikroökonomischer bzw. in handlungstheoretischer Sicht vorökonomische Lebensäußerung des einzelnen Menschen. Es ist insofern ein Datum der ökonomischen Analyse. Dennoch gilt es als zentraler Begriff sozialökonomischen Denkens. Es stellt nämlich den nächstgelegenen Anknüpfungspunkt für die anthropologische Kategorie des Handelns dar, die in der wirtschaftstheoretischen Betrachtung maßgeblich ist. Denn sie ist die geistige wie faktische Ausführungskomponente des Bedürfnisses (vgl. Engländer, 1932, S. 1; Robbins, 1948, S. 25; Scherhorn, 1959, S. 32; Streissler / Streissler, 1966, S. 22).

Das Bedürfnis ist daher der Ausgangspunkt oder das Antriebsmoment für Verhaltensweisen des Menschen, die spezifisch wirtschaftliches Handeln darstellen. Wirtschaftliches Verhalten des Konsumenten ist Verhalten, das bezweckt, eigene Bedürfnisse möglichst weitgehend zu befriedigen. Aus den Bestrebungen, die daraus folgen, können die wesentlichen Gesetz- und Regelmäßigkeiten des Wirtschaftsgeschehens abgeleitet werden (vgl. Menger, 1883/1969, S. 45 f.).

Insbesondere gibt das Bedürfnis Anlaß zu einer zeitverlaufs- oder prozeßorientierten Mikroanalyse des wirtschaftlichen Verhaltens von Individuen. Denn die theoretische Prozeßperspektive wird dadurch notwendig, daß Äußerungen der Konsumnachfrage zeitlich immer wieder auftreten. Im Regelfall erhält sich bei jedem einzelnen Konsumenten das Spannungsverhältnis zwischen seinen Bedürfnissen und ihrer Befriedigung periodisch kontinuierlich. Wenn überhaupt dürfte es nur bei sehr wenigen Bedürfnissen möglich sein, sie abschließend zu stillen, indem einmalig eine bestimmte Menge eines Mittels zu ihrer Befriedigung verabreicht wird. Im allgemeinen ist aber die Art und Intensität, mit der individuelle Bedürfnisse verhaltensrelevant werden, nicht nur von der Art und Menge der Konsumgüter abhängig, die zu in einem Zeitpunkt bereitstehen, um sie zu befriedigen. Vielmehr wird mit der Zeitstruktur ihres Auftretens auch die Frage aufgeworfen, wie einzelne Konsumenten ihren Bedürfnissen ein zeitliches Moment zuweisen. Damit ist dann zu untersuchen, wie sie die Befriedigung von Bedürfnissen auf den Zeitverlauf hin planen (vgl. Tiburtius,

1914, S. 724; Pipping, 1953, S. 68 f.; Kolms, 1959, S. 143). Dies ist in der Perspektive nichtdeterministischer und interdependenter sozialökonomischer Prozesse besonders wichtig, da sich in ihrem Verlauf nicht nur die Bedingungen verändern, unter denen Bedürfnisse befriedigt werden können und denen sich der Konsument gegenüberstellt. Im Verlauf von Lernprozessen wird auch sein subjektives Wissen über die jeweiligen Gegebenheiten modifiziert und damit auch seine Präferenzen, denen entsprechend er Bedürfnisse durch zweck- und damit zukunftsgerichteten Wahlhandels befriedigt. Da nun die Befriedigung von Bedürfnissen eine temporal revolvierende und zeitverlaufsabhängige Erscheinung im Leben eines jeden Menschen ist, tritt es mit diesen Gesichtspunkten auch in den Kreis erklärungsbedürftiger Sachverhalte des ökonomischen Konsumentenverhaltens, Erwartungen gebildet werden und welche die Prinzipien sind, nach denen Individuen lernen. Im gesellschaftlichen Zusammenhang muß nämlich berücksichtigt werden, daß die Befriedigung von Bedürfnissen stets auf Erinnerungsvorstellungen des Konsumenten beruht. Diese können sowohl aus direkter Erfahrung mit oder indirekter Beobachtung von sozialökonomischen Handlungsbedingungen resultieren (vgl. Tiburtius, 1914, S. 728).

2. Von der vorökonomischen Handlungsmotivation zum zweckgerichteten Handeln

In welcher Weise nun setzt sich das motivationale Bedürfnis in beobachtbares Verhalten um? Es wird davon ausgegangen, daß ein Konsument seine Bedürfnisse durch den Einsatz entsprechender Mittel, der Konsumgüter, befriedigen kann. Dahinter steht die Auffassung vom Bedürfnis, das als eine subjektive und gleichzeitig objektbezogene Mangelerscheinung charakterisiert wurde (vgl. Ruppe-Streissler, 1962/63, S. 388). Als vorökonomische Erscheinung fügt sich das Bedürfnis in das Wirtschaftsverhalten des Konsumenten ein. Denn es kann als der Grund identifiziert werden, aus dem der Mensch den Tatsachen, die in einem Zeitpunkt seine besonderen Lebensumstände ausmachen, im allgemeinen nicht gleichgültig gegenübersteht. Vielmehr zieht er bestimmte für ihn relevante Sachlagen bestimmten anderen vor. In diesem Sinne versucht ein Konsument durch sein zweckgerichtetes Verhalten die Umstände seines Lebens zu verbessern (vgl. Mises, 1957, S. 20, S. 283; Mises, 1962, S. 8; Kirzner, 1963, S. 2, S. 15 f.).

Das Konzept des zweckgerichteten Handelns des Konsumenten bezieht sich stets auf den grundlegenden Umstand, daß er als Individuum in die Entwicklung sozialökonomischer Umweltgefüge eingreift, die seine eigenen Lebensumstände konstituieren. Umwelt bezeichnet somit die Gesamtheit jener Tatsachen und Sachlagen, die bestimmend für die Durchführbarkeit bzw. den Erfolg oder Mißerfolg von Handlungen sind (vgl. Mises, 1962, S. 6; Dolan, 1976, S. 5; Alter,

1982, S. 152; Kirzner, 1992, S. 51 f.). Handeln um Bedürfnisse zu befriedigen umgrenzt jenen Bereich des Verhaltens von Konsumenten, das auf konkrete individuelle Ziele und Zwecke gerichtet ist. Eine zweckgerichtete Handlung liegt selbst dann vor, wenn es darum geht, eine Betätigung zu unterlassen. Denn es ist ganz offensichtlich eine Handlung, etwas zu unterlassen was alternativfalls hätte getan werden können oder müssen (vgl. Mises, 1949, S. 13).

3. Zeitrichtung und personale Interdependenz: Konstitutive Elemente zweckgerichten Handelns

In welcher Weise lassen sich Umweltgegebenheiten, in die das zweckgerichtete Handeln des Menschen eingreift, allgemein charakterisieren? Welche prinzipiellen Bedingungen muß das Intentionalhandeln stets einbeziehen? Zweckgerichtet handeln kann ein Konsument nur, wenn er in die sozialökonomischen Konstellationen der Sachlagen seines Habitats eingreifen kann. Hinzutreten muß aber, daß er subjektiv begründet erwartet, durch dementsprechende Handlungen solchen Lebensumständen tatsächlich auch näher zu kommen, die er dem status quo vorzieht. Er wird also versuchen, durch Handlungen eine Korrespondenz herzustellen zwischen den erwarteten Umweltzuständen, die in der Zukunft liegen und denen, die sich als Resultate seines Handelns dann tatsächlich ergeben. Daher ist zweckgerichtetes oder intentionales Handeln immer in die Zukunft gerichtet. Der handelnde Konsument projiziert seine Realität beständig in eine Zukunft, die im Gegenwartszeitpunkt noch nicht existiert, die aber im Zuge des Handelns geschaffen wird. Denn eine Handlung zielt darauf ab, eine Sachlage herbeizuführen, die wahrscheinlich ohne sie nicht zur Existenz käme (vgl. Rothbard, 1951b, S. 943; Kirzner, 1981, S. 52; Kirzner, 1985c, S. 55; Madison, 1994, S. 41; Prychitko, 1994, S. 79).

Konsumenten befriedigen somit ihre Bedürfnisse, indem sie handelnd am sozialökonomischen Prozeß teilnehmen und dies in der besonderen Form des Erwerbs von Konsumgütern. Eine sozialökonomische Sichtweise impliziert aber, daß die einzelnen Eingriffsakte eines Konsumenten in einer mit anderen Wirtschaftssubjekten geteilten Lebenswelt im Zeitverlauf nicht allein von sachlich-physischen Beschaffenheit der entsprechenden Mittel zur Befriedigung von Bedürfnissen abhängen. Vielmehr sind zweckgerichtete Handlungen personal interdependent. Individuelle Eingriffsakte verschiedener Menschen innerhalb eines gemeinsamen Habitats hängen im Zeitablauf wesentlich auch von den Handlungen der jeweiligen Mitmenschen ab.

4. Interdependenz und Zeitbedingtheit der Wohlfahrtsposition des Konsumenten

Was ist im allgemeinen der Zielinhalt des zweckgerichteten Wahlhandelns, und in welcher Weise hängt dieser Zielinhalt von den allgemeinen Bedingungen des Handelns ab? Der Beitrag eines Gutes zum Zweck der Befriedigung von Bedürfnissen kann als dessen Nutzen bezeichnet werden. Die Zweckrichtung des Handelns des einzelnen Konsumenten reflektiert dann auf das Bemühen, seinen „Gesamtwirtschaftsnutzen“ zu erhöhen, der von ihm aus allen Gütern direkt oder indirekt gezogen wird, auf die er zugreifen kann (vgl. Schönfeld-Illy, 1924, S. 2 f.). Dies entspricht der Verbesserung seiner Wohlfahrtsposition, bezogen auf einen Zeitpunkt oder einen Zeitraum. Ein Konsument handelt also genau dann, wenn er erwartet, daß dadurch seine Wohlfahrtsposition verbessert wird. Seinen Handlungen liegen weiterhin Erwartungen zu Grunde, die er über für ihn wohlfahrtsrelevante zukünftige sozialökonomische Umweltsachlagen bildet. Insbesondere unter dem Gesichtspunkt der personalen Interdependenz des Wahlhandelns zielen die Erwartungen wesentlich auch auf die Entwicklung solcher Umwelttatsachen, die die für den Konsumenten relevanten Bedingungen seines Handelns berühren. Bei jeder auf eine Verbesserung der eigenen Wohlfahrtsposition gerichteten Handlung wird das Individuum auch die intentionalen Handlungen anderer Menschen explizit oder implizit berücksichtigen müssen (vgl. Mises, 1949, S. 2; Merk, 1961/62, S. 439; Rothbard, 1976b, S. 98; Lachmann, 1978, S. 3; Littlechild, 1978, S. 21; Grinder, 1984, S. 23; Mises, 1990b, S. 19; Rothbard, 1993, S. 1). – Ein Problem, das nun auftritt, liegt darin, daß hier ein Bereich jeweils subjektiver und daher wechselseitig zwischen Individuen nur begrenzt nachvollziehbarer geistiger Vorgänge in Rede steht. Denn die Veränderung seiner Lebenssituation, die vom einzelnen Konsumenten für möglich gehalten wird, ist eine ihm jeweils eigene psychische und verstandesmäßige Erfahrung. Sie manifestiert sich stets in Bewußtseinszuständen, die sich für das Individuum aus einer vorgestellten Relation ergeben. Nämlich aus einer Relation zwischen wahrgenommenen Bedürfnissen und einem bereits erreichten Niveau der Bedürfnisbefriedigung bzw. einer bereits erreichten spezifischen Wohlfahrtsposition. Dem einzelnen Konsumenten subjektiv zueigene Sachverhalte sind somit seine Bedürfnisse und damit in signifikantem Maße auch seine Präferenzen. Denn Präferenzen werden hier, wie weiter unter noch im einzelnen zu zeigen sein wird, als subjektive Wissensinhalte identifiziert, die sich auf die Existenz und das Wesen von Bedürfnissen einerseits beziehen. Andererseits sind wahlhandlungsleitende Präferenzen auf das Wissen des Konsumenten über für ihn wohlfahrtsrelevante Möglichkeiten und Bedingungen der Befriedigung von Bedürfnissen zurückzuführen. In der Perspektive des sozialökonomischen Prozesses ist dann auch die Bildung von handlungsleitenden Zukunftserwartungen ein subjektiver Vorgang, da sie auf einer Projektion von Wissensinhalten des Individuums auf zukünftige Bedingungsgefüge seines Handelns beruhen (vgl. Little, 1957, S. 31; Pigou, 1948, S. 65 f.; Rittig, 1950, S. 227 f.; van Praag, 1968, S. 3, Lachmann, 1978, S. 1; Lachmann, 1990, S. 5; Knetsch, 1995, S. 139).

II. Die logische Form zweckgerichteten Handelns

Die Analyse des zweckgerichteten Handelns eines Konsumenten richtet sich auf Verhaltenserscheinungen des Menschen, die einen Vorgang des Abweichens von seinem status quo zum Inhalt haben. Sie beginnt mit der Einsicht, daß zwischen den entsprechenden Handlungsanstrengungen und den angestrebten Handlungsergebnissen, die stets die jeweilige Kompensation solcher Anstrengungen in Form von subjektiven Wohlfahrtszuwächsen zum Inhalt haben, prinzipielle und systematische Zusammenhänge bestehen (vgl. Rescher, 1989, S. 79). Diese Zusammenhänge machen die Regel- und Gesetzmäßigkeiten der Ökonomik aus. Denn alle ökonomischen Beziehungen, die sich demgemäß im Wirtschaftsprozeß manifestieren, stellen sich über intentionale Handlungen von Menschen her (vgl. Marchal, 1950, S. 593). Bisher war die Rede von der Handlungsverursachung durch das Bedürfnis und den allgemeinen sozialökonomischen Bedingungen, denen das Ziel unterliegt, die eigene individuelle Wohlfahrtsposition zu verändern. Dieses Kapitel soll sich nun mit der allgemeinen logischen Form befassen, die jede zweckgerichtete Handlung eines Konsumenten annimmt. Sie erst qualifiziert zweckgerichtetes Handeln als Wahlhandeln. Erst die logische Qualifikation als Wahlhandeln läßt das Verhalten von Konsumenten interpersonell sowie mikroökonomisch-analytisch interpretierbar sein. Die allgemeinen Formmerkmale des Wahlhandelns ergeben sich daraus, daß intentionales Handeln immer verstandesmäßiges und insofern rationales Verhalten des Einzelmenschen darstellt. Und insofern das Konsumentenverhalten immer (subjektiv) rational ist, weist jede einzelne Wahlhandlung eine spezifische Logik ihrer Konzeption auf.

1. Die Rationalität des Handelns als Verhaltensklärung

Wie lassen sich an Hand allgemeiner logischer Prinzipien Verhaltensäußerungen des Menschen analysieren? Worauf läuft es prinzipiell im Ergebnis hinaus, wenn Intentionalhandeln als rational charakterisiert wird? Da intentionales Handeln prinzipiell verstandesmäßig und somit rational ist, resultiert, daß die Konzeption einer jeden Wahlhandlung einem bestimmten logischen Aufbau folgt. Sie ist die Grundlage der interpersonellen Interpretierbarkeit sowie der theoretischen Analysierbarkeit des Konsumentenverhaltens. Geht man von einem einfachen Grundsachverhalt aus, so erschließt sich alles weitere: Unterstellt, einem Konsumenten stehen in der Ausgangssituation bestimmte Mittel zur Verfügung, z. B. Einkommen in Geldform. Sie sind alternativ einsetzbar im Hinblick auf den Erwerb solcher Mittel, die geradewegs der Befriedigung von Bedürfnissen, den unterschiedlichen Zwecken jeweiliger Handlungen, zugeführt werden können. Unter solchen Mitteln werden im wesentlichen Konsumgüter

verstanden. Das Handeln des Konsumenten nimmt nun seinen Ausgang bei Mitteln, die ihm in einer bestimmten Situation zur Verfügung stehen. Es hat seinen Zielpunkt in der Befriedigung von Bedürfnissen. Zwischen diesen beiden gedanklichen Punkten wird der Konsument so zweckmäßig wie es ihm unter den gegebenen Verhältnissen möglich erscheint vorgehen. Dabei wird er jene Umstände einbeziehen, von denen er meint, sie beeinflussen zu können (vgl. Menger, 1969 (1883), S. 264). Aus dem „so zweckmäßig wie möglich“ heraus erklären sich alle Handlungsentscheidungen des einzelnen Konsumenten. Sie beziehen sich immer auf die Umsetzung einer Handlung, indem in einer spezifischen Situation Zwecke und Mittel intentional kombiniert werden. Das zweckgerichtete Handeln steht also konzeptionell am Anfang einer Wahlhandlungstheorie der Erklärung des Verhaltens von Konsumenten. Es handelt sich durchgängig um einen Rationalansatz, der auf die Verstandestätigkeit des handelnden Subjektes rekurriert. Er beruht vollständig darauf, daß der Konsument nicht zufällig oder willkürlich handelt. Vielmehr folgt er allgemeinen Prinzipien rationaler Verstandestätigkeit. Spezifische Handlungen stellen dann deren Anwendung auf besondere Fälle dar (vgl. Hartfiel, 1968, S. 47; Latsis, 1976, S. 4).

Das Konsumentenhandeln wird an Hand allgemeiner Rationalitätsprinzipien analysierbar. Denn auf Grund deren genereller Verhaltensrelevanz wird Wahlhandeln durch die Sachlogik der Situation bestimmt. Sähe sich jeder Konsument der exakt gleichen Handelnsituation gegenüber, so würde jeder auch in der exakt gleichen Weise handeln (vgl. Boland, 1988, S. 164)⁷. Allerdings ist unter solchen Bedingungen, die vollständige Information der handelnden Subjektes über gegebene Zweck-Mittel-Zusammenhänge und gegebene Restriktionen logisch implizieren, das Handeln determiniert und das Rationalitätspostulat trivial (vgl. Latsis, 1976, S. 21). Sobald aus der Sicht des Konsumenten ein Ziel-Mittel-Rahmen klar bestimmbar vorgegeben ist und dem analysierenden Beobachter dies bekannt ist, lassen sich seine Handlungen ebenso vollständig wie selbstverständlich durch seine Allokationsoperation erklären. Sie läuft auf einen objektiven Optimaleinsatz der gegebenen Mittel auf gegebene Zwecke hinaus. Die gegebenen und bekannten Daten umfassen in einer Situation dann das gesamte dem Konsumenten zur Verfügung stehende sowie von ihm benötigte Wissen über alle wohlfahrtsrelevanten Umstände. Und zwar die der Gegenwart wie auch die der Zukunft. Daher können die Handlungen des Konsumenten an Hand der optimalen Allokation und der Maximierung des eigenen Gesamtnutzens in (trivialer) Weise erklärt werden (vgl. Knight, 1956, S. 168; Kirzner, 1978a, S. 30).

⁷ Im Kapitel „Die gesellschaftliche Bedingtheit individueller Zwecke: Formierung von Präferenzen“ wird zu begründen sein, daß die Präferenzen des Konsumenten von seinem Wissen abhängen. Insofern impliziert hier die gleiche Handelnsituation auch identische Präferenzen.

Allerdings ist die Rationalität des intentionalen Handelns von Konsumenten genau dann von nichttrivialer ökonomischer Bedeutung, wenn die objektiv rationale Lösung für ihn nicht offensichtlich ist (vgl. Simon, 1976, S. 132). Und diese Nichtoffensichtlichkeit ist dem sozialökonomischen Prozeß inhärent, da das Wissen des Individuums in komplexen und nichtsstationären wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebensräumen begrenzt ist. Dann ist das Handeln des einzelnen Konsumenten eine Frage subjektiver Rationalität: Die Konzeption des Rationalhandelns bezieht sich nun auf die vom Konsumenten individuell und subjektiv wahrgenommenen Inhalte und Bedingungen des Handelns. Er nimmt dann rationale Handlungen auf der Grundlage seines eigenen Verständnisses der Sachlage vor (vgl. Shearmur, 1992, S. 111).

Der Ansatzpunkt des subjektiv rationalen Handelns des Konsumenten besteht wiederum darin, daß er eine Differenz zwischen seinem gegenwärtig faktischen und einem erwünschten Zustand feststellt. Für das daran anschließende subjektiv rationale Vorgehen ist es dabei ex ante von zweitrangiger Bedeutung, ob sich der gewünschte Zustand auch tatsächlich verwirklichen läßt. Es kommt lediglich darauf an, daß sich dem Konsumenten ein Problem des Handelns stellt. Dies ist immer ein Problem der zweckgemäßen Kombination von Mitteln und Zwecken. Die Lösung besteht darin, die Differenz zwischen status quo und status desideratus zu vermindern oder sogar aufzuheben. Zweckgerichtetes rationales Handeln und Entscheiden des Konsumenten ist nun stets ein Lösen von Problemen des Einsatzes von Mitteln, der auf die Verbesserung der eigenen Wohlfahrtssituation abhebt. Dies läuft immer auf eine Wahlentscheidung zwischen alternativen Zweck-Mittel-Kombinationen hinaus. Und eine Wahlentscheidung zwischen alternativen Zweck-Mittel-Kombinationen korrespondiert logisch mit unterschiedlichen subjektiven Vorstellungen von der Zukunft. Vorgenommen wird die Wahl auf der Grundlage subjektiven Wissens über reale Fakten, aus dem auch handlungsleitende Erwartungen abgeleitet werden. Allerdings ist deren materielle Übereinstimmung und damit die – nach Maßgabe des Zweckes zu verstehende – Richtigkeit der Handlung ex ante für den Konsumenten keineswegs gewährleistet. Angelegenheiten des richtig oder falsch, in einem nicht normativen Sinn, kann er faktisch nur in der ex post Perspektive beurteilen (vgl. Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 8; Boulding, 1966, S. 7; Lachmann, 1966, S. 267; Loasby, 1976, S. 108; Hoppmann, 1977, S. 7; Engel / Blackwell, 1982, S. 25; Earl, 1983b, S. 149; Lachmann, 1984c, S. 72 f.; Caldwell, 1988, S. 525 f.; Ioannidis, 1992, S. 62).

a) Voraussetzungen des Wahlhandelns

Jede Wahlhandlung ist subjektiv rational und daher an Hand der Logik ihres Aufbaues interpretier- und analysierbar. Um aber überhaupt von einer Wahlhandlung sprechen zu können, und damit beobachtbares Verhalten rational und logisch aufgebaut sein kann, müssen drei Bedingungen erfüllt sein: Es müssen Alternativen existieren sowie Präferenzen, um zwischen ihnen entscheiden zu können. Dies wiederum setzt den Umstand der Knappheit voraus, dem die Mittel des Handelns unterliegen. Welches handlungslogische Verhältnis besteht nun zwischen Alternativen, Präferenzen und der Knappheit der Mittel?

aa) Alternativen und Präferenzen

Vom Konsumentenverhalten als Wahlhandeln kann gesprochen werden, wenn sich dieses Verhalten als Wahl zwischen zwei oder mehreren Alternativen entsprechend individueller Präferenzen manifestiert. Intentionales Handeln eines Konsumenten wurde in letzter Instanz auf die individuelle Wohlfahrtsposition hinsichtlich eines bestimmten Zeitraumes oder eines bestimmten Zeitpunktes bezogen. Im Handeln des Konsumenten als Verhaltensprozeß zeigt sich zudem sein kontinuierliches Bestreben, die eigene Zufriedenheit zu erhöhen. Wird dies als Versuch aufgefaßt, solche eigenen Lebensumstände zu verbessern, die er als unvorteilhaft wahrnimmt, so ist das ökonomische Verhalten des Konsumenten immer ein präferenzgeleitetes Wählen zwischen Alternativen. Denn zur Voraussetzung seines wirtschaftlich relevanten Verhaltens gerät nun, daß er sich vorstellt, seine eigene Lebenssituation vorteilhaft durch Wahlhandlungen verändern zu können. Dies bedingt, daß er die Lage der Dinge, die sich erwartungsgemäß dann ergeben mag, gegenüber jener bevorzugt, die er erwartet, wenn er nicht oder anders handeln würde. Die logische Voraussetzung des zweckgerichteten Handelns des Konsumenten besteht somit darin, daß er fähig ist, angesichts konkreter wahrgenommener Tatsachen zwischen mindestens zwei spezifischen Möglichkeiten zu wählen. Also zwischen alternativen Mitteln der Bedürfnisbefriedigung, die ihm zum Angebot kommen oder zur Verfügung stehen. Nur wenn dem handelnden Subjekt verschiedene Verhaltensweisen offenstehen, die einander ausschließen, kann es eine Wahlhandlung vornehmen (vgl. Kirzner, 1963, S. 5 f.; Hartfiel, 1968, S. 46; Rothbard, 1976a, S. 20; Mises, 1990b, S. 22).

Aus handlungslogischer Sicht ist es von nachrangiger Bedeutung, ob der einzelne Konsument ein objektiv gegebenes Feld von Alternativen vollständig erfaßt oder nur teilweise. Er muß lediglich in der Lage sein, alternative Handlungsweisen zu ermitteln und zu ordnen, zwischen denen er auswählen kann, um sich dann einer subjektiv potentiell befriedigenderen Möglichkeit gegenüberzusehen. Das allgemeine Vorgehen des Wahlhandelns besteht somit darin,

eine Sachlage, die subjektiv gegenüber dem status quo bevorzugt wird, mit der nächstbesten vorstellbaren Alternative zu vergleichen. Dies bewerkstelligt der Konsument, indem er jeweils seine Erwartungs- oder Vorstellungsbildung auf die antizipierten Konsequenzen und Resultate derjenigen Handlungen konzentriert, die auf die jeweiligen Alternativen hinführen (vgl. Ballvé, 1956, S. 129; Rothbard, 1956, S.237; Shackle, 1979a, S. 29; Earl, 1983b, S. 149; Butler, 1988, S.156; Mises, 1990b, S. 19).

bb) Die Wahlhandlungsrelevanz der Knappheit

Der Umstand allein, daß ein Konsument eine Mehrzahl von Handlungsalternativen verfolgen kann, auf die hin er Mittel einsetzt, die ihm gegeben sind oder die er beschaffen kann, qualifiziert sein Verhalten noch nicht als ökonomisches Verhalten im Sinne verstandesstrukturierter Wahlhandeln. Die alleinige Existenz von Zwecken und Mitteln, die an Hand rein sachlicher Gesichtspunkte in zweckführender Weise kombiniert werden können, veranlassen einen Mensch noch nicht, mit diesen entsprechend ökonomischer Rationalprinzipien umzugehen. Angenommen, ein Konsument habe zur Verwirklichung seiner Zwecke sachlich entsprechende Mittel⁸ in unbegrenztem Umfange zur Verfügung. Das daraus resultierende Verhalten der Zweck-Mittel-Kombination hat dann keine wirtschaftlich signifikante Bedeutung. Ökonomisch gesehen ist es beliebig. Dagegen zeichnet sich ein Zweck von wirtschaftlicher Relevanz dadurch aus, daß die Mittel, die zu seiner Erfüllung notwendig sind, auch knapp sind. Erst dann sind wahlhandlungstheoretisch bzw. ökonomisch sinnvolle Aussagen darüber möglich, daß und wie Menschen subjektive Zwecke verfolgen (vgl. Robbins, 1948, S. 13, S. 24; Scherhorn, 1959, S. 76 f.; Cubbedu, 1993, S. 70).

Knappheit veranlaßt den einzelnen Konsumenten, seine Zwecke zu rationalisieren. Und zwar entsprechend dem verfügbaren und auf sie gerichteten Mittelumfang. Insofern mag er Vorstellungen über Zweck-Mittel-Kombinationen entwickeln, die er als subjektiv optimal empfindet. Optimal nämlich im Sinne von vollbefriedigend. Aber auf Grund der Knappheit werden im allgemeinen die Mittel, die zur Verwirklichung der „Optimalkombination“ verfügbar sind, nicht ausreichen. Vielmehr realisiert ein Konsument in diesem Fall eine bevorzugte Zweck-Mittel-Kombination, die den Umständen entspricht (vgl. Strigl, 1937, S. 7; Pipping, 1953, S. 37; Mahr, 1954, S. 328). Verändert sich dann die Verfügbarkeit eines Mittels, so wird der Konsument unter sonst gleichen Umständen seine Zweck-Mittel-Kombinationen so modifizieren, daß sich ein Anpassungsprozeß in Richtung seiner subjektiv vorgestellten Optimalposition ergibt.

⁸ Wozu auch, wie im Kapitel „Bezugsfelder des Lernens“ nachzulesen sein wird, die Zeit gehört.

*(1) Rationalität, Optimierung und Logik des Wahlhandelns
unter dem Gesichtspunkt der Knappheit*

Wirtschaftliches Handeln begründet sich darauf, daß ein Konsument fähig ist, eine Referenzvorstellung über wirtschaftlich vernünftiges Verhalten zu entwickeln, die von den logischen Implikationen der Zweckrichtung des Handelns ausgeht. Dies im Hinblick auf die Verwirklichung entwerfener Handlungsalternativen, unter der Annahme, daß bezogen auf einen bestimmten Zeitpunkt im Wirtschaftsprozeß die Mittel und Zwecke gegeben sind. Wahlhandeln vollzieht sich nun, indem hypothetische Sachlagen, die für das Vorgehen des Konsumenten instrumentellen Charakter besitzen, handlungslogisch von ihm konstruiert werden (vgl. Mises, 1990c, S. 11). Entsprechende handlungslogische Sätze lassen im Bereich ihrer Anwendbarkeit qualitative Aussagen über *ceteris paribus* zu erwartende Konsequenzen alternativer Handlungsweisen zu. Indem er solche Aussagen vergleicht, gelangt der einzelne Konsument zu einem Bewertungsurteil darüber, ob er durch ein bestimmtes Vorgehen seine angestrebten Zwecke in der intendierten Weise verwirklichen kann (vgl. Mises, 1949, S. 118; Mises, 1962, S. 65 ff.).

Wenn die Mittel, die dem Konsumenten geeignet erscheinen, seinen Zwecken zu entsprechen, im Prinzip auch alternativ einsetzbar sind, nimmt sein Verhalten notwendig die Form von Wahlhandeln an. Wahlhandeln umfaßt nun die bewertende Ordnung von Zwecken entsprechend deren subjektiver Wichtigkeit. Denn einen Zweck zu erfüllen bedeutet unter Knappheit, auf die Erfüllung anderer Zwecke zu verzichten. Da dies rational gegeneinander abgewogen wird, ist eine Wahlhandlung immer auch eine spezifisch wirtschaftliche Handlung (vgl. Robbins, 1948, S. 14; Streissler / Weber, 1973, S. 227). Wenn nun der Konsument mehr als einen Zweck als um die ihm verfügbaren knappen Mittel konkurrierend denkt, leiten Erwägungen des wirtschaftlichen Verhaltens die rein sachtechnische (Effizienz-) Relationen des Mitteleinsatzes (vgl. Parsons, 1934, S. 526).

Die Rationalitätsmaxime des einzelnen Konsumenten läuft nun darauf hinaus, diejenigen Zwecke, die zu einem Zeitpunkt innerhalb seines Entscheidungshorizontes liegen, mit dem geringstmöglichen Einsatz an Mitteln zu erreichen (vgl. Robbins, 1948, S. 145). Rationalität des Wahlhandelns zeigt sich somit in der handlungslogischen Tendenz seines Verhaltens, mit den verfügbaren Mitteln das zu realisieren, was ihm in einer Wahlhandlungssituation als bestmöglich erscheint (vgl. Langlois, 1990, S. 691 f.). Auf den Anwendungsbezug gerichtet wird sie für ihn folgendermaßen wahlhandlungsrelevant: Unter dem Aspekt einer Mehrzahl alternativer Zwecke, die verwirklicht werden sollen und die von unterschiedlicher Wichtigkeit sind tritt zwischen diesen eine Konkurrenzbeziehung um Mittelzuweisungen auf. Sie resultiert aus dem Bestreben, jeden einzelnen dieser Zweck vollständig zu erfüllen. Die Rationalitätsmaxime des Handelns impliziert dann, einen einzelnen Zweck so zu verfolgen, daß allen

anderen Zwecken ein möglichst geringer Abbruch getan wird (vgl. Gottl-Ottli-lienfeld, 1923, S. 13). Dies ist die allgemeine Norm oder die subjektive „Sollensgesetzlichkeit“ des zweckmäßigen Disponierens über knappe Mittel. Unter sonst gleichen Umständen gewährleistet sie die größtmögliche Realisierung der subjektiven Zwecksetzung des Konsumenten (vgl. Menger, 1969 (1883), S. 264 f.; Tagliacozzo, 1945, S. 307; Mahr, 1959, S. 4 ff.; Ruppe-Streissler, 1962/63, S. 397). Sie stellt aber kein objektives Maximierungsproblem dar. Vielmehr besteht der Kern der subjektiven Optimierung des Wahlhandelns in der Frage der Auswahl und Festlegung von Prioritäten, der Rangordnungen von Alternativen (vgl. Kirzner, 1979, S. 249). Menschen handeln nicht „objektiv“ optimal, sondern unter den jeweils gegebenen Umständen vernünftig. Vernünftiges Verhalten ist insofern handlungslogisch rationales Verhalten. (vgl. Langlois, 1990, S. 693).

Die allfällige Knappheit der Mittel steht als allgemeiner sozialökonomischer Umstand der voraussetzungslosen Verwirklichung der Bestrebungen des Konsumenten entgegen. In diesem Umstand zeigt sich die begrenzende Wirklichkeit der objektiven Handelns Umwelt des Menschen im Gegensatz zur prinzipiellen Unbegrenztheit seiner subjektiven Zwecke. Denn die subjektive Rationalität ist der sinnhafte Gehalt des Handelns eines Menschen. Sie ergibt sich nur indem die subjektiven Intention auf einen externen Punkt bezogen wird. Knappheit ist insofern eine allgemeine Bedingung des Verhaltens, die den Konsument beständig zwingt, rationale Entscheidungen der Wahlhandlung zu fällen. Wären dem entgegengesetzt Zwecke voraussetzungslos realisierbar, würde ihn dies von der eigentlichen Notwendigkeit, reflektiert zu handeln, durchaus entheben. Daher sind Mittel, die nicht knapp sind, auch keine Objekte des wirtschaftlichen Handelns von Menschen. Demgemäß bedingen sich das ökonomische Konzept der Knappheit und die konzeptionelle ökonomische Kategorie des intentionalen Handelns wechselseitig. Und zwar in logisch zwingend Weise (vgl. Robbins, 1948, S. 15; Marchal, 1950, S. 581; Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 6, S. 8; Lachmann, 1973c, S. 27, S. 34; Rothbard, 1976a, S. 21; Shearmur, 1990, S. 204). Gleichwohl, die Lösung ökonomischer Probleme des Wahlhandelns, die nun stets darauf hinausläuft, knappe Ressourcen nach der Norm des handlungslogischen Rationalitätspostulats zu verteilen, erfolgt auf Grund der interpersonalen Abhängigkeit des Individualhandelns in einem gesellschaftlichen Prozeß. Das praktische Handeln des Individuums ist dann immer ein Versuch, jeweils möglichst befriedigende Problemlösungen zu finden (vgl. Hoppmann, 1977, S. 7; Loasby, 1990, S. 691 ff.).

Im nächsten Schritt ist es von Interesse, wie zwischen dem einzelnen Konsumenten und seinen Handlungsantrieben, seinen Handlungszielen und den Handlungsmöglichkeiten logische Relationen etabliert werden. Dies ist ein Gesichtspunkt, der sich auf die Knappheit der verfügbaren Mittel und damit deren Eigenschaft als wirtschaftliche Güter bezieht. Hinzu tritt, vor dem Hintergrund

der ersten logischen Bedingung des Wahlhandelns, nämlich der Wahl zwischen Alternativen,⁹ die Verbindung von Bedürfnissen und den Mitteln ihrer Befriedigung durch die Präferenzen des Individuums.

(2) Knappheit und die Gutseigenschaften von Mitteln

Da zwischen den verfügbaren Mitteln und den damit angestrebten Zwecken eine Knappheitsbeziehung besteht, wird die Verbindung zwischen dem subjektiven Bewertungsurteil und dem zweckgerichteten Handeln nach ökonomischen Gesichtspunkten handlungslogisch systematisiert bzw. rationalisiert. Subjektiv konzipierte Wahlhandlungen umzusetzen ist dann gleichbedeutend damit, über die Verwendung knapper Mittel handlungslogisch geordnet zu entscheiden. Denn daß ein Mittel knapp ist, impliziert, daß der Konsument ihm gegenüber eine wirtschaftliche Wertschätzung äußert, indem er die relevanten Alternativen gegeneinander abwägt. Dies führt auf ein Opportunitätskostenkalkül, das seinen Wahlhandlungen zu Grunde liegt und auf das weiter unten noch genauer einzugehen sein wird.¹⁰ Hier steht zunächst folgendes im Vordergrund: Weil ein Mittel knapp ist, besitzt es demzufolge einen Wert, der aus den Zwecken des Konsumenten abgeleitet ist. Damit besitzt diese Mittel auch die Qualität eines wirtschaftlichen Gutes. Ist ein Gegenstand, der in sachlicher Sicht durchaus Bedürfnisse befriedigen kann, nicht dem Umstand der Knappheit unterworfen, so ist er ein freies Gut. Ein freies Gut ist aber nicht Objekt wirtschaftlichen Verhaltens. Gleichwohl sagt dies nicht notwendigerweise etwas über die Bedeutsamkeit mancher freier Güter für die Existenz des Menschen aus. Diese Bedeutsamkeit kann sehr wesentlich sein. Nur sind freie Güter als nicht knappe Gegenstände keine Mittel des zweckgerichteten Handelns. Sie sind vielmehr Bestandteil des Habitats, innerhalb derer Handlungen vorgenommen werden (vgl. Menger, 1871 (1968), S. 67 ff.; Dickinson, 1919, S. 383f.; Zwiedineck-Südenhorst, 1948, S. 2; Mahr, 1959, S. 11; Hoppe, 1983, S. 50).

Alle Mittel, die ein Konsument direkt oder indirekt anwendet, um seine Bedürfnisse zu befriedigen, müssen im vorgestellten Sinne Gutscharakter aufweisen, sofern sein Verhalten als wirtschaftliches logisch qualifiziert ist und ökonomisch interpretierbar sein soll. Dies ist die notwendige Bedingung der Mikroanalyse der Nachfrage nach Konsumgütern, die die Beziehung der Zweckdienlichkeit, die ein Konsumenten subjektiv zwischen ihm als Subjekt und dem Objekt wahrnimmt, durch das ökonomische Werturteil operationalisiert. Es muß allerdings angemerkt werden, daß in der Perspektive des Wirtschaftsprozesses

⁹ Vgl. das Kapitel „Alternativen und Präferenzen“.

¹⁰ Vgl. Kapitel „Das Opportunitätskostenkalkül des Wahlhandelns“.

der Gutscharakter eines Gegenstandes und die ökonomische Beziehung zum Werturteil des Konsumenten, die damit etabliert ist, nichts Feststehendes sind. Je nach den im Zeitablauf veränderlichen Voraussetzungen können freie zu wirtschaftlichen Gütern werden und umgekehrt. Materiell identische Dinge können zu unterschiedlichen Zeitpunkten jeweils die Eigenschaft eines freien oder eines wirtschaftlichen Gutes aufweisen. Dies hängt allein von der Knappheitsrelation des Gegenstandes im Verhältnis zu den subjektiven Zwecken der Menschen ab. Insofern ist es auch niemals eine spezifische Eigenschaft bestimmter Dinge, knapp zu sein (vgl. Mahr, 1959, S. 11; Ruppe-Streissler, 1962/63, S. 384 ff.; Hoppe, 1983, S. 5).

Die Qualität eines Gegenstandes, wirtschaftliches Gut zu sein, kommt ihm daher nur in seiner Verbindung zum Menschen und seinen Zwecken zustande. Die wirtschaftstheoretische Konzeption des Gutes ist daher für sich genommen rein formal. Sie erhält erst durch die Beziehung einer Sache zu den subjektiven Bewertungsurteilen inhaltliches Gewicht. Somit wird diese Beziehung durch die Erkenntnis des Menschen hergestellt, daß zwischen einem Objekt, das innerhalb seines sozialökonomischen Habitats nach der Maßgabe seiner Handlungsmöglichkeiten ihm zur Verfügung steht und einem Bedürfnis respektive einer Präferenz ein Zusammenhang besteht der sich in der Tauglichkeit zur Bedürfnisbefriedigung manifestiert (vgl. Menger, 1871 (1968), S. 3 f.; Northrop, 1941, S. 4, Robbins, 1948, S. 46 f.).

cc) Präferenzen und Logik des Wahlhandelns

In welchem Verhältnis stehen die Präferenzen und die Logik der Konzeption von Wahlhandlungen zueinander? Wie unterscheiden sich logische Form und „empirischer“ Inhalt des Wahlhandelns? Weiter oben wurde ausgeführt, daß das Verhalten von Konsumenten seine Ursache, seine Motivation in der Existenz ihrer Bedürfnisse hat. Bedürfnisse wurden dem Bereich des Vorökonomischen zugeordnet, der sich auf den Bereich der allgemeinsten Verhaltensantriebe erstreckt, der Notwendigkeiten des physischen Lebenszyklus, der Sexualität, des Affektiven. Ökonomisch relevant ist die Befriedigung von Bedürfnissen durch intentionales Handeln, das logisch und damit rational aufgebaut ist. Das Beziehung zwischen dem vorökonomischen Bereich der Bedürfnisse des Konsumenten und dem Bereich des wirtschaftlichen Wahlhandelns, wird über die Präferenzen vermittelt. Dies läßt das sozialökonomische Geschehen auf der Marktnachfrageseite als einen Prozeß erscheinen, in dem sich Reaktionen des einzelnen Konsumenten auf Umweltzustände und die verschiedenen physiologischen und emotionalen Zustände seines eigenen Körpers äußern (vgl. Mises, 1949, S. 21; Mises, 1957, S. 13, S. 19; Butler, 1988, S. 141).

Bedingung der Logik des Intentionalhandelns war es, daß eine Wahl zwischen mindestens zwei Alternativen gegeben sein muß. Damit setzt die Wahlentscheidung für eine Alternative voraus, daß beim Individuum eine Präferenz für diese Alternative existiert. Bedürfnis und Präferenz sind folglich voneinander zu unterscheiden: Das Bedürfnis ist die eigentliche Ursache dafür, daß Individuen überhaupt Verhaltenserscheinungen und damit Handlungen an den Tag legen. Die Präferenzen dagegen bestimmen, welche Handlungen vorgenommen werden, welche Wahlentscheidungen getroffen werden, wodurch Bedürfnisse befriedigt werden sollen. (Die Handlungslogik wiederum bestimmt, in welcher logischen Weise dies geschieht.). Präferenzen sind somit ein Bestandteil des ökonomisch wahlhandlungsrelevanten Wissens eines Konsumenten sind: Wissen über die Existenz von Bedürfnissen und Wissen über die Möglichkeiten ihrer Befriedigung.

Präferenzen finden ihre wirtschaftliche Äußerung in den Bewertungsurteilen, denen ein Konsument alternative sozialökonomische Sachlagen unterzieht und in den Wahlhandlungen, die daraus folgen. Das Bewertungsurteil ist eine Form der „Stellungnahme“ über die gegenwärtige Situation, die an Hand von Präferenzen mit anderen Situationen verglichen wird, die er hypothetisch vorentwerfen kann (vgl. Hartfiel, 1968, S. 46). Eine Systematik des Bewertungsurteils und der Ordnung der Bewertung von Alternativen ist dem zweckgerichteten Handeln logisch vorausgesetzt, und sie ergibt sich demzufolge aus der Struktur der Präferenzen eines Konsumenten.

Die spezifisch wahlhandlungstheoretische Bedeutung von Präferenz und Bewertungsurteil liegt darin, daß sie den vorökonomischen Bereich der Bedürfnisentstehung mit dem ökonomischen Bereich des intentionalen Wahlhandelns verbinden. Ohne Bedürfnisse gäbe es keine Präferenzen. Ein wichtiger Unterschied zwischen Bedürfnis und Präferenz liegt aber darin, daß sich Präferenzen in Abhängigkeit von sozialökonomischen Systemzuständen verändern können: Präferenzen sind durch Bedürfnisse des Konsumenten vorökonomisch in ihrer eigentlichen Existenz verursacht. Wie sie aber im Wirtschaftsprozeß zum Ausdruck kommen, ist wesentlich eine endogen sozialökonomisch verursachte Erscheinung. Werden die Präferenzen des Konsumenten als Wissensinhalte aufgefaßt, so steht auf der einen Seite das Wissen über die eigenen Bedürfnisregungen in Rede: Es wird ihm durch Physis und Psyche vermittelt. Genuin ökonomische Bedeutung hat allerdings nur das Wissen über die Möglichkeiten und Gelegenheiten der Bedürfnisbefriedigung. Nämlich über Mittel und Alternativen, die in seine Perspektiven eingehen, wie die eigene Lebenssituation zu verbessern beabsichtigt.

Das Wissensproblem der Präferenzenbildung besteht im wesentlichen in zwei Aspekten: Der erste hebt auf die kausale Verbindung zwischen einem Gut und einem Bedürfnis ab, der zweite auf das Wissen, wie und unter welchen Umstän-

den ein Gut anzuwenden ist (vgl. Leen, 1988, S. 112). Die Präferenzen bestimmen deshalb, ob und in welcher Weise der Konsument seinen Bedürfnissen durch Wahlhandeln wirtschaftlichen Ausdruck verleiht. Sie existieren ihrem konkreten Inhalt nach auf Grund des im Wechselspiel des Handelns der unterschiedlichen Wirtschaftssubjekte prozeßendogen generierten Wissens. Dieses wird dem Konsumenten innerhalb der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Interdependenzbeziehungen als beständiger Strom von Wahrnehmungsdaten zur Kenntnis gebracht.

dd) Der logische Aufbau der Wahlhandlung als Voraussetzung
der interpretierenden Analyse des Konsumentenverhaltens

Welche Bedeutung hat die Unterscheidung zwischen logischer Form und empirischem Inhalt für die Analyse des Wahlhandelns von Konsumenten? In ihrer Form und ihrem Aufbau folgt die Wahlhandlung den Prinzipien des Handelns, die aus dem Faktum der Intentionalität logisch deduzierbar sind. Hierbei handelt es sich um allgemeine Verstandesprinzipien, die jedem vernunftbegabten Menschen zu eigen sind.¹¹ Diese Prämisse vorausgesetzt, kann gesagt werden, daß die Theoreme, die durch logische Deduktion aus der Zweckrichtung des Handelns gewonnen werden können – hier im wesentlichen die Zukunftsgerichtetheit und Subjektivität des Handelns, das Opportunitätskostenkalkül und die Präferenzordnung – zum einen das theoretische Instrumentarium der wissenschaftlichen Analyse des Konsumentenverhaltens sind. Zum anderen sind aber können durch sie die einzelnen Wirtschaftssubjekte, das Verhalten anderer Menschen innerhalb sozialökonomischer Zusammenhänge zu verstehen und zu antizipieren. Denn implizit oder explizit folgt jede entworfene, umgesetzte oder erwartete Wahlhandlung jedes Menschen einheitlichen logischen Prinzipien des Verstandes. Hinzutreten müssen als „Inhalt“ der logischen Form dann noch Hypothesen über die Präferenzen und über das subjektive Wissen über Umweltgegebenheiten, die einer Wahlhandlung ihre „Richtung“ geben.

Die allgemeine Wahlhandlungslogik kann daher als abstrakter Apparat der Klassifikation des Verhaltens von Menschen verstanden werden. Sie beschreibt die logischen Zusammenhänge zwischen den konzeptionellen Teilen, in die sich jede Wahlhandlung theoretisch zerlegen läßt, und sie nimmt ihren (axiomatischen) Ausgangspunkt bei der Verstandeskategorie des zweckgerichteten Handelns. Denn Menschen handeln auf der Grundlage vorherigen Denkens. Insofern steuert und kontrolliert der Verstand das Wahlhandeln, indem er die allge-

¹¹ Diese These wird weiter unten eingehend zu begründen und hinsichtlich ihrer Implikationen für das alltagsweltliche Wahlhandeln zu analysieren sein.

meinen Prinzipien des Denkens vorgibt. Die Logik des Denkens ist mit der Logik des Handelns streng verbunden. Und insofern ist die axiomatische Logik des Wahlhandelns der eigentliche Grund der gesamten Sinnhaftigkeit wirtschaftlichen Verhaltens. Somit vollzieht sich über sie auch die alltagsweltliche wie für die wissenschaftliche Interpretation und das Verstehen von Wahlhandlungen (vgl. Hayek, 1949b, S. 93; Lachmann, 1951, S. 415; Rothbard, 1956, S. 224; Mises, 1957, S. 283; Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 8; Lachmann, 1973a, S. 195; Vanberg, 1975, S. 89; Grinder, 1984, S. 23; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 18; Ioannidis, 1992, S. 22; Haberler, 1994, S. 218; Lawson, 1994c, S. 69; Madison, 1994, S. 42).

Die Bedeutung der Interpretier- und Verstehbarkeit ist im Rahmen dieser Abhandlung eine mehrfache: Erstens geht es um die Bestimmungsgründe, nach denen der einzelne Konsument sein eigenes Verhalten als wirtschaftliches versteht, und in welcher Weise er demzufolge Wahlhandlungen vornimmt, die auf Konsumgüter mit spezifischen Charakteristika abzielen. Zweitens geht es darum, wie der Konsument das Verhalten anderer Konsumenten interpretiert. Dieses hat eine maßgebliche Orientierungsfunktion für sein Wahlhandeln innerhalb seiner alltagsweltlichen sozialökonomischen Bezüge. Drittens beruht das unternehmerische Aufspüren von potentiellen Quasirenten auf dem Verstehen des ersten Punktes seitens der Anbieter. Viertens leitet sich aus der Kenntnis der Bestimmungsgründe der ersten zwei Punkte auch ab, wie das Verhalten des Konsumenten in der mikroökonomischen Analyse zu interpretieren ist.

Die Interpretation und das damit implizierte Verstehen von Wahlhandlungen bedeutet, daß Wirtschaftssubjekte miteinander kommunizieren. Und somit werden werden interpersonale Handlungszusammenhänge zwischen ihnen hergestellt. Die Wahlhandlungen anderer Menschen zu interpretieren, bedeutet für den einzelnen Konsumenten, Wissen über die Vorgänge seiner unmittelbaren sozialökonomischen Lebenswelt zu erwerben (vgl. Douglas / Isherwood, 1980, S. 65; Lavoie, 1986, S. 205 ff.; Lavoie, 1990, S. 368, S. 375; Geue, 1997, S. 90).

Zudem stellt die Interpretation von Wahlhandlungen Beziehungen zeitlicher und sachlicher Kohärenz im Wahlhandeln eines Konsumenten her. Denn das situative Verstehen einer Wahlhandlung in der Gegenwart beruht letztlich auf dem Verstehen von Vergangenheit und der Interpretation von Erwartungen, die sich daraus ergibt. Die Erfahrungen der Vergangenheit, die ein Konsument macht, bestimmen, wie er die Gegenwart subjektiv interpretiert und somit, wie er Handlungen anlegt, die in die Zukunft zielen (vgl. Lachmann, 1990, S. 7).

ee) Grundlagen der logischen Klassifikation von Wahlhandlungen

In welcher Weise greifen zwei konzeptionell strikt unterschiedene Sachverhalte, die logisch-axiomatischen Formprinzipien des Wahlhandelns und die empirischen Inhalte und Bedingungsdaten des Wahlhandelns im Prinzip ineinander? Daß Wahlhandlungen sinnhaft und damit verstehbar sind, ist darauf zurückzuführen, daß sie zweckgerichtet sind und deshalb der Logik intentionalen Handelns folgend ausgeführt werden. Dabei ist durchgängig zu beachten, daß die Objekte, die Mittel des Wahlhandelns sind und auf die sich Wahlhandlungen mit der Absicht, Bedürfnisse zu befriedigen beziehen, vom einzelnen Konsumenten nicht nach ihren sachlich-physikalischen Eigenschaften definiert werden. Vielmehr sind immer die subjektiven Intentionen des Handelns ausschlaggebend, und zwar die eigenen sowie diejenigen, die bei anderen Menschen vermutet werden. Da die Handlungslogik der Verstandestätigkeit des Menschen ihr generelles Prinzip verleiht, wird im Grundsätzlichen auch das Wahrnehmungsfeld des Konsumenten durch die Logik der Wahlhandlung axiomatisch bestimmt. Innerhalb dieses Wahrnehmungsfeldes konstituieren sich eigene Gedankengänge, die auf reale Sachverhalte bezogen und durch logische Deduktionen aus Axiomen strukturiert sind. Dieser Umstand bedingt, daß auch die Gedankengänge anderer Menschen rekonstruiert werden können. Denn Handlungen, die bei anderen Menschen zu beobachten sind, werden in Analogie zur eigenen Verstandestätigkeit gedeutet. Hinzu tritt noch das bestehende empirische Wissen, das wiederum in seiner Beschaffenheit auf der logischer Grundstruktur des Verstandes aufbaut. Die logischen Klassifikationsmerkmale werden in die Handlungen anderer Menschen projiziert, womit ihnen ein Deutungs-raster zugemessen wird. Der Gedanke einer axiomatisch-logischen Grundstruktur von Deutungsrastern ergibt sich dabei notwendig, wenn unterstellt wird, daß sich empirisch gehaltvolle Interpretationsmuster von Wahlhandlungsdaten nicht schlüssig aus den Erfahrungsinhalten des einzelnen Konsumenten allein ableiten lassen. Vielmehr werden sie durch dessen Verstand von einer erfahrungsautonomen Basis logischer Wahlhandlungsaxiome aus geschaffen. Sie sind universal anwendbar und umreißen konzeptionell das wirtschaftliche Handeln, das bewußte und in diesem Sinne verstandesmäßig rationale Verhalten. Dessen konkrete Gesichtspunkte hinsichtlich des inhaltlichen Bezugfeldes und seiner Reichweite, sowie die dahingehende adaptive Veränderung von empirischen Klassifikationsschemata, sind Fragen der empirischen Daten und der empirischen Abgrenzung veränderten Wissens seitens des Konsumenten. Dies wiederum reflektiert auf seine eigenen Interessenlagen und die Gegenstände seines Wahlhandelns. Im Gegensatz zum axiomatischen ist dies das applikative Moment der Verstehenstätigkeit. Es läuft auf darauf hinaus, wie Wahrnehmungsdaten an den Kontext des eigenen Wissens assimiliert werden. Denn die Klassifikationen des Verstandes werden in ihren inhaltlichen Bezügen im Ablauf sozialökonomischer Ereignisse an den Tatsachen der wirtschaftlichen und

gesellschaftlichen Umwelt getestet und gegebenenfalls modifiziert (vgl. Hayek, 1937, S. 41, S. 48; Hayek, 1949a, S. 60 ff.; Poole, 1972, S. 6; Schank, 1982, S. 1; Loasby, 1983, S. 111 f.; Loasby, 1986, S. 45 f.; Lavoie, 1990, S. 369; Kastrop, 1993, S. 199; Piaget, 1993, S. 84). Diese allgemeinen Aussagen zur logischen Klassifikation von Wahrnehmungs- und damit Wahlhandlungsdaten mögen zunächst als allgemeine Orientierung genügen. Sie werden allerdings an späteren Stellen im Fortgang der Untersuchung unter verschiedenen Gesichtspunkten wesentlich vertieft werden.¹²

b) Logische und empirische Handlungsmuster

Sind die logischen Verstandesprinzipien die einzigen Konstanten des Wahlhandelns oder gibt es auch noch andere? Wenn ja, in welchem Verhältnis stehen sie zueinander? Die analysierende Interpretation von Wahlhandlungen weist nun stets zwei Dimensionen auf: Zum einen Hypothesen über mögliche Handlungsinhalte, deren reale Umsetzung ein Konsument beabsichtigt. Dies sind Hypothesen über seine Präferenzen. Zum anderen die logischen Deduktionen, die sich auf die Form und die Struktur des Wahlhandelns beziehen. Hiermit stehen dann stets die logisch-axiomatischen Prinzipien in Rede, die das Wahlhandeln anleiten, indem sie es formieren und strukturieren. Da der zweite Punkt auf allgemeine Verstandeseigenschaften des Menschen zurückführt, kann sich die analysierende Interpretation sicher sein, daß die allgemeine logische Form gültig ist, sofern Hypothesen über Präferenzen gegeben sind. Ausnahmslos jede Wahlhandlung ist intentional und zukunftsgerichtet. Und sie beruht auf einer Präferenzordnung, die im Opportunitätskostenkalkül der Bewertung von Alternativen gründet. Die Verhaltensinterpretation ist, wenn sie sich auf den Konzeptionsrahmen der Handlungslogik bezieht, objektiv. Damit ist allerdings noch nichts über die Objektivität und Gültigkeit der unterstellten Präferenzen gesagt. Gleichwohl zeigt die Erfahrung, daß sich auch die Präferenzen der Menschen im allgemeinen nicht willkürlich ändern. Auch hier weist das Verhalten von Konsumenten sehr oft vergleichsweise konstante, augenscheinlich regelmäßige Muster auf. Im Bereich der Hypothesen über die Präferenzen anderer Menschen greift die Objektivierung allerdings in schwächerem Maße Platz. Denn sie vollzieht, indem der einzelne Konsument in den Rahmen gesellschaftlicher Institutionen und Typisierungen eingeordnet wird. Typisierungen und Institutionen sind wiederum in letzter Instanz immer als Verhaltensregeln zu verstehen. Sie bestimmen im wesentlichen, wie sich die Präferenzen eines Individuums in der Realität ausprägen. In den Bereich empirisch-institutioneller Objektivierung

¹² Vgl. das Kapitel „Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten“.

von Verhalten gehört somit auch die Betrachtung, wie institutionell bedingte gesellschaftliche Positionszugehörigkeiten seitens des einzelnen Konsumenten, der der Inhaber entsprechender Positionen ist durch geeignete Symbole kommuniziert werden. Und eine herausragende Symbolwirkung haben die Konsumgüter, die er zu erwerben pflegt. Gelten nun die axiomatischen, logischen Wahlhandlungsprinzipien für jedes gegenwärtig lebende Individuum a priori, so ist die Persistenz von Institutionen transitorisch. Das ihnen gemäße Verhalten ist nur vergleichsweise schwach gebunden. Denn Institutionen und Typisierungen sind, wenn es um die fallweise Interpretation beobachteter oder erwarteter Wahlhandlungen geht, historisch und empirisch bedingte bedeutungshaltige Erklärungsmuster. Sie nehmen den Stellenwert von Hilfsannahmen der reinen Wahlhandlungslogik ein (vgl. Vanberg, 1975, S. 92 f.; Selgin, 1988, S. 24; Madison, 1994, S. 42).

c) Die grundsätzliche Verstandesautonomie der Wahlhandlung

Ist das Wahlhandeln des Konsumenten prinzipiell autonom oder prinzipiell umweltabhängig? Oder beides? Die Wahlhandlungen des Konsumenten beruhen in wesentlicher Hinsicht immer auf seinen subjektiven Erfahrungen. Sie reflektieren auf Bewertungsurteile, die er aus seinen Präferenzen ableitet. Denn die Möglichkeiten, Wahlhandlungen vorzunehmen, sind durch die „äußeren“ sozialökonomischen Umstände des Handelns bedingt, sowie durch deren Wahrnehmung seitens des handelnden Subjektes. In der Form von Wahlalternativen selbst existieren wahrgenommene Handlungsmöglichkeiten nur in seinem Verstand, in seiner Vorstellungswelt. Streng genommen ist daher jede einzelne Wahlhandlung ein indeterminiertes singuläres Ereignis. Die subjektiven Zwecke des handelnden Individuums sind nun zwar nicht unabhängig von den sozialökonomischen Bedingungen, denen es unterliegt. Wohl aber zeichnen sie verantwortlich für die Existenz nicht unerheblicher Freiheitsgrade im Handeln des Menschen. Dieses Handeln ist zwar faktisch nicht unbegrenzt unabhängig, wohl aber ökonomisch substantiell unabhängig. Das Handeln des Konsumenten ist insgesamt durch eine relative Autonomie gekennzeichnet, es ist innerhalb bestimmter Grenzen frei. Diese werden durch seinen Entscheidungshorizont bestimmt, der auf individuelle Lernprozesse und die Erkenntnis soziokultureller Normen zurückgeführt werden kann. Gleichwohl kann der eigentliche Anlaß dafür, daß Wahlhandlungen überhaupt auftreten, aus ökonomischer Sicht als unverursachte Ursache aufgefaßt werden. Somit erfordert das nämliche theoretische Konzept des Wahlhandelns von vornherein, daß ein Verstand existiert, der in der Lage ist, Alternativen gegeneinander abzuwägen. Und dieser ist der Logik der Sache nach ein substantiell autonomer Verstand. Das Wahlhandeln des Menschen muß nun als notwendig indeterminiert, wenn auch nicht als will-

kürlich gelten. Erst die konzeptionelle Autonomie seines Verstandes läßt den Konsumenten Möglichkeiten und Alternativen des Handelns innerhalb von Umwelttatsachen entdecken. Handlungsmöglichkeiten wahrzunehmen und auszunutzen beeinflußt formend das Wissen und die Erwartungen des Konsumenten. Dies vollzieht sich aber in stringenter Abhängigkeit vom individuellen Verstand¹³ (vgl. Parsons, 1934, S. 517, S. 523; Mises, 1949, S. 21; Rothbard, 1956, S. 224; Scherhorn, 1959, S. 68; Mises, 1962, S. 37; Shackle, 1966, S. 74; Buchanan, 1969a, S. 47, S. 52; Lachmann, 1973c, S. 34; Lachmann, 1978, S. 15; Shackle, 1979b, S. 19; Shackle, 1983, S. 28; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 2; Shackle, 1986, S. 282; Huusen, 1988, S. 131; Lachmann, 1990, S. 3; Perlman, 1990, S. 15 f.; Kirzner, 1992, S. 45; Dawson, 1994, S. 34 f.; Lachmann, 1994g, S. 50).

Daß der Verstand substantiell autonom ist, impliziert nun, daß er im Wirtschaftsprozß die präferenzorientierte Kontrollinstanz der Allokation und Anwendung von Mitteln der Bedürfnisbefriedigung ist. Hierbei handelt es sich um einen Vorgang des Abwägens von Mitteln und Zwecken: Je nachdem, wie sich die Situation in seiner subjektiven Wahrnehmung entwickelt, muß der Konsument entscheiden, welche Zwecke in gleichem Umfang weiterzuverfolgen sind und welche er nicht mehr oder nur noch eingeschränkt für beibehaltenswert erachtet. Dabei hängt es wesentlich von der Erfolgskontrolle des Handelns ab, inwieweit der Konsument eine Wahlhandlung als Erfolg oder als Mißerfolg wertet und inwieweit er Korrekturen in den sukzessiven Entwürfen seiner Wahlhandlungen vornehmen muß oder zu müssen meint. Damit ist die Frage, welche Zwecke, die bisher für ihn nicht wahlhandlungsrelevant waren, dann in den Prozeß des Handelns einbezogen werden, stets eng verbunden (vgl. Lachmann, 1982, S. 37; Lachmann, 1990, S. 6).

Indessen ist es nicht zuletzt das Postulat der Autonomie des Verstandes, das die Interpretation von Wahlhandlungen vor einer solipsistischen Betrachtung des Konsumentenverhaltens schützt. Es läßt nämlich zu, seine Einbindung in den sozialökonomischen Kontext marktlicher Prozesse und des institutionellen Rahmens, zu endogenisieren. Bestimmte Präferenzäußerungen können nun nämlich als Zeichen gesellschaftlichen „Druckes“ gedeutet werden (somit als

¹³ Das Kapitel „Spezialisierung des Wahlhandelns und Lernen unter Ungewißheit“ und das gesamte Kapitel „Vom logischen Wahlhandlungsprinzip zum realweltlichen Wahlhandeln des Konsumenten“ werden der Frage gewidmet sein, in welchem Verhältnis diese beiden letzten Gesichtspunkte zueinander stehen. Letztlich handelt es sich um eine Beziehung wechselseitiger Bedingung. Der Erwerb von Wissen über sozialökonomische Umwelttatsachen ist die Voraussetzung dafür, Wahlhandlungen konkret zielgerichtet vornehmen zu können. Alle Lernprozesse des Menschen nehmen allerdings ihren Ausgang bei der logischen Konzeption des Verstandes. Sie bestimmt, wie gelernt, wie erworbenes Wissen strukturiert wird und wie Wahlhandlungen konzipiert werden.

Zeichen endogener Vermittlung von Wissen über Sanktionswirkungen von Institutionen). Durch entsprechende Wahlhandlungen kann der Konsument dann bestimmte, von ihm als unangenehm erachtete Folgen des Andershandelns vermeiden (vgl. Mahr, 1959, S. 3 f.). Jeder Mensch kann nämlich an Hand eines handlungslogisch begründbaren Opportunitätskostenkalküls entscheiden, ob er unter bestimmten gesellschaftlichen Bedingungen angesichts institutioneller Sanktionen, die er erwartet, eine Präferenz äußert oder lieber nicht. Faktisch läuft dann der Erwerb von Wissen über Umweltgegebenheiten darauf hinaus, daß individuelle Präferenzen mitgeprägt werden. Diese Mitprägung vollzieht sich letztlich aber an Hand eines Vorganges des Abwägens an Hand handlungslogischer Prinzipien, die vom Inhalt des Abwägens unabhängig sind.

d) Zum normativen Verhältnis zwischen der Wahlhandlungslogik und dem Inhalt des Wahlhandelns

Hat die Rationalität des Wahlhandelns normative Implikationen für die Präferenzen des Konsumenten? Gibt es also rationale und nicht rationale Inhalte des Wahlhandelns? Der Gedanke, mit dem der vorige Abschnitt schloß, muß noch genauer begründet werden. Es ist die Frage zu klären, ob die Wahlhandlungslogik als Operationsprinzip die Präferenzen und die Ziele des Wahlhandelns des einzelnen Konsumenten beeinflusst. Dies ist nicht der Fall. Die Wahlhandlungslogik als allgemeine Verstandesdisposition läuft auf ein Rationalitätskriterium hinaus. Und damit auf eine potentielle wirtschaftliche Rationalitäts- und Erfolgsbewertung des Entwurfs und der Ausführung einer jeden Wahlhandlung. Aus ihr lassen sich Normen der Folgerichtigkeit und der Optimalität intentionalen Handelns ableiten. Allerdings werden die Präferenzen, die es zum Inhalt hat, konzeptionell nicht berührt. Aus wahlhandlungslogischen Sätzen läßt sich nicht folgern, ob eine bestimmte Präferenz rational in einem normativen oder objektiven Sinne ist. Sie läßt die Bewertung zu, ob es unter Opportunitätskostengesichtspunkten individuell wohlfahrtsförderlich ist, eine bestimmte Präferenz bei gegebenen Umständen zu äußern. Dies im Hinblick auf die Optimalitätssituation des persönlichen Gleichgewichts.¹⁴ Allerdings ist das Rationalitätskalkül des Wahlhandelns hinsichtlich seiner inhaltlichen Ausrichtung stets subjektiv und stets fallibel. Denn das zu Grunde liegende wahlhandlungsrelevante individuelle Wissen über die Umstände des Handelns ist subjektiver Natur. Es trägt weithin ideosynkratische Züge. Zudem kann sich ex ante wahl-

¹⁴ Ein Gedanke, der weiter unten noch wesentliche Beachtung finden wird, wenn es um die Einbindung des einzelnen Konsumenten in den Rahmen gesellschaftlicher Institutionen bzw. Gruppenstrukturen gehen wird.

handlungstaugliches Wissen in der ex post Perspektive als Irrtum oder Fehler herausstellen (vgl. hierzu das Kapitel „Irrtum und Ungewißheit der Wahlhandlungsergebnisse“ und fortfolgende). Dies folgt daraus, daß das Individuum in dynamisch-evolutionäre wechselseitige Zusammenhänge prinzipiell indeterminierter Handlungen innerhalb einer Sozialökonomie eingebunden ist.

Daß die Inhalte von Wahlhandlungen und der Präferenzen des Konsumenten nur eingeschränkt objektivierbar sind, ist wesentlich darauf zurückzuführen, daß seiner Bedürfnisse im konzeptionell Vorökonomischen verwurzelt sind. Seine Bewertungsurteile können deshalb durch Außenstehende niemals vollständig oder niemals in direkter Weise erfahren werden. Im streng logischen Sinne behalten sie immer den Charakter eines Datums der ökonomischen Verhaltensanalyse (vgl. Mises, 1949, S. 21, S. 46 ff.; Lachmann, 1969, S. 94; Butler, 1988, S. 148; Mises, 1990a, S. 42). Jeder Versuch, die Handlungen anderer Menschen zu erklären, wird deshalb stets durch die logischen Eigenschaften des Wahlhandlungskonzeptes dominiert (vgl. Hayek, 1949a, S. 60). Sie stellen das relevante Interpretationsraster dar.

Als „Brücke“ zwischen dem Bedürfnis und dem wirtschaftlichen Wahlhandeln erlaubt es aber die konstatierte Präferenz, die ökonomische Interpretation von Handlungen auf die Auswahl zwischen möglichen Alternativen einzugrenzen. Dies, ohne eine inhaltliche Bewertung der Bedürfnisse bewerkstelligen zu müssen, die hinter ihr stehen (vgl. Little, 1966, S. 175).

Es ist im wesentlichen der analytische „Rückzug“ auf Aussagen der folgenden Art möglich: Daß etwa die Wahl einer Alternative A zeigt, daß die wählende Person davon ausgeht, diese leiste einen höheren Beitrag zu ihrer Bedürfnisbefriedigung als Alternative B. Präferenz im streng logischen und eigentlichen Sinn ist daher das bloße Vorziehen einer Situation vor einer alternativen anderen. Sie kann auch als Ausdruck von Nutzendifferenzen gedeutet werden, die der Konsument wahrnimmt. Präferenzen und Bedürfnisse sind nun für die ökonomische Interpretation inhaltlich neutral.

Inhaltlich bewertungsneutral zu sein ist eine der Grundeigenschaften der Theorie der Wahlhandlungen, wenn sie als ein Erklärungsansatz des Verhaltens von Konsumenten verstanden wird, der auf die Operationsprinzipien des Wahlhandelns abhebt. Auf die Operationsprinzipien zu rekurrieren, schließt es dabei von der Konzeption her aus, die Gründe, um derentwillen ein Konsument bestimmte Präferenzen äußert, simultan zu diskutieren. Ein solcher Rekurs verfolgt das alleinige Ziel, zu erklären, wie ein Konsument vorgeht, um diese Gründe zweckgerichtet in die Tat umzusetzen (vgl. Mises, 1949, S. 11, S. 92; Streissler / Streissler, 1966, S. 23; Coats, 1983, S. 92; Butler, 1988, S. 145; Selgin, 1988, S. 23; Cubbedu, 1993, S. 70).

2. Das individuelle Gleichgewicht als Leitgröße des Wahlhandelns von Konsumenten

Worin besteht der konzeptionelle Zielpunkt des Wahlhandelns? Wie wird dieser Zielpunkt von den prinzipiellen Umweltbedingungen, die das Wahlhandeln des Konsumenten immer einzubeziehen hat, in seiner Lage berührt? Aus der Verstandesrationalität des intentionalen Handelns folgte als „Operationskriterium“ des Verhaltens von Konsumenten die durchgängige Tendenz zur (subjektiven) Optimierung der individuellen Wohlfahrt. Als Leitgröße dieses Optimierungsbestrebens fungiert nun stets die Vorstellung, die ein Konsument von seinem persönlichen Gleichgewicht hat.

Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten nehmen ihren Ausgang, wenn er sich in einem subjektiven Zustand des Mangels, der Unzufriedenheit befindet und gleichzeitig in seinen sozialökonomischen Umweltgegebenheiten alternative Möglichkeiten wahrnimmt, diese zu vermindern oder zu beseitigen (vgl. Mises, 1949, S. 92; Mises, 1960, S. 26). In seiner Ausgangsposition ist also sein persönliches (seelisches) Gleichgewicht gestört. Daraus folgt immer ein Streben, dem abzuhelfen oder die Störung, im Rahmen der Vorsorge von Bedürfnissen, vorwegzunehmen. Letzteres bedeutet, eine Störung im vorhinein zu vermeiden, indem ein entsprechendes Konsumgut ausgewählt und angewendet wird. Wenn Wahlhandeln in dieser Weise stets auf die Befriedigung von Bedürfnissen abzielt, dann ist dies gleichbedeutend mit der Aussage, Wahlhandeln tendiere immer auf einen persönlichen Gleichgewichtszustand des Konsumenten (vgl. Tiburtius, 1914, S. 724; Rosenstein-Rodan, 1923, S. 1190; Bilimovic, 1932, S. 98; Mahr, 1959, S. 2; Rizzo, 1992, S. 119).

Das Konzept des Gleichgewichts ist, wenn es auf die Gesamtwirtschaft bezogen wird, faktisch irrelevant und analytisch disfunktional. Sofern aber der einzelne Markt in Rede steht, kann, sofern die Marktlage für die Wirtschaftssubjekte, die auf ihm agieren, übersichtlich ist, auf das Gleichgewichtskonzept nicht verzichtet werden, um den Ablauf sozialökonomischer Vorgänge zu verstehen. Insbesondere gilt dies, wenn es um das wirtschaftliche Verhalten des einzelnen Wirtschaftssubjekts geht. Hier ist es eine ubiquitäre Erscheinung, daß Handeln gleichgewichtsstrebend ist. Es handelt sich um ein Vorgangsmoment, das in seiner Ausrichtung der subjektiven, substantiell autonomen Intentionalität unterliegt. Somit läßt sich aus dem Gleichgewichtsstreben des einzelnen Wirtschaftssubjektes nicht notwendig schließen, daß die kombinierte Wirkung aller individuellen Gleichgewichtstendenzen auch auf einer übergeordneten Ebene gleichgewichtsbildend sein müsse (vgl. Hayek, 1937, S. 35; Robbins, 1948, S. 102; Lachmann, 1966, S. 267 f.; Lachmann, 1976b, S. 131; Steele, 1993, S. 91; Geue, 1997, S. 159 f.). Auf der Ebene des einzelnen Menschen ist das Gleichgewichtskonzept aber eine konstitutive Eigenschaft seines organischen und geistigen Lebens. Dies in vielfältiger, für sein Leben beständig bestimmen-

der Weise, von der Homöostase bis zu seiner Stellung gegenüber den Gegebenheiten des natürlichen wie des sozialökonomischen Habitats. Dementsprechend verfügt die Physis des Menschen nicht nur über Gleichgewichtsorgane, sondern auch über elementare somatische Regelungsvorgänge im Bereich der motivationalen Bedürfnisse bis zu den geistigen Steuerprinzipien des intentionalen Verhaltens, von den sensomotorischen und perzeptionellen Steuerungen der Physis bis zu den kognitiven Operationen (vgl. Piaget, 1990, S. 230). Daß das Individualhandeln des Menschen prinzipiell gleichgewichtsstrebend ist, setzt ein allgemeines Regulativprinzip des organischen Lebens in das Verstandesmäßige fort. Dies ist die logische Implikation der Tatsache, daß nicht nur die reine Physis des Menschen im Evolutionsprozeß seiner Phylogenese an allgemeine Milieubedingungen seines Habitats angepaßt wurde, sondern auch die Funktionsprinzipien seines Verstandes. Es kann vorausgesetzt werden, daß das Tendenzstreben, als Reaktion auf registrierte (somatische) Unzuträglichkeiten der aktuellen Lebensumstände ein Gleichgewicht herzustellen, einen allgemeinen Überlebenswert für jeden Organismus hat. Daraus folgt, daß auch das reflektierte Handeln des Menschen, das aus evolutionären Adaptionsprozessen der Phylogenese resultiert, diesem allgemeinen Prinzip unterliegt. Zum Thema der Phylogenese der Verstandeseigenschaften und ihrer Bedeutung für sein Wahlhandeln wird im dritten Teil dieser Arbeit noch Verschiedenes zu erläutern sein.

a) Gleichgewichtsstreben und personale Interdependenz

Ein konkretes Problem der Wahlhandlung tritt genau dann ein, wenn ein Konsument die – subjektive – Einsicht gewinnt, einen Zustand des individuellen Ungleichgewichts beseitigen zu müssen und zu können (vgl. Kleindorfer u. a., 1993, S. 9). Indem er bevorzugte Alternativen an Hand subjektiver Präferenzen auswählt, wird sich ein individuelles Gleichgewicht genau dann ergeben, wenn er keine äußeren Veränderungen wahrnimmt (vgl. Buchanan, 1969b, S. 25). Dabei ist mit einer „äußeren“ Veränderung neben etwaigen natürlichen Umweltbedingungen auch die eigene physische und emotionale Bedürfnislage sowie die sozialökonomische personale Interdependenz des Wahlhandelns angesprochen. Das auf die Befriedigung von Bedürfnissen gerichtete Wahlhandeln des einzelnen Konsumenten zieht somit nicht nur in einschätzender Weise das Wissen heran und bewertet, welche Konsumgüter als spezifische Mittel der Befriedigung von Bedürfnissen dazu geeignet sind. Mit seinen Wahlhandlungen bestimmt der Konsument gleichermaßen die sozialökonomischen Sachlagen, die von anderen Wirtschaftssubjekten im Zuge deren intentionalen Handelns in Betracht gezogen werden und umgekehrt (vgl. Cubbedu, 1993, S. 66 f.).

b) Individualgleichgewicht und Wirtschaftsperiode

Das Gleichgewichtskonzept kapriziert sich auf die Richtungstendenz der intentionalen Wahlhandlung des Konsumenten, ohne dabei etwas über die Distanz auszusagen, die zwischen dessen aktueller persönlicher Situation und seinem individuellen Gleichgewicht besteht. In der Perspektive des sozialökonomischen Prozesses ist dies auch von eher nachrangigem Interesse. Vielmehr kommt es darauf an, ob und welche seiner Wahlhandlungen sachlich und im zeitlichen Ablauf in einer Gleichgewichtsbeziehung zueinander stehen. Tatsächliche subjektive Gleichgewichtsbeziehungen ergeben sich für eine Periode, innerhalb derer sich die Erwartungen des Konsumenten über die Handlungsergebnisse als zutreffend erweisen. Bezogen auf eine spezifische Periode würde ein Gleichgewichtszustand genau dann erreicht, wenn vor ihrem Ablauf keine Datenänderung einträte. Wird die Wirtschaftsperiode auf den Zeitraum der Konzeption und Umsetzung einer singulären Wahlhandlung normiert, so führt eine Wahlhandlung genau dann auf das Individualgleichgewicht hin, wenn sich die Zweck-Mittel-Korrespondenz als zutreffend nach Maßgabe des Rationalitätspostulates des intentionalen Handelns erweist. Hinzutreten muß, daß sich im Zeitverlauf der Umsetzung keine relevanten Daten verändern. Da es dabei darauf ankommt, wie Daten subjektiv wahrgenommen werden,¹⁵ kann dies auch so formuliert werden, daß Veränderungen des Wissens eines Konsumenten über maßgebliche Datenkonstellationen Gleichgewichtsbeziehungen zwischen seinen Wahlhandlungen durchbrechen können. Wahlhandlungen verwirklichen einen individuellen Gleichgewichtszustand nur dann, wenn aus der Sicht des Konsumenten die spezifischen *ceteris-paribus*-Bedingungen erfüllt sind (vgl. Rosenstein-Rodan, 1929, S. 137; Hayek, 1937, S. 36; Caldwell, 1988, S. 525 ff.; Rizzo, 1992, S. 119).

Das Gleichgewichtskonzept impliziert, daß die Konzeption von Wahlhandlungen durch den Konsumenten periodisiert wird. Nur dann kann er auf die Richtung der Gleichgewichtstendenz seines eigenen Handelns reflektieren. Die Konzeption einer Wahlhandlung sowie die Zusammenhänge zwischen einzelnen *ex ante* projektierten und/oder *ex post* erfolgskontrollierten Konzeptionen werden auf eine Zeitperiode bezogen, für die Gleichgewichtszusammenhänge subjektiv wahrnehmbar sind. Darüber hinaus beruht die Koordination und Orientierung intentionalen und gleichgewichtsstrebigen Handelns zwischen Konsumenten und Anbietern oder zwischen den Konsumenten untereinander im Prozeß darauf, daß sukzessive Wahlhandlungen intersubjektiv zeitlich demarkiert werden. Solche Demarkationen sind für gewöhnlich recht unterschiedlichen Ur-

¹⁵ Denn Handlungsdaten sind in einer konkreten Situation immer in der Form wahlhandlungsrelevant, in der der Konsument glaubt, daß sie gegeben seien.

sprungs: Sie können durch den Lebenszyklus der Physis des Menschen gegeben sein, durch Prozesse im natürlichen Habitat sowie durch kalendarische Konventionen. Letztere stellen die institutionellen Gegebenheiten dar, nach denen Menschen Zeitabläufe strukturieren (vgl. Douglas / Isherwood, 1980, S. 65).

*c) Gleichgewichtsrichtung des Wahlhandelns und prozessuale
Nichtindifferenz des Individuums*

Da der einzelne Konsument in nichtstatische sozialökonomische Abläufe eingebunden ist, befindet er sich in einem permanenten Zustand mehr oder minder ausgeprägter Nichtindifferenz. Da auch seine Bedürfnisregungen zeitlich beständig wiederkehren, wird er in einer solchen Umwelt stets mit einer mehr oder minder großen Zahl alternativer Handlungsmöglichkeiten konfrontiert. Derartige wahlhandlungsrelevante externe Erscheinungen werden dabei maßgeblich durch die Handlungen anderer Menschen generiert (vgl. Kirzner, 1992, S. 47). Daß die sozialökonomische Handlungsumwelt des einzelnen Konsumenten veränderlich ist, ergibt sich mit Notwendigkeit daraus, daß seine eigenen Bedürfnisäußerungen und die aller anderen Konsumenten periodisch wiederkehren. Das jeweilige substantiell autonome Handeln, das daraus induziert wird, führt permanent zu (en detail) nicht antizipierten und nicht antizipierbaren Datenveränderungen. Diese hängen mit der sozialökonomischen Interdependenz zusammen, nach der die Handlungen anderer Menschen zu Daten für die eigenen Wahlakte werden (vgl. Buchanan, 1969b, S. 25). Die wechselseitige Bedingtheit des Wahlhandelns bestimmt das reale konzeptionelle Ausmaß der prozessualen Nichtindifferenz des Konsumenten. Denn die Wahlhandlungen – und damit die Gleichgewichtssituation – des einzelnen Konsumenten hängt von den Handlungen anderer Menschen ab, die wiederum auf Grund ihrer substantiellen Autonomie nur bedingt prognostizierbar sind (vgl. O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 2).

Der Umstand, daß Konsumenten im sozialökonomischen Prozeß nicht indifferent sind, bedingt eine bestrebende Ausrichtung jeder seiner Wahlhandlungen zum subjektiven Gleichgewichtspunkt hin. Dieser Punkt befindet sich im Prozeßablauf jeweils relativ zu den wahrgenommenen Handlungsbedingungen. Dabei ergibt sich die Gleichgewichtsrichtung des Handelns eines Menschen wiederum daraus, daß er eine „Störung“ seines Gleichgewichts wahrnimmt und zweckgerichtete Handlungen diese kompensieren sollen. Eine Tendenz zum Gleichgewicht ergibt sich dann, wenn Störungen durch Handlungen des Individuums auch tatsächlich bzw. ex post kompensiert werden (vgl. Piaget, 1990, S. 272). Alle Rationalprinzipien des intentionalen Handelns fokussieren auf eine gleichgewichtszielende Konzeption und Struktur jeder Wahlhandlung des Menschen. Tatsächlich erreicht wird das Gleichgewicht vom Konsumenten aber

nur unter, im Verhältnis zur Konzeption der Wahlhandlung gesehen, sonst gleichen Umständen. Konstanz aller Umstände, bis auf jene, auf die das dezierte Handeln abzielt, ist unter den Bedingungen des marktlichen Prozesses bei endogener Ungewißheit des autonomen Handelns anderer Wirtschaftssubjekte aber nur selten tatsächlich gegeben. Sicher, da handlungslogisch notwendig, ist dagegen, daß auf der Ebene der Handlungsziele das Individualgleichgewicht das relevante Erfolgskriterium im Sinne einer imaginierten Referenz ist, auf das zukunftsgerichtetes Handeln gravitiert (vgl. Selgin, 1988, S. 30, S. 34; Rizzo, 1992, S. 119).

Die Koordinierung des Handelns eines Menschen wird nun beständig durch momentane Störungen des Gleichgewichts und das Streben, das Gleichgewicht wiederzuerlangen, bestimmt (vgl. Piaget, 1990, S. 254). Das Konzept des individuellen Gleichgewichts bindet im sozialökonomischen Prozeß das Wahlhandeln des Konsumenten an das allgemeine Rationalitätsprinzip des intentionalen Handelns. Denn es gibt ihm die Referenz der logischen Folgerichtigkeit vor. Demzufolge vermittelt es ihm, unter subjektiven Vorzeichen des Inhaltes, eine Vorstellung von ökonomisch 'richtigem' Agieren. Unabhängig davon, ob der einzelne Konsument sein Gleichgewicht wirklich jemals erreicht, stellt dieses dennoch den verstandesmäßigen und damit handlungslogischen Orientierungspunkt der Konzeption von Wahlhandlungen dar. Insofern sich der Konsument handelnd mit solchen sozialökonomischen Sachlagen beschäftigt, die in seinen eigenen Lebensbereich fallen und als solche für ihn gleichgewichtsbedeutsam sind, ist das Gleichgewicht der Referenzpunkt für den gesamten Vorgang der Bewertung solcher Sachlagen (vgl. Knight, 1934, S. 228; Hayek, 1945, S. 525; Robbins, 1948, S. 102; Lachmann, 1966, S. 267f.; Lachmann, 1976b, S. 131; Lachmann, 1984a, S. 44; Block, 1989, S. 219; Kirzner, 1994a, S. 42 f.).

3. Kurzer Zwischenhalt

Die Motivation des Konsumenten, Wahlhandlungen vorzunehmen, liegt im vorökonomischen Bereich seiner Persönlichkeit begründet: in seinen verhaltensrelevanten Bedürfnissen. Eine Wahlhandlung ist ein tätiger Eingriff in die Sachlagen seines sozialökonomischen Habitats, durch den er versucht, die Mittel der Bedürfnisbefriedigung, nämlich Konsumgüter, in seine Verfügung zu bringen. Die ökonomische Struktur einer Wahlhandlung läßt sich an Hand logischer Prinzipien angeben, wie sie aus dem allfälligen Umstand des zweckgerichteten Handelns des Menschen folgt.

In allgemeinster Form fallen unter den Begriff des Mittels alle Operatoren, die zur Lösung von Wahlhandlungsproblemen herangezogen werden. Das zweckgerichtete Handeln, das damit impliziert ist, besteht dann darin, geeignet

erscheinende Mittel anzuwenden, um die Differenz zwischen der Sachlage der Lebensumstände, wie sie besteht, und der, wie sie gewünscht wird, zu vermindern und zu beseitigen. Dabei hat die gewünschte Sachlage als gewählter oder entworfenen Referenzstandard zu dienen (vgl. Loasby, 1976, S. 107 f.). Genau dies impliziert die Logik des wirtschaftlichen Handelns: nach der Maßgabe von präferenzgeleiteten Bewertungsurteilen Zwecke auszuwählen oder zu identifizieren. Voraussetzung ist allerdings die subjektive Annahme, solche auch realisieren zu können, indem bestimmte Mittel angewendet werden. Hierfür setzen Menschen ihren zur logischen Operation angelegten Verstand ein, zweckgerichtetes Handeln ist eine Verstandestätigkeit (vgl. Mises, 1957, S. 269; Rothbard, 1976a, S. 20). Die Logik der Wahlhandlungen rekurriert allein darauf, wie Menschen Mittel anwenden, um ihre gesetzten Zwecke zu erreichen. Im Hinblick auf den Inhalt der Zwecke verhält sie sich dagegen konzeptionell neutral (vgl. Mises, 1949, S. 95; Streissler / Streissler, 1966, S. 15 f.; Mises, 1990a, S. 42).

Die Präferenzen des Konsumenten bestimmen den Inhalt und die Ausrichtung seines individuellen Wahlhandelns, das entlang logischer Prinzipien der Wahlhandlung in die Tat umgesetzt wird. Diese Prinzipien bestehen in Theoremen, die deduktiv aus dem Faktum des Intentionalhandelns abgeleitet werden können. Für die Erklärung des Konsumentenverhaltens heranzuziehen sind unter ihnen insbesondere die Zukunftsgerichtetheit und Ungewißheit des Wahlhandelns, wesentlich aber auch das Opportunitätskostenkalkül sowie die Rangordnung der Präferenzen.¹⁶

Präferenzen machen den Inhalt der Bewertung von Alternativen aus, die sich nach der Logik der Wahl vollzieht. Da das Wahlhandeln des Konsumenten stets zweckgerichtet ist, müssen entsprechend geeignete Mittel ausgewählt und eingesetzt werden, und der Umfang des Mitteleinsatzes auf einen Zweck ist eine Frage der subjektiven Bewertung. Wahlhandlungen prägen sich dann inhaltlich gemäß dem Wert aus, den Mittel für den Konsumenten vor dem Hintergrund alternativer Zwecke haben. Dieser Wert eines Mittels wird nun als der Reflex seiner Fähigkeit verstanden, nach der Maßgabe eines Präferenzurteils über subjektiv wahrgenommene Alternativen, Bedürfnisse zu befriedigen. Er ist dann nichts anderes als die Relation zwischen dem Verstand, der es als Objekt bewertet und dem bewerteten Objekt selbst (vgl. Lachmann, 1969, S. 96; Lachmann, 1973c, S. 34; Nussbaumer, 1973, S. 85; Rothbard, 1976a, S. 20; Hoppe, 1983, S. 509; Lachmann, 1984b, S. 57). Eine solcherart relationistische Wertkonzeption beruht auf dem Nutzen, den ein Mittel der Bedürfnisbefriedigung einem Konsumenten stiften kann. Der Ursprung des Wertes eines Mittels

¹⁶ Vgl. hierzu weiter unten insbesondere die Kapitel „Das Opportunitätskostenkalkül des Wahlhandelns“ sowie „Die Rangordnung der Präferenzen“.

liegt darin, inwieweit der Konsument es als nützlich zur Befriedigung von Bedürfnissen, also zur Erfüllung von Zwecken, einschätzt. Gesetzt nun, diese Einschätzung sei wesentlich von Erfahrungs- und Lernprozessen respektive den daraus generierten Erwartungen des Konsumenten bestimmt, so ist der Wert eines Mittels eine subjektive Größe, die auf subjektivem Wissen beruht (vgl. Horwitz, 1994, S. 18).

Es zeigt sich insgesamt, daß der einzelne immer bestrebt ist, seine Wohlfahrtsposition zu optimieren. Ein solches individuelles „Wohlfahrtsoptimum“ ist allerdings eine wesensmäßig subjektive Größe. Sie ist von der zeitpunktbezogenen Wahrnehmung der Wahlhandlungssituation durch den Menschen abhängig, das bedeutet, von seinen Handlungsantrieben, seinen Handlungszielen und den Bedingungen und Mitteln des Handelns. Sein Wissen über diese Sachverhalte ist im sozialökonomischen Prozeß immer subjektiv und ideosynkratisch, nie aber objektiv. Denn die Begrenzung individuell handlungsrelevanten Wissens sowie die Ungewißheit des Handelns wurden als prozeßkonstitutive Merkmale identifiziert. Und innerhalb dynamisch-evolutionärer Zusammenhänge der Entwicklung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wahlhandlungsmöglichkeiten werden einzelne Menschen mit tendenziell sehr unterschiedlichen und sich wandelnden Handlungssituationen konfrontiert. Somit verändern sich auch die Begrenzungen ihres jeweiligen Wissens in unterschiedlicher Weise. Die subjektive Optimierung der individuellen Wohlfahrt bleibt dabei allerdings die gedankliche und logische Norm des Entwurfs jeder Wahlhandlung. Sie zielt auf seine Vorstellung von einem individuellen Gleichgewicht hin. In ihm hat jede Wahlhandlung eines Konsumenten seinen Zielpunkt, sofern das individuelle Gleichgewicht als Zustand der Bedürfnisbefriedigung aufzufassen ist. Ihre inhaltliche Ausrichtung wiederum ist Sache seiner Präferenzen, die den vorökonomischen Bereich der Bedürfnisse mit den wahrgenommenen sozialökonomischen Alternativen des Handelns verbinden, da sie in ihrer Ausformung vom Wissen über Umweltgegebenheiten prozeßendogen bestimmt werden.

Die Veränderung der individuellen und subjektiven Optimierungs- und Gleichgewichtsdaten werden in erheblichem Maße durch die angebotsseitigen Innovationsprozesse induziert, wie sie im ersten Teil dieser Arbeit schon angesprochen wurden. Die Art und Weise sowie der Umfang, in dem über solche wahlhandlungsrelevante Daten durch das Individuum Wissen erworben wird, ist auf der einen Seite wesentlich durch sein Vorwissen bestimmt, sowie auch durch seine Fähigkeit zu lernen. Auf der anderen Seite wird es eine wesentliche Rolle spielen, wie Information durch relative Preise und durch den institutionellen Rahmen vermittelt wird. Weiterhin ist mit der Zukunftsrichtung des intentionalen Handelns das Problem aufgeworfen, wie Erwartungen gebildet werden und wie sich der individuelle zeitliche Horizont der subjektiven Optimierung sukzessiver Wahlhandlungen gestaltet. Dies wird eine Frage sein, wie Wirtschafts- oder Konsumpläne durch den einzelnen aufgestellt werden.

C. Die Wahlhandlung des Konsumenten im sozialökonomischen Prozeß: Möglichkeiten und Bedingungen

I. Ein Überblick

Dieses Kapitel soll dazu dienen, ausgehend von den Grundprinzipien des Konsumentenverhaltens, wie sie bisher entwickelt wurden, die Agenda für die darauf folgenden Erörterungen zu setzen. Es soll nämlich insgesamt im weiteren gezeigt werden, wie die Prinzipien des Konsumentenverhaltens mit den sozialökonomischen Bedingungen zusammengreifen. Dies geschieht an Hand der Leitfragen, die die Exposition dieses Kapitels als gedankliche Folie aufwirft: Wie werden Wahlhandlungen auf sozialökonomische Gegebenheiten hin konzipiert und kontrolliert? Wie schätzen Konsumenten die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs oder Mißerfolgs alternativer Handlungsmöglichkeiten ein? Welche Fähigkeiten müssen sie besitzen, um dies zu tun? Wie werden solche Fähigkeiten erworben?

1. Die Umwelt und der Entwurf der Wahlhandlung

Wenn ein Konsument eine Wahlhandlung vorzunehmen beabsichtigt, so muß er an Hand seiner Präferenzen einen Zweck der Wahlhandlung festlegen, nämlich die Befriedigung eines Bedürfnisses mittels geeigneter Konsumgüter. Diesen Zweck umzusetzen erfordert es, daß er in seine sozialökonomische Umwelt eingreift. Also ist er genötigt, innerhalb bestimmter Sachlagengefüge eine Reihe von Mitteln einzusetzen, um sich das Mittel „Konsumgut“ verfügbar zu machen. Je nachdem, welche Zwecke sich der Konsument vorstellt und auf welchem Wege er sie zu verwirklichen meint, wird er eine Handlungssequenz entwerfen. Sie ist der Pfad seines Vorgehens durch wahrgenommene Sachlagengefüge hindurch, der auf den Erwerb eines Konsumgutes zwecks Befriedigung eines Bedürfnisses hinführt. Unter dem Entwurf einer Wahlhandlung kann folglich die Vorstellung des Konsumenten über eine spezifische Zweck-Mittel-Konstellation verstanden werden. Der Wahlhandlungsentwurf ist ein Umsetzungsschema, hinter dem die Entscheidung steht, wie die verschiedenen „Ressourcen“, die zur Verfügung stehen, in einem Zeitpunkt sukzessive auf verschiedene alternative Zwecke aufzuteilen sind. Dies impliziert, darüber zu entscheiden, welcher spezifische Ressourcenanteil dem spezifischen Zwecke einer Wahlhandlung gemäß

der Rangordnung der individuellen Präferenzen zugewiesen wird (vgl. Lowe, 1965, S. 27 ff.; Hartfiel, 1968, S. 53; Hayek, 1968a, S. 458; Kirzner, 1978a, S. 27). Die Allokationsentscheidung, die im Ausgangspunkt des Entwurfs einer Wahlhandlung steht, reflektiert folglich auf die „Kaufgelegenheiten“, die ein Konsument für relevant hält. Wird dies auf den singulären Zeitpunkt der Allokationsentscheidung bezogen, so stellen aus der Sicht des Konsumenten das von ihm für notwendig erachtete Wissen dar, um seine Zwecke zu realisieren, um eine Wahlhandlung auszuführen. Unter (im Zeitverlauf der Umsetzung) sonst gleichen Umständen entspricht dies der Gesamtheit des tatsächlich notwendigen Wissens (vgl. Kirzner, 1978a, S. 76 f.). Der eigentlichen Wahlhandlung, wie sie real auf der Marktebene als Erwerb von Konsumgütern mit spezifischen Eigenschaften auftritt, ist die Formulierung eines Wahlhandlungsentwurfes durch den Konsumenten notwendig vorgelagert.

Zu einem bestimmten Zeitpunkt kann ein Konsument immer nur einen Wahlhandlungsentwurf umsetzen. Allerdings sind seine sukzessive umgesetzten Wahlhandlungsentwürfe zeitlich und sachlich voneinander abhängig. Eine Abfolge von Wahlhandlungen wird daher durch ein temporal übergreifenderes Handlungsschema überspannt. Dieses soll hier mit dem Begriff des Wirtschaftsplanes eines Konsumenten oder eines individuellen Konsumplanes belegt werden.¹⁷ Für sich genommen ist der singuläre Wahlhandlungsentwurf kurzfristig und partiell. Er rekurriert auf genau eine Allokationsentscheidung. Damit ist der Wahlhandlungsentwurf aber die logische Voraussetzung dafür, eine Wahlhandlung vornehmen zu können. Gleichzeitig ist er auch die Minimalform des Wirtschaftsplanes.

a) Die Wahl zwischen Wahlhandlungsentwürfen

Da ein Konsument in dem Zeitpunkt, in dem er eine Bedürfnisregung bemerkt, eine mehr oder minder umfangreiche Anzahl alternativer Wahlhandlungen entwerfen und von ihnen ausführen kann, muß er zwischen den Entwürfen eine Wahlentscheidung treffen. Er muß dabei stets beachten, daß jede Handlung mit einer Anzahl zu erwartender Konsequenzen verbunden ist. Jeder dieser Konsequenzen wird ein Zustand zugeordnet, den das sozialökonomische Habitat annehmen kann. Folglich wird sich der Konsument zunächst die möglichen Konsequenzen verschiedener Handlungssequenzen vor Augen führen. Sodann muß er die Mittel auswählen, die ihm geeignet erscheinen, um das, was er sich vorgestellt hat sowie das, wofür er sich entschieden hat, zu verwirklichen (vgl. Loasby, 1976, S. 88; Loomes / Sugden, 1982, S. 807; Foss, 1996, S. 76).

¹⁷ Vgl. hierzu insbesondere das Kapitel „Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige individuelle Koordination von Wahlhandlungen“.

b) Wahlhandlungsentwurf und Erfolgskontrolle

Wenn von den Konsequenzen einer Wahlhandlung die Rede ist, so handelt es sich immer um die Auswirkungen gegenwärtiger Handlungen auf den zukünftigen Verlauf von Umweltereignissen. Inwieweit sich der Entwurf einer Wahlhandlung als zutreffend oder zweckdienlich erweist, ist davon abhängig, inwieweit die antizipierten Zukunftereignisse mit denen korrespondieren, die sich im nachhinein tatsächlich einstellen. Insofern ist der Entwurf einer Wahlhandlung auch das Erfolgskriterium des Wahlhandelns. Die Erfolgsbewertung beruht im wesentlichen auf dem Vergleich der Formulierung eines zukunftsgerichteten Wahlhandlungsentwurfs mit dem tatsächlichen Ergebnis (vgl. Lachmann, 1969, S. 92; Kirzner, 1985c, S. 54).

Einen Wahlhandlungsentwurf zu formulieren und verstandeskontrolliert umzusetzen ist eine Vorgang der Ziel-Mittel-Analyse durch den Konsumenten. Sie vollzieht sich grundsätzlich in vier Schritten: (1) Zunächst wird der gegebene Zustand mit dem angestrebten verglichen und gegebenenfalls eine Differenz identifiziert. Daran schließt sich (2) die Auswahl eines Mittels als Operator an, der als relevant für die Reduktion der Differenz gehalten wird. Sofern dies als unmittelbar möglich erscheint, wird der Operator (3) im Zuge einer entsprechenden Handlung eingesetzt. Ist es nicht ohne weiteres möglich, den Operator anzuwenden, muß (4) ein Unterziel formuliert werden. Indem es realisiert wird, wird der gegebene Zustand in einen solchen transformiert, in dem die Anwendungsbedingungen des Operators erfüllt sind. Der Prozeß der Ziel-Mittel-Analyse beschreibt nun eine rekursive Schleife, durch die zunächst versucht wird, das Unterziel zu erreichen. Diese Prozedur wird iteriert, bis entweder der angestrebte Zielzustand erreicht wird, in dem alle Differenzen beseitigt sind, oder bis ein Kriterium überschritten wurde, an dem der Konsument das Versagen des Wahlhandlungsentwurfes konstatiert (vgl. Holland u. a., 1986, S. 10).

c) Wahlhandlungsentwurf und Wirtschaftsperiode

Die eigentliche Wahlhandlung, die insgesamt aus Entwurf, verstandesgesteuerter Umsetzung und Erfolgskontrolle besteht, ist ein zeitbedingter Prozeß. Und zwar zeitbedingt bezogen auf die Zeitressourcen, die erforderlich sind und die dem Konsumenten zur Verfügung stehen. Zeitbedingt aber auch im Hinblick auf den Zeitverlauf zwischen der Wahrnehmung eines Wahlhandlungsproblems, der Formulierung und der Auswahl eines Entwurfs, sowie der tatsächlichen Umsetzung der Wahlhandlung und der Kontrolle des Ergebnisses. Im Sinne dieses zweiten Punktes bedeutet es, einen Wahlhandlungsentwurf zu formulieren gleichermaßen, eine subjektive Wahlhandlungsperiode zu fixieren. Ohne diese Fixierung ist die subjektive Zweck-Mittel-Allokation nicht als gleichgewichtstreibiger Vorgang zu interpretieren (vgl. Rosenstein-Rodan, 1929, S. 137). Da-

mit ist gleichzeitig die handlungslogische Minimalperiode festgelegt, in der ein handelnder Konsument operiert. Gleichwohl können im Zuge der Bildung von Erwartungen mehrere sukzessive Wahlhandlungsperioden vorentworfen werden. Mit der Aufstellung eines Konsumplanes werden dabei auch in die Zukunft greifende Prinzipien entwickelt, nach denen singuläre Wahlhandlungen zu kombinieren sind. Diese Prinzipien setzen singuläre Wahlhandlungen sowohl in eine sachliche als auch in eine zeitliche Konsistenzbeziehung zueinander.¹⁸

Wirtschaftliche Vorgänge spielen sich prinzipiell im Verlauf der Zeit ab (vgl. Marchal, 1950, S. 591). Im Zuge des Zeitverlaufs können allerdings Ereignisse auftreten, die handlungsrelevant, aber im Wahlhandlungsentwurf nicht berücksichtigt sind. Sie wurden vom Konsumenten nicht antizipiert, bzw. sie konnten nicht antizipiert werden. Die allfällige Ungewißheit der Bedingungen seines Wahlhandelns wirft daher eine Reihe von Fragen auf. Sie beziehen sich darauf, wie er die Wahrscheinlichkeit wahlhandlungsrelevanter Datenänderungen wahrnimmt, inwieweit er die grundsätzliche Stabilität oder Volatilität der sozial-ökonomischen Bedingungen registriert und in welcher Weise er fähig ist, hiermit umzugehen.

2. Logik, Empirie und Wahrscheinlichkeit

Die reine Logik der Wahlhandlung bestimmt immer den „Kern“ des Handelns von Konsumenten und gleicher Weise den Ausgangspunkt, wenn man versucht, dieses Handeln zu erklären. Für sich genommen erscheint die rein logische Erklärung in deskriptiver Sicht aber als unvollständig (vgl. Tversky / Kahnemann, 1986, S. 73). Wird unter den Begriff der „Wahlhandlung“ insgesamt auch der gesamte Bereich intermediärer „Unterstützungsaktivitäten“ subsumiert, so sind zwar alle Erscheinungen des Wirtschaftsgeschehens letztlich wahlhandlungslogisch zu erklären und auf ein wahlhandlungslogisches Rationalkalkül reduzierbar. Die formalen Aussagen der Wahlhandlungslogik werden aber erst dann in Realaussagen überführt, wenn sie mit definiten Aussagen darüber ausgefüllt werden, wie Menschen Wissen über Tatsachen erwerben und wie solches Wissen zwischen ihnen kommuniziert wird (vgl. Hayek, 1937, S. 28).

Wird die Wahlhandlung des Konsumenten als Eingriff in die Tatsachengefüge seines sozialökonomischen Habitats gesehen, so ist es erforderlich, daß stets die sachlichen Bedingungen des Wahlhandelns mitbedacht werden. Von zentraler Relevanz für die vorliegende Arbeit ist es, wie ein Konsument in gesellschaftliche Strukturen eingebunden ist. Hinzu tritt die Frage nach seinen

¹⁸ Vgl. Kapitel „Techniken der Eigenkontrolle“ und die fortfolgenden Abschnitte.

Fähigkeiten, sich handelnd innerhalb solcher Strukturen zu betätigen. Denn das Entscheidungsproblem des Konsumenten wird dadurch definiert, wie er die Alternativen wahrnimmt, zwischen denen eine Wahl zu treffen ist. Wie Wahlhandlungen in interpersonale sozialökonomische Zusammenhänge eingebunden sind, entscheidet wesentlich über deren Konsequenzen, die sich tatsächlich einstellen. Das Wissen des Konsumenten über die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten ist insofern wahlhandlungsrelevant, als es ihm Wahrscheinlichkeitsschätzungen über zu erwartende Konsequenzen erlaubt, die resultieren, wenn er alternative Wahlhandlungsentwürfe umsetzt. Den sachlichen Kontingenzen entsprechend, die der Konsument erwartet, sind die einzelnen möglichen Wahlhandlungsentwürfe aus seiner Perspektive mit unterschiedlichen konditionalen Wahrscheinlichkeiten ausgestattet. Freilich handelt es sich nicht um subjektiv bedingte Wahrscheinlichkeiten, die er more mathematico kalkuliert. Sofern sozialökonomischen Prozesse, die für ihn relevant sind, im Zeitablauf offene Prozesse sind und sofern Ungewißheit darüber herrscht, wie sich Datenkonstellationen entwickeln, kann er ex ante keine abschließende Aufzählung aller möglichen Konsequenzen angeben. Denn zum Zeitpunkt der Erfolgskontrolle kann sich seine Wissensposition auf Grund des wahrgenommenen Datenwandels perspektivisch verändert haben. Damit aber verschiebt sich im Prozeß der Umsetzung eines Wahlhandlungsentwurfs das Spektrum erwarteter Konsequenzen. Um allerdings ex ante handlungsfähig zu sein, wird sich der einzelne Konsument eine subjektive Vorstellung darüber bilden, welche Ereignisse eintreten können und welche eher nicht. Um insofern abzuschätzen, wie zukünftige sozialökonomische Sachlagen aussehen könnten und was für ihn weniger realistisch vorstellbar sind, geht er von seinen bisherigen Erfahrungen beim Einsatz bestimmter Konsumgüter aus. Unter der subjektiven Wahrscheinlichkeit ist dann der „Grad“ zu verstehen, in dem ein Konsument in einem spezifischen Zeitpunkt der Möglichkeit Glauben schenkt, daß ein Ereignis auftreten kann. Indem er von so gesehen hypothetischen Wahrscheinlichkeitsgewichtungen ausgeht, kann er wahrgenommene Wahlhandlungsalternativen ordnen. Dies kann er, ohne daß ihm alle tatsächlich gegebenen Alternativen sowie nicht alle potentiell auftretenden Konsequenzen bekannt sein müßten (vgl. Carter, 1972, S. 33; Shackle, 1983, S. 29 ff.; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 26 ff.; O'Driscoll / Rizzo, 1986, S. 259; Shackle, 1986, S. 283 f.; Runde, 1988, S. 113; Vickers, 1979/80, S. 247, S. 252 f.; Lawson, 1994d, S. 350).

Der Entwurf einer Wahlhandlung durch den Konsumenten greift notwendig darauf zurück, wie dieser die Handlungssituation subjektiv rezipiert. Er bildet die operative Handlungssequenz mit ihren erwarteten Ergebnissen und wahrscheinlichen Konsequenzen ab. Wie sich eine Wahlhandlung inhaltlich ausprägt, wird dann wesentlich dadurch bestimmt, wie der Konsument ein Wahlhandlungsproblem formuliert oder wie es sich ihm darstellt. Die institutionelle Normen, denen er unterliegt, sowie die „Gewohnheiten“ und Erfahrungen re-

spektive seine persönlichen Charakteristika beeinflussen dabei formierend, wie das Problem wahrgenommen wird. Für ein „objektiv“ gegebenes Entscheidungsproblem können dann je nach den Persönlichkeitsmerkmalen und der Situation des einzelnen Konsumenten durchaus unterschiedliche Handlungsentwürfe generiert werden. Denn erst an die subjektive Formulierung des Wahlhandlungsentwurfs schließt sich die Auswahl einer Handlungsalternative an, die in Aussicht genommen wurde. Sie dominiert hinsichtlich des Wertes, der ihr zugemessen wird, alle Alternativen, die als vergleichbar wahrgenommen werden (vgl. Tversky / Kahnemann, 1981, S. 453; Tversky / Kahnemann, 1986, S.73).

Wahlhandlungen sind die realen Äußerungen individueller Präferenzen. Insofern formiert das individuelle Wissen über die sozialökonomischen Bedingungen von Wahlhandlungen den subjektiven Entwurf einer Wahlhandlung inhaltlich zu einem wesentlichen Teil. Hinsichtlich ihres Aufbaues ist die Wahlhandlung aber nach wie vor durch das einheitliche, subjektiv rationale Paradigma der ökonomischen Handlungslogik konstituiert. Damit ist die Frage nach der logischen Kohärenz des Wahlhandelns angesprochen: In einem handlungslogisch strukturierten Entwurf verbindet ein Konsument die Bedingungsdaten, denen er unterliegt, mit seinen Handlungszwecken. So gelangt er zu einer für ihn schlüssigen Definition relevanter Tatsachegegebenheiten (vgl. Vaughn, 1994, S. 73).

Gemeinhin wird der Alternativenraum von Menschen so aufgefaßt, daß er von Begrenzungen des Handelns umrissen werde. In diesen Begrenzungsrahmen werden die verschiedenen Kategorien der verfügbaren Mittelressourcen, die relevante Technik, gesellschaftliche Institutionen und selbstauferlegte Regeln eingestellt (vgl. etwa Frey / Foppa, 1986, S. 140). Das Paradigma der subjektiven Rationalität des Handelns rekurriert nun aber darauf, wie Wahrnehmungsdaten entlang handlungslogischer Prinzipien klassifiziert werden und wie die subjektiven persönlichkeitspezifischen Erfahrungsinhalte gespeichert werden. Dies läßt es angezeigt sein, das, was in der vorstehenden Form kasuistisch kategorisiert erscheint, in einen einheitlichen sachlichen Erklärungskontext zu stellen. Daß das Wahlhandeln des Konsumenten Begrenzungen unterliegt, hat nämlich nicht zur Konsequenz, daß sein Verhalten durch die Umstände determiniert wäre. Dies ist lediglich ein möglicher Grenzfall. Aber es ist auch nicht willkürlich. Letzteres führt auf die realweltliche Bedeutsamkeit der Logik wirtschaftenden Wahlhandelns zurück. In der Auseinandersetzung mit Umweltgegebenheiten ist sie die Logik der subjektiven Folgerichtigkeit, nach der Mittel auf bestimmte Zwecke anzuwenden sind (vgl. Lachmann, 1973c, S. 34). Als die allgemeinste Form wahlhandlungsrelevanten Wissens gibt die reine Handlungslogik die Generik aller Wahlhandlungen der Konsumenten vor. Im spezifischen Fall wird sie mit kontingenter empirischer Information über die sozialökonomischen Handlungsbedingungen verknüpft. Hierin liegt der Zugang zu bedingten Vorhersagen für wahrscheinlich gehaltene wirtschaftliche Erscheinungen (vgl. Northrop, 1941, S. 14; Lawson, 1994a, S. 222).

II. Die Generik der Konsumwahl

Bisher wurden die grundlegenden Umstände des Verhaltens von Konsumenten identifiziert: Das Handeln von Wirtschaftssubjekten ist relativ aber substantiell autonom, sowie personal interdependent. Bedürfnisregungen treten periodisch auf, die Mittel, um sie zu befriedigen, sind knapp. Daraus folgt, daß der einzelne Konsument für gewöhnlich seine eigenen Lebensumstände nicht unmittelbar und voraussetzungslos als zu seiner vollen Zufriedenheit gestaltet empfindet. Und in einer Umwelt, die sich im wesentlichen durch offene sozialökonomische Prozesse auszeichnet, und für die ein mehr oder minder ausgeprägter, aber beständiger Wandel der wahlhandlungsrelevanten Daten charakteristisch ist, wird sich zu seinen Lebzeiten kaum ein Mensch tatsächlich jemals dauerhaft in einem solchen Zustand des Gleichgewichts befinden. Im Wirtschaftsprozeß ist es daher das fortgesetzte Ziel des Menschen, die eigenen Lebensumstände weniger unbefriedigend zu gestalten. Und dieses Ziel erfordert es zu seiner Erfüllung immer wieder, in Wahlhandlungen geeignet erscheinende Mittel einzusetzen (vgl. Mises, 1949, S. 1; Mises, 1962, S.3; Cubbedu, 1993, S. 72 ff.). Damit im sozialökonomischen Prozeß aber überhaupt einzelne Wahlhandlungssituationen gegeneinander abgegrenzt werden können, ist zwischen zwei grundlegenden Bestandteilen der Ausgangssituation jeder Wahlhandlung zu unterscheiden: zum einen die Bedingungen der Handlung. Sie sind die Situationselemente, die der handelnde Mensch im entsprechenden Zeitpunkt als nicht veränderbar interpretiert. Zum anderen dann diejenigen Elemente, die als handhabbare Mittel zur Verfügung stehen (vgl. Hartfiel, 1968, S. 46).

Als Mittel der Wahlhandlung können alle diejenigen Dinge verstanden werden, die der Konsument nutzt, um seine Zwecke zu realisieren. Er zieht Dinge, die in der zum logischen Verstand externen Umwelt verfügbar sind oder werden, heran, um sie unter der Regie und der Planung eben dieses Verstandes einzusetzen. Damit ist die Eigenschaft eines Dinges, Mittel zu sein, allein durch die Beziehung begründet, in die es der handelnde Mensch zu sich selbst setzt. Denn ein Ding der verstandesexternen Welt wird genau dann konzeptionell in ein Mittel transformiert, wenn ein Mensch verstandesmäßig intendiert, es zur Verwirklichung von Zwecken einzusetzen und er den entsprechenden Handlungsentwurf auch umsetzt. Ob und inwieweit ein Objekt als zweckdienliches Mittel eingeschätzt wird, ist zunächst eine Schlußfolgerung des handelnden Subjektes, die es aus sachlichen Gegebenheiten zieht (vgl. Hartfiel, 1968, S. 52; Cubbedu, 1993, S. 73). Hinzu tritt immer deren subjektive Interpretation.

Mittel und Zwecke sind über eine Verstandeseigenschaft des Menschen miteinander verbunden, die den Status einer logischen Kategorie besitzt. Es handelt sich um die „Kategorie des zweckgerichteten Handelns“. Mit ihr sind die prinzipiellen logischen Zusammenhänge zwischen Mitteln und Zwecken impliziert, die immer und überall gültig sind. Dies obwohl logische Zweck-Mittel-Ver-

knüpfungen ex ante keine Gewähr für die eigentliche Zweckmäßigkeit des Wahlhandlungsentwurfes bieten. Vom „objektiven“ Standpunkt des außenstehenden Beobachters aus gesehen, oder in der ex post Erfolgskontrolle durch das handelnde Wirtschaftssubjekt selbst, kann ein Mitteleinsatz für bestimmte Zwecke von vornherein ungeeignet gewesen sein. Oder im Verlauf der Umsetzung eines Wahlhandlungsentwurfs kann er signifikant zweifelhaft geworden sein. Die logisch-konzeptionellen Prinzipien des Zweck-Mittel-Zusammenhanges werden dadurch aber hinsichtlich ihrer prinzipiellen Validität nicht berührt. Die Wahlhandlungslogik verliert nicht an Gültigkeit, wenn sich Menschen im Verlauf des Entwurfs und der Umsetzung von Wahlhandlungen irren, wenn ihnen Fehler unterlaufen. Dies ist vielmehr eine allfällige Erscheinung, wenn sie unter Ungewißheit und bei begrenztem Faktenwissen handeln. Die Wahlhandlungslogik bezieht sich allein auf die prinzipielle Struktur der Zweck-Mittel-Relationen, die in operativer Hinsicht auf subjektivem Wissen über die wahlhandlungsrelevanten Umweltdaten beruhen (vgl. Mises, 1949, S. 11, S. 92, S. 95; Mises, 1957, S. 14; Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 8; Rothbard, 1951b, S. 943; Hoppe, 1983, S. 50; Cubbedu, 1993, S. 73 f.). Dies allein schon aus dem einfachen Grund, weil der Mensch, der innerhalb des sozialökonomischen Prozeßzusammenhanges handelt, in einem Moment der Entscheidung kein vollkommen klares und umfassendes Bild über die tatsächlich wahlhandlungsrelevanten Mittel und Zwecke besitzt. Ebenso wenig sind ihm die Beziehungen zwischen diesen sowie die Konsequenzen des Handelns umfassend bekannt. Im Moment der Entscheidung ist er allerdings aus handlungslogischer Notwendigkeit gezwungen, seine wahlhandlungsleitenden Vorstellungen auf subjektiv eindeutige Zweck-Mittel-Relationen zu konzentrieren. Dies bedeutet, daß er einen spezifischen Zweck-Mittel-Rahmen annehmen muß (vgl. Kirzner, 1979, S. 246; Kirzner, 1982, S. 143). Treten wirklich Fehler und Irrtümer des Wahlhandelns auf, so wäre ohne die logischen Prinzipien, die in diesem Sinne konzeptionell vom realen Wahlhandlungsvorgang unabhängig sind, keine rationale Korrektur von Fehlern durch das Individuum möglich. Denn indem die subjektive Rationalitätsnorm des Wahlhandelns angewendet wird, kalibrieren die Handlungsprinzipien Adaptionen, die aus Fehlern resultieren, auf den persönlichen Gleichgewichtspunkt hin.

1. Transformations- und Substitutionsbeziehungen zwischen Mitteln und Zwecken

Da das Wahlhandeln des Konsumenten vom Verlauf der Zeit abhängt, kann das handelnde Subjekt allenfalls partiell antizipieren, wie sich die relevanten Daten entwickeln. Damit ist es impliziert, daß zwischen den einzelnen Zwecken Substitutionsbeziehungen bestehen. Ebenso existieren Transformationsbezie-

hungen zwischen Zwecken und Mitteln. Je nachdem, wie der Konsument Veränderungen der Sachlage wahrnimmt, können gegebene Zwecke durch andere ersetzt werden. Bestimmte Zwecke selbst können in den Status von Mitteln überführt werden (vgl. Mises, 1957, S. 14).

Der „Ausgangspunkt“ oder logische Begrenzungspunkt der Zweck-Mittel-Transformation liegt bei den Mitteln, die als grundlegend betrachtet werden können. Grundlegende Mittel sind die Aktiva, die dem handelnden Konsumenten verfügbar sind (vgl. Parsons, 1934, S. 523, S. 525; Borch, 1973, S. 63). Den grundlegenden Mitteln sind die „schließlichen Zwecke“ konzeptionell entgegengesetzt. Der Gedanke des schließlichen Zweckes bezieht sich wiederum darauf, daß der Konsument periodisch konfrontiert wird, eigene Bedürfnisse befriedigen zu müssen. Der schließliche Zweck des Wahlhandelns liegt nun darin, ein individuelles Gleichgewicht zu erreichen. Für das Wahlhandeln des Konsumenten im realen sozialökonomischen Prozeß sind schließliche Zwecke aber eine fiktive, da situationsabhängig veränderliche Leitgröße. Hierin liegt ein „Paradoxon“ des gleichgewichtsstrebigen Verhaltens. Das Gleichgewicht ist der beständige Leitpunkt des Handelns. Ein Konsument hat sein Individualgleichgewicht faktisch aber erst dann erreicht, wenn er keine Bedürfnisregung mehr verspürt. Dann gleichwohl ist er in der Regel tot. Der schließliche Zweck ist wahlhandlungstheoretisch notwendig. Praktisch ist er im wesentlichen ein fiktiver Begrenzungspunkt der Transformierbarkeit von Zwecken in Mittel. Aber zwischen grundlegenden Mitteln und schließlichen Zwecken liegt der Bereich intermediärer Zweck-Mittel-Beziehungen, die vom praktischen Interesse des Wahlhandelns sind. Zusammengenommen bilden die drei Bereiche, grundlegende Mittel, intermediäre Zweck-Mittel-Beziehungen und schließliche Zwecke ein komplexes subjektives System von Zweck-Mittel-Beziehungen und Dispositionen seitens des Konsumenten (vgl. Parsons, 1934, S. 523 ff.; Tewari, 1947, S. 424).

2. Die gesellschaftliche Bedingtheit individueller Zwecke: Formierung von Präferenzen

Über die Allokationsentscheidungen, die der Konsument im Bereich seiner intermediären Zweck-Mittel-Beziehungen vornimmt, interagiert er mit der Angebotsseite seines sozialökonomischen Subsystems. Denn die Mittel, die er letztlich auf seine schließlichen Zwecke hinzielend einsetzt, muß er aus seiner Umwelt heranziehen. Und zwar unter Einsatz grundlegender und intermediärer Mittel, die ihm im Ausgangsmoment der Umsetzung eines Wahlhandlungsentwurfes schon zur Verfügung stehen, oder die in deren Verlauf verfügbar werden. Sind die subjektiven Zwecke, auf die sich der Entwurf einer Wahlhandlung bezieht, gegeben, so ist die Wahlhandlung konsumnachfrageseitig autonom. Im

Intermediärbereich der Zweck-Mittel-Beziehungen können Zwecke aber auch nichtautonom sein.¹⁹ Denn die Präferenzen des Konsumenten hängen wahlhandlungsbestimmend im wesentlichen von der jeweiligen Wissenslage des einzelnen Konsumenten ab, sowie von seinen Lernprozessen. Damit nehmen sie inhaltlich immer Bezug auf seine bisherige Wohlfahrtssituation. Es folgt daraus ebenso, daß Präferenzen im Zeitverlauf zueinander intransitiv sein können, sowie daß sie irreversibel sind. Die Bewertungsurteile, die aus ihnen abgeleitet werden, können daher prinzipiell zueinander asymmetrisch sein (vgl. Knetsch, 1995, S. 139). Denn Lernprozesse eines Menschen, die einmal vollzogen wurden, sind stets irreversibel: einmal erfolgte Modifikationen des Wissens eines Individuums können nicht im Sinne eindeutiger Umkehrbarkeit revidiert oder „ungeschehen“ gemacht werden.²⁰

Auf eine extern induzierte Modifikation von Präferenzen folgen nichtautonome Zweck-Mittel-Kombinationen. Sie sind dann darauf zurückzuführen, daß dem Konsumenten im Wirtschaftsprozeß Informationen über bestimmte Aspekte und Eigenschaften von Konsumgütern zur Kenntnis gebracht werden.²¹

Ökonomisch wesentlich, d. h. in ihrer konkreten Ausprägung, hängen die Präferenzen eines Konsumenten davon ab, daß ein bestimmtes Mittel in seinen

¹⁹ Ein Beispiel für die Relevanz nichtautonomer Zwecke des Konsumenten ist das Auftreten erfolgreicher Nachfragekreation durch Werbemaßnahmen der Anbieter. Im Falle nichtautonomer Zwecke werden Präferenzen des Konsumenten geschaffen oder modifiziert. Denn indem er Informationsdaten wahrnimmt, die ihm etwa von den Anbietern von Konsumgütern vermittelt werden, verändert sich systematisch seine Wissenslage. Neben der Vermittlung von Wissen, die von den Anbietern initiiert wird, spielt es hierbei aber auch eine wesentliche Rolle, daß der Wissensstand eines Konsumenten auch davon berührt wird, wie er die Wahlhandlungsaktivitäten anderer Konsumenten wahrnimmt. Dies durchaus im Sinne von „Nutzeninterdependenzen“ (vgl. Hayek, 1949b, S. 96).

²⁰ Dies steht im unmittelbaren Zusammenhang mit der Bedeutung des Verlaufs der Realzeit für das Wahlhandeln, wie sie im Kapitel „Die Einbindung des Konsumenten in den Ablauf der Realzeit“ diskutiert wird.

²¹ D. h. im ökonomischen Ablauf wird dem Konsumenten Wissen über bisher unbekannte oder unvermutete Wahlhandlungsalternativen vermittelt. Kommt es z. B. im Wettbewerb zwischen den Anbietern zu technischen Fortschritten oder zur Differenzierung der Eigenschaften von Konsumgütern, so kann sich dies auf der Nachfrageseite so niederschlagen, daß die Konsumenten nur eine vergleichsweise unbestimmte Korrespondenz zwischen Mittel und Zweck wahrnehmen. Denn den innovatorischen Modifikationen werden von ihnen als nichtantizipierter Wandel wahlhandlungsrelevanter Daten perzipiert. Hier kann ein Anbieter Möglichkeiten sehen, den Aktionsparameter Werbung einzusetzen. Mit seiner Hilfe kann er dazu beitragen, dem Konsumenten Bewertungsmöglichkeiten vor Augen zu führen. Dies indem er ihm bestimmte Wahlhandlungserfolge als besonders wahrscheinlich darstellt. Oder indem er eine beim Konsumenten dahingehend schon vorhandene subjektive Erwartung stärkt (vgl. Streissler, 1965, S. 256; Streissler / Streissler, 1965, S. 105; Kutsch / Wiswede, 1986, S. 233; Wiswede, 1991, S. 296).

Wahlhandlungsbereich tritt. Seine Existenz, Verfügbarkeit und Tauglichkeit zur Befriedigung von Bedürfnissen muß ihm bekannt werden. Vorökonomische Bedürfnisäußerungen treten zunächst vergleichsweise unspezifisch auf. In der wirtschaftlichen Umsetzungsperspektive werden die Präferenzen erst in bezug auf die Mittel, namentlich auf Konsumgüter, spezifiziert. Daß eine Präferenz direkt auf ein Bedürfnis zurückzuführen ist, in dem Sinne, daß sie unberührt vom sozialökonomischen Habitat, unabhängig vom Einfluß anderer Menschen zur wirtschaftlichen Erscheinung kommt, ist kaum vorstellbar. Bedürfnisse mögen auf grundlegende biologisch-physiologische Lebenserfordernisse des Menschen reflektieren, wie Nahrung, Unterkunft und Rekreation. Aber selbst unter ärmsten und „primitivsten“ sozialökonomischen Bedingungen, unter denen solche Bedürfnisse für den Einzelmenschen einen sehr hohen Stellenwert einnehmen und einen vergleichsweise sehr großen Teil seiner verfügbaren Ressourcen beanspruchen, sind seine Präferenzen relativ. Und zwar relativ insofern, als sie davon abhängen, welche inhaltlich-empirischen Wissensdaten durch die sozialökonomische Umwelt vermittelt werden. Sie lassen sich also immer zu einem wesentlichen Teil auf gesellschaftliche Einflüsse zurückführen bzw. auf die wahlhandlungsrelevanten Erfahrungen des Menschen mit seinem Habitat. Im Prinzipiellen ist daher davon auszugehen, daß jede Wahlhandlung, die sich auf Konsumgüter kapriziert, von den Einflüssen der sozialökonomischen Umwelt geprägt wird, die dem einzelnen Konsumenten in der Form von Informationsdaten zu Bewußtsein gebracht werden. Denn auch noch so elementaren Bedürfnissen wird auf der Grundlage von Wissen entsprochen, welche Mittel zu ihrer Befriedigung geeignet sein können. Selbst wenn bestimmte Bedürfnisse autonom akut werden, so ist das Wissen des Konsumenten über die Möglichkeiten ihrer Befriedigung sowie die Möglichkeiten und Bedingungen des Entwurfs und der Umsetzung von Wahlhandlungen durch seine Erfahrungen mit den sozialökonomischen Prozessen bestimmt, in die er lebensweltlich eingebunden ist. Insbesondere Verhaltensnormen, denen ein Konsument unterliegt und Wahlhandlungsgewohnheiten, die er in der Auseinandersetzung mit diesen Normen erwirbt, zeichnen verantwortlich für die Adaption seiner Präferenzen an gesellschaftliche Gegebenheiten.²² Sie zeitigen damit auch spezifische Formen seiner Allokationsentscheidungen, die auf Zweck-Mittel-Kombinationen gerichtet sind²³ (vgl. Dickinson, 1919, S. 409; Knight, 1932, S. 53; Knight, 1940, S. 464; Pipping, 1953, S. 45; Scherhorn, 1959, S. 79 ff.; Streissler, 1965, S. 259; Hazlitt, 1974, S. 757; Hayek, 1979, S. 8; Littlechild, 1982, S. 29, S. 33;

²² Vgl. hierzu insbesondere das Kapitel „Die kollektive Bewältigung von Ungewißheit durch Institutionen: Zur Bedeutung gesellschaftlicher Verhaltensregeln für das Wahlhandeln von Konsumenten“ und das Kapitel „Institutionelle Sanktionen und das Opportunitätskostenkalkül“.

²³ Vgl. das Kapitel „Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten“.

Littlechild, 1986, S. 34; Baxter, 1993, S. 21 ff.; Hébert, 1994, S. 389, S. 391; Becker, 1996a, S. 3 f.).

Die Zwecke, die ein Konsument verfolgt, ergeben sich nicht lediglich durch seine Bedürfnisse als solche. Sie werden nicht allein durch Beweggründe außerökonomischer Natur generiert. Vielmehr werden die Präferenzen des Konsumenten, die die Richtung seines Wahlhandelns anleiten, inhaltlich durch empirisches sozialökonomisches Wissen etabliert. Somit konkretisieren sich die Zwecke der Wahlhandlungen einzelner Konsumenten im Verlauf eben solcher Vorgänge, die auf deren Realisierung abzielen. Und zwar zum einen durch die wechselseitige Verbundenheit des zweckgerichteten Handelns der Konsumenten untereinander. Zum anderen durch den Zusammenhang zwischen dem Handeln der Konsumenten als Nachfrager und dem der Akteure der Anbieterseite (vgl. Marchal, 1950, S. 585). Dies wiederum rekurriert auf die konzeptionelle Trennung von Bedürfnis und Präferenz. Das Auftreten des Bedürfnisses wurde als die vorökonomische Ursache dafür identifiziert, daß Präferenzen existieren. Die Art und Weise, in der ein Bedürfnis des Konsumenten durch intentionales Handeln überhaupt Bedeutung für den Wirtschaftsprozess erlangt, wurde dann aber als eine Frage der sozialökonomischen „Formierung“ von Präferenzen als Wissensumstand begriffen. Im Entwurf und in der Umsetzung von Wahlhandlungen tritt das Physiologische, Emotionale und Psychische des Bedürfnisses hinter das Vernunftgemäße der überlegten wirtschaftlichen Entscheidung zurück. Bedürfnisse werden nun als wahlhandlungsrelevante Daten wahrgenommen, die im verstandesmäßigen Bewertungsurteil berücksichtigt werden (vgl. Dobretsberger, 1949, S. 86). Das abwägende Bewertungsurteil ist somit durch den somatischen oder emotionalen Impuls der Bedürfnisregung induziert. Es wird durch handlungslogische Begrenzung rationalisiert, die dem Konsumenten einerseits auferlegt sind, weil die verfügbaren Mittel knapp sind. Damit wird er gezwungen, in Opportunitätskostenkalkülen zu denken. Andererseits aber unterliegt er den Bedingungen seiner gesellschaftlichen Umwelt. Sie macht sich durch die verhaltensformierende Wirkung institutioneller Regeln des Alltagslebens bemerkbar. Letzere werden ebenfalls über ein Opportunitätskostenkalkül in die wahlhandlungslogische Rationalisierung des Bedürfnisses einbezogen. Beide Gesichtspunkte, die Knappheit der Mittel, die dem Individuum in Verbindung mit den relativen Preisen durch den Markt angezeigt wird, und die handlungsleitende Wirkung von Institutionen, vermitteln dem Konsumenten Wissen über die Möglichkeiten und Begrenzungen der Befriedigung seiner Bedürfnisse. Insofern formieren sie seine Präferenzen.

Das subjektive Bewertungsurteil, in dem sich eine Präferenz äußert, spiegelt damit zwei zueinander komplementäre Gesichtspunkte wider: Einerseits ist es der individuelle Reflex der subjektiven Bedeutung bestimmter Mittel. Und zwar im Sinne eines subjektiven Maßes der Dringlichkeit von Bedürfnissen. Zum anderen reflektiert der Wertbegriff auf ein kognitives Element. Nämlich auf das

Wissen darüber, ob und wie bestimmte Konsumgüter mit entsprechenden Eigenschaften dienlich und verfügbar sind. Wenn entsprechende Informationsdaten, die der Wirtschaftsprozess vermittelt, rezipiert werden, handelt es sich dabei ebenfalls um einen Vorgang der subjektiven Deutung (vgl. Alter, 1982, S. 153). Insgesamt können sich die subjektiven Präferenzen des Konsumenten oder die Art und Weise, in der er sie zum Ausdruck bringt, im Ablauf der Zeit verändern und in jeweils unterschiedlicher Form seine Wahlhandlungen leiten (vgl. Kirzner, 1986, S. 139).

Im Grundsätzlichen ist das Wahlhandeln des Konsumenten nun von einem mehrfachen Wissensproblem begleitet, dessen verschiedene Gesichtspunkte beständig zu einem Ausgleich gebracht werden müssen: Zum einen bezieht sich das Wissensproblem des Konsumenten auf die Kenntnis seiner eigenen Bedürfnisse. Zum anderen bezieht es sich auf die Möglichkeiten und Bedingungen des Wahlhandelns, d. h. auf die zur Verfügung stehenden oder erlangbaren Mittel und die gesellschaftlichen Bedingungen ihres Einsatzes (vgl. Littlechild, 1978, S. 21). Hinzu tritt das temporale Problem des Lernens und der Erwartungsbildung: In welcher Weise verändern sich die Präferenzen im Zuge der Befriedigung von Bedürfnissen und inwieweit ist ein Konsument in der Lage, die Entwicklung seiner Präferenzen in eine konsistente Zielperspektive einzuordnen? Wie werden wissenabhängige Erwartungen über zukünftige Ziel-Mittel-Beziehungen gebildet und wie beeinflussen solche Erwartungen gegenwärtige Wahlhandlungen?²⁴

3. Die innere Ordnung der Wahlhandlung: Sukzession der Mittelspezifik

Während sich die Konzeption des wirtschaftlichen Wahlhandelns darauf kapriziert, wie knappe Mittel eingesetzt werden, um Zwecke zu erfüllen, folgt die Lösung ökonomisch relevanter Wahlhandlungsprobleme den Prinzipien der Handlungslogik. Zum einen rekurriert sie darauf, daß verschiedene Zwecke unterschiedlich wichtig sind, zum anderen aber darauf, daß die Mittel, die zum Einsatz kommen, alternativ verwendbar sind (vgl. Robbins, 1948, S. 13 ff., S. 48; Kirzner, 1960, S. 112; Hoppe, 1983, S. 50). Die alternative Verwendbarkeit ist aber eine Bedingung, die relativ zum logischen Aufbau des Wahlhandlungsentwurfs steht. Denn die jeweilige Allokationsentscheidung folgt der zunehmenden Spezifität der Mittel, die sukzessive in sie einbezogen werden. In höchstem Maße alternativ einsetzbar sind nur die grundlegenden Mittel der

²⁴ Vgl. hierzu insbesondere das Kapitel „Kognitive Aspekte der Erwartungsbildung“ sowie das Kapitel „Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige individuelle Koordination von Wahlhandlungen“.

Wahlhandlung „Zeit“ und „psychische Energie“. Ihre alternative Einsetzbarkeit für die Zwecke der konsumtiven Wahlhandlung ist allenfalls durch den Lebensrhythmus des Konsumenten kontingentierte. Innerhalb der Kontingente können Zeit und Energie weithin frei verwendet werden. Etwas anders liegen die Dinge beim Realvermögen und Arbeitsvermögen des Konsumenten. Die Einkommensströme, die ihm hieraus zufließen, sind unmittelbar wahlhandlungsrelevant. Sie sind eigentlich, nach der sachlichen Art des Aktivums, als Einkommensquelle spezifisch. Durch ihre Monetisierung werden sie aber despezifiziert. Originär schon in monetär despezifischer Form fallen die Einkommensströme an, die aus bisher akkumuliertem Geldvermögen stammen.

Einen damit verglichen hohen Grad der Spezifität weisen die technischen Mittel der Wahlhandlung auf. Die Wahlhandlungstechnik ist das wahlhandlungsrelevante Wissen des Konsumenten. Wenn ein Konsument lernt, tätigt er spezifische Investitionen in Vitalvermögen, das seine allgemeine Daseinskompetenz darstellt.

Den höchsten Grad an Spezifität weisen die Konsumgüter mit ihren jeweiligen Eigenschaften auf. Einmal erworben, sind sie nur in sehr begrenztem Maße für alternative Zwecke einsetzbar.

Der logische Aufbau eines Wahlhandlungsentwurfs ergibt sich als Sukzession, in der zunehmend spezifische Mittel eingesetzt werden: Im Anschluß an eine Bedürfnisregung müssen zunächst Zeit und psychische Energie alloziert werden. Hinzu treten monetäre Einkommensmittel. Sie werden an Hand des spezifischen Wissens des Konsumenten über die quantitativen (Preise und Mengen) und über die qualitativen Eigenschaften (unterschiedliche Konsumgüter und deren Charakteristika) seines sozialökonomischen Möglichkeitenraumes bzw. seines Begehrskreises kombiniert und zum Erwerb eines Konsumgutes eingesetzt. Dieses wird dann der Befriedigung des Bedürfnisses zugeführt. Die handlungslogische Rationalität erfordert es schließlich noch, den Erfolg der Handlung zu analysieren. Hierzu wird die Ausgangssituation mit der angestrebten sowie mit der tatsächlich realisierten Situation verglichen. Voraussetzung für diesen Vergleich ist allerdings die innere Konstanz des Handlungsentwurfs, also die des angestrebten Ziels im zeitlichen Verlauf der Handlung (vgl. Hartfiel, 1968, S. 53).

Alle zeitlich sukzessiven Wahlhandlungen eines Konsumenten finden ihren hypothetischen Endpunkt im persönlichen Gleichgewicht als dem schließlichen Zweck. Insofern werden die einzelnen Akte der Bedürfnisbefriedigung beständig in Zwischenziele des Wahlhandelns eines Konsumenten transformiert. Denn wie bereits erwähnt, wird das individuelle Gleichgewicht dauerhaft bestenfalls mit seinem Ableben erreicht oder in selteneren Fällen durch einen Zustand buddhistischer Abgeklärtheit angenähert. Weit überwiegend sorgt zu Lebzeiten die Veränderungsdynamik des sozialökonomischen Habitats sowie die Ver-

änderlichkeit und Periodizität, mit der eigene Bedürfnisse auftreten, dafür, daß der einzelne Konsument in einem beständigen wirtschaftlichen Wahlhandlungsprozeß steht.²⁵ Dieser kann dann sinnvollerweise in eine Abfolge von Unterprozessen unterteilt werden, die jeweils auf „Zwischenziele“ hinauslaufen, auf die sich die einzelnen Wahlhandlungsentwürfe beziehen.

a) Die Zeit als unspezifisches intermediäres Grundmittel der Wahlhandlung

Die Zeit spielt für die Wahlhandlungen, die auf den Erwerb von Konsumgütern gerichtet sind, eine zweifache Rolle. Einmal ist für den Konsumenten der Ablauf der Realzeit eine erlebte sozialökonomische Umweltbedingung. Zum anderen aber, und darauf kommt es in diesem Abschnitt an, sind die Zeiteresourcen, die für den Handlungsprozeß verfügbar sind, ein Mittel. Es kommt zum Einsatz, wenn ein Wahlhandlungsentwurf entwickelt und eingesetzt wird. Dabei ist Zeit ein Mittel, das ausnahmslos in jede Wahlhandlung eingeht. Dies selbst dann, wenn sonst überhaupt keine Mitteleinsätze vonnöten wären. Wenn eine Wahlhandlung auch sonst keinen Einsatz knapper Mittel beanspruchen mag, Zeit erfordert sie immer (vgl. Becker, 1965, S. 497; Lancaster, 1971, S. 99; Hoppe, 1983, S. 51; Becker, 1996c, S. 140). Aufgrund der lebenszyklischen Eigenschaften des Menschen ist die Zeit, die dem Konsumenten potentiell zur Verfügung steht, prinzipiell immer knapp. Insofern unterliegt sie als alternativ einsetzbares Mittel seinem ökonomischen Bewertungsurteil. Damit wiederum ist sie der Rationalität seines wirtschaftlichen Handelns unterworfen (vgl. Pipping, 1953, S. 36; Reichenau, 1979b, S. 71; Menefee, 1982, S. 391; Frey / Foppa, 1986, S. 142; Baird, 1987, S. 192; Vaughn, 1994, S. 74).

Fragen der Zeitallokation treten in besonderer Weise auf, wenn es um das Verhältnis zwischen Arbeit und Freizeit geht. Dies ist das traditionelle mikroökonomische Thema der Zeitallokation (vgl. Menefee, 1982, S. 392). Im Hinblick auf die Wahlhandlungen des Menschen in seiner Funktion als Konsument kann diese Allokationsentscheidung allerdings als gegeben angenommen werden. Nämliches soll für die Zuweisung von Zeitkontingenten an die sogenannte Haushaltsproduktion gelten. Die Zeiteinputs, die der Konsument auf die Transformation „originärer“, am Markt erworbener Konsumgüter in unmittelbar konsumreife „produzierte“ Konsumgüter verwendet, sowie deren Allokation auf die verschiedenen „Produktionstätigkeiten“, werden ebenfalls als gegeben unterstellt (vgl. hierzu Becker, 1976, S. 87 ff.; Luckenbach, 1988, S. 310 f.;

²⁵ In der Retrospektive beschreibt dieser Prozeß auf Grund der Spezifik der Investitionen in Vitalvermögen einen Pfad durch den historischen Zeitablauf des Lebens eines Individuums.

Engelhard, 1996, S. 473 f.; Engelhard, 1997, S. 1760 f.). Diese einschränken-den Prämissen zu setzen, erscheint angesichts des hier verfolgten Erklärungs-zwecks sinnvoll. Denn hier soll wahlhandlungsorientiert die Existenz und die Bedeutung von Nachfragemustern im Handeln der individuellen Konsumenten erklärt und begründet werden, die in einer Beziehung sozialökonomischer Ko-evolution zu angebotsseitigen technisch-ökonomischen Entwicklungsprozessen stehen. Zweifellos üben die Gegebenheiten des Verhältnisses zwischen Arbeits-zeit und Freizeit sowie die Zeitintensität der Haushaltsproduktion hierauf einen wesentlichen Einfluß aus. Dieser Einfluß ist aber, in der hier eingenommenen Perspektive, konzeptionell sekundär. An erster Stelle steht die theoretische „Triade“ von Wahlhandlung, Markt und institutioneller Norm. Sie gibt den Blickwinkel dieser Arbeit vor. Eine Diskussion von Fragen des Arbeitsange-botes und der Theorie der Haushaltung würde zunächst hiervon wegführen und muß anders gelagerten Untersuchungen vorbehalten bleiben. Nämliches gilt im übrigen auch für Fragen, die sich um den Themenkomplex von Einkommen, Konsum und Sparen gruppieren.

Hier steht folglich in Rede, wie ein Wirtschaftssubjekt als Konsument das Zeitkontingent, über das es verfügen kann, um Konsumgüter zu erwerben, auf die einzelnen Wahlhandlungen alloziiert. Dabei ist der Wert der Zeit aus dem Wert der spezifischen Handlungszwecke abgeleitet. Wird berücksichtigt, daß Zeit knapp ist, so kovariiert er mit der Komplexität des wahrgenommenen Alternati-venraumes (vgl. Becker, 1996c, S. 140). Denn es ist nicht zuletzt davon abhän-gig, wie komplex und veränderlich der Alternativenraum ist, in welchem Umfang der einzelne Konsument Zeiteinsätze aufwenden wird, um zu lernen und sich über die Möglichkeiten und Bedingungen des Handelns zu informieren.

b) Psychische Energie

Ebenso wie die Zeitressourcen ist die psychische Energie des Konsumenten ein Mittel sehr niedriger Spezifik, das in jede seiner verstandesgeleiteten Wahl-handlungen eingeht. Als kognitive Ressource wird sie auf die verschiedenen Verstandesoperationen in Form unterschiedlicher Konzentrationsgrade allo-ziiert. Sie bestimmt folglich das (subjektive) Effizienzniveau der einzelnen Gei-stestätigkeiten (vgl. Reynaud, 1971, S. 25; Denzau / North, 1994, S. 8). Konzentrationsgradbedingte Effizienz der Verstandesoperationen rekurriert auf das Verhältnis zwischen der relativen Wichtigkeit des Zweckes und dem unter-schiedlichen Beitrag verschiedener Grade der Aufmerksamkeit zur Lösung des entsprechenden Wahlhandlungsproblems.²⁶ Wie effizient psychische Energie

²⁶ Also zum Entwurf und zur Umsetzung von Wahlhandlungen.

eingesetzt wird, um eine Wahlhandlung zu entwerfen und umzusetzen, ist daher faktisch eine Frage der subjektiven ex ante Lagebewertung des Handelns. Im Rückkoppelungsprozeß der Erfolgsbewertung von Handlungen ist sie ex post durch den Konsumenten kontrollierbar.

Grundsätzlich ist der Einsatz an psychischer Energie die Aufmerksamkeit, die der Lösung eines Wahlhandlungsproblems im Sinne der handlungslogischen Rationalitätsnorm zugewandt werden muß. Somit kann er als Maß für die „Betriebskosten“ des wahlhandlungstechnischen Verstandes- oder Wissensapparates des Konsumenten aufgefaßt werden. Denn seine Wahlhandlungstechnik „funktioniert“ um so effizienter, je weniger Aufmerksamkeit er einem Zweck widmen muß, ohne daß dies die Verwirklichung anderer Zwecke im Sinne der Rationalitätsnorm tangiert.

Zu beachten ist, daß Zeit und psychische Energie *ceteris paribus* eng komplementär eingesetzt werden. Ein höherer Konzentrationsgrad psychischer Energie, der einem spezifischen Wahlhandlungsproblem zugewendet wird, ist notwendig mit einem entsprechend größerem Zeiteinsatz verbunden. Damit ist auch die subjektive Effizienz der Allokation psychischer Energie für den Konsumenten ein Bestimmungsgrund der Zeitallokation. Es ist also insgesamt davon auszugehen, daß Konsumenten in ihr spezifisch wirtschaftliches Handeln nicht nur die Kosten einbeziehen, die ihnen als Aufwendungen monetärer Einkommensteile entstehen, wenn sie bestimmte Konsumgüter erwerben. Vielmehr wird das Wahlhandlungskalkül auch durch die Knappheit von Zeit und psychischer Energie sowie durch die Notwendigkeit des wirtschaftlichen Umganges mit diesen nichtspezifischen Mitteln bestimmt (vgl. Reichenau, 1979b, S. 71).

c) Monetäres Einkommen

Einkommen fließt dem Wirtschaftssubjekt zu, weil es auf individuelle ökonomischen Potentialgrößen zugreifen kann: auf sein Realvermögen, sein Arbeitsvermögen sowie auf akkumuliertes Geldvermögen. Diese Faktoren machen den Mensch auch im Konsumbereich handlungsfähig (vgl. Krüsselberg, 1977, S. 240; Krüsselberg, 1984; Krüsselberg, 1994, S. 45). Als knappes Mittel ist das Einkommen in Verbindung mit den relativen Preisen eine Bedingung des Erwerbs von Konsumgütern, wenngleich nicht die einzige (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 15 f.; Hörning, 1970, S.108).

Analog zur Annahme einer gegebenen Zeitallokation zwischen Arbeit und Nichtarbeit sowie der Haushaltsproduktion soll im folgenden durchgängig unterstellt werden, daß das monetäre Einkommen, das dem einzelnen Konsumenten für Zwecke der Bedürfnisbefriedigung zur Verfügung steht, ein Datum ist, das aus der Sphäre des Erwerbslebens her vorgegeben wird (vgl. Scherhorn,

1969, S. 835). Für den Erklärungszweck, der hier verfolgt wird, sind die Entscheidungen des Konsumenten, die die Höhe seines Einkommens betreffen, auch nicht von näherem Interesse. Die Höhe seines Einkommens wie auch die relativen Preise werden erst als für die einzelne Wahlhandlung des Konsumenten gegeben angenommen. Nur die Wahlhandlung selbst soll zunächst als endogene Variable erklärt werden (vgl. Boland, 1988, S. 165). Im Anschluß daran wird es aber möglich sein, zu zeigen, wie der einzelne Konsument reagieren wird, wenn sein Einkommen variiert oder wenn sich die Konsumgüterpreise verändern. Die Frage wird sein, wie dies den Entwurf und die Umsetzung seiner Wahlhandlungen berührt. Methodisch gesehen bleibt aber jede Veränderung des Einkommens oder der Güterpreise im Hinblick auf das Konsumverhalten eine Veränderung wahlhandlungsrelevanter Daten, die exogen induziert ist.

Das Einkommen eines Konsumenten fällt als Stromgröße im Zeitablauf periodenweise an. Seine Allokation auf die verschiedenen Zwecke des Wahlhandelns ist aber nicht nur auf eine Gegenwartsperiode bezogen. Vielmehr ist die Allokation von Einkommenteilen in der sozialökonomischen Prozeßperspektive ein intertemporales Phänomen des wirtschaftlichen Wahlhandelns im realen zeitlichen Ablauf. Nicht zuletzt hängt es auch von der Vermögensposition des Konsumenten ab, inwieweit die Ströme des Periodeneinkommens auf dem Wege des Sparens, vor allem aber durch die Möglichkeit, Kredite aufzunehmen, in der Zeit umgeleitet werden können (vgl. Borch, 1973, S. 63). Damit wird die temporale Planung von Wahlhandlungsaktivitäten des Konsumenten sicherlich auch davon bestimmt, welche zukünftige zeitliche Struktur und welche Breite zukünftiger Einkommensströme er erwartet (vgl. König, 1988, S. 515 ff.). Nach den bisher vereinbarten Prämissen soll hier aber nicht die Entstehung und Veränderung von Einkommenserwartungen erklärt werden, sondern die temporal längerfristige Planung von Wahlhandlungen des Konsumenten bei gegebenen Einkommenserwartungen. Wiederum läßt sich daraus ableiten, wie sich längerfristige Konsumpläne bei einer Variation entsprechend längerfristiger Einkommenserwartungen verändern würden.

Einkommen resultiert als Stromgröße aus den Real-, Human- und Geldvermögenstiteln des Konsumenten. Vermögenstitel sind ihrer Art nach aber spezifische Aktiva. Eine Stromgröße, die aus einer spezifischen Bestandsgröße generiert wird, ist zunächst immer auch eine spezifische Stromgröße, deren alternativer Einsatz folglich begrenzt ist. In arbeitsteilig differenzierten sozialökonomischen Systemen verhält es sich aber für gewöhnlich so, daß Einkommen in Geldform für die Beschaffung verschiedenartiger Konsumgüter verwendet wird. Spezifische Einkommensströme werden in der arbeitsteiligen Tauschwirtschaft von vornherein als Geldgröße despezifiziert, oder sie lassen sich in eine Geldgröße despezifizieren. Diese steht dann dem Konsumenten für die subjektiv bedingten alternativen Verwendungszwecke zur Verfügung. Geld bzw. monetäres Einkommen ist ein indirektes Mittel der Befriedigung von Bedürfnissen.

Es ist ein Tauschmittel, gegen das die Konsumgüter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung höherer Spezifität beschafft werden (vgl. Mahr, 1954, S. 334; Mahr, 1959, S. 6; Lachmann, 1994a, S. 31).

Die Rolle des Geldes für das Konsumentenverhalten bestimmt sich also aus seiner Funktion, spezifischen Zwecken zu dienen. Es wird folglich nicht um seiner selbst willen angestrebt oder gehalten. Geld ist das Mittel, um den Austauschprozeß hinsichtlich der Konsumgüter in direkter Weise zu bewerkstelligen. Darüber hinaus unterstützt es als Denominator des Vergleiches der Wahlhandlungsalternativen die wirtschaftliche Kalkulation im Sinne der handlungslogischen Rationalitätsnorm. Dies auch in intertemporalen Zusammenhängen, da die Geldhaltung zukünftigen Zugriff auf Konsumgüter sichern kann. Eine originäre Wertschätzung wird dem Geld seitens des Konsumenten allerdings nicht zuteil (vgl. Robbins, 1948, S. 31; Schams, 1949, S. 215 f.; Mises, 1960, S. 159).

III. Das Wissen des Konsumenten

1. Bezugsfelder des Lernens

Jede Wahlhandlung hat für den Konsumenten zwei Gesichtspunkte, die jeweils unterschiedlich gewichtet sein können: Den qualitativen, der ihn vor die Frage stellt, welches Konsumgut erworben werden soll, und – wenn diese Entscheidung im allgemeinen gefallen ist – welche spezifische Variante des Gutes mit welchen Charakteristika und Eigenschaften in Frage kommt. Der zweite Gesichtspunkt der Wahlhandlung ist der quantitative²⁷, zu welchem Preis nämlich das unter qualitativen Erwägungen bestimmte Konsumgut erworben werden soll. Damit sind auch zwei unterschiedliche Bezugspunkte des Lernens angesprochen. Im qualitativen Bereich wahlhandlungsrelevanter Wissenspotentiale sind dies die gesellschaftsstrukturellen Merkmale seines sozialökonomischen Habitats, mit denen sich der Konsument lernend auseinanderzusetzen hat. Entsprechende Kenntnisse sind unter die Bewertungsfähigkeiten des Konsumenten zu fassen. Im quantitativen Bereich dagegen geht es für ihn um seine Fähigkeiten, Preisdifferenzen zu seinem Vorteil auszunutzen, was eine Frage seiner unternehmerischen „Findigkeit“ ist.

²⁷ Wenn in der Folge von den quantitativen Gesichtspunkten die Rede ist, so bezieht sich dies immer auf Preise und Mengen eines Konsumgutes mit spezifischen Eigenschaften. Qualitative Aspekte der Wahlhandlung dagegen rekurrieren auf die Frage, welche Konsumgüter ein Konsument nachfragt oder welche besondere Variante eines Konsumgutes mit spezifischen Charakteristika.

2. Zur Methode der Erklärung individuellen Handelns des Konsumenten in der Gesellschaft

In der Perspektive der Wahlhandlungstheorie nehmen alle Erscheinungen der Marktnachfrageseite ihren Ausgang beim Konsumenten als handelndem Individuum. Dies folgt dem Prinzip des methodologischen Individualismus, der im Einzelmenschen und seinem zweckgerichteten Handeln den elementaren Baustein jeder gesellschaftlichen und ökonomischen Theorie sieht (vgl. Prychitko, 1989/90, S. 171; Hodgson, 1994, S. 64). Eine notwendige Herangehensweise, denn es ist stets der einzelne Mensch, der denkt, bewertet und handelt. Dies bedeutet allerdings nicht, daß er in einem gesellschaftlichen Vakuum lebe, daß er unberührt vom Einfluß anderer Menschen zu seinen Bewertungen und Wahlhandlungsentwürfen komme. Der Rekurs der Wahlhandlungstheorie auf das Individuum schließt die Existenz kollektiv bestimmten Handelns nicht aus. Der Einzelmensch kann vielmehr durchaus im Einklang und in Übereinstimmung mit anderen Menschen handeln. In letzter Instanz allerdings resultieren gesellschaftliche Erscheinungen, die vorderhand als überindividuell anmuten, immer aus der Interaktion der einzelnen Wirtschaftssubjekte und der Interdependenz der Zwecke, die sie verfolgen (vgl. Block, 1973, S. 380; Vanberg, 1975, S. 86; Rothbard, 1976a, S. 30f.; Shearmur, 1983, S. 80 ff.; Prychitko, 1989/90, S. 174 f; Lachmann, 1990, S. 3; Geue, 1997, S. 66 f.). Wenn die Entscheidungen von Gruppen und Organisationen erklärbar sind, dann stets aus dem individuellen Handeln. Hierin liegt dann die Antwort auf die Frage, inwieweit es den Zielen und Zwecken der Mitglieder dienlich ist, daß Kollektive existieren (vgl. Littlechild, 1983, S. 46).

3. Fähigkeitenpotentiale des Konsumenten

Tatsächlich macht Kollektivhandeln, das an Konformität in Gruppen orientiertes Verhalten ist, den wesentlichen Teil des alltagsweltlichen Wahlhandelns des einzelnen Konsumenten aus. In konzeptioneller Sicht kommt es zu gesellschaftskonformem Wahlhandeln auf Grund einer allfälligen handlungslogischen Disposition des einzelnen Konsumenten, die darauf hinausläuft, Fähigkeiten zu entwickeln, nach denen er Handlungen vornehmen kann, die den gesellschaftlichen, institutionellen Gegebenheiten seines Habitats entsprechen. Dies ist der individuelle Erwerb oder die Entwicklung einer „Wahlhandlungstechnik“. Sie ist Teil der Fähigkeitenpotentiale und des praktischen ökonomischen Wissens des Individuums. Die Fähigkeit oder Kompetenz zum Handeln rekurriert darauf, situationsadäquate Wahlhandlungsentwürfe an Hand erlernbarer Regeln zu generieren (vgl. Wiswede, 1991, S. 99). Der Ausgangspunkt ist wiederum das Wissen über die allgemeine Ziel-Mittel-Logik des Handelns, das jedem Men-

schen prinzipiell in gleicher Weise verfügbar ist. Dieses wird durch Lernprozesse, die die Kategorisierung von Erfahrungsdaten bedingen, um spezialisierte Problemlösungsfähigkeiten ergänzt. Gleichwohl, spezialisiertes, aus Erfahrungsdaten gewonnenes Wissen ist ohne die strukturierende Logik des Wahlhandelns nicht denkbar.

Die spezialisierten Fähigkeiten oder das „Geschick“, mit dem einzelne Konsumenten innerhalb ihrer Alltagsumwelt agieren, beruht somit darauf, daß spezialisierte Wissensrepräsentationen entwickelt und daraus Vorgehensweisen abgeleitet werden. Letztere beziehen sich auf die sozialökonomischen Handlungsfelder, die für das Individuum maßgeblich sind. Sie werden in quantitativer Hinsicht durch das Preissystem sowie in qualitativer durch institutionelle Restriktionen spezifiziert. Das Konzept der Wahlhandlungstechnik, das hiermit angelegt ist, reflektiert sowohl auf die explizite Konsumplanung wie auf erfahrungsbasiertes Routinenwissen des Konsumenten. Sie ist das eigentliche Element der Verknüpfung von reiner Wahlhandlungslogik und den alltagsweltlichen Realzusammenhängen des Wahlhandelns.

Die Fähigkeiten des Konsumenten, alltagsweltliche Probleme des Wahlhandelns zu lösen, haben ihre Grundlage in seinem Vermögen, sich an geeignete „Problemschemata“ zu erinnern und sie mit problemspezifischen Parametern zu verknüpfen. Problemschemata umfassen Wissen über relevante Lösungskonzepte und spezialisierte Lösungsmethoden, die im konkreten Fall zur Anwendung kommen können. Nun ist die technische Fähigkeit zur Lösung von Wahlhandlungsproblemen eine Frage, wie der einzelne Konsument spezialisiert ist: Handlungsbereichsspezifisches Wissen bezieht sich nicht nur darauf, inwieweit es erworben wurde und verfügbar ist. Insbesondere ist es wichtig, ob es in seiner Nutzbarkeit erhalten werden kann, in welchem Maße es also zweckführend angewandt werden kann. In dem Maße, in dem das vorhandene und spezialisierte Problemlösungswissen weniger auf eine konkrete Wahlhandlungssituation anwendbar ist, wird der Konsument sukzessive auf allgemeinere Methoden zurückgreifen. Seine Handlung wird sukzessive weniger spezialisiert ausfallen. Hinzu tritt aber, daß das wahlhandlungstechnische Wissen des Konsumenten verschiedenen Prozessen der Transformation und der Adaption ausgesetzt ist. Denn der sozialökonomische Prozeß, in den er eingebunden ist, bringt ihm beständig neue Information zur Kenntnis. Oder er entwertet Wissen, das sich als fehlerhaft und irrtümlich erweist. Die einfache Anwendung von Operatoren entsprechend fixierter Problemlösungsschemata wird folglich erweitert. Wissensrepräsentationen selbst können im Zuge der Rekategorisierung modifiziert werden. Hierbei handelt es sich um einen Vorgang der Reklassifizierung von Problembereichen mittels Assoziationen und Analogien auf veränderte sozialökonomische Bedingungen hin (vgl. Holland u. a., 1986, S. 10 ff.). Es geht daher um eine Form der Bewältigung von Ungewißheit im realzeitlichen Wirtschaftsprozess mittels individueller Lernvorgänge. Denn eine Verän-

derung der Daten, die aufgrund der Interdependenz prinzipiell indeterminierten Individualhandelns im sozialökonomischen Ablauf nicht antizipierbar ist, läßt gegebenes Wissen veralten. Gleichwohl, Wissen veraltet durch die beständige prozeßendogene Vermittlung neuer Information. Sie zwingt den Konsumenten gleichzeitig, Wissen zu revidieren und ermöglicht es ihm, Wissen neu aufzubauen (vgl. O'Driscoll / Rizzo, 1986, S. 253).

4. Spezialisierung des Wahlhandelns und Lernen unter Ungewißheit

Die Spezialisierung der wahlhandlungstechnischen Methoden eines Konsumenten geht einher mit dem effizienteren Einsatz verfügbarer Mittel, um gegebene Zwecke zu verwirklichen. Andererseits stehen Ungewißheit und Spezialisierung zueinander in einem gegenläufigen Verhältnis. Denn Ungewißheit der Handlungsbedingungen stellt die Anwendungsmöglichkeit relativ spezialisierten Wissens in Frage. Durch dieses Verhältnis von Ungewißheit und Handelnspezialisierung ergibt es sich, inwieweit ein Konsument sein Handeln hinsichtlich des Verhältnisses zwischen seinen subjektiven Zwecken und den dafür notwendigen Mitteleinsätzen optimieren kann. Unter den Auspizien der Gleichgewichtsstrebigkeit des individuellen Wahlhandelns werden dann die Lernprozesse des Konsumenten handlungslogisch strukturiert. Letzteres zeigt sich unter Opportunitätskostengesichtspunkten in einer Tendenz zur Erhaltung von Spezialisierung gegenüber dem Erlernen neuer Wissensinhalte. Denn die Anpassung der Wahlhandlungsfähigkeiten auf die Sachlagen des sozialökonomischen Habitats haben das handlungslogische Rationalitätspostulat zur subjektiven Referenznorm, nach dem über knappe Mittel bei alternativen Zwecken disponiert wird. Insofern lernt ein Konsument dahingehend, zum einen Wissen über seine Mittel und Zwecke sowie die Handlungen und Handlungsabsichten anderer Wirtschaftssubjekte zu erwerben. Zum anderen tendieren Lernprozesse darauf hin, wie knappe Mittel im Sinne zeitlicher und sachlicher Konsistenz rationaler eingesetzt werden können (vgl. Pipping, 1953, S. 72; Vaughn, 1992, S. 265).

5. Der investive Charakter des Lernens

Generell betrachtet bauen Konsumenten durch Lernprozesse Wissen auf, das für sie handlungsermöglichend ist. So verstandene Handlungspotentiale haben weithin investiven Charakter (vgl. Krüsselberg, 1979, S. 166). Sie beruhen auf der Erkenntnis zukunftsorientierter Menschen, daß ihre gegenwärtigen Aktivitäten und Erfahrungen die eigene Fähigkeit mitbestimmen, in der Zukunft durch Wahlhandlungen Wohlfahrtszugewinne zu realisieren. Unbeschadet der Mög-

lichkeit, Irrtümern zu unterliegen und Fehlentscheidungen zu treffen, formen Wahlhandlungen, die in der Gegenwart vorgenommen werden, durch die Lernvorgänge, die damit verbunden sind, die zukünftigen Fähigkeitenpotentiale. Konsumenten versuchen so, die Zukunft nicht nur zu antizipieren, sondern durch die Entwicklung ihrer eigenen Fähigkeiten auch zu kontrollieren (vgl. Becker, 1996a, S. 7 ff.).

Die Ressourceneinsätze an Zeit, psychischer Energie und gegebenenfalls an monetärem Einkommen, die aufgewandt werden, um handlungsrelevantes Wissen zu akkumulieren, sind Investitionsaufwendungen. Insbesondere ist das Lernen als Vorgang der Speicherung von Informationen zeitintensiv. Denn hierbei handelt es sich um einen evolutionären Vorgang, in dem komplexe Gedächtnisinhalte restrukturiert und adaptiert werden. Als Resultat entstehen und verändern sich Aggregate von subjektiven, empirischen Handlungsregeln und Handlungsschemata (vgl. Rumelhart / Norman, 1978, S. 39). Der „Investitionsertrag“ zeigt sich darin, daß ein Konsument Mittel und Zwecke subjektiv besser kombinieren kann. Insofern erweitert er seinen Spielraum, auf spezifische Konsumgüter zugreifen zu können. Der relative Wert des gegebenen monetären Einkommens erhöht sich nämlich, wenn die Kosten der unspezifischen Mittelaufwendungen sinken (vgl. Becker, 1980, S. 66 ff.).

6. Die Technik der Wahlhandlung

Die Existenz des Menschen hängt prinzipiell in zweifacher Weise von seinem sozialökonomischen und natürlichen Habitat ab: Er kann seine Bedürfnisse nur mit Mitteln befriedigen, die ihm durch seine Umwelt zur Verfügung gelangen. Die Befriedigung von Bedürfnissen impliziert den Eingriff in Umweltsachlagen, um die eigene Lebenssituation zu verbessern. Da im Kontext wirtschaftlichen Handelns Mittel knapp sind, vollzieht sich dies in Form einer spezifisch ökonomischen Auswahl zwischen Alternativen. Gleichzeitig ist aber zu beachten, daß die natürliche Umwelt Gesetzmäßigkeiten und/oder Regelmäßigkeiten unterliegt, die sich nicht willkürlich manipulieren lassen. Ebenso kann hinsichtlich des sozialökonomischen Habitats konstatiert werden, daß institutionelle Gegebenheiten existieren und daß diese wahlhandlungsrelevant sind. Auch sie können durch den Einzelmenschen nicht voraussetzungslos verändert werden. Aus dem ersten Gesichtspunkt der Zweckrichtung des Handelns, ergibt sich bei Knappheit ein Verhalten, das als spezifisch wirtschaftlich identifiziert wurde. Aus dem zweiten Aspekt folgt, daß das Wahlhandeln eines Individuums von seinem Wissen über den Umgang mit der natürlichen und der sozialökonomischen Lebenswelt geleitet wird. Dieses Wissen wurde seine Wahlhandlungstechnik genannt. Die einfache Tatsache, daß ein Mensch Mittel anwendet, bringt es notwendig mit sich, daß er über das technische Wissen verfügen muß,

wie bestimmte Mittel in bestimmter Weise angewendet werden, um einen Zweck zu erreichen. Wirtschaftliches Handeln ist nur im Rückgriff auf die Technik überhaupt erst durchführbar (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1923, S. 10; Rothbard, 1976a, S. 20). Technik der Wahlhandlung ist also der Korpus wahlhandlungsrelevanten Wissens eines Konsumenten. Der Technikbegriff umfaßt die axiomatischen Verstandesprinzipien der Handlungslogik ebenso wie die mehr oder minder abstrakten bzw. konkreten Klassifikationsschemata seines Denkens und Erinnerns, die darauf aufbauen. An diese Klassifikationsschemata des bestehenden Wissens werden dann Tatsacheninformationen assimiliert.²⁸ Hinzu tritt, was weiter unter unten als Informationsstruktur des Konsumenten eingeführt werden wird, nämlich das Wissen, wie neue Information und neues Wissen zu erlangen sind. Technik und wirtschaftendes Verhalten bilden faktisch eine untrennbare Einheit. Die wirtschaftlich relevanten Sachlagen dominieren zwar die sachlich technischen, insofern sie überhaupt erst die technisch zu lösenden Probleme aufwerfen und dem technischen Vorgehen die Richtung vorgeben. Andererseits bestimmen die Möglichkeiten des technischen Vorgehens wiederum auch die wirtschaftliche Lage der Handlungssituation (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1923, S. 17 f.).

Der sachlich-technische Gesichtspunkt einer wirtschaftlichen Handlung besteht zunächst darin, welche Mittel wie gehandhabt werden, um, je nachdem, wie sie sachlich anwendbar sind, einen Zweck zu erreichen (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1923, S. 7). Allerdings ist das wirtschaftliche Handeln konzeptionell bzw. logisch den Zwecken des Menschen nachgeordnet. Also tritt es nur insofern in Erscheinung, als Zwecke verwirklicht werden, indem Mittel nach der handlungslogischen Rationalitätsnorm zu beschaffen und zu kombinieren sind. Daher ist das, was in besonderer Weise das Wirtschaften oder das wirtschaftliche Handeln genannt wird, für sich genommen schon eine spezielle Technik, die in ihrer reinen Zweckorientierung keinen Eigenwert aufweist. Sie ist eine Verfahrensweise, mit deren Hilfe Zwecke erfolgreich realisiert werden können (vgl. Lowe, 1965, S. 26).

²⁸ Dabei wird unter der Assimilation ein Prozeß verstanden, in dem entsprechend handlungslogischen Prinzipien informationshaltige Wahrnehmungsdaten handlungslogisch strukturiertem Wissen angelagert wird. Damit wiederum verändert sich das Wissensaggregat in seiner strukturellen Ausprägung. Dies ist der Vorgang, in dem neues wahlhandlungstechnisches Wissen gewonnen wird. Genaueres wird im Kapitel „Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten“ ausgeführt.

a) Wahlhandlungstechnik als deklaratives Wissen

Die Verbindung zwischen den unspezifischen Mitteln der Konsumwahl und den spezifischen Mitteln der Befriedigung von Bedürfnissen wird durch die Wahlhandlungstechnik eines Konsumenten hergestellt. Der Begriff der „Technik der Wahlhandlung“ bezieht sich auf das Wissen des einzelnen Konsumenten, wie er gemäß der Rationalitätsnorm die Mittel der verfügbaren Zeit, seiner psychischen Energie sowie seines für Konsumzwecke bestimmten monetären Einkommens zum Erwerb von Konsumgütern kombinieren kann. Dabei geht es darum, sozialökonomische Informationen über die Bedingungen und Möglichkeiten des Handelns handlungslogisch zu kombinieren. Dies geht mit Lernvorgängen einher. Die somit gewonnenen Problemlösungskapazitäten werden auf andere Wahlhandlungssituationen angewendet oder sie sind zu modifizieren. Im wesentlichen handelt es sich dabei um die individuelle Formierung von Präferenzen in Adaption auf die sozialökonomischen Umweltbedingungen.

Wahlhandlungstechnik umfaßt damit zwei Wissensbereiche: Logisches Wissen um Rationalprinzipien und empirisches Wissen über Güter und Handlungsumstände. Also inkorporiert sie konzeptionell erstens Wissen über die Beziehungen zwischen Gütern und Charakteristika. Dies hebt zum einen auf die technische Beziehung zwischen Gut und Charakteristikum ab sowie auf die Kombinierbarkeit eines Gutes mit anderen. Zum zweiten aber steht die Beziehung des Konsumenten zu einem spezifischem Konsumgut als einem Bündel von Charakteristika in Rede, wie sie sich in seinen Präferenzen ausdrückt (vgl. Lancaster, 1971, S. 20; S. 141; Lancaster, 1979, S. 21). Beide Gesichtspunkte sind nicht voneinander zu trennen, weil sie drittens handlungslogisch zusammenhängen. Dieser Zusammenhang wird genauer in den folgenden Kapiteln erörtert werden. Zunächst aber ist die Wahlhandlungstechnik wesentlich ein subjektiver Tatbestand des Wissens des Konsumenten über Güter-Charakteristika-Relationen. Daß er zweckadäquate Wahlhandlungen entsprechend der handlungslogischen Rationalitätsnorm entwerfen und umzusetzen kann, ist auf solche Relationen zurückzuführen. Die individuelle Wahlhandlungstechnik ist folglich als Teil des reflektierten Wissens eines Konsumenten aufzufassen, oder als Teil dessen, was als seine deklarative Wissensstruktur bezeichnet werden soll. Im begrifflichen Gegensatz dazu steht das prozedurale Wissen, das als motorische Verfahrenkenntnis spezifische Handlungen anleitet. Prozedurales Wissen wird als bloße Fertigkeit des Handelns nur in seiner operativen Unterstützung spezifischer Wahlhandlungen relevant, da es umfaßt, „wie“ etwas gemacht wird. Prozedurales Wissen ist also weitgehend implizites oder motorisches Wissen. Es wurde weitgehend durch praktische Übung erworben und kann bestenfalls partiell zwischen Individuen übertragen werden. Prozedurales Wissen ist somit die motorische Grundlage jeder Handlung, ohne daß sich das

handelnde Individuum dessen direkt bewußt sein müßte (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1923, S. 8; Franks, 1974, S. 232; Kosslyn, 1981, S. 61 ff.; Crook, 1988, S. 354; North, 1990, S. 74; Lachnit, 1993, S. 50). Wirtschaftlich wahlhandlungsrelevant ist allerdings allein das deklarative Wissen des Konsumenten. Denn wenn es um verstandesgeleitete Handlungen geht, geht es immer um angebbare oder rationalisierbare Relationen zwischen Ereignissen.²⁹ Dies deckt das deklarative Wissen ab.³⁰ Es folgt daraus, daß deklaratives Wissen prinzipiell kommunizierbares Wissen ist, das von einer Person zur anderen vermittelt werden kann. Und es ist als technisch-ökonomisches Wissen des Konsumenten Ausdruck seiner Fähigkeiten, sein sozialökonomisches Habitat tätig zu beeinflussen, zu transformieren. Deklaratives Wissen steht somit im Gegensatz zu einer „passiven“ biologischen Anpassung auf Erfordernisse der physischen Umwelt, auf die wiederum das prozedurale Wissen abhebt (vgl. North, 1990, S. 74; Lachnit, 1993, S. 50; DeGregori / Shepherd, 1994, S. 320).

Jede Wahlhandlung wird vom Konsumenten verfolgt, indem er verschiedene konkrete Methoden und Fertigkeiten anwendet. Wenn sich die Handlungsumstände wandeln, kann aber von diesen niemals eine als die objektiv stets beste gelten. Von Fall zu Fall kann es daher angezeigt sein, eine jeweils andere Methode anzuwenden. Da die Technik, wie sie hier verstanden wird, deklaratives Wissen ist, ist sie auf unterschiedliche Sachlagen reflektierbar. Technik der Wahlhandlung ermöglicht nun eine differenzierende Analyse der verschiedenen Handlungsmöglichkeiten, die sich subjektiv bieten, was wiederum in die Lage versetzt, die subjektiv beste auszuwählen (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1923, S. 8).

Technik als reflektiertes oder reflektierbares Wissen ermöglicht es daher, Handlungen vorzunehmen, deren Erfolg ohne Rückgriff auf das bloße Versuchs- und Irrtumsprinzip gesichert werden kann. Denn nun wird die verstandesmäßige oder subjektiv rationale, wenngleich hypothetische, Analyse der „Er-

²⁹ Es kann sich hier auch um die rein gedankliche Reflexion von Ereignissen handeln, was nicht unbedingt zu tatsächlichen Handlungen führen muß. Im Prozeß des Entwurfes einer Wahlhandlung und ihrer Umsetzung ist sich eine Person stets der Tatsache bewußt, daß sie bestimmte Wissensinhalte anwendet. Sie kann auch entscheiden, bestimmtes Wissen nicht handelnd umzusetzen (vgl. Kirzner, 1985b, S. 22).

³⁰ Somit beruht auch etwa das gewohnheitsmäßige Wahlhandeln auf deklarativen Wissensstrukturen, denn auch das Gewohnheitswahlhandeln ist Verstandeshandeln, das, wie noch ausführlich an anderer Stelle zu erläutern sein wird, auf einer einer bewährten und daher repetierten Wahlhandlungsentscheidung beruht (vgl. den Abschnitt „Die Tiefe der Reflexion von Wahlhandlungen“). Aber auch Gewohnheitshandeln ist prinzipiell immer der verstandesmäßigen Reflexion zugänglich und folglich dem deklarativen Wissen zuzuordnen. Wohlgemerkt werden hier Gewohnheiten nicht dem impliziten Wissen zugeordnet. Implizites Wissen wird hier als prozedurales Wissen verstanden. Nur solche „Gewohnheiten“, die als motorischen Routinen zu verstehen sind, fallen in diesen Bereich.

folgsbedingungen“ des Handelns maßgeblich. Deren Kenntnis ist von der Erfahrung im sozialökonomischen Prozeß abhängig, die dem Konsumenten Wissen über die subjektiv wahrscheinlichen Relationen zwischen Mitteln und Zielen vermittelt. Solches Erfahrungswissen resultiert einesteils aus dem eigenen Umgang mit spezifischen Konsumgütern selbst, anderenteils aber daraus, daß der Konsument in die Gesellschaftsstruktur eingebunden ist und er deshalb Kontakt mit Bezugspersonen und -gruppen hat (vgl. Streissler, 1965, S. 254; Grunert, 1994, S. 215). Das wechselseitige Lernen aus dem Verhalten anderer Menschen bewirkt, daß sich die Kompetenzen des einzelnen Konsumenten, Wahlhandlungen vorzunehmen, an die Kompetenzen der Mitglieder von Bezugsgruppe(n) annähert (vgl. Earl, 1986, S. 101).

b) Pfade des Lernens

Das gesamte Korpus der Wahlhandlungstechnik eines Konsumenten ist ein Aggregat von Wissen, das auf sozialökonomische Umweltbedingungen angepaßt ist. Somit ist Wahlhandlungstechnik keine statische Größe. Vielmehr wird sie, da lernende Menschen subjektiv wahrnehmen, wie sich Umweltstrukturen wandeln, transformiert und adaptiert. Transformation und Adaption vollziehen sich wiederum pfadabhängig: Pfadabhängigkeit reflektiert auf die subjektive inhaltliche Kohärenz von Wahlhandlungen im Zeitablauf, ohne dabei die Zukunft durch die Vergangenheit zu determinieren. Vielmehr resultiert die Pfadabhängigkeit des Wissens oder der Wahlhandlungstechnik eines Konsumenten aus zunehmenden Skalenerträgen der zu einem bestimmten Zeitpunkt jeweils gegebenen deklarativen Wissensstrukturen. Sie verstärken die Richtung eines einmal eingeschlagenen Entwicklungspfades. Denn bei steigenden subjektiven (Skalen-)Erträgen werden alternative Wahlhandlungstechniken und damit alternative Entwicklungspfade verworfen oder ignoriert (vgl. Earl, 1986, S. 30; North, 1990, S. 76, S. 98 f.).

Die steigenden Erträge der Anwendung wahlhandlungstechnischen Wissens beruhen auf den Erfahrungsprozessen, die im Laufe seiner Anwendung zu kontinuierlicher Verbesserung führen. Eine bestimmte Technik kann gegenüber Alternativen schon durch historische Ereignisse, die ihrer Natur nach eigentlich insignifikant sind, einen Anfangsvorsprung gewinnen. Diese Technik wird dann, sofern sich keine grundlegenden Veränderungen ihrer Anwendungsbedingungen ergeben, durch weitere Adoption und Verbesserung mögliche Alternativen dominieren. Dies hat zur unmittelbaren Folge, daß einem Konsumenten bei gegebener Wahlhandlungstechnik bestimmte Handlungsmöglichkeiten, die außerhalb dieses Erfahrungsrahmens liegen, als relevante Optionen nicht bewußt werden (vgl. Pollak, 1970, S. 745; Arthur, 1989, S. 116). Veränderungen von einmal eingeschlagenen Pfaden lassen sich auf nicht antizipierte oder falsch

antizipierte Ergebnisse von Wahlhandlungen zurückführen, also auf externe Effekte oder exogene Faktoren, die vom Konsumenten als Irrtümer seiner Wahlhandlungsentscheidungen wahrgenommen werden (vgl. North, 1990, S. 112). Gleichwohl ist die Anpassung der Entwicklungsrichtung eines Pfades an neue Rahmendaten stets mit einem – ressourcenaufwendigen – Lernprozeß verbunden (vgl. Pollak, 1970, S. 745).

c) Veränderung und Konsistenz des Wissens

Mit der Technik ist immer auch eine Reflexionstätigkeit auf der Grundlage der dem Menschen eigenen Verstandesdispositionen verknüpft (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1923, S. 8). In diesem Sinne versetzt sein technisch-ökonomisches Wissen den Konsumenten in die Lage, kausale Beziehungen zwischen Konsumgütern und seiner Wohlfahrt zu verstehen (vgl. Endres, 1980, S. 289). Im Erfahrungszusammenhang werden Wahlhandlungsfähigkeiten erworben, indem der Konsument bestimmte Relationen zwischen Konsumgütern und der Veränderung seiner individuellen Wohlfahrt wahrnimmt und diese für konstante oder wiederholbare Kausalitäten hält. Solche Beobachtungen der Konstanz zwischen spezifischen Mitteln und seiner Wohlfahrtsposition werden vom Konsumenten mittels seines „kognitiven Apparates“ zu „höheren“, komplexeren Theorien integriert, sofern sie sich aus seiner Sicht im Sinne wahlhandlungslogischer Rationalität widerspruchsfrei deuten lassen. Derartige Kausalitätshypothesen sind natürlich fallibel, da sie keine zwingenden Sukzessionsgesetzmäßigkeiten im naturwissenschaftlichen Sinne abbilden. Faktisch sind sie vielmehr dem Bereich der Teleologie des subjektiven Wahlhandelns in interpersonellen Zusammenhängen zuzuordnen. Der Verstand des einzelnen Konsumenten verwendet dieses provisorische Wissen allerdings als „Arbeitsgrundlage“, indem er annimmt, es sei allgemein einsetzbar. Aber: Die Integration der Kausalitätshypothesen in eine höhere Wissensstruktur beruht auf deren gegenseitiger Widerspruchsfreiheit. Treten im Prozeß des Erwerbs von Wissen Widersprüche zwischen einzelnen Hypothesen oder zwischen gegebenen Hypothesen und der aktuellen Wahrnehmungen von Informationen auf, so werden diese – in Gegenüberstellung mit der bestehenden Wissensstruktur – einem Konsistenztest unterworfen. Dieser Test wird vom Verstand immer erst dann eingeleitet, wenn sich Dissonanzen in der Struktur des Hypothesenaggregates ergeben. Ein solches Funktionieren des kognitiven Apparates hat sich im Laufe der Phylogenese des Menschen bewährt und evolutionär installiert (vgl. O’Driscoll / Rizzo, 1985, Diettrich, 1989, S. 85; Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 281).

Lernen als Prüfen der wechselseitigen Konsistenz zwischen subjektiven Hypothesen und Wahrnehmungsdaten stellt den eigentlichen Inhalt des Begriffes des verstandesmäßigen Verstehens dar. Wahlhandlungsfähigkeiten zu erler-

nen und anzuwenden besteht darin, Anwendungsmerkmale jeweils subjektiv richtiger Reaktionsalternativen auf Wahrnehmungsdaten zu identifizieren. Der Konsistenztest zwischen den subjektiven Kausalitätsregelmäßigkeiten des Wissensaggregates eines Konsumenten und seinen Wahrnehmungsdaten, der nun fallweise relevant wird, vollzieht sich, indem ein Satz von Regeln des verstandesmäßigen logischen Schließens iterativ angewendet wird. Dies bringt eine zunehmend abstrakte Struktur von Repräsentationen der Wahrnehmungsdaten hervor (vgl. Gick / Holyoak, 1980, S. 310; Lachnit, 1993, S. 119). Jener Satz logischer Schlußregeln kann als das Korpus der handlungslogischen Axiome und Theoreme identifiziert werden, die den aktuellen Erfahrungsprozessen des Konsumenten vorgelagert sind. Sie ermöglichen es, Erfahrungsdaten aufeinander zu beziehen und zu subjektiv konsistenten strukturierten Wissensaggregaten zusammenzufügen. Diese wiederum sind die Klassifikationsschemata der Verstandestätigkeit und des Wahlhandelns innerhalb sozialökonomischer Systeme. Die Gesamtheit solcher Klassifikationsschemata macht die deklarative Wissen oder die Wahlhandlungstechnik eines Konsumenten aus.

Die nächsten Abschnitte sind der Frage gewidmet, wie der Mensch überhaupt zu jenem Elementarbereich seines Wissen kommt, der als handlungslogische Schlußregeln die Grundlage seines deklarativen Wissens bildet.

7. Grundelemente der Wahlhandlungstechnik: Apriorisches Wissen über die Logik der Wahlhandlungen

Lernen bedeutet, eine kognitive Struktur der Interpretation von Wahrnehmungsdaten zu entwickeln. Die Basisgestaltung dieser Struktur ist beim Menschen genetischer Natur, die Ausdifferenzierungen, die darauf aufbauen, sind dagegen durch Erfahrungsprozesse des Individuums bestimmt (vgl. Denzau / North, 1994, S. 13). Das apriorische Wissen über logische Handlungsregeln, über das ein Konsument verfügen muß, um wirtschaftliche Wahlhandlungen durchzuführen, erschließt sich aus der Stammesgeschichte des Menschen. In ihrem Verlauf bildeten sich seine grundlegenden Verstandesstrukturen heraus, die das zweckgerichtete Verhalten bestimmen. Diese Verstandesstrukturen werden als apriorische, allen gegenwärtigen Erfahrungsprozessen vorgelagerte, (Verstandes-) Kategorie des Handelns aufgefaßt. Der kategoriale Status dieser Grundtatsache wirtschaftlichen Verhaltens – nämlich des zweckgerichteten und bewußten Handelns – wird dadurch unmittelbar plausibel, daß er jedem Menschen mit normalen Verstandeseigenschaften introspektiv gegenwärtig ist. Mit der Kategorie des Handelns nimmt die Wahlhandlungslogik ihren Ausgang bei Grundbegriffen, die elementar und allgemein sind. Jede Wahlhandlung, unbeschadet ihrer spezifischen fallweisen Ausprägung, ist hieraus nicht nur begrifflich nachvollziehbar, sondern auch, und darauf kommt es eigentlich an, ge-

danklich konstruierbar (vgl. Mises, 1949, S. 35; Knight, 1956, S. 160; Mises, 1957, S. 283; Mises, 1962, S. 4; Kirzner, 1976b, S. 42 f.; Hoppe, 1983, S. 50; Caldwell, 1984, S. 374 f.; Parsons, 1990, S. 305 ff.).

Wenn nun Wahlhandlungen immer eine Form der Auseinandersetzung des einzelnen Konsumenten mit der physischen, wesentlicher aber noch, mit der sozialökonomischen Umwelt sind, so ist er folglich immer mit der Notwendigkeit konfrontiert, sich in Umweltausschnitten zu orientieren, sofern diese für ihn wahlhandlungsrelevant sind. Daher muß er aus seiner Sicht Teile des Habitats voneinander abgrenzen sowie aufeinander beziehen können. Dies kann er, da er, in ihr agierend, dank seines zentralen Begriffs vom zweckgerichteten Handeln, seine Alltagsumwelt im wesentlichen als das nämliche Resultat von Wahlhandlungen interpretieren kann. Damit richten sich gleichwohl an den Begriff des Handelns bestimmte Abstraktionsanforderungen, die dessen allgemeine Funktionsbezogenheit und seine allfällige Bewährung betreffen, wenn es für den Konsumenten darum geht, seine Umwelt subjektiv zu strukturieren, seine Handelnswirklichkeit letztlich also zu konstruieren (vgl. Lamnek, 1994, S. 74). Als Ergebnis einer Abstraktion, die von der Koordination von Handlungen ausgeht, haben die logischen Operationen des Verstandes des Menschen dabei stets die Handlungen selbst zum Gegenstand. Gedankliche „Ordnungsoperationen“ werden der Koordination von Handlungen entnommen. Denn um eine bestimmte Ordnung innerhalb einer Anzahl von Objekten oder einer Abfolge von Ereignissen der Lebenswelt zu entdecken, muß ein Mensch diese Ordnung mittels Handlungen registrieren können, die wiederum selbst geordnet sein müssen. Daher wird die Ordnung der Umwelt immer vermittelt der logischen Verstandesordnung begriffen, die einer Handlung selbst innewohnt (vgl. Piaget, 1990, S. 215; Piaget, 1993, S. 80 f.; S. 98).

*a) Die Phylogenese des zweckgerichteten Wahlhandelns:
Evolution als Lernprozeß*

So gesehen ergibt es sich, daß im Zuge des Wahlhandelns die „Außenwelt“ als Umwelt des Individuums klar von seiner Sphäre des Verstandes, seines Denkens und Wollens geschieden ist. Dies ist Voraussetzung und Begrenzung der willentlichen, also der zweckgerichteten, Beeinflussung der Umwelt (vgl. Mises, 1962, S. 11). Der Verstand des Menschen und seine Umwelt sind konzeptionell unterschiedlich und gegeneinander abgegrenzt. Gleichwohl, die Formen der sensorischen und der perzeptionellen Organisation des Menschen sind immer spezifische, da sie mit seinem Habitat und seiner Lebensweise korrespondieren. Dieser wechselseitige Bezug ist grundlegend und resultiert aus der Tatsache, daß der Mensch nicht nur in seiner physiologischen, sondern auch in seiner geistigen Struktur ein Ergebnis des allgemeinen Evolutionsprozesses ist.

Alle seine Erkenntnisfähigkeiten, mithin seine Verstandesstrukturen, sind auf einen sehr langfristigen Vorgang der Auseinandersetzung mit den Gegebenheiten der realen Lebenswelt zurückzuführen. Neben allen physiologischen Eigenschaften und Leistungen wurde dabei auch das zentrale Nervensystem an die Lebenswelt angepaßt. Folglich ist von einer Entsprechung der Erkenntniskategorien des Menschen zu den Realkategorien der Lebenswelt im Sinne einer Annäherung der individuellen Erkenntnisfähigkeit an die außersubjektive Wirklichkeit auszugehen (vgl. Knight, 1956, S. 160 f.; Mohr, 1967, S. 21; Chomsky, 1988, S. 154 f.; Vollmer, 1990, S. 199; Lorenz, 1993, S. 17; Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 282 f.).

Aus der realen Anpassung der Verstandesstrukturen an die Strukturen der Umwelt kann geschlossen werden, daß der allgemeine Evolutionsprozeß der Entwicklung der Arten ein Vorgang des Lernens, der Gewinnung von Wissen ist. Denn im Zuge der Anpassung an die Tatsachen äußerer Realität wurde Information über diese in das organische System aufgenommen. Der Mensch erwarb im Zuge des Lern- und Informationsprozesses der Evolution Wissen, das seinen Speicherplatz in Form einer spezifischen Nukleotid-Sequenz der DNS seiner Gene fand. Aus der Sicht des Individuums gibt es damit bestimmte Formen des Wissens, die ihm angeboren sind. Erst die Entsprechung der subjektiven Erkenntnis- und Verstandesstrukturen mit der Lebenswelt auf Grund der Anpassung im Evolutionsprozeß ermöglicht das (Über-) Leben des Menschen. Denn basierend auf der Annahme, alle Lebewesen verfügten nur über ein begrenztes Maß an Zeit und Energie, bewirkten die Auslesevorgänge der Evolution, daß solche Genotypen in ihrer Reproduktion begünstigt werden, die ihre Zeit- und Energieressourcen optimal einsetzen. Optimal in dem Sinne, daß sie den obwaltenden Umweltbedingungen vergleichsweise am besten genügen können. Der so verstandene ökonomische Einsatz dieser Ressourcen wird grundlegend durch die überlebensrelevante Information ermöglicht, die mit der inneren Organisation des Individuums gegeben ist. Sie bestimmt das beobachtbare Verhalten des Menschen und versetzt ihn in die Lage, sich handelnd mit der physischen wie mit der gesellschaftlichen Umwelt auseinanderzusetzen. Anpassung bzw. Adaption wird in allgemeiner Form als ein Bezug auf die Umwelt gesehen und dies hinsichtlich des Aktionszusammenhanges zwischen Organismus und Umwelt, also als Vorgänge, die diesen Zusammenhang vermitteln und deren Ergebnisse (vgl. Simpson, 1969, S. 231; Wuketits, 1983, S. 226; Meyer, 1988, S. 134 f.; Vollmer, 1990, S. 102; Monod, 1991, S. 31; Schwefel, 1992, S. 49; Lorenz, 1993, S. 17, S. 38 f.).

*b) Physis und Verstand: Das ontogenetische a priori
zweckgerichteten Wahlhandelns*

Die Verstandestätigkeit als die Kognition des Menschen ist abhängig von seiner psycho-physikalischen Organisation. D. h., die spezifische Form seiner Verstandesfunktionen ist ihm durch den Bau seiner Sinnesorgane und insbesondere seines Nervensystems vorgegeben. Sie gehört folglich zu seinem genetisch bedingten kognitiven Inventar und stellt die phylogenetisch erworbene Struktur seiner Erkenntnisfähigkeit als Individuum dar. Als ihm angeboren und nicht aus seinen Erfahrungen bestimmt oder ableitbar sind die grundlegenden Verstandesfunktionen für den Einzelmenschen ein ontogenetisches a priori. Wenn sie als das Resultat ihrer Bewährung im Evolutionsprozeß angesehen werden, wird deutlich, daß die Verstandesstrukturen gleichzeitig aber auch historisch bedingt sind. Phylogenetisch gesehen gelten sie nämlich als a posteriori. Es darf also nicht von einer Unabhängigkeit von jeglicher Erfahrung ausgegangen werden. Aber das Prinzip des ontogenetischen a priori impliziert eine eindeutige konzeptionelle Unterscheidung zwischen Verstand und Erfahrung, die die Voraussetzung für jeglichen Erfahrungs- und Lernprozeß des Einzelmenschen ist (vgl. Lorenz, 1943, S. 23; Bertalanffy, 1955, S. 247; Vollmer, 1990, S. 27, S. 127 ff.; Lorenz, 1993, S. 21). Denn alle Verhaltenselemente eines Individuums, die durch Lern-, mithin Erfahrungsprozesse, erworben wurden, wurden entsprechend einem „Programm“ erworben, das genetisch festgelegt ist, womit auch der Lerninhalt in eine entsprechende Form gebracht wird, die genetisch festgelegt ist (vgl. Monod, 1991, S. 135).

c) Die einheitliche Logik von Wahrnehmung und Handeln

Wenn die Informationen über Erlebnisse, die der Einzelmensch in seiner Auseinandersetzung mit der Lebenswelt sammelt, über entsprechende organische Einrichtungen verarbeitet werden, kann auch davon ausgegangen werden, daß die denkende Tätigkeit, die Ausführung des individuellen Willens sowie der Akkumulation von Wissen einheitlich strukturiert ist (vgl. Lorenz, 1993, S. 12). Mit Hilfe der Kategorienstruktur des Verstandes wandeln Menschen Sinnesdaten in Wahrnehmungsdaten um und formen daraus ein Bild von der Wirklichkeit. Die Umweltwahrnehmung wird einheitlich durch die Verstandeskategorien bestimmt. Sie legen den Menschen in bestimmter Weise auf die Perception alltagsweltlicher – gesellschaftlicher und wirtschaftlicher – Sachverhalte fest. Denn genau das und nur das, was die logische Struktur des Verstandes für den Mensch begreifbar macht, deckt den Bereich der Erkenntnis- und Wissensfähigkeit des Menschen ab (vgl. Mises, 1962, S. 18; Mises, 1990a, S. 50; Mises, 1990c, S. 9). Wenn so zwischen den Verstandesstrukturen des

Menschen und der extramentalen Lebenswelt eine reale Entsprechung besteht, hängt zielgerichtetes Handeln als effektive Beeinflussung der Um- oder Lebenswelt davon ab, daß der Mensch in der Lage ist, Realitätssachverhalte in Begriffen des logisch richtigen Handelns zureichend zu rekonstruieren. Das, was er als logisch richtiges Handeln verstandesmäßig entwickelt, reflektiert wiederum auf die Logik der Gesetzmäßigkeiten der Welt (vgl. Mohr, 1967, S. 21; Rensch, 1968, S. 232).

Als ontogenetisch a priori geben die Verstandesstrukturen bestimmte Weisen des Verhaltens des Menschen vor, die vollständig unabhängig von kulturellen Einflüssen allgemein verbreitet sind, die in allen Kulturen übereinstimmen und die auf in allen Kulturgebieten gleichartige Umweltbedingungen zurückzuführen sind (vgl. Franck, 1985, S. 218). Wenn die Kategorie des zweckgerichteten Handelns als die Quintessenz derartiger Verstandesstrukturen identifiziert wird, hat dies zur Folge, daß sie der gegebene und unveränderliche Ausgangspunkt der Wahlhandlungen des Konsumenten ist. Denn sie kann als ein allgemeingültiger Wissensbestand des Menschen gesehen werden, der als solcher das konzeptionelle Werkzeug der Verarbeitung logisch nachgeordneter, empirisch-relativer Erfahrungsdaten ist. Wenn gesagt wird, die Prinzipien der Denktätigkeit des Menschen haben sich im Laufe seiner Stammesgeschichte an die Logik jener Gesetzmäßigkeiten angepaßt, die im Grundsätzlichen auch die Organisation und den Ablauf der extramentalen Welt bestimmen, so daß sie für den Einzelmenschen mithin ein ontogenetisches a priori sind, so folgt daraus, daß auf Grund der Tatsache der Angepaßtheit der Verstandesstrukturen zutreffende und zugleich erfahrungsunabhängige Aussagen über die Welt möglich sind (vgl. Rensch, 1968, S. 232; Vollmer, 1990, S. 129).

Das verstandesmäßige a priori ist nicht nur ein ontogenetisches, sondern seiner epistemologischen Natur nach auch ein synthetisches: Das Axiom des intentionalen Handelns ist a priori wahr und bekannt. Gleichzeitig lassen sich aus ihm Aussagen realistischer Gehalts ableiten (vgl. Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 282). Als genetisches Erbe bestimmt das synthetische a priori zudem die prinzipielle Fähigkeit des Menschen, davon ausgehend konkret inhaltlich zu lernen. Demgegenüber sieht sich das Individuum in einen quasipermanenten Rahmen tradierter kultureller Normen hineingestellt, der bedingt, was es inhaltlich lernt (vgl. Knight, 1956, S. 156 f.; Caldwell, 1986, S. 678; Rotwein, 1986, S. 669; Vanberg, 1994, S. 20).

Im Rückgriff auf die Kategorienlogik des Verstandes werden bloße Sinnesdaten zu Erfahrungstatsachen geordnet und in der Folge zu Theorien zusammengefügt, aus denen die Vorgehensweisen und Handlungsentwürfe abgeleitet werden. Sie sind die Voraussetzung für das Verfolgen von Zielen durch zweckgerichtetes Wahlhandeln (vgl. Bavink, 1949, S. 237; Mises, 1962, S. 1 f., S. 16). Der Erwerb von Wissen über Regelmäßigkeiten der Lebenswelt erfolgt immer

im Bezug auf die Kategorie des Handelns. Sie ist die Voraussetzung für die Bildung von Theorien und Hypothesen, auf denen die Bildung eines systematisierten Korpus von Wissen seitens des einzelnen Konsumenten aufbaut. Die Bildung von Theorien und Hypothesen muß als eine Suche nach unveränderlichen Beziehungen zwischen Entitäten und nach Regelmäßigkeiten in der Abfolge von Ereignissen verstanden werden. Sie besteht in der Übersetzung von Information in handhabbares Wissen (vgl. Mises, 1962, S. 14; S. 35 ff.).

Allen Theorien und Wissenskonstrukten, die der Mensch im Zuge seines alltagsweltlichen Handelns generiert, ist im Prinzip ein Ableitungsvorgang gemeinsam: Ein Komplex erfahrungsmäßig wahrgenommener Tatsachendaten wird an Hand aus der Kategorie des Handelns abgeleiteter a priori gültiger Sätze analysiert und gedeutet. Danach wird er in einen empirischen Hypothesenkontext gestellt, der in der Folge bestätigt oder verworfen werden muß. An Hand dieses gewissermaßen dreistufigen Schemas werden angesichts konkreter Umweltbedingungen Informationen, die über die Außenwelt verfügbar sind, durch inhaltlich bestimmte Handlungen in Handlungsentwürfe und Pläne zum Erreichen von Zwecken umgesetzt (vgl. Mises, 1960, S. 13; Mises, 1962, S. 28 f.).

d) Synthetisches a priori, Verhaltensanpassung und Individualgleichgewicht

Mit der evolutionstheoretischen Erklärung des synthetischen a priori wird verdeutlicht, daß die Verstandesstrukturen als Denkkategorien keine rein geistigen Konstrukte im Sinne artifizieller Rationalität sind. Vielmehr lassen sie sich auf eine körperliche Organleistung zurückführen, die als solche ebenso real ist wie die Außenwelt (vgl. Lorenz, 1943, S. 239). Der Verstand und die extramentale Welt sind konzeptionell voneinander geschiedene Ordnungen, da sich die Wahrnehmung von Objekten oder Ereignissen der Umwelt beim Individuum als ein Vorgang der aktiven verstandesmäßigen Verarbeitung vollzieht. Sie verleiht den Wahrnehmungsdaten erst durch die Zuordnung zu bestimmten Verstandesklassifikationen handlungsrelevante Bedeutung.

Gleichwohl ist die mentale Verstandesordnung ein Teil der universalen physischen Gesamtordnung der natürlichen und sozialökonomischen Lebenswelt. Ihr präziser Ort innerhalb der Gesamtordnung läßt sich allerdings niemals angeben (vgl. Hayek, 1963, S. 5). Das bewußte Erleben des Menschen ist durch Hirnprozesse bestimmt, deren wichtigste Funktion in der Verarbeitung von Information über den Organismus selbst und über die Umwelt besteht, mit dem Ziel einer (subjektiv) optimalen Verhaltensanpassung an die obwaltenden Umstände (vgl. Rohrer, 1967, S. 86; Lachnit, 1993, S. 19). Damit wird der Tatsache entsprochen, daß zweckgerichtete Wahlhandlungen immer auf einen Gleichgewichtszustand des Konsumenten hinzielen, und daß sie auf Eingriffe in die Daten der Handlungsumwelt abheben.

Daten der Umwelt sind zum einen solche Fakten, die sich aus den sozialökonomischen Prozessen heraus ergeben, in der ökonomischen Sicht aber auch die individuellen Bedürfnislagen des Konsumenten. Informationen, als Wahrnehmungsdaten, die es zu verarbeiten gilt, ergeben sich dabei stets aus dem Grad und der Art von Datenveränderungen und deren sinnvoller Verwertung sowie der Kompensation von „Störungen“, die auf die Wiederherstellung oder die Aufrechterhaltung des inneren Gleichgewichts des Individuums abzielt (vgl. Lorenz, 1993, S. 66 f.). Die Notwendigkeit des Erkennens von Daten und Datenänderungen, die damit auftritt, beruht auf aktueller Interaktion des Konsumenten mit den Gegebenheiten der „Außenwelt“. Wohlgemerkt umfaßt der Terminus der Außenwelt nicht nur das gesellschaftliche Habitat, sondern auch die vorökonomischen Bedürfnisse des Konsumenten. Von deren Erfahrbarkeit, also von der Entsprechung der handlungsbestimmenden Verstandesstrukturen in ihrer Adaption an die Realstrukturen, hängt es prinzipiell ab, überhaupt zweckgerichtet und mit der Aussicht auf Erfolg zu handeln (vgl. Lorenz, 1943, S. 237 f.; Lorenz, 1993, S. 11).

e) Freiheitsgrade des zweckgerichteten Handelns: Die Isomorphie der Kategorie des Handelns zur Umwelt des Menschen

Das, was gemeinhin als „einsichtiges“ Verhalten oder Lernen bezeichnet wird, dient der Lösung von Wahlhandlungsproblemen als Problemen der Wahl zwischen alternativen Möglichkeiten sozialökonomischer Interaktion. Es wird durch die Trennung zwischen kurzfristigen Anpassungen des Verhaltens an Hand gegenwärtiger Wahrnehmungs- oder Informationsdaten auf der einen Seite und der Verstandesstrukturen auf der anderen Seite ermöglicht, die aus dem ontogenetischen a priori resultiert. Die Verstandesstrukturen sind materiell von den kurzfristigen empirischen Informationsdaten unabhängig, gleichzeitig aber zeichnen sie verantwortlich für deren Verarbeitung (vgl. Crook, 1988, S. 348). Dabei wiederum handelt es sich immer um eine bestimmte Art und Weise der Kanalisierung von Information und die Ableitung entsprechender Einsichten. Dies beschränkt in gewisser Hinsicht die Freiheitsgrade des Verhaltens des Menschen. Aber es ist auch eben diese Begrenzung, die dem Verhalten des Menschen seine grundsätzliche Sinnhaftigkeit verleiht. Allgemeine Plastizität aller Verhaltensweisen würde die Einrichtung des Verstandesapparates auf eine unendlich große Menge unterschiedlich gearteter Informationen erfordern. Impliziert wäre damit eine allgemeine Beliebigkeit des Verhaltens. Eine abwegige Vorstellung, die für sich schon gedanklich nicht sinnvoll nachvollziehbar ist (vgl. Lorenz, 1993, S. 42 f., S. 128).

Nun verhält es sich aber so, daß sich die Real- und die Verstandeskategorie in bestimmter Hinsicht nur partiell decken. Der Passungscharakter der Verstandeskategorien, ihre Isomorphie oder topologische Äquivalenz, ist in genau dem

Maße ausgeprägt, als er für den Menschen überlebensadäquat ist. Überlebensadäquanz bedeutet aber nicht, daß der Nexus der Realereignisse in den Verstandeskategorien eine unmittelbar entsprechende Abbildung findet. Vielmehr impliziert sie, daß den wesentlichen Aktionserfordernissen des Organismus entsprochen wird. Die Strukturen der Wahrnehmung, des Erfahrens und des Schließens tragen den allgemeinen, d. h. den konstanten und grundlegenden Umweltbedingungen, Rechnung. Durch die Wahrnehmung in strukturell korrespondierenden Verstandesrelationen reproduzieren sich die Beziehungsprinzipien zwischen Ereignissen und Objekten der Umwelt. Isomorphismus reflektiert auf die Ähnlichkeit von Umweltstrukturen insgesamt und auf die Position einzelner Elemente, nicht aber auf alle anderen Eigenschaften der korrespondierenden Elemente (vgl. Bertalanffy, 1955, S. 257; Hayek, 1963, S. 37 ff.; Mohr, 1967, S. 21; Vollmer, 1988, S. 39; Vollmer, 1990, S. 119). Hierauf zurückgreifend werden Sinnesdaten dann so verarbeitet, daß der Verstand die reale und für das handelnde Individuum relevante Lebenswelt als Rekonstruktion wiedergibt, und zwar als Rekonstruktion, die auf die wirklichen Strukturprinzipien der Umwelt bezogen ist und ihnen entspricht, die aber im Konkreten hypothetischen Charakter hat. Die partiell-isomorphe Organisation des Verstandes bedingt es, daß nur eine vergleichsweise geringe Anzahl wahrgenommener oder erfahrener Umweltdaten ausreichend ist, um den Organismus so zu leiten, daß seine Existenz gesichert ist (vgl. Bertalanffy, 1955, S. 257; Vollmer, 1990, S. 42 ff.).

Die Begrenzung der genetischen Fixierung von Verstandesstrukturen auf sehr langfristig konstante Umweltbedingungen entspricht dem Postulat der Unabhängigkeitsposition der Verstandesstruktur von Informationen, die sich auf die augenblicklich herrschenden, konkreten Umweltzustände beziehen. Dies wurde als Voraussetzung herangezogen, die erfüllt sein muß, damit der Verstand überhaupt seiner Aufgabe gerecht werden kann, Verarbeitungsinstanz der entsprechenden Wahrnehmungsdaten zu sein (vgl. Lorenz, 1993, S. 65). Eine unmittelbare Entsprechung des Verstandes mit allen aktuellen Detaildaten würde das logisch nicht zu erfüllende Erfordernis der genetischen Fixierung einer immensen Informationsdatenmenge mit sich bringen. Dies durchaus im Sinne einer Vorwegnahme aller innerhalb der langfristig konstanten Grundbedingungen möglichen, konkreten Sachlagen und Ablaufprozesse, einschließlich aller Verstandes- und Willenshandlungen anderer Menschen. Auch dieser Gedanke ist in seiner Abwegigkeit unmittelbar augenfällig.

Die Verstandes- und Verhaltensmechanismen des Einzelmenschen sind darum als ein „offenes Programm“ angelegt, das sich auf Umweltgegebenheiten bezieht, deren Beschaffenheit und zeitliches wie räumliches Auftreten nicht voraussagbar sind, die im Leben jedes Individuums mit einer solchen Konstanz auftreten, daß eine genetische Fixierung allgemeiner Information über sie sinnvoll ist. Seine psycho-physikalische Organisation versetzt den Menschen dann in die Lage, den für ihn lebensrelevanten Ausschnitt der Realität wahrzunehmen

und in einer dementsprechenden Weise zu handeln (vgl. Bertalanffy, 1955, S. 247; Lorenz, 1993, S. 118). Bewußtes Verhalten des Menschen bezieht sich daher immer auf den Ausschnitt seiner realen Lebenswelt, den zu beeinflussen er faktisch in der Lage ist. Dieser Ausschnitt ist wiederum einerseits durch die Natur gegeben und andererseits durch die Handlungen der Mitmenschen verursacht (vgl. Mises, 1949, S. 92; Mises, 1990b, S. 19 f.).

f) Von der Kausalität der Lebenswelt zur Teleologie individuellen Handelns

Die Kategorie des zweckgerichteten Handelns repräsentiert Verstandesstrukturen, die sich im Verlauf der Stammesgeschichte durch Anpassung an die allgemeinsten Umweltbedingungen des Handelns entwickelt haben und die allen Menschen unabhängig von ihrer kulturellen Prägung gemeinsam sind. Zunächst wird die allgemeinste konstante Grundstruktur der Lebenswelt durch den Sachverhalt der Kausalität reflektiert – die Kategorie des Handelns bezieht sich mit der Kausalitätsvorstellung auf die Ursache-Wirkungs-Beziehung der Welt (vgl. Menger, 1871 (1968), S. 1; Mises, 1962, S. 8). Ohne eine erkennende Einsicht in das Verhältnis von Ursache und Wirkung kann eine Handlung, die Mittel und Zwecke zueinander in Beziehung setzt, nicht vorgenommen werden. Erst hierdurch wird der Mensch in die Lage versetzt, eine Vorstellung zu entwickeln, nach der er, unbeschadet der Möglichkeit sich zu irren, in der Lage ist, durch zweckgerichtetes Handeln ein individuelles Ungleichgewicht zu beseitigen oder zu vermindern. In einer Umwelt ohne Kausalität und Regelmäßigkeit wären also keinerlei Handlungsmöglichkeiten für ihn denkbar. Auf den Kausalitätsbeziehungen der Umwelt beruhen damit zugleich auch alle Erfahrungs- und Lernprozesse des Menschen. Namentlich rekurren die Vorstellungen des Konsumenten stets auf den Sachverhalt der Kausalität, denn hinter ihnen steht die erkennende Einsicht eines Kausalzusammenhanges zwischen einem Bedürfnis und der Eignung eines spezifischen Mittels, also eines Konsumgutes, der Befriedigung dieses Bedürfnisses nach der Maßgabe der wahrgenommenen Handlungsbedingungen und -möglichkeiten zu dienen (vgl. Menger, 1871 (1968), S. 2; Mises, 1949, S. 14, S. 22; Mises, 1957, S. 93; Mises, 1962, S. 20 f.; Rizzo, 1979, S. 1; Gunning, 1989, S. 166).

Zum Bestreben des handelnden Menschen gehört es innerhalb seiner lebensweltlichen Wahlhandlungszusammenhänge immer, die Ursachen jener Ereignisse, die er beobachtet, zu verstehen. Er wird Theorien in Form von Kausalaussagen entwickeln, mittels derer er Ereignisse verknüpfen kann. Die Bedeutung der Kausalität für das Handeln des Menschen in Prozeßzusammenhängen ist nun augenfällig, denn die Verknüpfung von Ereignissen impliziert die Rekonstruktion von Zeitfolgen als einer Herstellung chronologischer Kontinuität in der Strukturierung von Erfahrungsdaten (vgl. Menger, 1871 (1968), S. 21; Mizerski u. a., 1979, S. 123; Diettrich, 1989, S. 104).

Die Kausalitätsvorstellung rekurriert im Eigentlichen darauf, daß bei allen Vorgängen der Kraftverwandlung eine bestimmte zeitliche Reihenfolge der Ereignisse eingehalten wird, die es einem Organismus ermöglicht, die früheren als verlässliche Zeichen für die zu erwartenden späteren auszuwerten (vgl. Lorenz, 1993, S. 24). Allerdings bedeutet dies auch, daß das Bezugsfeld des Kausalitätsgedankens im engeren Sinne auf den Wahrnehmungsbereich des natürlichen Habitats begrenzt ist. Kausalität im engeren Sinne gibt wieder, daß die Regelmäßigkeit der Naturereignisse die unbedingte Annahme impliziert, daß sich eine Ereignisfolge der Vergangenheit aufgrund der nämlichen Regel- und Gesetzmäßigkeit bei gleicher Anordnung auch in Zukunft in genau der gleichen oder zumindest ähnlichen Weise wiederholen wird. Eine Erklärung in Begriffen der Kausalgesetze greift folglich auf quantitative Gesetze und Sukzessionsgesetze zurück (vgl. Mises, 1957, S. 283; Wuketits, 1983, S. 119).

Im Bereich der Regelmäßigkeit des Handelns der Menschen liegen die Dinge anders. Das Handeln von Menschen weist bestimmte Einzigartigkeiten und Nichtwiederholbarkeiten auf, die es der kausalen Erklärung im engeren Sinne entziehen (vgl. Mises, 1962, S. 21; Hempel, 1965, S. 253; Smith, 1986, S. 2). Denn als handelndes Wesen ist der Mensch nicht verhaltensinhaltlich auf seine Umweltgegebenheiten angepaßt. Vielmehr macht er sich seine Umwelt durch aktives und rationales, also intelligentes Agieren „lebensdienlich“. Das Verstandeshandeln tritt zwischen das vorökonomische Bedürfnis und dessen Befriedigung (vgl. Meyer-Dohm, 1965, S. 116). Strikte Kausalität des Handelns würde eindeutige Sukzessionsgesetze des Verhaltens von Menschen implizieren. Verhalten müßte sich dann auf der Grundlage fixierter genetischer Ablaufmuster vollziehen. Bei Tieren etwa, deren Wahrnehmung auf bestimmte Schlüsselreize beschränkt ist, die ihr Verhalten zwingend auslösen, ohne eine Wahl zuzulassen, besteht durch den Instinkt eine strenge Kausalbeziehung zwischen „Triebspannung“ und „Endhandlung“. Tiere verfügen deshalb über einen eindeutig begrenzten Katalog möglicher Wahrnehmungen und möglicher Wahrnehmungs- und Verhaltensweisen. Der Mensch dagegen ist in seinem Verhalten nicht spezifisch und inhaltlich festgelegt. Im Zuge der Instinktreduktion, die im Laufe seiner phylogenetischen Entwicklung Platz griff, wurde er stattdessen in die Lage versetzt, „umweltoffenes“ Verhalten an den Tag zu legen. Wirtschaftliches Wahlhandeln ist in der Folge nicht „Triebhandeln“, sondern die überlegende Entscheidung auf der Grundlage des autonomen Verstandes (vgl. Dobretsberger, 1949, S. 86; Scherhorn, 1959, S. 41 f., S. 76; Toman, 1973, S. 287).

Die Reduktion der Instinktsicherheit des Menschen im Zuge seiner Phylogenese ist ein Prozeß der Ablösung fixierter Verhaltensweisen durch plastische, adaptive individuelle Verhaltensweisen, die ihn in die Lage versetzen, übernommene oder persönliche Erfahrungen zu sammeln, zu verbinden und auf neue Fälle zu übertragen (vgl. Vollmer 1990, S. 80 f.). Das Verhalten des Menschen wird durch seine genetische Konstitution also nicht in direkter und inhaltlicher

Weise bestimmt. Vielmehr ist eine genetische Bestimmung des Verhaltens des Menschen indirekter Natur und als logischer Begrenzungsparameter zu verstehen. Zwischen Ursache und Wirkung tritt der Wille des Menschen, wodurch die Kausalitätsbeziehung an „Eindeutigkeit“ verliert (vgl. Ballvé, 1956, S. 129; Roe / Simpson, 1969, S. 243 f.).

Die Offenheit der Verhaltens des Menschen ist schon im Gedanken des Wahlhandelns als Einsatz von Mitteln, um bevorzugte Zwecke zu verwirklichen, impliziert. Denn dies setzt notwendig einen bewußt willentlichen Vorsatz auf der Seite des Handelnden voraus (vgl. Rothbard, 1956, S. 225; Rothbard, 1976a, S. 20). Handeln des Menschen nach eigengesetzten Zielen und Zwecken nach der Maßgabe handlungslogischer Rationalität ist damit weniger unter Gesichtspunkten kausaler Verursachung als vielmehr teleologisch zu betrachten. Der Teleologiebegriff bezieht sich auf den Bereich des zweck- und zukunftsgerichteten Handelns von Menschen und grenzt diesen gegenüber den „äußeren“ Ereignissen der natürlichen als der physischen Welt ab (vgl. Sherwood, 1897, S. 59; Mises, 1962, S. 7, S. 37; Milford, 1994, S. 331). Teleologische Erklärungen sind Antworten auf die Frage nach den Zwecken von Ereignissen. Handlungen sind dann intentional und zielintendiert, wenn Menschen ihren Aktivitäten Ziele voranstellen und die entsprechenden Handlungen gedanklich vorwegnehmen. Der Handlungsverlauf vollzieht sich nun im eigentlichen Sinne teleologisch. Teleologisches Denken ist folglich das Denken in Zweckmäßigkeiten, und zwar solchen Zweckmäßigkeiten, wie sie durch die Gegebenheiten und Institutionen der gesellschaftlichen Umwelt bestimmt werden (vgl. Gehlen, 1952, S. 31; Wuketits, 1983, S. 123).

Die Kategorie des Handelns reflektiert ebenso auf die Kausalität als auch auf die Teleologie im Sinne eines grundlegenden Faktums phylogenetischer Anpassung: Die geistige Entwicklung des Jetztmenschen ist eng mit seinem Übergang zur jagenden Lebensweise verbunden, die eine stammesgeschichtliche Anpassung eigener Art erforderte. Eines der entscheidenden Ereignisse der Phylogenese war es, den Jagderfolg durch die vorausschauende und zielgerichtete Tätigkeit der Herstellung und des Einsatzes von Jagdgeräten zu verbessern. Damit korrespondierte die Evolution entsprechender geistiger Fähigkeiten. Insbesondere aber wurde die Phylogenese des Menschen von der Notwendigkeit der gemeinschaftlichen Jagd auf große Beutetiere bestimmt (vgl. Franck, 1985, S. 219; Monod, 1991, S. 120 f.; Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 285). Die Umwelt, an die eine Anpassung der Verstandesstrukturen erfolgte, ist also über entscheidende Phasen der Stammesgeschichte des Menschen auch schon eine solche des gesellschaftlichen Wirtschaftens gewesen. Sie wurden im Evolutionsprozeß an die steigende gesellschaftliche Komplexität der Populationen als erweiterte Lernfähigkeiten intergenerativ weitergegeben (vgl. Crook, 1988, S. 348; Humphrey, 1988, S. 22 f.; Csányi, 1990, S. 75 f.). Der Verstand des Jetztmenschen ist folglich nicht seiner sozialökonomischen Zivilisation vorge-

lagert, vielmehr entwickelten sich Verstand und zivilisationsbedingte Handlungsgegebenheiten in wechselseitiger Interaktion, in einem Prozeß der Ko-evolution (vgl. Hayek, 1978b, S. 4). Allerdings hebt hier der Begriff der Zivilisation nicht auf spezifische Besonderheiten einer bestimmten Kultur ab, sondern auf die Tatsache sozialökonomischer Kooperation und Interaktion als solcher.

Die Fähigkeit des modernen Menschen, Handlungen zu erdenken und ihre Umsetzung in Angriff zu nehmen, beruht auf der verstandesmäßigen Vorstellung von Kausalität und Teleologie. Die Tatsache, daß im Bereich der Teleologie keine eindeutigen kausalen Beziehungen zwischen Ursache und Wirkung aufgezeigt werden können, steht dem prinzipiell nicht entgegen (vgl. Mises, 1957, S. 240; Mises, 1962, S. 8). Denn genau genommen beruht natürlich auch die teleologische Erklärung letzten Endes auf der Kausalität (vgl. Hempel, 1965, S. 254). Teleologie leitet sich nicht aus irgendwelchen obskuren metaphysischen Prämissen her. Grundsätzlich könnte man Kausalität immer im Sinne einer umfassenden Gesamt- oder Netzwerkkausalität verstehen. Bedient man sich dieses Bildes, dann setzt sich die Gesamtkausalität aus Einzelsträngen zusammen, die für sich genommen jeweils Ausschnitte aus dem Netzwerk darstellen. Erklärungen innerhalb des Gesamtsystems sind aber nun der notwendigen Reduktion von Komplexität wegen Partialerklärungen, die sich auf einzelne „Fäden“ des Netzwerkes beziehen und die Synthese aussparen. Insofern mag die Teleologie als eine schwache Form der Kausalitätserklärung verstanden werden (vgl. Wuketits, 1983, S. 122; Rizzo, 1992, S. 120).

g) Teleologie und interpersonelles Verstehen von Wahlhandlungen

Wird auf die Willens- und Verstandesmäßigkeit der Teleologie des Handelns in dem Sinne zurückgegriffen, daß das Verhalten des Menschen als bewußtes Auseinandersetzen der Einzelpersönlichkeit mit lebensweltlich relevanten Sachlagegefügen verstanden wird, so eröffnet sich über die Kategorie des zweckgerichteten Handelns und die daraus logisch ableitbaren Schlüsse der Logik des Wahlhandelns der Zugang zu dessen Bedeutungshaltigkeit. Denn das Handeln des Menschen besteht aus einer Folge von Akten, die als Äußerungen der Verstandestätigkeit in bestimmter Weise bedeutungshaltig sind (vgl. Mises, 1949, S. 11; Lachmann, 1994f, S. 278 f.). Und zwar gilt dies für die wissenschaftliche Analyse in gleicher Weise wie für das alltagsweltliche Verhalten des Konsumenten und seine Orientierungsleistung in der sozialökonomischen Lebenswelt. Auf Grund des durchgängigen, kategorialen Charakters des intentionalen Handelns ist die Wahrnehmung und Interpretation sozialökonomischer Daten hier wie dort nach einem einheitlichen Prinzip bestimmt. So verhält sich der Konsument in seinem Alltagshandeln innerhalb personeller sozialökonomi-

scher Interdependenzzusammenhänge wie ein „ökonomischer Analytiker“, wengleich zumeist auf einer anderen, niedrigeren Ebene der kritischen Reflexion. Die alltagsweltliche Wahlhandlungslogik und die Wahlhandlungslogik als kritisch-analytische Wahlhandlungstheorie gleichen sich in ihrem Vorgehen insofern, als sie auf eine Zerlegung von Handlungen oder einer Folge von Handlungen in deren logische Bestandteile hinauslaufen, und zwar Bestandteile, die prinzipiell auch das handelnde Individuum angeben kann. Davon ausgehend können dann die, konkreten Handlungen zu Grunde liegenden und nur abstraktiv herauslösbaren, allgemeinen Handlungsregeln bestimmt werden. Sie sind dem Laien als Regeln, denen er tatsächlich folgt, meist nur vage bewußt. Der Wissenschaftler dagegen reflektiert sie kritisch und kann sie dann präzise formulieren. Diese Regeln besitzen (als synthetisches a priori) auf ihrem höchsten Abstraktionsniveau universelle faktische Gültigkeit. Implizit beherrscht jeder Mensch diese Regeln, und er muß ihnen in seinem Handeln folgen (vgl. Hoppe, 1983, S. 35; Piaget, 1993, S. 33).

Hier ist an die Rolle der Handlungslogik für die interpersonale Verstehbarkeit von Handlungen anzuknüpfen, die gesellschaftliche Interdependenzen des Wirtschaftsverhaltens aufrechterhält. Dies leitet sich aus der gesellschaftlichen Adaption der Kategorie des Handelns und dem Teleologiebegriff her. Die Kategorie des Handelns und daraus logisch ableitbare Theoreme sind dabei dem einzelnen Konsumenten stets präsent und introspektiv erfahr- und erschließbar. Diese introspektive Erkenntnis wird er nun mit sicherer Berechtigung um die Annahme erweitern, daß auch alle anderen Menschen dieser Präsenz gewärtig sind und für sie ebenfalls die Logik der Wahlhandlungen verhaltensbestimmend ist (vgl. Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 281). Somit werden spezifische Konstanten der Bewertungsvorgänge unterschiedlicher Lebenszustände auf der Seite des Einzelmenschen durch die Vermittlung der Kategorie des Handelns interpersonell verstehbar. Denn Menschen versuchen, ihre sachliche Umwelt, das Verhalten anderer und auch das eigene Verhalten zu verstehen, indem sie hypothetische Vorstellungen über die möglichen Ursachen von Ereignissen und Handlungen entwickeln. Handeln als wechselseitig dependentes Wahlhandeln im gesellschaftlich-wirtschaftlichen Kontext kann also durch den Versuch der Erfassung von Bewußtseinsinhalten interpretiert werden. Beobachtete bewußte Handlungen anderer Menschen werden stets in Analogie zum eigenen Verstand interpretiert. Die Integration von Beobachtungsdaten in ein sinnhaftes Handlungsschema ist möglich, weil eben diese Daten dann als Tatsachen wahrgenommen werden, die in das Muster des eigenen zweckgerichteten Handelns passen (vgl. Hayek, 1949a, S. 63 ff.; Mises, 1957, S. 283; Rothbard, 1957, S. 314 ff.; Bachmann, 1963, S. 21; Hayek, 1963, S. 24; Hayek, 1967b, S. 53; Raaij, 1985, S. 4; Vaughn, 1991, S. 559; Lachmann, 1994f, S. 278 f.). Konkret stellt sich dies so dar, daß ein interpretatives Verstehen empirisch registrierten Verhaltens von Menschen durch die Anwendung wahlhandlungslogischer

Theoreme auf das Verstehen eines subjektiv rationalen Kernes abstellt, der allen Handlungen gemeinsam ist (vgl. Block, 1973, S. 379; Ebeling, 1994, S. 87). Die Interpretation von Wahlhandlungen überbrückt gewissermaßen den faktischen Mangel an strikten Kausalaussagen im Bereich des sozialökonomischen Verhaltens von Menschen. Sie ist ein Hilfsmittel des teleologischen Ansatzes.

h) Wahlhandlungslogik als quasiformales Wissen

Theoreme der Wahlhandlungstheorie, die aus der Kategorie des intentionalen Handelns gewonnen werden können, stellen das verstandesmäßige Instrumentarium dar. Mit ihm wird einerseits das beobachtbare Marktverhalten von Konsumenten aus der Sicht des „unbeteiligten Dritten“ analysiert. Andererseits sind sie, mehr oder minder bewußt, notwendig handlungsleitend für den einzelnen Konsumenten selbst. Die bisherigen Erkenntnisse stellen die Grundlage dar, um Wahlhandlungen von Wirtschaftssubjekten erklären zu können. Denn sie stützen die Fundamentalthesen handlungsorientierter Ökonomik, daß erstens synthetische Aprioriaussagen existieren und zweitens synthetische Aprioriaussagen die Axiome der Wahlhandlungslogik liefern (vgl. Barotta, 1996, S. 54). Gleichermäßen reflektieren sie auf die Fähigkeit des Menschen, Handlungen in sinnhaften Zusammenhängen wechselseitig zu interpretieren und hiervon ausgehend allgemeine Regeln zu bilden. Mit deren Hilfe kann reales Geschehen erfaßt werden. Der Begriff des Handelns ist folglich der zentrale Begriff zur Ordnung der umgebenden Welt, der es den Individuen in ihrer Alltagswelt ermöglicht, Wirklichkeit als aus Handlungen konstituiert zu sehen (vgl. Mises, 1923, S. 139; Haferkamp, 1976, S. 12).

Es ist der synthetische Charakter der Apriori-Aussage, der die Korrespondenz einer Handlung oder einer Proposition mit der außersubjektiven Wirklichkeit herstellt, und zwar im Sinne einer Logik von Bedingungen des Handelns, einer Logik der inneren Widerspruchsfreiheit und Kohärenz (vgl. Riedl, 1987, S. 23 f.). Ausgehend vom synthetischen a priori des zweckgerichteten Handelns des Menschen – bzw. der Kategorie des Handelns – können allgemeine Aussagen abgeleitet werden, nach denen sich Wahlhandlungen notwendig vollziehen. Sie bilden gleichzeitig die Grundlage und den logischen Maßstab der theoretischen Analyse aller Wirtschaftserscheinungen. Ihr wesentlicher Charakter besteht darin, dem Geschehen und den Handlungsmöglichkeiten „Beschränkungen des Prinzips“ aufzuerlegen (vgl. Ballvé, 1956, S. 131; Mises, 1962, S. 44; Meyer, 1981b, S. 38). Im Rückgriff auf solche konstitutionellen Begrenzungen der Tätigkeit des Verstandes kann dessen Funktionsweise (und das daraus resultierende Handeln) dem Prinzip nach erklärt werden, auch wenn die volle Erklärung des spezifischen mentalen Vorganges verschlossen bleibt (vgl. Hayek, 1963, S. 34). Wahlhandlungslogisches Wissen ist dann insofern ein

strukturelles Formalwissen, als es seinen axiomatischen Ausgangspunkt der logischen Deduktion seiner Aussagen von der Kategorie des Handelns aus nimmt. Gleichwohl ist das Vorgehen ein quasi-formales. Denn im Gegensatz zum rein formalen Deduzieren ist der axiomatische Ausgangspunkt nicht willkürlich gesetzt, sondern in der Lebenswelt des Menschen verankert (vgl. Mises, 1949, S. 32 ff.; Mises, 1962, S. 14; Moszkowska, 1965, S. 514; Vollmer, 1990, S. 13; Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 275 ff.).

i) Formen der logischen Deduktion

Als Konzept, das sich mit den Möglichkeiten und Notwendigkeiten des Handelns von Menschen auseinandersetzt, fällt die Wahlhandlungslogik als eine von verschiedenen Formen formulierbarer Logiken (vgl. Piaget, 1992a, S.18) in den Bereich modaler Logik. Ihre Formulierung ist auf verschiedene Weise möglich, denn jede gegebene Spielart vom Logik kann entweder axiomatisch oder durch „natürliche Deduktion“ formuliert werden. Axiomatisch formuliert kann die Logik formal-syntaktisch oder semantisch sein. Die formal-syntaktische Fassung kapriziert sich darauf, Sätze durch die Entwicklung einer formalen Symbolik abzuleiten. Die semantische Formulierung axiomatischer Logik dagegen reflektiert auf den Wahrheitsgehalt einer Ableitung: Eine Ableitung ist nur dann wahr, wenn sie eine wahre Schlußfolgerung aus wahren Prämissen liefert. Eine Logik in axiomatischer Formulierung ist im übrigen vollständig, wenn diejenigen Folgerungen, die wahr sind, auch ableitbar sind, und sie gilt als „stichhaltig“, wenn die ableitbaren Schlüsse gültig sind (vgl. Johnson-Laird, 1983, S. 26 ff.).

Ausgehend vom synthetischen a priori des Handelns fügt sich das Denken des Menschen in ein Modell der logischen Deduktion ein. Ein derartiges Modell kann als ein Satz von Regelementen des Schlußfolgerns aufgefaßt werden, der jedem Individuum zur Verfügung steht. Der Gesamtvorgang des deduktiven Denkens wiederum unterteilt sich in zwei Komponenten. An erster Stelle steht die logische Komponente im engeren Sinne: Sie umfaßt einen Komplex logischer Begriffe, die es ermöglichen, Aussagen zusammenzusetzen. Zudem ist hier ein Repertoire deduktiver Schritte zuzuordnen, die die Regeln des Schlußfolgerungsvorganges darstellen. Sie ermöglichen es dem Individuum, eine Aussage genau dann und unmittelbar deduktiv abzuleiten, wenn zuvor bestimmte andere Aussagen aufgestellt wurden (vgl. Braine, 1978, S. 3). Diese Fähigkeit, Gedankenprozesse von einem Aussagesatz in einen anderen zu überführen, also die Fähigkeit, Folgerungen zu ziehen, ist dem Menschen als Verstandeswesen zueigen. Sie ist die Voraussetzung für das Lösen von Problemen und das Treffen von Entscheidungen über Handlungspfade sowie die Bewertung damit verknüpfter Hypothesen und Annahmen. Als reine Deduktion beruhen Folge-

rungen auf Prinzipien, die eine logische Beziehung zwischen Prämissen und Konklusion herleiten. Wird die reine Logik, also die reine Deduktion, in die praktischen Zusammenhänge des alltagsweltlichen Handelns übersetzt, zeigt sich die Fähigkeit zur Folgerung zumeist darin, daß eine bestimmte Sachlage wahrgenommen oder vorgestellt wird. Der Schluß besteht dann in einem damit korrespondierenden Handlungspfad (vgl. Johnson-Laird, 1983, S.23 f.).

Alle Aussagen oder Theoreme, die durch korrekte analytische Ableitung aus der Kategorie des Handelns gewonnen werden, sind nicht nur logisch schlüssig, sondern sie erschließen auch Wissen über die Wirklichkeit, weil ihr Gegenstandsbereich reale Wahlhandlungen sind, die ihr Komplement in logischen Denkprozessen finden (vgl. Mises, 1949, S. 19, S. 39). Denn die kognitive Struktur des Verstandes eines Menschen ist ein System von logischen Verknüpfungen, dessen sich der Mensch im Zuge seines Denkens bedienen muß. Diese Strukturen sind als Funktionsprinzipien des Verstandes als solche hinsichtlich ihrer „Ablaufmechanismen“ dem Individuums unbewußt. Sie erschließen sich ihm aber notwendig über die Ergebnisse eines jeden Denkvorganges (vgl. Piaget, 1993, S. 32 f.). Ausgehend davon, daß jeder Mensch in der einen oder anderen Form denkt, ist somit das synthetische a priori des Handelns auch jedem Menschen introspektiv gegenwärtig. Folglich sind die Aussagen der Wahlhandlungslogik Ableitungen aus Postulaten, die sich auf einfache und unbestreitbare Tatsachen der Erfahrung beziehen – letzten Endes ist Introspektion immer ein Erfahrungsprozeß (vgl. Robbins, 1948, S. 78 f., S. 166; Gewirth, 1954, S. 162). Die formale logische Aussage nimmt keinen Bezug auf die jeweiligen sachlichen Eigenschaften und Umstände. Sie besitzt in allen Fällen unbedingte Gültigkeit, in denen ihre Bedingungen genau jenen entsprechen, die in den Annahmen und Schlußfolgerungen der Theorie enthalten sind (vgl. Mises, 1949, S. 32).

Bei gegebenen Randbedingungen sind handlungslogische Theoreme und Aussagen also insofern von „apodiktischer Wahrheit“, als sie Ableitungen aus Axiomen und mithin in diesen Axiomen a priori enthalten sind. Die konkrete Entscheidungsfindung wird durch sie aber nicht determiniert. Ohne Bezug auf einen bestimmten Kontext zu nehmen, stellt der Rückgriff auf die Kategorie des Handelns also einen allgemeinen Rahmen der Handlungslogik zur Verfügung, innerhalb dessen die Tätigkeit des Menschen, die Spezifität konkreten Handelns also, geordnet und verstanden werden kann (vgl. Baird, 1987, S. 192; Ebeling, 1994, S. 87). Zum einen ermöglicht sie es, Geschehnisse zu erklären, indem diese auf allgemeine und logisch zwingende Regeln zurückgeführt werden. Zum weiteren kann aber bewußtes Handeln nur dann erfaßt werden, wenn dessen Sinnhaftigkeit erfaßt wird. Dies wiederum erfordert es, sofern bestimmte Ziele willensmäßig verfolgt werden, auf eine logische Verknüpfung von Ursachen und Wirkung zurückzugreifen (vgl. Mises, 1930, S. 140).

Wird die Ableitung einer „modalen Logik“ auf dem Wege der „natürlichen Deduktion“ vorgenommen, so liegt diesem Vorgehen das semantische Prinzip zu Grunde. Es besagt, daß ein Argument gültig ist, vorausgesetzt, es existiert kein Gegenargument. Eine Folgerung ist also dann wahr, wenn es keine Interpretation oder Prämisse gibt, die konsistent mit der Verneinung des Schlusses ist (vgl. Johnson-Laird, 1983, S. 28). Das allgemeine offene Programm der Verhaltensanpassung des Menschen besteht aus den handlungslogischen Gesetzen als allgemein-formalen, vom Inhaltlichen abstrahierten Bedingungen der Erscheinungen der realen Welt und der daraus transgredient, im (biologischen) Übergang erschlossenen Beziehungen der extramentalen Welt. Es stellt die logische Konsistenz von Handlungen sicher, dergestalt, daß sich das Denken nun nicht unmittelbar nach den Gesetzen der Logik vollzieht, sondern die zerebralen Prozesse des Denkens gemäß solchen Gesetzen ablaufen, aus denen das logische Denken resultiert. Aus solchen zerebralen Realvorgängen resultieren Denkerlebnisse, die als „logisch richtig“ bezeichnet werden. Dem widersprechende Denklösungen können vom Menschen nicht für „richtig“ gehalten werden (vgl. Rohracher, 1967, S. 115; Rensch, 1968, S. 232). Ausnahmslos alle Handlungen des Menschen werden also durch die Kategorienlogik in der Weise bestimmt, daß keine Handlung Platz greifen kann, die nicht mit den durch sie spezifizierten logischen Strukturen des Gehirns übereinstimmt. Ebenso wenig sind Kategorien sinnvoll denkbar, die den gegebenen Verstandesstrukturen widersprechen. Deshalb erscheint auch das Gegenteil einer korrekt aus der Verstandeskategorie abgeleiteten Aussage dem Verstand stets als widersinnig. Die ontogenetisch a priori gegebenen Verstandeskategorien und die aus ihnen ableitbare Logik bestimmen in einheitlicher Weise Wahrnehmung, Denken und Handeln des Menschen sowie die verstandesmäßige Verarbeitung von Handlungsproblemen. Des Individuums Kenntnis der externen Welt entsteht im Zuge der verstandesmäßigen Verarbeitung neuer Erfahrung und gründet in dieser Weise auf der Übereinstimmung von Wahrnehmungserfahrungen mit allgemeinen Prinzipien (vgl. Mises, 1949, S. 25, S. 33 ff., S. 57; Knight, 1956, S. 158 f.; Mises, 1962, S. 18, S. 64; Barry, 1979, S. 13; Engelhard / Fehl / Geue, 1996, S. 283). Die handlungslogischen Prinzipien des Denkens und Lernens begründen also die Prinzipien, nach denen ein Individuum sozialökonomische Fakten verstehen und Wahlhandlungsentwürfe strukturieren kann. Sie stellen allgemeines Wissen des Konsumenten dar.

Damit ist allerdings noch nichts darüber gesagt, wie eindeutig er im konkreten Fall eine sozialökonomische Sachlage versteht. Dies ist eine Frage, ob er die Randbedingungen seines Handelns richtig wahrnimmt. Diese Randbedingungen stellen die empirischen Informationsdaten dar, die er mittels des handlungslogischen Deutungsrauers analysieren und verarbeiten muß, um eine konkrete Wahlhandlung konzipieren zu können. Ex ante greift er auf Wissen und Informationen über Randbedingungen zurück, die sich grundsätzlich auf zwei

Klassen beziehen: Informationen über Preise und Informationen über gesellschaftliche Verhaltensregeln. Diese Informationen stellen für den Konsumenten eine heterogene Stromgröße dar. In den Ereignisstrom des historischen Zeitverlaufs, der damit angesprochen ist, hängt er sich ein, indem er Informationen handlungslogisch rezipiert. Während aber die logischen Handlungsregeln *ex ante* gültig sind, muß dies für die Rezeption von Information über Preise und empirische Verhaltensregeln nicht gegeben sein. Hier kann sich für das Individuum in der Betrachtung *ex post*, in der Erfolgskontrolle des Wahlhandelns, herausstellen, daß ihm ein Irrtum oder Fehler unterlaufen ist. Diese Rückkopplung integriert ihn aber in den Fluß sozialökonomischer Ereignisse. Über sie wird auf der Grundlage des handlungslogischen Rationalitätsschemas des Verstandes gelernt.

IV. Die sozialökonomischen Umsetzungsbedingungen der Logik der Wahlhandlungen

An dieser Stelle sind die Ausführungen darüber, wie intentional handelnde Konsumenten lernen, um den Gesichtspunkt zu erweitern, was und unter welchen Bedingungen sie lernen, um Wahlhandlungen, die an die Bedingungen und Möglichkeiten ihrer Lebenswelt adaptiert sind, vornehmen zu können. Dieses Kapitel verläßt also die unmittelbare Ebene des handelnden Individuums, um sich vornehmlich seinen sozialökonomischen Habitatbedingungen und deren Entwicklung zuzuwenden. Namentlich stehen dabei das Preissystem sowie der Institutionenrahmen des Wirtschaftshandelns in Rede. Letzterer spezifiziert die empirischen, gesellschaftlichen Verhaltensregeln, denen das Individuum unterliegt. Unter Beachtung des methodologischen Individualismus ist allerdings eine strikte Trennung zwischen der Erklärungsebene des Einzelmenschen und der sozialökonomischen Ebene weder möglich noch intendiert. Vielmehr können alle ökonomisch-gesellschaftlichen Erscheinungen aus dem intentionalen Handeln von Individuen heraus begründet werden. Gleichwohl sind die komplexen Resultate des Interagierens einer Vielzahl individueller Handlungen überindividuell in dem Sinne, daß sie von keinem einzelnen Wirtschaftsobjekt in dieser Form geplant oder entworfen wurden. Sie ergeben sich als ein vom einzelnen nicht intendiertes Resultat des Zusammenwirkens zweckgerichteten Handelns. Insofern sind solche überindividuellen, sozialökonomischen Erscheinungen Adaptionsbedingungen des Wahlhandelns einzelner Konsumenten. Sie sind freilich keine statischen Größen, sondern sie verändern sich im Prozeß der Interaktion des Individualhandelns, wenn auch nicht in willkürlicher Weise. Im Anschluß an das Kapitel zu den sozialökonomischen Umsetzungsbedingungen der Logik der Wahlhandlungen wird der Schwerpunkt der Betrachtung wieder auf das Verhalten des einzelnen Konsumenten verlagert werden, um zu klären,

in welcher Weise sich dann unter den sozialökonomischen Systembedingungen hieran angepaßte Verhaltens- bzw. Wahlhandlungsmuster ergeben. In ihrer Persistenz sind diese wiederum eine Koevolutionsbedingung für die von Gewinnerwartungen induzierten Neuerungsprozesse der Angebotsseite.

Die Verstandeskategorie des intentionalen Handelns sowie die daraus logisch deduzierbaren Theoreme und Prinzipien ergeben den Grundaufbau jedes Wahlhandlungsentwurfs sowie die wesentlichen Prinzipien der Klassifikation von Wahrnehmungsdaten. Sie etablieren gewissermaßen die „Spalten“ und die „Zeilen“ der Klassifikationschemata. Welche der Felder, die daraus gebildet werden, wie ausgefüllt werden, ist Sache der Aufnahme von Wahrnehmungsdaten. Die nächstliegende Frage, die damit aufgeworfen wird, behandelt die Anwendungsbedingungen von handlungslogischen Klassifikationsschemata im sozialökonomischen Prozeß, also die wesentlichen Bedingungen des Handelns und des Lernens des Konsumenten in seiner Einbindung in vielfache personale Interdependenzen zu anderen Wirtschaftssubjekten.

1. Die Einbindung des Konsumenten in den Ablauf der Realzeit

Das zukunftsgerichtete, intentionale Wahlhandeln des Konsumenten im sozialökonomischen Prozeß impliziert zunächst die zeitliche Perspektive. Dabei wird dann nicht die Rolle der Zeit als Aktivum des Handelns angesprochen. Es geht um den Zeitablauf als historisches Phänomen, als Realbedingung des Wahlhandelns und als Dimension, in der sich komplexe interindividuelle Zusammenhänge sozialökonomischer Beziehungen präsentieren (vgl. Lachmann, 1978, S. 2). Auf diese Weise den Verlauf der Realzeit in das Wahlhandeln des Konsumenten einzubeziehen, führt zu einer notwendigen Verknüpfung von Erfahrung und Zukunftserwartung. Diese ist ein wesentliches Merkmal seines Verhaltens. Denn Entwurf und Umsetzung einer Wahlhandlung des Konsumenten werden inhaltlich von dessen vorhergehenden und den erwarteten zukünftigen „Nutzererlebnissen“ bestimmt, die als Beiträge eines Konsumgutes zur Befriedigung spezifischer Bedürfnisse respektive zum Individualgleichgewicht verstanden werden können (vgl. Wilhelm, 1961, S. 34). Dabei integriert sich die einzelne Wahlhandlung in den realen Zeitablauf über Rückkoppelungen auf gegenwärtige, in die Zukunft gerichtete Wahlhandlungen und Handlungsentwürfe, die sich aus der Befriedigung oder Nichtbefriedigung von Bedürfnissen ergeben. Dieser Rückkoppelungsprozeß wird durch veränderte Bewertungsurteile auf der Grundlage modifizierten Wissens über das spezifische Mittel der Bedürfnisbefriedigung vermittelt (vgl. Raaij, 1994, S. 267).

Realzeit, auch historische oder dynamische Zeit genannt, ist die Zeit, wie sie von handelnden Menschen in ihrem Ablauf erlebt wird, einem Ablauf als Sukzession von Ereignissen als Handlungsmöglichkeiten, die teilweise individuell

neu und überraschend oder auch enttäuschend im Hinblick auf den intendierten Zweck einer Wahlhandlung, sein können (vgl. Rizzo, 1979, S. 1; Shackle, 1979a, S. 19; Carvalho, 1983, S. 265; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 2 f., S. 60 ff.; O'Driscoll / Rizzo, 1986, S. 253; Rizzo, 1994a, S. 112). Zwischen einem angenommenen Anfangspunkt, an dem der Konsument seinen Wahlhandlungsentwurf konzipiert und erstmalig einen Mitteleinsatz vornimmt, der auf ein spezifisches Wahlhandlungsproblem ausgerichtet ist, und dem Zielpunkt der Zweckerfüllung sowie dem Moment der Erfolgskontrolle steht eine Folge von Ereignissen, die relevant für das Resultat der Wahlhandlung sein mögen, die aber im Handlungsentwurf nicht antizipiert wurden. Also vollzieht sich zielgerichtetes Wahlhandeln immer im realen historischen Zeitablauf (vgl. Pipping, 1953, S. 36). Im Verlauf der Realzeit werden dabei von Entscheidungszeitpunkt zu Entscheidungszeitpunkt die Handlungsdaten verändert wahrgenommen. In diesem Maße wird auch das Wissen des Konsumenten, das in seinem Gedächtnis gespeichert ist, modifiziert. Damit verändern sich wiederum seine Erwartungsperspektiven, nach denen er weitere Wahlhandlungen entwirft. Denn das Gedächtnis des Konsumenten vermittelt ihm die Wahrnehmung „dynamischer Kontinuität“ in Form einer strukturierten Verknüpfung temporaler Einzelereignisse (vgl. O'Driscoll / Rizzo, 1986, S. 255; Rizzo, 1996, S. 4 f.).

In besonderem Maße deutlich wird für den Konsumenten das Problem, Wahlhandlungen im historischen Zeitablauf vornehmen zu müssen, wenn unterschiedliche Bindungszeiten der Intermediärmittel – Zeit, Energie und Monetäreinkommen – in Betracht gezogen werden. Sie können bei der Wahl bestimmter Konsumgüter auf Grund deren sachlicher Eigenschaften und Nutzungsdauer relevant werden. Im Prinzipiellen aber bedeutet jede Wahlhandlung schon einen Akt der Bindung, da sie wenigstens z.T. alternative Handlungsverläufe für die Zukunft ausschließt (vgl. Shackle, 1979a, S. 21).

Allerdings kann es sein, daß das Auftreten nicht antizipierter Ereignisse bzw. nicht vorausgesehener Datenänderungen die Angemessenheit der Zweck-Mittel-Dispositionen so tangiert, daß eine Reallokation der Zwecke und/oder der Mittel Platz greift, oder daß dies dem Konsumenten als „eigentlich notwendig“ erscheint. Die Möglichkeit der Reallokation wird aber insbesondere eingeschränkt sein, wenn ein Mittel der Befriedigung von Bedürfnissen besonders spezifisch ist. Dies kann vornehmlich dann zum Problem werden, wenn sich die marktlichen Bewertungsverhältnisse bzw. die Bewertung des betreffenden Mittels durch andere Wirtschaftssubjekte im Zeitablauf zu Ungunsten des Konsumenten verändert haben. Die Erfordernisse potentieller Reallokation können nun seinen Möglichkeitenraum überschreiten, wie er durch die Intermediärmittel, die in der nämlichen Wirtschaftsperiode verfügbar sind, konstituiert wird. Damit kann es in der Realzeit zu versunkenen Kosten kommen. Ihre Relevanz besteht für den Konsumenten darin, daß zumindest temporär seine Wohlfahrtsposition,

gemessen am Individualgleichgewicht, suboptimal ist. Solche Optimalitätsdefizite werden, entsprechend der handlungslogischen Rationalitätsnorm, vom Individuum als veränderliche und veränderbare Distanz zum individuellen Gleichgewicht aufgefaßt.

Realzeit ist eine Erscheinung tatsächlicher Prozesse in der Handlungswelt des Konsumenten und maßgeblich dadurch gekennzeichnet, irreversibel zu sein. Da es sich beim Ablauf der Realzeit um einen Bewußtseinsprozeß der Wahrnehmung sozialökonomischer Ereignisse oder sozialökonomischen Wandels handelt, kann das Bewußtsein eines Menschen nicht zweimal den gleichen Zustand durchlaufen (vgl. Kratzner, 1992/93, S. 232; Lachmann, 1994d, S. 219; Rizzo, 1996, S. 9 f.). Sie ist aber insbesondere deshalb für das Wahlhandlungsproblem des Individuums von zentraler Bedeutung, weil sie in ihrer Gerichtetheit Einfluß darauf nimmt, wie die Erfahrungen, die er in der sozialökonomischen Handlungsumwelt sammelt, verstandesmäßig zu strukturieren sind (vgl. Diettrich, 1989, S. 104). Mittel und Zwecke müssen grundsätzlich in voneinander verschiedenen Zeitebenen betrachtet werden. Zwecke sind der näheren oder fernerer Zukunft zugeordnet, während Mittel in der Gegenwart existieren oder doch zumindest mit einer begründeten Wahrscheinlichkeit alsbald dem handelnden Konsument verfügbar sein müssen (vgl. Lachmann, 1994d, S. 219).

2. Wahlhandlungsentwurf und Erwartung

Eine Wahlhandlung vorzunehmen heißt stets, eine zukunftsgerichtete Wahl zwischen unterschiedlichen, vorgestellten „Handlungspfaden“ zu treffen. Die einander ausschließenden Zweckalternativen, die dahinter stehen, müssen logischerweise schon vor dem eigentlichen Entscheidungszeitpunkt in der Gedankenwelt des Konsumenten koexistent sein (vgl. Shackle, 1979a, S. 22). Wirtschaftliche Wahlhandlungen sind folglich immer das Ergebnis vorausschauender „Lagebeurteilungen“ (vgl. Haberler, 1929, S. 164). Einen Wahlhandlungsentwurf zukunftsgerichtet zu formulieren, ist dann eine Form der Erwartungsbildung. Jedes Wahlhandeln beruht auf der Bildung von Erwartungen, die wiederum im wesentlichen als eine Tätigkeit der Situationsanalyse aufzufassen ist. Der Erfolg eines Wahlhandlungsentwurfs oder auch eines periodenübergreifenden Wirtschaftsplanes des Konsumenten hängt davon ab, inwieweit solche Erwartungen an die tatsächlichen Umweltbedingungen und an deren Entwicklung adaptiert werden können. Umweltbedingungen können sich allerdings schon im Bereich der natürlichen Gegebenheiten in nicht antizipierter Weise verändern. Es ist dann von natürlicher Ungewißheit der Umweltbedingungen zu sprechen. Weitaus wichtiger für die sozialökonomische Betrachtung ist aber der Umstand der Verhaltensungewißheit im Zeitablauf, nämlich die begrenzte Antizipierbarkeit des intentionalen Handelns anderer Menschen (vgl. Langlois, 1986, S. 173).

Wenn die Formulierung eines Wahlhandlungsentwurfs auch von den bisherigen Erfahrungen des Konsumenten mit seinem sozialökonomischen Habitat beeinflusst wird, so ändert sich nichts daran, daß entsprechend der Autonomie des Verstandes auch die Bildung von Erwartungen durch ein Individuum substantiell autonom ist. Insofern sind die Wahlhandlungen, die darauf fußen, interindividuell nur begrenzt antizipierbar. Schon das eigene Handeln eines Menschen in realweltlichen Zusammenhängen bringt es immer mit sich, daß im Zuge der Anwendung oder „Verausgabung“ von Mitteln sich die Datenanordnung des Zweck-Mittel-Zusammenhanges im Vergleich zur Ausgangssituation verändert (vgl. Hoppe, 1983, S. 55). Da nun aber die verschiedenen Erwartungen, auf denen die Entscheidungen der unterschiedlichen Wirtschaftssubjekte beruhen, in einem gegebenen Zeitpunkt nicht notwendig wechselseitig kompatibel sein müssen, werden die Erwartungen einiger Menschen enttäuscht. Ihre Handlungsentwürfe erweisen sich, gemessen am angestrebten Zweck, als nicht oder nur unzureichend praktikabel (vgl. Hayek, 1939, S. 140; Lachmann, 1966, S. 274; Lachmann, 1976b, S. 128 f.; Lachmann, 1994b, S. 128).

Für den einzelnen Konsumenten ist Wahlhandeln eine realzeitliche Bewegung von Gegenwartszeitpunkt zu Gegenwartszeitpunkt. Aber an jedem einzelnen dieser Punkte ist es möglich, daß sich ihm die Ausblicksperspektiven, die in die Formulierung des unmittelbaren Handlungsentwurfs eingehen, in jeweils veränderter Form darstellen. Wenn sich Ausblicksperspektiven und Handlungsentwürfe im Ablauf, d. h. im Voranschreiten von Einzelentscheidung zu Einzelentscheidung des Handelns, verschieben, bedeutet dies aber, daß sich Wahlhandeln in veränderlichen sozialökonomischen Sachlagegefügen unter prinzipiell unvollständigem Wissen des einzelnen Konsumenten entfaltet. Im Zeitablauf beruht es daher wesentlich auf der Veränderlichkeit der Bildung von Erwartungen. Indem Menschen den Ablauf der Realzeit als Vorgang der Wissenserweiterung und -veränderung, die sich aus Erfahrungen des Erfolgs oder Mißerfolgs ihrer Handlungsentwürfe ergibt, erleben, stellen sie eine geistige Verbindung zwischen den sukzessiven Wirtschaftsperioden und sukzessiven Handlungsentwürfen her (vgl. Lachmann, 1976b, S. 128; Ebeling, 1981, S. 16; Langlois, 1982, S. 79; Lachmann, 1994d, S. 219; Rizzo, 1994a, S. 11).

Wird nun die Art und Weise untersucht, wie einzelne Konsumenten die knappen Mittel, die ihnen zur Verfügung stehen, ökonomisch geordnet verwenden, muß der Ablauf der Realzeit und müssen die damit verbundenen theoretischen Implikationen des Wissens und der Erwartungen berücksichtigt werden. Denn in den allfälligen Veränderungen der Knappheitsbedingungen, die jede Datenänderung zur Folge hat und die auf Veränderungen der Zwecke oder der Mittel zurückzuführen sein können, ergeben sich beim einzelnen Konsumenten Verschiebungen in den Bewertungsverhältnissen (vgl. Robbins, 1948, S. 16). Damit hat jede Veränderung der Daten des subjektiven Zweck-Mittel-Raumes Konsequenzen für die Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten, da sie sich

auf die individuelle Bewertung seiner Lebensumstände auswirkt. Folglich tangiert sie auch seine Gegenwartsposition relativ zum angestrebten Individualgleichgewicht.

3. Das Preissystem als sozialökonomische Bedingung des Wahlhandelns

Konsumenten erwerben Konsumgüter als spezifische Mittel der Bedürfnisbefriedigung gemeinhin „am Markt“. Hier treffen die Nachfrager und jeweiligen Anbieter entsprechender Artefakte und Dienstleistungen aufeinander, wodurch ein komplexer Interdependenzbezug etabliert wird. Dies geschieht innerhalb des Systems relativer Preise, das die relativen Knappheiten dem einzelnen anzeigt. Es wird ein Koordinationszusammenhang hergestellt, und zwar zwischen den Konsumenten untereinander und in ihrem Verhältnis zu den unter wettbewerblichen Bedingungen dezentraler Koordination konkurrierenden Anbietern.

a) Die organisierte Komplexität des Marktes

Marktlich komplexe Erscheinungen sind aus der Sicht des wahlhandelnden Konsumenten immer solche Ereignisse und Daten, die für ihn handlungsrelevant sind, über die aber nur in begrenztem, unvollständigem Umfang entsprechende spezifische Informationen verfügbar sind. Gleichwohl ist in den Interdependenzzusammenhängen des Handelns unterschiedlicher Wirtschaftssubjekte die Komplexität der subjektiven Handlungsumwelt des einzelnen Konsumenten immer organisierte Komplexität. Sie ist nämlich nicht nur durch die isolierten Eigenschaften der Einzelelemente und Einzelereignisse eines sozialökonomischen Systems gekennzeichnet, sowie durch deren relativer Auftretenshäufigkeit, sondern vor allem auch durch die Weise, in der die Elemente miteinander verknüpft sind (vgl. Hayek, 1978c, S. 24 ff.).

Das Marktssystem ist seiner Funktion nach ein Koordinationssystem, ein Regelungssystem, das die Handlungen der einzelnen Konsumenten untereinander sowie die Handlungen der Nachfrager nach Konsumgütern mit denen der Anbieter und umgekehrt koordiniert. Diese Funktion erfüllt der Markt, indem er Information und wechselseitige Orientierung des Handelns vermittelt. Er verknüpft subjektives Wissen des einzelnen Wirtschaftssubjektes – als Nachfrager oder Anbieter – mit intersubjektiven Signalen. Insofern repräsentiert „der Markt“ sozialökonomische „Objektivität“, an der an sich divergierende subjektive Erwartungen und Handlungen der einzelnen Wirtschaftssubjekte wechselseitig orientieren. Auch insofern stehen die Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten in einer prinzipiellen Abhängigkeitsbeziehung zu den Bewer-

tungsurteilen und Wahlhandlungen anderer Wirtschaftssubjekte (vgl. Lachmann, 1966, S. 276; Streissler / Streissler, 1966, S. 15; Hoppmann, 1977, S. 7; Lachmann, 1978, S. 5; Horwitz, 1994, S. 19 f.).

b) Preissystem und Information

Im Zuge seiner Allokationsüberlegungen versucht der einzelne Konsument, die Zwecke seiner Wahlhandlungen systematisch zu integrieren, sie also nach der Maßgabe seines Wissens über seine eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten subjektiv optimal aufeinander abzustimmen. Dies geschieht, indem Handlungsentwürfe und periodenübergreifende Konsumpläne formuliert werden. Sein Wahlhandeln in sozialökonomischen Interdependenzzusammenhängen ist aber nur im Sinne einer mehr oder weniger vollständigen wechselseitigen gesellschaftlichen Integration und Anpassung von Zwecken und Handlungsentwürfen zu verstehen (vgl. Parsons, 1934, S. 324, S. 519).

Läßt man zunächst die gesellschaftsstrukturellen und institutionellen Gesichtspunkte der Wahlhandlungslogik beiseite, so wird Wahlhandlungsinterdependenz dem einzelnen Konsumenten vermittelt, indem das Preissystem ihm relative Knappheiten anzeigt. Es bindet ihn in den sozialökonomischen Gesamtprozeß ein, indem es unterschiedliche Wahlhandlungsentwürfe im zeitlichen Verlauf aufeinanderabstellt. Denn gesamtwirtschaftlich gesehen begrenzt das Preissystem einerseits die Ansprüche der einzelnen Wirtschaftssubjekte an das Sozialprodukt. Andererseits induziert das Preissystem Veränderungen hinsichtlich der Zusammensetzung des Sozialproduktes entsprechend mengenmäßiger Knappheiten, indem es Verschiebungen der Nachfrage der Angebotsseite und umgekehrt vermittelt. Zunächst ist es also das Preissystem der Konsumgütermärkte, das den Konsumenten in einen Interaktionskontext mit seinen Mitmenschen einbindet. Bei gegebenem Einkommen des Einzelnen begrenzt und koordiniert das Preissystem die konkurrierenden Möglichkeiten des Zugriffs auf die ingesamte Menge der Mittel, die zunächst in einem Zeitpunkt innerhalb eines sozialökonomischen Systems zur Verfügung stehen. Hinzu tritt, daß Preise auch die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte über zukünftige Knappheitslagen reflektieren. Das Preissystem koordiniert folglich die Wahlhandlungen der Konsumenten untereinander, also horizontal, nach Gesichtspunkten des mengemäßigen Zugriffs auf Mittel. Die Zwecke, die die Individuen jeweils verfolgen, sind nun insgesamt nach Art und Umfang durchaus unterschiedliche. Bei alternativen Verwendungsmöglichkeiten der Mittel gewinnt die Heterogenität der Bedürfnisse und Präferenzen eine wesentliche wirtschaftliche Bedeutung auf Grund der allfälligen Konkurrenzbeziehung zwischen unterschiedlichen Zwecken von Wahlhandlungen. Sie bezieht sich nicht nur allein auf die Allokation der in einem Zeitpunkt verfügbaren Mittel, wie sie an den individuellen Präfe-

renzen orientiert ist, sondern auf die Interdependenzen der Wahlhandlungen einer Vielzahl von Wirtschaftssubjekten (vgl. Parsons, 1934, S. 526; Robbins, 1948, S. 12; Schams, 1949, S. 210; Rivett, 1955, S. 223; Kirzner, 1963, S. 3 f.).

Ebenso wie die horizontale Koordination zwischen den Konsumenten als Nachfragern von Konsumgütern stellt das Preissystem aber auch die vertikale Koordination zwischen den Konsumenten und den Anbietern spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung hinsichtlich der quantitativen Präferenzäußerungen der Nachfrager her. Als Koordinationszusammenhang multipler, heterogener Wahlhandlungsvorhaben stimmt das Preissystem die Handlungen von Anbietern und Nachfragern aufeinander ab, indem es die möglichen Relationen des Austausches von Mitteln entsprechend den Wertschätzungen der verschiedenen beteiligten Wirtschaftssubjekte anzeigt. Es geht hierbei um die katallaktischen Aspekte der Logik der Wahlhandlungen. Die Zweckorientierung, die in der Kategorie des Handelns angelegt ist, impliziert, daß das katallaktische Zusammenwirken von Menschen darauf abzielt, individuelle Zwecke auf dem Wege vertikaler sozialökonomischer Interaktion zu erreichen. Das Grundprinzip der gesellschaftlichen Zusammenarbeit auf dem Wege des Austausches von Mitteln der Bedürfnisbefriedigung ist bekanntlich dessen wechselseitige Vorteilhaftigkeit. Menschen tauschen, weil sie in einem bestimmten Zeitpunkt das Eingetauschte höher bewerten als das Einzutauschende. Dabei ist die prinzipielle Begrenzung der Tauschvorgänge, auf die ein einzelner Konsument sich einzulassen bereit ist, aus der Sicht des Individuums durch den Gedanken des persönlichen Gleichgewichts gegeben, der seinem Wahlhandeln stets zu Grunde liegt (vgl. Schuller, 1950, S. 418; Mises, 1962, S. 108; Vaughn, 1994, S. 18).

Das Funktionieren des Preissystems hat dabei Wesentliches mit der Weitergabe von Information und deren wirtschaftlich nutzbarer „Aufbereitung“ zu tun. Damit wechselseitig vorteilhafte Austauschbeziehungen zwischen einer Mehrzahl von Nachfragern und Anbietern zustande kommen, bedarf es des gesellschaftlichen Vergleiches heterogener Ziele und Zwecke. Dieser erfolgt „am Markt“ als Ergebnis der Entscheidungen von Konsumgüternachfragern, Unternehmerproduzenten und Ressourceneignern, die im Laufe einer Zeitperiode wechselseitig aufeinander einwirken (vgl. Parsons, 1934, S. 526; Kirzner, 1978a, S. 7). Die Markterscheinungen sind dann das Ergebnis der Bestrebungen aller Wirtschaftssubjekte, die auf einem Markt kaufen oder verkaufen wollen, ihren Interessen und subjektiv unterschiedlichen aktuellen wie erwarteten Bedarfen an Mitteln, bestmögliche Geltung zu verschaffen (vgl. Mises, 1961, S. 132; Kirzner, 1981, S. 52). In der Interaktion dieser Bestrebungen vermittelt der „Marktmechanismus“ indirekt über die Preise und deren relative Verhältnisse zueinander dem einzelnen relevante Informationen über die ökonomischen Absichten und Aktivitäten aller anderen Wirtschaftssubjekte und die hierzu gegebene oder nicht gegebene Kompatibilität des eigenen Wahlhandelns (das gegebenenfalls auch zu revidieren ist) (vgl. Kirzner, 1962, S. 384 f.).

In horizontaler wie in vertikaler Hinsicht trägt die Funktion des Preissystems für die Wirtschaftssubjekte maßgeblich zu einer handlungsermöglichenden Reduktion von sozialökonomischer Komplexität bei, indem es vielfältige subjektive Tatbestände auf abstrakte Tauschrelationen verdichtet. Denn die Mittelressourcen, die dem einzelnen Akteur selbst unmittelbar verfügbar sind, sowie die eigenen Möglichkeiten der Befriedigung von Bedürfnissen mögen dem einzelnen Wirtschaftssubjekt hinlänglich bekannt sein. Dies ist aber nicht oder nur sehr begrenzt der Fall, wenn es um die Relevanz der Möglichkeiten, Ressourcen und Bedürfnisse anderer Wirtschaftssubjekte für das eigene Wahlhandeln geht (vgl. Laidler, 1975, S. 5, S. 12; Thomsen, 1994, S. 167).

Das Preissystem vereinfacht insofern den individuellen Entscheidungsprozeß, indem es Informationen über Knappheitsrelationen und die Zugriffsbestrebungen anderer Wirtschaftssubjekte auf knappe Güter in ökonomisierter Form bereitstellt, ohne daß Wirtschaftssubjekte bei einem angestrebten Tauschakt gezwungen wären, die entsprechenden Tauschrelationen und -modalitäten jeweils von neuem in einem Verhandlungsprozeß festzulegen. Ein solcher Verhandlungsprozeß kann für sich genommen als ein Vorgang des wechselseitigen Erwerbs von Information sowie der wechselseitigen Anpassung von Wissen aufgefaßt werden. Das Preissystem verkürzt dieses Prozedere und vermittelt dem Konsumenten das Wissen, das für seine Wahlhandlungen relevant ist. Es enthebt ihn von der Notwendigkeit, Wissen über die Gesamtheit der in einem Wirtschaftssystem gegebenen quantitativen Handlungsmöglichkeiten und Handlungsbeschränkungen zu erwerben (vgl. Hayek, 1945, S. 527; Coddington, 1972, S. 43 ff.; Arrow, 1974, S. 4; O'Driscoll, 1979, S. 159). Freilich impliziert der Erwerb von Information und Wissen im wechselseitigen, katallaktischen Austauschprozeß stets auch, daß durch Irrtümer gelernt wird: Wenn ein Konsument unter faktisch unzureichenden, ungewissen Wissensständen handelt, und wenn er unzutreffende Erwartungen hegt, kann es sein, daß er sich im an sich freien Austausch ex post keineswegs besserstellt, selbst wenn er ex ante eine Verbesserung erwartet hat (vgl. Shearmur, 1990, S. 195).

c) Das Preissystem und Findigkeit des Konsumenten

Die Orientierungsfähigkeit des Konsumenten innerhalb des Preissystems ist eine Frage des unternehmerischen Aspektes seines Wahlhandelns. Bei gegebenem qualitativen Zweck-Mittel-Konzept, über das der Nachfrager verfügt, wenn er eine Wahlhandlung entwirft, d. h., wenn er festgelegt hat, welches Konsumgut mit welchen spezifischen Charakteristika seinen Präferenzen entspricht, zeigt sich das Unternehmerelement seines Verhaltens in der Ausnutzung der Kenntnis über Preisdiskrepanzen beim Erwerb des Konsumgutes (vgl. Hazlitt, 1974, S. 759; Kirzner, 1978a, S. 21; High, 1980, S. 14). Das unternehmerische Ele-

ment, das in verschiedenem Umfang dem wirtschaftenden Handeln eines jeden Menschen zueigen ist, manifestiert sich in dem Wahlhandeln des Nachfragers, das auf spezifische Konsumgüter gerichtet ist, indem er versucht, unter den obwaltenden Umständen die günstigste Bezugsquelle für dieses Gut zu finden. Der Konsument tastet sein sozialökonomisches Habitat ab, sucht nach Möglichkeiten und ist findig, wenn er sie entdeckt (vgl. Hoppmann, 1993, S. 11).

Die Wahlhandlungsrelevanz der Findigkeit der Konsumenten wird daher durch die Art und Weise bestimmt, in der sie sich die Preisveränderungen subjektiv erklären, wie sie ihnen spezifische Kausalitäten zuordnen. Denn gewinnen die Konsumenten im allgemeinen den Eindruck, der Preisanstieg eines Gutes reflektiere etwa einen branchenweiten Kostenanstieg, so sind sie folglich nur in geringem Umfange bemüht, nach besseren Kaufgelegenheiten zu suchen. Werden Kausalitäten dagegen so zugeordnet, daß ein Preisanstieg auf anbieterspezifische Ursachen zurückgeführt wird, so erscheint ihnen bei positiven Suchkosten die Suche nach einer besseren Alternative als vernünftig (vgl. Fishman, 1996, S. 253 f.). Ausgehend von einer Kenntnis des „allgemeinen Preisniveaus“ bezüglich des in Rede stehenden Gutes beruht die Findigkeit des Konsumenten gegenüber wechselnden Beschaffungsmöglichkeiten und -bedingungen auf seiner Aufmerksamkeit gegenüber bisher unbemerkten Veränderungen von Umständen, die es möglich machen könnten, im Austausch für Mittel, die sich im eigenen Besitz befinden, mehr zu bekommen, als es bisher möglich war. Inwieweit das Unternehmerelement im Verhalten des Konsumenten wahlhandlungsrelevant wird, hängt also von der Unvollständigkeit seines Wissens hinsichtlich der Gesamtheit der detaillierten Angebotspreise ab. Erst dies induziert die Suche nach Gelegenheiten. Im Zuge des Marktprozesses werden Gebote und Angebote permanent im Lichte neu erworbenen Wissens über alternative Gelegenheiten, zu kaufen oder zu verkaufen, revidiert. Die Entdeckung von Wahlhandlungsmöglichkeiten, die in diesem Sinne vorteilhaft sind, beruht gleichwohl nicht unbedingt auf einem expliziten Suchziel. Sie kann aber auf der anderen Seite auch nicht als Glück oder Zufall betrachtet werden (vgl. Kirzner, 1978a, S. 8 ff., S. 62; Kirzner, 1985a, S. 7; Kirzner, 1994b, S. 107; Thomsen, 1994, S. 167). Bei einer entsprechenden relativen Konstanz der zu Grunde liegenden Muster von Angebots- und Nachfragekonstellationen kann nun der Marktprozeß als Entdeckungsprozeß fungieren und können handelnde Individuen in korrekter Weise aus ihren Fehlern lernen. Diese relative Konstanz ist eine Eigenschaft, die gering spekulative Gütermärkte in aller Regel auch aufweisen (vgl. Boland, 1986, S. 33; Lachmann, 1994e, S. 271).

Die Findigkeit als unternehmerische Aufmerksamkeitsleistung beruht dann auf „investivem Lernen“, das sich im Aufbau einer individuellen Informationsstruktur zeigt. Diese Informationsstruktur bestimmt wesentlich, welche sozialökonomischen Umweltdaten ein Konsument bewußt als wahlhandlungsrelevant wahrnimmt. Folglich kann der Konsument die Entdeckung vorteilhafter, bislang

ungenutzter Handlungsmöglichkeiten seiner Findigkeit zuordnen. Er nimmt sie nicht etwa als zufällig hin. Findigkeit ist reflektiert auf gerichtetes Vorgehen gemäß der Erwartung des Individuums über vorteilhafte Handlungsmöglichkeiten (vgl. Kirzner, 1994, S. 86 f., S. 90). Daß der einzelne Konsument für ihn vorteilhafte Preisdifferenzen ausnutzen wird, so er sie wahrnimmt, ist in der Logik des zweckgerichteten Handelns enthalten und folgt aus dessen Rationalitätsnorm. In diesem Sinne unternehmerisches Handeln, das auf das Individualgleichgewicht des Konsumenten abzielt, setzt sich als eine gleichgewichtsbildende Kraft im Wirtschaftsprozeß auf der Marktebene fort. Es erscheint als eine Bewegungstendenz, die die einzelnen Wahlhandlungen der Nachfrager untereinander sowie mit der Angebotsseite koordiniert. Denn die unternehmerische Funktion des Handelns führt Elemente, die nicht übereinstimmen und die aus früherer Markunwissenheit der Beteiligten entstanden waren, zu gegenseitiger Anpassung (vgl. Kirzner, 1978a, S. 59; Thomsen, 1994, S. 170).

d) Einschränkungen preislicher Koordination

Es bleibt zu beachten, daß den Informations- und Koordinationserfordernissen des Wirtschaftslebens in dezentralen sozialökonomischen Systemen durch das Preissystem allein nicht vollständig entsprochen wird. Das relevante Wissen, das Wirtschaftssubjekte benötigen, um ihre Entscheidungen zu treffen, geht oft über die bloße Interpretation von Preisen hinaus in den Bereich der überhaupt relevanten qualitativen Handlungsmöglichkeiten und Handlungsalternativen (vgl. Hayek, 1949, S. 50; Desai, 1994, S. 41).

Da die Konsumgüter als spezifische Mittel der Bedürfnisbefriedigung ob ihrer unterschiedlichen Charakteristika und Eigenschaften heterogen sind, wird es nicht selten so sein, daß bei der Formulierung eines Wahlhandlungsentwurfs der einzelne Konsument im Prinzip einem gegebenen Bedürfnis mit einer ganzen Reihe von Varianten eines Konsumgutes entsprechen könnte. Sie erfüllen in rein sachlicher Hinsicht alle in etwa den gleichen Zweck. Sie unterscheiden sich aber hinsichtlich ihrer konkreten Eigenschaften und Attribute wahlhandlungsrelevant. Welche Produktvariante vom Konsumenten letztlich ausgewählt wird, ist wesentlich auch eine Frage der spezifischen Ausprägung seiner Präferenzen. Das Informations- und Wissensproblem, das hiermit für ihn verbunden ist, wird wesentlich durch die Informationsfunktion bestimmter gesellschaftlicher Institutionen gelöst, die als Verhaltensregeln zu verstehen sind (vgl. Lundvall, 1988, S. 352).

Die insgesamt Koordination wirtschaftenden Wahlhandelns wird in komplexen sozialökonomischen Systemen durch ein Ineinandergreifen des Preissystems mit der institutionellen Struktur – als nichtpreislicher Determinante der Nachfrage nach spezifischen Konsumgütern (vgl. Yen / Jensen, 1996, S. 48) –

unter jeweils verschiedenen perspektivischen Schwerpunkten bewerkstelligt. Im wesentlichen ist das, was gemeinhin als „der Markt“ bezeichnet wird, ein geordnet komplexes Zusammenspiel vom Preissystem als solchem und den gesellschaftlichen Institutionen, die durch Normen und regelgeleitete Verhaltensweisen konstituiert werden, und die sich im Laufe der Realzeit gebildet haben (vgl. Magnusson, 1994, S. 6).³¹

Die Existenz von gesellschaftlichen Institutionen resultiert aus dem Bestreben von Menschen, die Unsicherheit bzw. Ungewißheit, denen ihr Handeln auf Grund der Begrenztheit ihres Wissens im sozialökonomischen Prozeß unterliegt, zu vermindern, indem indeterminiertes Individualhandeln an Verhaltensregeln gebunden wird. Durch die Regelbindung wird die Art und Weise, wie Handeln von Individuen im konkreten Fall Platz greift, allerdings nicht determiniert. Vielmehr wird die Veränderlichkeit und Ungewißheit der Bedingungen und Möglichkeiten auf ein handhabbares Maß reduziert, aber nicht beseitigt. In der Folge beruht die Orientierungsleistung von Institutionen im sozialökonomischen Prozeß in methodischer Sicht immer auf dem Prinzip der Musterprognose. Diesem Prinzip folgt ebenso die wissenschaftliche Untersuchung des Konsumentenverhaltens.

Das wirtschaftliche Verhalten des einzelnen Konsumenten in komplexen Umweltsystemen kann unter folgenden Voraussetzungen in bestimmter Weise prognostiziert werden: (a) Der einzelne Konsument sei aufgrund seiner Eigenschaften als zweckgerichtet wahlhandelndes Individuum in den sozialökonomischen Interaktionskontext aller Wirtschaftssubjekte eingebunden. (b) Sozialökonomische Komplexität ist organisiert. (c) Wirtschaftliches Handeln ist ein handlungslogisch geordnetes Entscheiden über die Verwendung knapper Mittel. Die entsprechende Voraussage kann allerdings immer nur als Musterprognose über die allgemeinen Eigenschaften der Interdependenzstrukturen und deren Entwicklungsrichtung erfolgen, ohne daß dabei Aussagen über die spezifischen individuellen Elemente, aus denen sich solche Strukturen zusammensetzen, möglich wären. Denn spezifische Prognosen sind in organisiert komplexen Zusammenhängen nur möglich, wenn volle Information über jedes Element gegeben ist (vgl. Hayek, 1978c, S. 27; Littlechild, 1978, S. 24; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 66, S. 83; Hamouda / Rowley, 1994, S. 182).

In präziser Weise kann weder der analysierend beobachtende und rasonnierende Ökonom das Verhalten anderer Menschen prognostizieren, noch kann dies der einzelne Konsument innerhalb seiner alltäglichen sozialökonomischen

³¹ Die Trennung zwischen Preissystem und Institution ist in gewisser Weise artifiziell oder rein analytischer Natur. Konzeptionell sind unter den Auspizien des methodologischen Individualismus beide Erklärungsstränge auf einheitliche Ausgangsaxiome, wie sie aus dem zweckgerichteten Handeln des Menschen folgen, reduzierbar.

Handlungsbezüge. Der Grund hierfür liegt wiederum in der substantiellen inhaltlichen Autonomie intentionalen Handelns (vgl. Fehl, 1992, S. 107). Daß im Erklärungsbereich des Wahlhandelns von einzelnen Konsumenten eine Beschränkung auf Musterprognosen allfällig ist, wird also schon insofern notwendig impliziert, als die Präferenzen zwar einesteils im Zuge der Vermittlung sozialökonomischer, prozeßendogener Information gebildet werden, anderenteils aber ihre faktische Existenz aus dem vorökonomischen Bereich subjektiver Bedürfnisse resultiert.

In der daher mehr oder minder ausgeprägt maßgeblichen, aber stets potentiell gegebenen substantiell-autonomen Subjektivität auch der individuellen Präferenz liegt der Grund für die ökonomische Bedeutung der Musterprognose. Und zwar zum einen für die wissenschaftliche Betrachtung des Konsumentenverhaltens durch die Ökonomik sowie das beobachtende Abtasten des Absatzmarktes durch die Anbieter auf der Suche nach Gewinnmöglichkeiten. Zum anderen greifen im Realprozeß die einzelnen Konsumenten immer auf Formen der Musterprognose zurück, wenn es für sie darum geht, in die Zukunft zielende Handlungsentwürfe zu formulieren. Ihren Ausgangspunkt nehmen beide Formen der Musterprognose jeweils bei der Kategorie des Handelns – hier beobachtend, deduktiv erklärend und kritisch, dort alltagsweltlich zweckorientiert, mehr oder weniger introspektiv reflektiert, mit dem impliziten oder expliziten Ziel, das Handeln der anderen Wirtschaftssubjekte einzuschätzen und das eigene Handeln darauf abzustellen. Von diesem Punkt ausgehend, zielt die Anwendung der Musterprognose auf die Rekonstruktion von Wirklichkeit, indem sie sukzessive konkretere Bedingungen der Wirklichkeit, konkretere Wissensinhalte einzubeziehen versucht und von dieser Basis bestimmte mögliche Tendenzen der Entwicklung sozialökonomischer Ereignisse zu prognostizieren unternimmt.

Bevor nun die Entstehung von Institutionen als gesellschaftlichen Verhaltensregeln, wie sie für das Wahlhandeln von Konsumenten relevant sind und auf die die Musterprognose des Konsumentenverhaltens in maßgeblicher Weise rekurriert, begründet wird, ist zunächst zu betrachten, in welcher Weise der einzelne Konsument mit den Veränderungs- und Entwicklungsprozessen seiner sozialökonomischen Lebenswelt konfrontiert wird. Diese führen dazu, daß die wahlhandlungsrelevanten Daten, die Möglichkeiten und Bedingungen seines Handelns, ungewiß sind. Als Reflex von Individuen auf Ungewißheit ist dann wiederum die Existenz von Institutionen zu erklären.

4. Die Ungewißheit der Möglichkeiten und Bedingungen von Wahlhandlungen des Konsumenten

Die Wirklichkeit nichtstatischer sozialökonomischer Systeme stellt sich dem Konsumenten als einzelнем Individuum in der Form einer komplexen, von dynamischem Wandel geprägten Handelsumwelt dar. Sie konstituiert sich aus einer multiplen Interdependenz zwischen zahlreichen Wirtschaftssubjekten. Jedes Individuum kann innerhalb einer solchen Umgebung sich selbst für vergleichsweise eng begrenzte Ausschnitte als „Spezialist“ seines Handelns betrachten und diese Umweltauusschnitte als vertraut und kontrollierbar annehmen (vgl. Johnson, 1964, S. 182 f.). Für den einzelnen Konsumenten stellt sich folglich in nichtstatischen sozialökonomischen Systemen seine handlungsrelevante Umwelt insgesamt als eine ausgeprägte Vielfalt von Handlungsmöglichkeiten und Handlungsbedingungen dar, als eine Vielfalt der Anbieter, Produkte, Qualitäten, aber auch der Bezugsquellen, Preise und Konditionen, über deren Gesamtheit und Gesamtzusammenhang ihm nur partielles Wissen zur Verfügung steht. In diesem System wird Ungewißheit durch beständige Veränderungen der wahlhandlungsrelevanten Daten induziert. Bei gegebenem monetären Einkommen können die Veränderungen in den Bedingungen der Wahlhandlungen, mit denen sich der Konsument konfrontiert sieht, unterteilt werden in: (a) Quantitative Veränderungen. Dies sind solche, die Preise und Mengen spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung betreffen. (b) Qualitative Veränderungen, die die Zweckdienlichkeit spezifischer Konsumgüter gemäß seinen Präferenzen berühren. Hinzu treten mitunter räumliche Gesichtspunkte, die sich auf die Kenntnis der örtlichen Lage der Bezugsquellen spezifischer Konsumgüter durch den Konsumenten beziehen.

Verschiebungen in den Knappheiten auf der Marktebene und auf der Ebene der Gesamtwirtschaft finden ihren Reflex in Verschiebungen der relativen Preise. Die Problematik des Wahlhandelns in komplexen sozialökonomischen Systemen ist gleichwohl weiter gespannt. Denn die Lösung von Wahlhandlungsproblemen ist für den einzelnen Konsumenten immer ein Problem des subjektiven Wissens über die Daten der Wahlhandlung. Nun macht die Kenntnis der Preise und die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte über ihre zukünftige Entwicklung nur einen begrenzten, wenngleich auch einen wichtigen Teil des Wahlhandlungsproblems aus. Nicht weniger umfänglich ist für ihn aber die Frage des Wissens über die Umstände von Zeit und Ort, d. h. über die grundlegenden Tatsachen, wie und unter welchen Bedingungen verschiedene knappe spezifische Konsumgüter erworben und angewendet werden können (vgl. Hayek, 1937, S. 45).

Ausgehend vom Grundproblem der personalen Interdependenz des individuellen Wahlhandelns erstreckt sich in einer weiteren Betrachtung der Problembezug nicht nur auf das allfällige Veralten von Gütern sowie auf die Erschei-

nung von Neuheit im Rahmen technischen Fortschrittes, den Aufbau und das Verschwinden von Unternehmen und Marken usw. in dynamisch-evolutionären Prozessen. In den Bereich qualitativer Strukturverschiebungen der Handelsumwelt des Konsumenten gehören beispielsweise auch der Wandel gesellschaftlicher Normen und Werte, oder typischer Muster von Lebenswegen des Individuums innerhalb seiner Gesellschaft.

Wie die Dinge dann liegen, sind die Daten des Wahlhandelns in vieler Hinsicht für den Konsumenten ungewiß. Dies wird sich für ihn wesentlich auch in einer divergierenden, ungewissen Zieladäquanz inhomogener Konsumgüter niederschlagen. Das Wissen des Konsumenten bezüglich der Anwendungsbedingungen spezifischer Konsumgüter kann dabei nicht nur unvollständig, sondern auch im eigentlichen Sinne falsch sein, etwa wenn irrtümlich einem Bedürfnis ein zu seiner Befriedigung ungeeignetes Mittel zugeführt wird. Oder wenn sich im Zuge der ex post Erfolgskontrolle einer Wahlhandlung herausstellt, daß mit dem Erwerb eines spezifischen Konsumgutes der Präferenz, die ex ante in den Wahlhandlungsentwurf eingegangen war, nicht entsprochen wird. Oder wenn die Opportunitätskosten der Wahlhandlung ex ante zu niedrig kalkuliert wurden und sich die Wahlhandlung, gemessen an der Rationalitätsnorm des intentionalen Handelns, ex post als subjektiv ineffizient herausstellt. Hinzu tritt noch, daß sich im nachhinein ein Ziel als irrtümlich verfolgt erweisen kann. Ungewißheit im qualitativen Bereich spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung äußert sich für das Individuum daher in einer unklaren Zweck-Mittel-Korrespondenz. Insbesondere im Falle der ubiquitären, angebotsseitigen innovativen Veränderungsprozesse bei spezifischen Konsumgütern ergeben sich für den Konsumenten zweck- und präferenzrelevante Informationen oft erst dann, wenn solche Güter angewendet werden. Die Ursache von Ungewißheit ist in der individuellen Perspektive folglich das Ineingreifen von begrenztem Wissen über Veränderungsvorgänge und ihre Implikationen für die eigenen Lebensbedingungen. Es ist der Ablauf der Realzeit, der eine begrenzte Antizipierbarkeit von qualitativen Veränderungen bedingt (vgl. Streissler, 1965, S. 256; Streissler / Streissler, 1966, S.16; Earl, 1986, S. 1; Habermeyer, 1990, S. 271; Loasby, 1991, S. 28; Kaas, 1994, S. 248).

All dies läuft auf die Tatsache hinaus, daß die Fähigkeit des einzelnen Konsumenten, komplexe Wahlhandlungsprobleme bei Ungewißheit zu lösen, begrenzt ist. Denn in sachlicher und zeitlicher Hinsicht ist sein Wissen über die tatsächlichen Bedingungen und Möglichkeiten seines Wahlhandelns objektiv wie subjektiv unvollständig oder gar fallweise falsch. Zwar ist es eine Folge der Bildung von Erwartungen und der Fähigkeit, Vorstellungen über die Entwicklung der Wahlhandlungsdaten zu entwerfen, durch die der Konsument das im faktischen Handeln unvollständige Wissen subjektiv ex ante überbrückt. Denn die Bildung von Erwartungen ist die Annahme von Wissen – als Hypothesen, die sich bewährt haben – über die Zukunft, also die Anwendbarkeit von Ver-

gangenheitswissen auf zukünftige Umstände (vgl. Vickers, 1981, S. 546; Loasby, 1982, S. 128). Aber es ist stets möglich, daß unbekannte und nichtantizipierte Handlungsbedingungen und Konsequenzen im Ablauf eintreten. Dies präsentiert sich dem Konsumenten dann als Ungewißheit der Handelsumwelt. Hebt man insbesondere auf den Gesichtspunkt der Interaktion mit anderen Wirtschaftssubjekten ab, so steht dabei freilich die Verhaltensungewißheit in bezug auf das Handeln anderer Menschen im Vordergrund (vgl. Lachmann, 1973b, S. 12; North, 1990, S. 25).

a) Irrtum und die Ungewißheit der Wahlhandlungsergebnisse

Die Ungewißheit des Wahlhandelns ist ein dezidiert subjektiver Sachverhalt. Denn wenn dem Konsumenten die relevanten Ausgangsdaten der Wahlentscheidung nicht vollständig bekannt sind, so ergibt sich daraus im zeitlichen Ablauf eine Situation des Handelns unter Ungewißheit, in der die Ausgangsbedingungen vom Konsumenten nur unvollständig auf die gewünschte Endsituation hin transponiert werden können (vgl. Hörning, 1970, S. 27).

Abgesehen davon, daß ihm die wahlhandlungsrelevante Datenkonstellation der gegenwärtigen Ausgangssituation und die wahlhandlungsrelevante Datenkonstellation der zukünftigen, subjektiv antizipierten Zielsituation nur unvollständig bekannt oder bewußt sein mögen, tritt hinzu, daß im Zuge des zeitlichen Ablaufes der Handlung die dafür relevanten Rahmendaten keinesfalls konstant sein müssen. Zusammen genommen kann daher gesagt werden, daß nicht alle Handlungsentwürfe überhaupt oder in der geplanten Form in die Tat umgesetzt werden, weil sie etwa auf irrtümlichen Erwartungen hinsichtlich der Entscheidungen anderer Wirtschaftssubjekte beruhen. Letztere wiederum induzieren Datenänderungen, die die Wahlhandlung in ihrem Ergebnis berühren. Es herrscht bekanntlich erst dann ein wechselseitiges Gleichgewicht von individuellen Wahlhandlungen, wenn die Handlungsentwürfe und deren Umsetzung bei allen Wirtschaftssubjekten miteinander kompatibel und damit insgesamt ausführbar sind. Ein notwendiges Resultat mangelnden Wissens über die Umstände des Wahlhandelns am Markt und daraus folgend der mangelnden Koordination ist folglich der (subjektive) wirtschaftliche Irrtum des Konsumenten (vgl. Hayek, 1937, S. 38; Kirzner, 1978a, S. 7; Kirzner, 1978b, S. 62 f.; Kirzner, 1985b, S. 17; Kirzner, 1985c, S. 53; Fehl, 1992, S. 107; Kratzner, 1992/93, S. 233; S. 237 ff.). Insofern resultiert subjektive Ungewißheit, wie sie im Handeln des einzelnen Konsumenten verhaltensakut wird, aus dessen Wissenslücken (Shackle, 1979a, S. 27; Vickers, 1981, S. 546; High, 1982, S. 163; Ben Oumlil, 1983, S. 15; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 3 f.; Littlechild, 1986, S. 28; Langlois, 1994c, S. 118).

Ein Irrtum demonstriert sich dem einzelnen Konsumenten immer dann, wenn eine Wahlhandlung auf der Grundlage eines vorher festgelegten Handlungsentwurfs dabei versagt, das angestrebte Ergebnis zu erreichen. Die Handlung kann durchaus wie im Handlungsentwurf geplant verlaufen, aber der Entwurf selbst stellt sich ex post als der Situation unangemessen dar. Oder der Handlungsentwurf ist an sich korrekt, aber die Handlung selbst verläuft auf Grund widriger Umstände nicht, wie es in ihm geplant war (vgl. Reason, 1979, S. 69). Tatsächlich muß aber der Begriff des wirtschaftlichen Irrtums nicht nur eine negative Wendung haben, sich also auf negative Enttäuschungen über die Ergebnisse einer Wahlhandlung beziehen. Vielmehr hat er der Logik der Dinge nach auch die positive Überraschung zum Inhalt, die sich nach der Ausführung eines Handlungsentwurfes ergeben mag (vgl. Hoppmann, 1993, S. 10).

b) Individuelles Gleichgewicht, Irrtum und Marktprozeß

Das individuelle Gleichgewicht ist das eigentliche, wenn auch hypothetische Referenz- und Erfolgskriterium des Wahlhandelns von Konsumenten. Der Gedanke des Gleichgewichts und der relativen Handlungsrichtung, die sich daraus ergibt, kann unter Bedingungen steter Datenverschiebung innerhalb der Entwicklungsvorgänge komplexer Marktsysteme mit der Konzeption des wirtschaftlichen Irrtums verbunden werden. Hieraus erschließt sich das auf spezifische Konsumgüter gerichtete Wahlhandeln als kausal-genetischer Prozeß. Er nimmt seinen Ausgang beim subjektiven Bewertungsurteil des einzelnen Konsumenten. Die kausal-genetische Prozeßbetrachtung betont nicht nur die Interdependenz des daraus folgenden Handelns der verschiedenen Wirtschaftssubjekte. Vielmehr interpretiert sie Handeln als einen individuell gleichgewichtsstrebigen Prozeß in der Realzeit, der die Korrektur von Handlungsentwürfen impliziert. Er bezieht sich auf den Zusammenhang zwischen dem Gleichgewicht sowie dem Wissen des Konsumenten und seines Erwerbes. Wenn ein Konsument ex post einen Irrtum entdeckt, lernt er aus dieser Erfahrung und wird im Fortgang seine Handlungsentwürfe ändern und damit auch sein am Markt beobachtbares Handeln (vgl. Kauder, 1957, S. 418 f.; Lachmann, 1966, S. 274; Lachmann, 1976b, S. 127; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 5; Caldwell, 1988, S. 514; Hoppmann, 1993, S. 10).

Ein ex post wahrgenommener Irrtum ist im wesentlichen kausal auf eine mangelnde Abstimmung des entsprechenden Handlungsentwurfs mit den Wahlhandlungen anderer Wirtschaftssubjekte zurückzuführen. Insofern bedingt der individuelle Irrtum und das daraus resultierende individuelle Ungleichgewicht auch eine Ungleichgewichtslage auf dem entsprechenden Konsumgütermarkt. Auf der Seite des einzelnen Konsumenten wird das Bestreben nach einer Korrektur im Sinne individuellen Gleichgewichtsstrebens induziert, was in der

Marktperspektive ebenfalls als gleichgewichtsstrebiger Marktprozeß auftritt. Hinter ihm steht die handlungslogische Lernbestrebung des Einzelnen, Irrtümer zu korrigieren, die Entscheidungen anderer besser zu antizipieren. Dies bedeutet allerdings, daß der Marktprozeß sein Bewegungsmoment durch fortgesetzte Handlungen von Individuen erfährt, die für sich genommen immer auf ein individuelles Gleichgewicht zielen, daß aber daraus auf der Ebene des Gesamtmarktes durchaus kein Gleichgewicht resultieren muß und in der Regel auch nicht – zumindest in dauerhafter Weise – resultieren wird. Marktungleichgewichte sind vielmehr die Ursache für eine fortgesetzte Vermittlung neuer Informationen und neuen Wissens, was die Wahrnehmung neuer Handlungsmöglichkeiten impliziert.

Auf diese Weise kommt der Äquilibrierungsprozeß auf der Ebene des Konsumenten, der beständig neue Möglichkeiten zur Verbesserung seiner Lebenslage erfährt, nie zum Stillstand. Denn mit wahrgenommenen Möglichkeiten werden zweckgerichtete Wahlhandlungen induziert, die solche Möglichkeiten entweder ausnutzend „eliminieren“ oder sie als illusorisch entlarven. Aus den Wahlhandlungen der Konsumenten resultieren freilich auf der Seite der Anbieter die Entdeckung und Schaffung neuer Gewinnmöglichkeiten. Dies wiederum bedeutet eine Integration beider Marktseiten in den Marktprozeß, der punktuell wie momentan beständig von neuem gleichgewichtsstrebend ist (vgl. Kirzner, 1985c, S. 43; Selgin, 1988, S. 34 f.).

Wirtschaftlicher Irrtum im Zuge des Wahlhandlungsprozesses wurde als eine unvollständige Transposition von Zwecken und Mitteln des Ausgangszustands in den Endzustand bezeichnet. Wenn die vollständige Transposition ein subjektiv optimales Ergebnis einer Handlung ist, so führt ein Irrtum, als negative „Überraschung, auf ein ex post subjektiv suboptimales Ergebnis. Denn hätte der handelnde Konsument über den in Rede stehenden Zeitraum die Handlung aller anderen Wirtschaftssubjekte gekannt, so hätte er am Markt vorteilhaftere Handlungsverläufe ausmachen und umsetzen können als die, die er tatsächlich auswählte.

Im unvollständigen oder falschen subjektiven Wissen des Konsumenten über die Gesamtheit der tatsächlichen Ursache-Wirkungszusammenhänge der sozialökonomischen Umwelt oder in einer objektiv nicht angemessenen Bewertung der gegebenen Handelssituation liegt folglich wiederum die Ursache für Fehler und Irrtümer (vgl. Mises, 1960, S. 33; Mises, 1962, S. 8 f., S. 76; Kirzner, 1978a, S. 7 f.; Frey / Foppa, 1986, S. 148; Mises, 1990b, S. 25). Hat sich insofern eine Wahlhandlung als Irrtum herausgestellt oder als Wahlhandlung mit, gemessen am angestrebten Zielzustand, ex post suboptimalen Ergebnis, so ist die Folgehandlung als Versuch zu verstehen, einen Fehler zu korrigieren und einen modifizierten Handlungsentwurf durchzusetzen. Kausaler Faktor bei der Anpassung der subjektiven Sichtweise der sozialökonomischen

Daten ist der Erwerb von Wissen, also Lernen, im Verlaufe dessen subjektive Daten an objektive Gegebenheiten angepaßt werden oder dies vom handelnden Individuum zumindest versucht wird (vgl. Hayek, 1949b, S. 94; Rizzo, 1990, S. 13 f.; Lant, 1992, S. 623; Rizzo, 1992, S. 120).

c) Lernen im Marktprozeß: Die Korrektur von Fehlern

Wissensveränderungen besitzen nur dann eine ökonomische Bedeutung, wenn frühere Perioden mit späteren in der historischen Zeit verglichen werden (vgl. Littlechild, 1978, S. 22). Wirtschaftlich relevantes Lernen des Konsumenten resultiert folglich aus der ex post Erfolgsbeurteilung des ex ante angestrebten und in dem Handlungsentwurf niedergelegten Wahlhandlungszweckes. Er besteht in der Korrektur von Fehlern und Irrtümern, die ihm durch die Erfolgsbeurteilung deutlich wurden. Wenngleich aber solche Lerninhalte im Prozeß nicht „sicher“ sind, so tendiert doch der Prozeß der Revision oder der Korrektur von Handlungsentwürfen in die Richtung „objektiver“ Realität (vgl. Rizzo, 1982, S. 58; Runde, 1988, S. 115). Es muß aber auch festgehalten werden, daß kein Lernprozeß die daran zeitlich-sachlich anschließenden Wahlhandlungen determiniert. Dennoch wird aber im Sinne der Musterprognose auf der Grundlage derartiger Rückkoppelungen und Vorgängen der Interpretation des eigenen Handelns das ceteris paribus mögliche Spektrum weiterer Handlungen und Fehlermöglichkeiten eingegrenzt (vgl. Lachmann, 1976b, S. 129; Lachmann, 1979, S. 6; White, 1979, S. 7).

Der „Markt“ konfrontiert nun den Konsumenten einerseits mit komplexen, ungewissen Datenlagen. Dies stellt spezifische Anforderungen an seine Fähigkeiten, Wahlhandlungen vorzunehmen und Ungewißheit zu bewältigen, also zu lernen. Andererseits aber verbreitet der Marktmechanismus wesentlich jene Informationsdaten, auf deren Grundlage er erst zu handeln vermag: Informationen über alternative Möglichkeiten. Im Prozeß des Anbieterwettbewerbes werden die Meinungen der Konsumenten darüber beeinflußt und gebildet, was am besten und billigsten sei.

Dies läßt sich auf den Umstand der Wissensbedingtheit der individuellen Präferenzen zurückführen, was dezidiert so zu verstehen ist, daß innerhalb des Marktprozesses als einem Vorgang kontinuierlichen Datenwandels dem einzelnen Konsumenten Wissen über Alternativen der Bedürfnisbefriedigung vermittelt wird. Informationen über neue, von ihm bislang ungenutzte Handlungsmöglichkeiten werden folglich nicht zuletzt durch Wettbewerbsprozesse der Anbieterseite vermittelt und im Zuge individueller Lernvorgänge rezipiert (vgl. Hayek, 1949b, S. 106; Graf, 1978, S. 29).

d) Erfolgskontrolle des Wahlhandelns im sozialökonomischen Prozeß

Der allfällige Ungewißheitsaspekt des Wahlhandelns bedingt, daß die tatsächlichen sozialökonomischen Sachlagen, innerhalb derer das Wahlhandeln des einzelnen Konsumenten Platz greift, als Situationen inhärenten Ungleichgewichts begriffen werden, die ihm vielfach Gelegenheit zu subjektiv wünschbarer Veränderung bieten. Da sein zweckgerichtetes Wahlhandeln die Verbindung zwischen ihm und seiner sozialökonomischen Umwelt herstellt, ist sein individuelles Gleichgewicht abhängig von der Gleichgewichts- oder Ungleichgewichtslage des Marktes. Wenn ein Konsument sich aber in einer Ungleichgewichtslage befindet, bedeutet dies, daß er auf der Marktebene der Tendenz nach individuell gleichgewichtsbildende Reaktionen an den Tag legen wird: Ex post stellt sich ihm ein individuelles Ungleichgewicht als Konsequenz von Fehlentscheidungen der Vorperiode dar, als versäumte Gelegenheiten, die es zu korrigieren gilt (vgl. Kirzner, 1978a, S. 59).

Konsumenten nehmen neue Handlungsmöglichkeiten, die ihnen subjektiv als Koordinationslücken erscheinen, in der ex post Erfolgsbewertung des Wahlhandelns, also in der Fehlereinschätzung, wahr. Letzteres beruht auf einem in die Vergangenheit gerichteten, hypothetischen Vergleichs der Beiträge alternativer Wahlhandlungen zur Befriedigung von Bedürfnissen entsprechend den eigenen Präferenzen. Dabei geht man davon aus, daß Konsumenten ihren Wahlhandlungen immer bestimmte „Nutzenkonsequenzen“, verstanden als deren wahrgenommener oder erwarteter Beitrag zum Individualgleichgewicht, als Resultate zuordnen. Vereinfacht sei eine Situation unterstellt, in der ein einzelner Konsument unter Ungewißheit zwischen den Alternativen A_1 und A_2 zu entscheiden habe. Er wähle A_1 , dann greife der Umweltzustand j Platz. Als Konsequenz erfahre der Konsument das Handlungsergebnis x_{1j} . Gesetzt nun, er wisse, daß er bei der Wahl von A_2 das Resultat x_{2j} erfahren hätte. Dann ist der „Nutzen“ aus x_{1j} nicht nur allein von x_{1j} , sondern auch von x_{2j} abhängig. Denn stellt sich ex post x_{2j} gegenüber x_{1j} als eigentlich erstrebenswerter heraus, so wird der Konsument seine vorgenommene Handlung „bereuen“. Er mag nun überdenken, um wie viel besser seine gegenwärtige Position gewesen wäre, wenn er sich für A_2 entschieden hätte. Unter Umständen kann diese Reflexion zu einer zusätzlichen Herabsetzung des „Nutzens“ aus x_{1j} führen. Stellt sich dagegen x_{1j} als das erstrebenswertere Resultat heraus, so wird der Konsument ein Gefühl der Befriedigung, der Bestätigung, daraus erfahren. Diese Befriedigung mag noch durch das Wissen erhöht werden, die subjektiv beste Alternative gewählt zu haben (vgl. Loomes / Sugden, 1986, S. 808).

Die Erfolgskontrolle des Wahlhandelns durch den einzelnen Konsumenten kann auch als „Wohlfahrtsgewinn- und Wohlfahrtsverlustvergleich“ verstanden werden, durch den er an Hand der ex ante Wertschätzung, die er einem Zweck im Zuge der Formulierung eines Handlungsentwurfs zurechnet, den Erfolg einer

Wahlhandlung ex post bewertet. Ex ante entspricht der subjektive Wert des Wahlhandlungszwecks immer dem subjektiven Wert des dafür vorgesehenen Mitteleinsatzes und dem vorgesehenen Kostenaufwand. Ex post kann sich freilich ein Zustand einstellen, in dem das Handlungsergebnis einen subjektiv geringeren Wert besitzt als die im Zuge der Handlung aufgewendeten oder ex ante geplanten Kosten. In diesem Fall kann man auch davon sprechen, daß die Wahlhandlung einen „Verlust“ zeitigte. Übertrifft aber auch in nachträglicher Sicht der Ergebniswert die Kosten, so handelt es sich um einen durch die Handlung erzielten „Gewinn“ (vgl. Hoppe, 1983, S. 51).

*e) Ein Einschub: Der Doppelaspekt der Ungewißheit –
Begrenzung und logische Voraussetzung der Wahlhandlung*

Die Ungewißheit der Wahlhandlung ist für den einzelnen Konsumenten ein „mißliebiges“ Faktum, eine Begrenzung, die seine Möglichkeiten, ein individuelles Gleichgewicht durch zweckgerichtetes wirtschaftliches Handeln zu erreichen, einschränkt. Es muß allerdings im Auge behalten werden, daß die Ungewißheit als Handlungsbegrenzung, der der Konsument stets unterliegt oder gewahr wird, überhaupt erst der Konzeption des zweckgerichteten wirtschaftlichen Handelns schlechthin ihren analytischen und alltagsweltlichen Sinn verleiht. Erst bei Ungewißheit wird Verhalten als Intentionalhandeln identifizierbar und definierbar. Es ist die Welt des unvollkommenen Wissens und der begrenzten Information, die einen Konsumenten veranlaßt, in die Notwendigkeit wie in die Lage versetzt, seine gegebene Situation durch zielgerichtete Handlungen zu verbessern. Denn vollständiges Wissen würde eine Umwelt implizieren, in der keinerlei Entscheidungsspielräume in Form ungenutzter Verbesserungsmöglichkeiten vorhanden sind. Die vollkommene Abwesenheit von Ungewißheit und Unsicherheit impliziert, daß der einzelne Konsument über vollständiges Wissen um alle Umstände seines Wahlhandelns verfügt. Damit ist seine Entscheidung bei gegebenen Präferenzen aber vollständig determiniert und bestenfalls allein eine Frage korrekter Kalkulation. Diese Gesichtspunkte stehen in logisch stringenter Beziehung zu der genetisch-kausalen Erklärung des Wahlhandlungsprozesses: Probleme des wirtschaftenden Handelns treten immer nur als Konsequenz von Datenänderungen, als Konsequenz sozialökonomischen Wandels auf. In der stationären Ökonomie existieren streng genommen keine Entscheidungsprobleme (vgl. Hayek, 1945, S. 523; Kirzner, 1978a, S. 33; Kirzner, 1985c, S. 49; Kirzner, 1992, S. 52).

*f) Der Umgang des Konsumenten mit der Ungewißheit des Wahlhandelns:
Kompetenz und Entscheidungserfordernis*

Für den einzelnen Konsumenten impliziert die subjektive Ungewißheit, unter der er Wahlhandlungen vorzunehmen hat, daß er über keine vollständige Beschreibung seiner sozialökonomischen Umwelt verfügt, von der er restlos überzeugt ist oder sein könnte. Stattdessen muß er stets davon ausgehen, seine Umwelt befinde sich in dem einen oder anderen einer ganzen Reihe möglicher Zustände. Ungewißheit resultiert dann aus der Tatsache, daß der einzelne Konsument zum einen niemals genau wissen kann, in exakt welchem Zustand sich die tatsächlich für ihn wahlhandlungsrelevanten Datenkonstellationen befinden und zum anderen, welche dieser Möglichkeiten der „Wahrheit“ am nächsten kommt (vgl. Arrow, 1980, S. 32).

Subjektive Ungewißheit ist der Reflex der Komplexität und der nicht antizipierten oder nicht antizipierbaren Veränderlichkeit der Handlungsumwelt. Der einzelne handelt, ohne daß er sich der Bedingungen seines Handelns gewiß sein kann. Dies wiederum leitet auf einen wesentlichen Gesichtspunkt der Wahlhandlungen eines Konsumenten hin, der sich auf die Frage seiner Fähigkeiten und der Wahlhandlungstechnik bezieht, mittels derer die Wahlhandlungsumgewißheit zu bewältigen ist. Denn Ungewißheit kann nun auch als das Resultat einer Lücke zwischen der Kompetenz des Konsumenten und der Komplexität der Entscheidungssituation aufgefaßt werden, als sogenanntes competence-decision-gap (c-d-gap). Ein c-d-gap bezieht sich auf seine Fähigkeit, Handlungsentwürfe im Prozeß an veränderte Gegebenheiten und komplexe Datenmuster der Handlungsbedingungen anzupassen (vgl. Heiner, 1983, S. 562; Heiner, 1988, S. 149).

Hieraus ergibt sich die Frage nach dem Verhältnis von Handlungskompetenz und Ungewißheit. Aus der Eigenheit des menschlichen Lernens, ein zeit- und energieaufwendiger Investitionsprozeß zu sein folgt, daß das Wissen oder die Kompetenzen des Individuums nicht willkürlich modifizierbar sind. Auf der anderen Seite ist Ungewißheit die Voraussetzung des Intentionalhandelns. Sowohl in einer Umwelt ohne Ungewißheit als auch in Umwelt sehr hoher oder chaotischer Ungewißheit würden Menschen in ihrem Verhalten nicht das an den Tag legen können, was wirtschaftliches Rationalverhalten ausmacht. Dies führt nun auf den Gedanken des nächsten Abschnittes, daß ein sozialökonomisches Habitat, in dem sich Individuen ökonomisch verhalten, durch Ungewißheit mittleren Grades gekennzeichnet ist.

g) Ungewißheit mittleren Grades

Inwieweit Ungewißheit eine logische Voraussetzung für das zweckgerichtete Wahlhandeln des Konsumenten ist, ist also wesentlich eine Frage ihres Grades, wenn berücksichtigt wird, daß demgegenüber die begrenzte Fähigkeit des Konsumenten steht, Ungewißheit seiner Handlungsumwelt auch zu bewältigen. Ebenso wie bei kompletter Abwesenheit von Ungewißheit zweckgerichtete Handlungen logisch nicht möglich sind, können sie aber auch nicht bei vollständiger, „chaotischer“ Unsicherheit aller Daten vorgenommen werden. Denn zweckgerichtetes Wahlhandeln beruht nicht zuletzt auf dem Vertrauen des Konsumenten, Möglichkeiten realistisch einschätzen zu können (vgl. Kirzner, 1994a, S. 87). Der Umstand der Ungewißheit stellt keinesweges die grundlegende Vorgehensweise des wirtschaftlichen Wahlhandelns in Frage, die darauf rekurriert, daß zunächst der Rahmen der Mittel und Zwecke, der in Frage kommt, vom Konsumenten im Entwurf der Wahlhandlung festgelegt werden muß. Erst innerhalb dieses Rahmens wird eine ökonomisierende Allokationsentscheidung entsprechend der subjektiven Ordnung der Präferenzen getroffen (vgl. Kirzner, 1978a, S. 27). Einen Handlungsentwurf umzusetzen läuft dann darauf hinaus, innerhalb des gegebenen Rahmens für möglich gehaltener Handlungsverläufe den am höchsten bewerteten auszuwählen. Dieser spezifische Rahmen von Zwecken und Mitteln spiegelt dann für den Konsumenten die von ihm im Zeitpunkt der Entscheidung für verfügbar gehaltenen Kaufgelegenheiten oder Kaufalternativen wider, wie sie nach Preisen und Mengen festgestellt werden können. Insofern enthält er momentan das gesamte Wissen, das für die Auswahl des in diesem Zeitpunkt subjektiv besten Handlungsverlaufes notwendig ist, vorausgesetzt der Konsument nimmt die Bedingungen als gegeben an (vgl. Kirzner, 1978a, S.76 f.; Kirzner, 1982, S. 145). Ohne die Wahrnehmung von Ordnungsmustern als vergleichsweise permanenten und wiederholbaren Eigenschaften der sozialökonomischen Umwelt, auf der die subjektive Annahme der Konstanz der Bedingungen einer Wahlhandlung mit einiger Begründung ruhen kann, wäre das zukunftsgerichtete Handeln von Wirtschaftssubjekten kein intentionales Handeln. Vielmehr träten allein akzidentielle Interaktionen unter Individuen auf, zwischen denen keinerlei systematischer Zusammenhang existiert. Denn es bestünde keinerlei subjektiv wahrgenommene Konstanz und Berechenbarkeit der Handlungsbedingungen sowie keinerlei wahrgenommene Verwertungsmöglichkeit des Wissens, das für Wahlhandlungen maßgeblich ist (vgl. Carvalho, 1983, S. 61, S. 69). Die Einschätzung und Beurteilung der „Praktikabilität“ einer Wahlhandlung ist der einzige Test, dem der Konsument einen Handlungsentwurf ex ante unterziehen kann. Da eine ex ante Beurteilung auf seinem Wissen beruht, würde extreme Ungewißheit die Nichtexistenz von oder die weitgehende Nichtanwendbarkeit gegebenen Wissens implizieren, so daß selbst der Entwurf einer Handlung unmöglich würde (vgl. Shackle, 1979a, S. 23 ff.).

Das Konzept des zweckgerichteten Wahlhandelns ist somit von zwei Bedingungen abhängig: Erstens von der Indeterminiertheit der sozialökonomischen Umweltprozesse und des eigenen Handelns und dem anderer Menschen sowie zweitens von der Begrenztheit der daraus resultierenden systemendogenen Ungewißheit. Zweckgerichtetes Wahlhandeln kapriziert sich in wesentlicher Weise auf eine sozialökonomische Handlungsumwelt, die durch Ungewißheit mittleren Grades gekennzeichnet ist. Da ein maßgeblicher Teil der Ungewißheit auf die Heterogenität der einzelnen Wirtschaftssubjekte zurückzuführen ist, kann das Argument angeführt werden, daß sich tatsächlich die Menschen voneinander nicht so vollkommen unterscheiden, daß interpersonelles Handeln vollständig ungewiß wäre. Indes kommen hier wieder Gesichtspunkte zum Tragen, die schon weiter oben betrachtet wurden, nämlich die wahlhandlungslogische Einheit jeder Wahlhandlung. Darüber hinaus bedingt aber der Gedanke des institutionenorientierten Wahlhandelns, daß Menschen reale intersubjektive Lebenswelten teilen. Denn auf der überindividuellen Betrachtungsebene auftretende, vergleichsweise einheitliche Phänomene der Konsumnachfrage sind durch die Ähnlichkeit der Bedingungen, unter denen die einzelnen Konsumenten handeln, erklärbar. Es kommt folglich nicht darauf an, daß die Bedingungen des Wahlhandelns konstant wären. Aber es muß ein persistenter Kontext bestehen, auf den Handlungen bezogen werden können (vgl. Garrison, 1982, S. 131; Kirzner, 1982, S. 149; Rizzo, 1982, S. 57; Rizzo, 1992, S. 127; Lachmann, 1994a, S. 30; Lavoie, 1986, S. 207; Lavoie, 1994, S. 57; Madison, 1994, S. 40). Damit sind wiederum Fragen aufgeworfen, die sich auf die Organisation sozialökonomischer Systeme beziehen sowie auf die Anpassung der Wahrnehmung von Daten und der Konzeption von Wahlhandlungen an die objektiven Fakten (vgl. Hayek, 1949b, S. 93). Angesprochen ist folglich ein Themenbereich, der zum Inhalt hat, wie der Konsument mit seinem Wahlhandeln in den Rahmen gesellschaftlicher Institutionen eingebunden ist. In wie weit ist also sein Verhalten empirischen Verhaltensregeln unterworfen, die seinem gesellschaftlichen Lebensfeld Struktur im Sinne einer Ordnung des Handelns verleihen, an der er sich orientieren kann.

5. Die kollektive Bewältigung von Ungewißheit durch Institutionen: Zur Bedeutung gesellschaftlicher Verhaltensregeln für das Wahlhandeln von Konsumenten

Was im folgenden eingehender betrachtet wird, ist die Orientierung von Wahlhandlungen an gesellschaftlichen Institutionen, schwerpunktmäßig hinsichtlich deren qualitativer Aspekte. Es geht darum, wie ein Konsument entscheidet, welche spezifischen Konsumgüter er unter Einsatz unspezifischer und despezifizierter Intermediärmittel am „Markt“ nachfragt. Dies bedingt eine

Untersuchung des Einflusses gesellschaftlicher Institutionen bzw. gesellschaftlicher Verhaltensregeln auf die Struktur der Präferenzordnung und die Formulierung eines Handlungsentwurfs.

Der Bereich potentiell für den Nachfrager verfügbarer, spezifischer Konsumgüter ist zumindest in „entwickelten“ sozialökonomischen Systemen einigermaßen komplex. Weiterhin ist bei der Zielbildung individueller Wahlhandlungen nicht davon auszugehen, daß sie völlig autonom erfolgt. Zwecke von Wahlhandlungen sind vom Wissen über Alternativen abhängig, das die Präferenzen formiert. Dieses Wissen wird zum einen durch Aktivitäten der Wirtschaftssubjekte auf der Angebotsseite beeinflußt. Aber nicht nur durch sie. Von hoher Bedeutung ist auch die Orientierung der eigenen Zweckformulierung des Konsumenten an den Wahlhandlungen anderer Konsumenten. Bei ungewisser Zweckkorrespondenz spezifischer Mittel im Hinblick auf die Befriedigung von Bedürfnissen kann es durchaus vernünftig sein, sich danach zu richten, wie andere Menschen zu handeln pflegen, um ihre Zwecke zu erfüllen, oder danach, wovon der Konsument weiß, daß es gesellschaftlichen Üblichkeiten entspricht, in bestimmter Weise zu handeln bzw. zu wählen. Dies läuft auf die verhaltensstabilisierende Wirkung von Regeln des Verhaltens hinaus, die der einzelne befolgt, und nach denen er seine Wahlhandlungen inhaltlich ausrichtet. Verhaltensregeln des Konsums fungieren folglich auch als Begründungskriterium dafür, warum ein bestimmtes Konsumgut gewählt werden soll. Bei ungewisser Ziel-Mittel-Korrespondenz muß der Konsument, wenn er einen Handlungsentwurf formuliert, ein solches Begründungs- oder Rechtfertigungskriterium als Orientierungsgröße heranziehen. Mit seiner Hilfe umreißt er ex ante seinen Begehrskreis an spezifischen Konsumgütern, was die Voraussetzung einer entsprechenden zweckgerichteten Allokation nichtspezifischer und despezifizierter Intermediärmittel der Wahlhandlung ist. Im Prozeß des sozialökonomischen Austausches von Mitteln wiederum konzipieren Konsumenten Wahlhandlungen weithin an Hand gemeinsamer Regeln, die Handlungen zwischen den Beteiligten rechtfertigen und die endogen im Prozeß entstehen (vgl. Mays, 1987, S. 222).

a) Die allgemeine Orientierungsfunktion von Institutionen

Ohne institutionelle Orientierung ist das individuelle Bewußtsein des einzelnen Konsumenten nicht denkbar. Es existiert nur in einer intersubjektiv geteilten Handelnswelt. Ein ohne jeden gesellschaftlichen Bezug gedachtes Individuum, das allein in prinzipieller „Spontaneität“ und „Kreativität“ agiert, brächte kaum sinnvolle Verhaltensmuster, bzw. interpretier- und verstehbare Gestenfolgen, hervor (vgl. Dahrendorf, 1968, S. 151; Lamnek, 1994, S. 78 f.). Selbst die apriorischen Prinzipien der Handlungslogik hülften, wenn überhaupt, dann in

nicht signifikantem Maße, da ihnen jeglicher sozialökonomischer Bezugspunkt fehlte. Aber in der Perspektive des sozialökonomischen Prozesses führen Institutionen zur Existenz von Gruppierungen wiederkehrender Verhaltensmuster. Denn Institutionen haben als Regeln für das Individualverhalten zu gelten. Sie etablieren generative, zeitlich persistente Beziehungen zwischen Individuen oder zwischen Gruppen von Individuen innerhalb der Vorgänge gesellschaftlicher Interaktion. Und indem der einzelne Konsument an generativen Interaktionsbeziehungen teilnimmt, kann er seine Umwelt verstehen und in ihr handeln (vgl. Lachmann, 1973d, S. 67 f.; Lane u. a., 1996, S. 59 f.).

Der gedankliche Gegensatz zwischen dem Menschen als Gesellschaftswesen und einem hypothetischen Robinson-Individuum verdeutlicht, daß das gesellschaftliche Individuum, wenn es eine Wahlhandlung vorzunehmen beabsichtigt, neben ohnehin vielfältigen Fakten des physisch-materiellen Habitats auch die Handlungen anderer Wirtschaftssubjekte in Betracht ziehen muß, die mit den erwarteten Ergebnissen einer eigenen Wahlhandlung interdependent sind. Die Komplexität differenzierter sozialökonomischer Systeme sowie die Subjektivität und Indeterminiertheit des Wahlhandelns bedingen, daß solche Interdependenzen für den Konsumenten nur sehr begrenzt prognostizierbar sind. Die im sozialökonomischen Prozeß permanenten, bestenfalls teilweise zu antizipierenden Datenverschiebungen der Wahlhandlungszusammenhänge implizieren, daß die Bedingungen des „Einsatzes“ spezifischer Mittel oder Konsumgüter subjektiv immer nur unvollständig bekannt sind. Wahlhandlungen sind aber nur dann operational, wenn es dem Nachfrager gelingt, eine ex ante für ihn plausible und identifizierbare Zweck-Mittel-Korrespondenz herzustellen. Deshalb greift er auf Orientierungspunkte des Wahlhandelns zurück, die vergleichsweise fixiert sind. Damit reduziert er subjektiv die Ungewißheit des sozialökonomischen Geschehens auf ein Maß, das für ihn handhabbar ist (vgl. Lachmann, 1973b, S. 12).

Die Reflexion des Handlungsentwurfs auf einen relativ festliegenden gesellschaftlichen Orientierungspunkt hin vermittelt ein Begründungskriterium, das sich im wesentlichen auf die qualitativen Gesichtspunkte der Wahl spezifischer Mittel, also auf den Bereich der Charakteristika, der Eigenschaften und Spielarten spezifischer Konsumgüter, bezieht. Solche Fixierungspunkte des Handelns sind die sozialökonomischen Institutionen: Institutionen konstituieren eine Struktur und Ordnung der Handlungsumwelt, die dem Wahlhandeln Orientierung verleihen und die Ungewißheit kompensiert. Folgen die Wahlhandlungen des Konsumenten seiner Orientierung an gesellschaftlichen Institutionen, so qualifiziert sich dies als Regelverhalten nichtzufälliger Art. Es folgt Mustern, die in bestimmter Weise antizipierbar sind (vgl. Prisching, 1988, S. 54; Langlois, 1994b, S. 167 f.).

Indem die einzelnen Individuen als Mitglieder einer Gesellschaft im Zuge ihrer Interaktion Institutionen schaffen³² und ihnen gemäß handeln, strukturieren sie kollektiv ihre gemeinsame Handlungsumwelt. Und zwar kollektiv im Sinne eines Aufeinanderabstellens, eines Koordinierens individuellen Wahlhandelns nach qualitativen Gesichtspunkten. Dies verdeutlicht die Informationsfunktion, die institutionelle Verhaltensregeln für den Konsumenten haben. Da eine sozialökonomisch dependente Wahlhandlung immer von bestimmten geistigen Zuständen und subjektiven Dateninterpretationen des Konsumenten abhängt, liegt es auf der Hand, daß der Handlungskontext und seine Interpretation wesentlich ist. Allgemein gesprochen bedeutet dies für eine Wahlhandlungssituation des Konsumenten, daß der Rahmen der Institutionen, als Komplex gemeinsam befolgter Verhaltensregeln, mit denen er sich in diesem Moment konfrontiert sieht, eine Ordnung des Handelns konstituiert. Sie stellt die entsprechenden wahlrelevanten Tatsachenumstände dar, an die er sich anzupassen hat. Und erst die Ordnung wechselseitig interdependenter Handlungen ermöglicht es ihm, zweckorientiert zu handeln. Denn die Handlungsordnung ist ein System, das aus dem Zusammenwirken des Handelns der einzelnen Wirtschaftssubjekte entsteht, und innerhalb dessen bestimmte Verhaltensweisen entsprechend den gruppenstrukturellen oder „gruppenkulturellen“ Normen „belohnt“ und andere entmutigend „bestraft“ werden. Insbesondere unter Bedingungen der Ungewißheit werden dann laufende, bewährte Praktiken kontinuierlich zumindest über eine Anzahl von Perioden reproduziert und stabilisiert. Einzelmenschen, die demzufolge gemäß bestimmten Verhaltensregeln handeln, handeln nach Mustern, die für die anderen Mitglieder des sozialökonomischen Systems erkennbar sind (vgl. Hayek, 1967c, S. 78; Proffitt / Halwes, 1982, S. 298; Lawson, 1985, S. 920; Hoppmann, 1993, S. 9; Horwitz, 1994, S. 17; Jennings / Waller, 1994, S. 109; Langlois, 1994a, S. 30).

Institutionen reduzieren Ungewißheit, sie schaffen qua Ordnungsintegration Antizipierbarkeit des Wahlhandelns von Individuen. So gesehen besitzen sie eine wechselseitige Orientierungsfunktion, mittels derer sie dem eigenen und dem Verhalten anderer Bedeutungsinhalte zumessen können (vgl. Ebeling, 1994, S. 86; Geue, 1997, S. 82 ff.): Die wahlhandlungsrelevanten Institutionen orientieren die Konsumenten hinsichtlich der Frage, welche spezifischen Mittel der Bedürfnisbefriedigung sie bevorzugen sollten, sie orientieren die Anbieter darüber, welche Angebote unter welchen Bedingungen durch ihre potentiellen Kunden „akzeptiert“ werden.

³² Sie entstehen in einem historischen Evolutionsprozeß als nichtintendiertes Ergebnis intentionalen Handelns (vgl. Geue, 1997, S. 230 ff.).

b) Institutionen und Lernprozesse

Die Formulierung eines Handlungsentwurfs durch den Konsumenten rekurriert hinsichtlich ihrer qualitativen Formierung auf die Ordnung und Strukturierung komplexer Wahlhandlungsdaten, die durch den institutionellen Rahmen des sozialökonomischen Habitats vermittelt wird. So wird eine qualitative Verbindung zwischen der Umwelt und dem Konsumenten als Person hergestellt. Indem Menschen auf der Grundlage der Wahrnehmung ihrer sozialökonomischen Umwelt lernen und die nämliche Wahrnehmung durch ihr Wissen geprägt ist, bestimmt es sich daraus, wie sich ihnen Wahlhandlungsprobleme darstellen und welche Ausprägung Wahlhandlungen und deren angestrebte Ergebnisse der Tendenz nach schließlich annehmen (vgl. Fehl / Schreiter, 1992, S. 165). Denn die Ordnung und Interpretation wahrgenommener Handlungsdaten durch den Konsumenten geht mit der Attribution von Bedeutungsinhalten einher, indem erworbene, verstandesmäßige Konzepte über Symbole, Regeln und Zeichen Anwendung finden. Dies signalisiert den Mitmenschen, daß ein Individuum Verhaltensregeln befolgt (im folgenden erfüllen Konsumgüter entsprechende Signalfunktionen). Derartige Signalobjekte oder -funktionen haben wiederum als institutionelle Fakten zu gelten. Wahrnehmung ist ein Vorgang der Kategorisierung oder Klassifizierung und, ausgehend von den gegebenen Kategorien der Wahlhandlungslogik, wird ein großer Teil der Klassifikationskonzepte vom Individuum erlernt – erlernt auf dem Wege institutionell strukturierter Interaktion mit anderen Menschen. In diesem Sinne formen Institutionen die Richtung der Entwicklung von Wissen und auch der Fähigkeiten eines Konsumenten. Findet sein Wahlhandeln unter Ungewißheit statt, dann wird die Interpretation seiner Umwelt Lernprozesse reflektieren, wobei die Umwelt hinsichtlich ihrer kulturellen gesellschaftlichen Bezüge durch die Existenz von Institutionen konstituiert wird. Die lernende Internalisierung institutioneller Verhaltensnormen gibt Menschen die Gelegenheit, in Einklang mit einer gesellschaftlichen Ordnung zu handeln, die zum einen als System wechselseitiger Verhaltenskoordination dient, zum anderen aber auch die Imitation erfolgreichen Handelns impliziert. Damit wiederum werden die Konsequenzen von Wahlhandlungen ex ante einschätzbar. Konsumenten mit einer gemeinsamen gesellschaftlich-kulturellen Bezugsbasis werden dann auch in ähnlicher Weise Wahrnehmungsdaten interpretieren, unterschiedliche Lernerfahrungen in anderen Zusammenhängen dagegen führen zu spezifisch unterschiedlichen Interpretationen von Realität (vgl. Hayek, 1978b, S. 7; Proffitt / Halwes, 1982, S. 303; Hodgson, 1988, S. 119; Humphrey, 1988, S. 19; North, 1990, S. 78 ff.; Denzau / North, 1994, S. 3 f.; Geue, 1997, S. 200).

Jeder Mensch sieht die Institutionenstruktur der sozialökonomischen Welt aus einem anderen Blickwinkel, entsprechend dem Ausgangspunkt und dem Weg, den seine gesellschaftliche Sozialisation nimmt. Folglich erfahren individuelle

Lernprozesse in der Gesellschaft unterschiedliche individuelle Ausprägungen. Die daraus resultierenden unterschiedlichen Wissensverteilungen bedingen unterschiedliche Opportunitätskostenstrukturen sowie verschiedenartige comparative Vorteile des Wahlhandelns (vgl. Nozick, 1977, S. 357, S. 360; Wiswede, 1991, S. 196, S. 343 f.; Fehl / Schreiter, 1992, S. 165; Denzau / North, 1994, S. 14). Beide Gesichtspunkte beziehen sich auf das Individuum und die Spezialisierung seines Wissens bzw. seiner Fähigkeit zu gesellschaftskonformem Verhalten, auf bestimmte, nach gesellschaftlichen Gruppen- und Positionenkonstellationen unterscheidbare, unterschiedliche Lebens- und Handlungsfelder. Dabei ist der Sozialisationsprozeß in zweierlei Weise für den einzelnen Konsumenten innerhalb nichtstatischer sozialökonomischer Systeme wahlhandlungsbestimmend: Zum einen bezieht er sich auf seine lernende Integration in einen gegebenen kulturell-institutionellen Rahmen. Sie vollzieht sich im wesentlichen im Laufe seiner Enkulturation, die durch seine Abstammung gegeben ist. Zweitens aber kann der einzelne Konsument im Zuge seines Lebens bestrebt sein oder mit der Notwendigkeit konfrontiert werden, sich via Akkulturation in neue kulturelle Bezüge zu integrieren (vgl. Engel u. a., 1968, S. 232). Insofern liegen Unterschiede im Wahlhandlungsverhalten der Mitglieder unterschiedlicher Gruppen nicht primär, oder nicht notwendig, in den tendenziellen Einkommensunterschieden zwischen Gruppen. Der Umfang des periodenweisen Einkommensstromes ist natürlich als faktische Mittelrestriktion nicht von der Hand zu weisen. In konzeptionell-erklärungslogischer Perspektive ist dies aber ein nachgeordneter Gesichtspunkt, der von der Bedeutung institutioneller Normen des Konsums, denen Wahlhandlungen unterliegen, überlagert wird (vgl. Egner, 1974, S. 60 f.). Dies insofern, als zwar der Einkommensstrom die Zugehörigkeit zu einer Gruppe materiell abzusichern vermag, die eigentliche Art und Weise der Einkommensverwendung aber immer institutionen- bzw. konventions- oder normgeleitet ist.

Institutionen bieten als wiederkehrende Verhaltensmuster eine interpersonelle Orientierung des Wahlhandelns. Letztlich können sie als kulturelle Maßstäbe oder Bezugspunkte situationsadäquaten Verhaltens gelten. Und wenn ein Konsument über sie Wissen erworben hat, kann er hieran sein eigenes Handeln bewerten und gegebenenfalls revidieren. Institutionen verkörpern Wissen über zweckeffektives Verhalten. Und zwar üben sie damit eine Ökonomisierungsfunktion für das explizite Wissen aus, also für die explizite verstandesmäßige Reflexion von Wahlhandlungsentwürfen, die für den einzelnen Konsumenten wahlhandlungsnotwendig sind (vgl. Langlois, 1994b, S. 167). Insofern vermitteln sie zwischen dem Lernen des einzelnen Konsumenten und den „kollektiven Lernprozessen“ auf der Ebene der Gesellschaft. Dabei wird Wissen genutzt, das auf die verschiedenen Individuen eines sozialökonomischen Systems verstreut ist. Institutionen vermitteln dem Konsumenten situations- und positionsadäquate Wissensumfänge und -inhalte. So ermöglichen sie es ihm, Wissen lernend

„anzuzapfen“, das seinen „Speicherplatz“ nur zum insgesamt geringen Teil in den Gedächtnissen der einzelnen Menschen finden, sondern in kulturellen Traditionen und Normen, denen sie folgen, ohne sich dieser Tatsache notwendig bewußt zu sein. „Kollektive Lernprozesse“ verteilen also bestimmte Praktiken und Problemlösungen innerhalb sozialökonomischer Systeme. Dies ist wiederum auf die Lernfähigkeit des Individuums bezogen, die die notwendige Voraussetzung für die handlungseffektive Rezeption kultureller Normen ist (vgl. Botos, 1985, S. 340; Vanberg, 1994, S. 18 f.; Geue, 1997, S. 84). Die Funktion der institutionellen Struktur einer Gesellschaft hängt – aus einem anderem Blickwinkel betrachtet – wesentlich davon ab, daß die Individuen Wissen über sie erwerben. Aus der Erlernbarkeit von institutionellen Normen resultieren Handlungsanpassungen der Einzelmenschen, die auf der sozioökonomischen Ebene im Zuge von Prozessen kultureller Evolution intertemporale Konsistenzzusammenhänge des Wahlhandelns etablieren. Die Lerninhalte kultureller Evolution werden zum einen horizontal, also zwischen den Angehörigen einer Generation, zum anderen aber auch vertikal, zwischen den Angehörigen aufeinander folgender Generationen, weitergegeben, respektive durch Imitation oder durch Erziehung repliziert. Geht man davon aus, daß die Präferenzen des einzelnen Konsumenten wissensabhängig sind, so sind „Kultur“ und tradierte Normen überindividuell wahlhandlungsrelevant und wahlhandlungsbestimmend, wenngleich nicht wahlhandlungsdeterminierend (vgl. Franck, 1985, S. 220; Kuran, 1988, S. 144; Prisching, 1988, S. 56; Binmore / Samuelson, 1994, S. 48; Becker, 1996a, S. 16; Geue, 1997, S. 85).

Damit stellt die Institution als kultureller Verhaltensmaßstab gleichzeitig das wechselseitige Verstehen von Bedeutungsinhalten her. Er trägt dazu bei, Identifizierungshypothesen über an sich subjektive Motive des Handelns anderer Wirtschaftssubjekte zu entwickeln. In dieser Weise konstituieren die Institutionen für den Konsumenten gesellschaftliche Realität, die auf die Wahrnehmung der Handlungsdaten objektivierend wirkt, weil sie auch von den anderen Agierenden eines sozialökonomischen Systems geteilt wird. Sie typisieren Handlungen und Handlungssituationen, indem sie bestimmte Merkmale und Kriterien bereitstellen, die subjektiv unterschiedliche Handlungen und Situationen vergleichbar machen (vgl. Mitchell, 1935, S. 648; Hörning, 1970, S. 88; Meyer, 1981a, S. 145; Foss, 1996, S. 76). Denn Normen können nun als wechselseitige Erwartungen der Menschen darüber aufgefaßt werden, daß ein bestimmter Umstand oder eine bestimmte Sachlage der Fall sein muß oder soll (vgl. Opp, 1982, S. 139).

Institutionen als Systeme von Verhaltensregeln sind hierarchischer Natur und werden folglich auf verschiedenen Ebenen handlungseffektiv (vgl. Langlois, 1994b, S. 167). Sie können zunächst „formaler“ Art sein. Hierzu zählen politische und juristische Regeln, aber auch Verträge. Eingeteilt in eine hierarchische Taxonomie stellen sie Verhaltensbegrenzungen dar, die von allgemeinsten Regeln bis zu sehr speziellen Verhaltensspezifikationen reichen (vgl. North,

1990, S. 47). Den formalen Institutionen ist aber gemeinsam, daß sie das Verhalten von Individuen und damit auch den Bereich, innerhalb dessen sich die möglichen Ergebnisse gesellschaftlicher Interaktion ausprägen, als bewußt geplante und gestaltete Institutionen begrenzen. Daher erscheinen sie aus der zeitpunktbezogenen Sicht des Individuums als rein exogen. Von seinem Wahlhandeln sind sie als strikte Begrenzung konzeptionell geschieden (vgl. Schotter, 1986, S. 117).³³

Die „formalen“ machen aber nur einen vergleichsweise geringen Teil aller gesellschaftlichen Institutionen aus, nach denen Konsumenten ihre Wahlhandlungsentwürfe ausrichten.³⁴ Von nicht minderer, wenn nicht sogar von größerer Bedeutung sind informale Institutionen, die als Teil der Kultur einer Gesellschaft auf inter- und intragenerativ übertragenen Informationen beruhen. Sie manifestieren sich in Form von Konventionen und Verhaltenskodizes. Als Regeln des Verhaltens werden sie durch imitatives Lernen reproduziert (vgl. North, 1990, S. 4, S. 36; Langlois / Everett, 1994, S. 12). Im Gegensatz zu den geplanten formalen Institutionen entwickeln sich informale „organisch“ innerhalb gesellschaftlicher Bezüge, als die individuell unintendierten Regelmäßigkeiten zweckgerichteten individuellen Verhaltens: „Informelle“ institutionelle Konventionen dieser Art resultieren aus individuellen Handlungsprozessen, deren Konsequenzen in dieser Form von keinem der einzelnen handelnden Individuen beabsichtigt wurden. Vielmehr entwickeln sich gesellschaftliche Konventionen aus wiederholter Konfrontation von Menschen mit gleichen oder eng vergleichbaren Problemtypen der gesellschaftlichen Interaktion. Institutionelle Regelungen auf der Ebene der Gesellschaft manifestieren sich gewissermaßen als standardisierte Lösungen für Probleme, die sich wiederholen und mit denen sich Personen im Umgang miteinander gegenübersehen (vgl. Heiner, 1983, S. 573; Vanberg, 1993, S. 337; Vanberg, 1994, S. 33). Im Laufe der Zeit werden Gruppen von Konsumenten ähnliche Lösungen für gemeinsame Probleme finden. Solche Lösungen, die dann in charakteristischen Verhaltensweisen bestehen, bilden die etablierten Muster der Kultur einer Gesellschaft (vgl. Engel u. a., 1968, S. 231). Im Ergebnis materialisieren sie sich für das Individuum als eine „stillschweigende“ Übereinkunft der Wirtschaftssubjekte, nicht alle prinzipiell möglichen Handlungsentwürfe zu nutzen, sondern einige, die über bestimmte Merkmale verfügen, per Konvention auszuschließen (vgl. Schotter, 1986, S. 117 ff.).

³³ Gleichwohl greift die Formalisierung von Regeln oftmals auf die zurückliegende Evolution informaler Verhaltensregeln zurück (vgl. hierzu Geue, 1997, S. 79 ff.)

³⁴ Ihre Existenz läßt sich im wesentlichen aus meritokratischen Gesichtspunkten heraus erklären, nach denen der Erwerb und die Anwendung bestimmter Konsumgüter für gesellschaftlich unerwünscht gehalten und folglich politisch untersagt wird.

Somit ist erst die simultane Berücksichtigung der beiden maßgeblichen „Koordinationsmechanismen“ wirtschaftlichen Handelns innerhalb nichtstationärer sozialökonomischer Systeme hinreichend für die Erklärung des Wahlhandlungsverhaltens von Konsumenten. Denn es ist die Organisationsstruktur sozialökonomischer Systeme insgesamt, die den wahlhandlungsrelevanten Fluß der Informationsdaten bestimmt und die somit auch bestimmend ist für den Informationsinput bei den handelnden Individuen. Daher bestimmt sie auch deren Lerninhalte. Über die Bildung von Erwartungen, die notwendig mit Lernprozessen verbunden sind, beeinflusst nun die Organisationsstruktur der Wirtschaft in signifikanter Weise auch das Handeln der Wirtschaftsobjekte im allgemeinen und der Konsumenten im speziellen (vgl. Boulding, 1966, S. 8).

c) Zwei konzeptionelle Gesichtspunkte

aa) Institutionen und der Verlauf der Realzeit

Konzeptionell gesehen ist die Orientierungsfunktion von Institutionen notwendig mit der Dimension der Realzeit verknüpft. Die generativen interpersonellen Beziehungen, die durch sie zwischen den Wirtschaftssubjekten vermittelt werden, sind nicht zuletzt deshalb wahlhandlungsrelevant, weil sie bestimmte Interaktions- und Orientierungsformen auf prinzipiell unbegrenzte Dauer stellen (vgl. Boehm, 1994, S. 297; Lane u. a., 1996, S. 61). Institutionen strukturieren insofern auch in zeitlicher Hinsicht das Alltagsleben der Konsumenten. Und zwar indem sie gegenwärtig die Ausgangsbedingungen von Wahlhandlungen bei der Konzeption eines Handlungsentwurfs konstituieren, als auch unter dem Gesichtspunkt des Zeitablaufs auf den avisierten Zielzustand hin. Strukturierte Gesellschaftsbeziehungen sind in der Sicht des einzelnen Konsumenten (ex ante) mit begrenzter Ungewißheit für die Zieladäquanz seines Wahlhandelns behaftet. Denn ihr Ausmaß ist im Zeitablauf nun einer Begrenzung unterworfen (vgl. North, 1990, S. 25).

bb) Die Institution im Verhältnis zur Wahlhandlungstheorie

In einem sozialökonomischen Habitat, das sich durch ungleichgewichtige Prozesse auszeichnet, stellen die Konsumenten operationable und subjektiv stabile ex ante Zweck-Mittel-Korrespondenzen her, indem sie sich beim Entwurf von Handlungen an Regeln halten. Daraus folgt, daß jeder einzelne von ihnen an der Existenz wahlhandlungsleitender Institutionen ein originäres, eigenes Interesse hat. Innerhalb von Gesellschaften werden daher Institutionen im Zeitablauf von Menschen durch die Replikation bewährter Verhaltensweisen

geschaffen, um die Unvollständigkeit ihres Wissens und die Ungewißheit der Zukunft zu vermindern (vgl. Vaughn, 1994, S. 4). Verschiedene Institutionen scheinen aufgrund ihrer Entstehung im Prozeß des historischen Zeitablaufes eine gleichsam selbstzweckhafte Stabilisierung und Eigengesetzlichkeit aufzuweisen. Denn sie werden oft vom Individuum nicht mehr bewußt reflektiert befolgt bzw. nicht nach ihrem Zweck hinterfragt. Dennoch ist ihre Entstehung selbst und ihr Bestehen immer das Ergebnis von Handeln auf einen bestimmten Zweck hin, auf den Zweck, Handlungen durch die Reduktion von Ungewißheit zu ermöglichen. Nämliches gilt für die Veränderung institutioneller Arrangements im Zeitablauf (vgl. Scherhorn, 1959, S. 72; Nozick, 1977, S. 357). Die Entwicklung von Regeln geht zu einem wesentlichen Teil auf individuelle Entscheidungen im sozialökonomischen Prozeß von „Versuch und Irrtum“ zurück. Innerhalb dieses Prozesses sollen Regeln auf der Ebene gesellschaftlicher Zusammenhänge Probleme lösen, auf die Menschen wiederholt im Umgang miteinander stoßen. Es handelt sich folglich um einen Entstehungsvorgang des kumulativen Zusammenwirkens eigeninteressierter Handlungen in Verläufe der Zeit, um einen Vorgang der spontanen historischen Emergenz von Ordnung (vgl. Hayek, 1967c, S. 68; Kirzner, 1976a, S. 85; Proffitt / Halwes, 1982, S. 300; Desai, 1994, S. 26 f.; Vanberg, 1994, S. 34 f.). Der konkrete und tatsächliche Institutionenrahmen, der sich im Verlauf der Realzeit in einer Gesellschaft herausbildete, läßt sich so zwar auf das Intentionalhandeln von Individuen zurückführen. Dabei ist allerdings zu beachten, daß er ein Ergebnis der Interaktion von Individuen ist, das von keinem dieser Einzelmenschen in seiner Gesamtheit vorausentworfen wurde. Vielmehr handelt es sich um das gesellschaftliche, individuell unintendierte Ergebnis des Zusammenwirkens intentionalen Handelns der Einzelmenschen. Dies resultiert aus der Imitation bewährten, jeweils zweckführenden Verhaltens und der Verdrängung nicht oder nicht mehr zweckmäßiger Handlungsweisen durch institutionelle Neuerungen, von denen die handelnden Individuen eine bessere Zielerfüllung erwarten (vgl. Geue, 1997, S. 186 ff.; S. 199 ff.).

Wird die wahlhandlungslogische Erklärung als die Rückführung sozialökonomischer Erscheinungen auf sinnhafte Zwecke aufgefaßt, wie sie von intentional handelnden Menschen verfolgt werden (vgl. Lavoie, 1994, S. 56), so sind Institutionen gesellschaftliche Erscheinungen endogen mikroökonomischer Art. Um ihre Bedeutung für die Wahlhandlungen des Konsumenten zu klären, ist man im Rahmen der Wahlhandlungslogik als Analyseprinzip nicht genötigt, bei willkürlichen ad hoc Erklärungen Zuflucht zu nehmen. Gesellschaftliche Strukturen hängen insofern vom intentionalen Handeln der einzelnen Menschen im realzeitlichen Prozeß ab. Folglich sind sie auch keine fixierten Tatsachen, sondern im Verlauf veränderlich und anpassungsfähig. Gleichwohl, die Veränderung von Institutionen greift auf Grund der Erfahrungsabhängigkeit des Handelns und insbesondere der Erwartungsbildung von Menschen nicht ex nihilo

Platz. Sie läßt sich nicht auf das willkürliche Kreationshandeln gegebener Individuen zurückführen, da die Schaffung von Institutionen wiederum die vorherige Existenz einer gesellschaftlichen Struktur voraussetzt. Einzelne Individuen reproduzieren folglich den institutionellen Rahmen durch intentionales Handeln oder sie transformieren ihn in modifizierender Weise (vgl. Lawson, 1994a, S. 274 f.; Lawson, 1994b, S. 223).

d) Die Institution als Begrenzung individueller Handlungsspielräume

Die wechselseitige Orientierung von Wahlhandlungen und die Reduktion von Ungewißheit der Zweckkorrespondenzen zwischen den Konsumenten sowie zwischen Konsumenten als Nachfragern und den Anbietern kann vorderhand über eine Sichtweise von sozialökonomischen Institutionen erschlossen werden, die sich auf deren Funktion als Begrenzung der Wahlhandlungsspielräume des einzelnen Konsumenten bezieht. In der Zeit persistente Verhaltensmuster lassen sich dann als Prozeduren interpretieren, die zu einem institutionellen Rahmen von Verhaltensregeln stabilisiert sind und die durch die Restriktion möglicher Wahlhandlungen zwischenmenschliche Interaktion ordnet (vgl. North, 1990, S. 3 ff., S. 25, S. 36; Shearmur, 1992, S. 118).

Dabei kommt die Sicherung von Verhaltenserwartungen durch Institutionen in besonderer Weise ins Spiel: Das Funktionieren eines sozialökonomischen Systems ist davon abhängig, daß gewisse wechselseitige Erwartungen an das Verhalten von Menschen gesichert werden. Wenn Institutionen vornehmlich als Handlungsbegrenzung gesehen werden, sind dies Erwartungen, daß bestimmte Dinge nicht getan werden. Eine gesellschaftliche Ordnung, die jede Entscheidung vollständig in das momentane Belieben des Individuums stellt, würde Ungewißheit in extremen Ausmaßen generieren. Eine wechselseitige Verhaltensabstimmung zwischen Wirtschaftssubjekten im Sinne sozialökonomischer Verhaltenskonsistenz wäre dann unmöglich (vgl. Kuran, 1988, S. 144). Denn in einer Welt, in der der einzelne Konsument nur über begrenztes Wissen über die wahlhandlungsrelevanten Daten verfügt, in einer Umwelt also, die von ihm nur in bestimmten Teilausschnitten verstanden werden kann, können Ziele durch zweckgerichtetes Wahlhandeln letztlich nur erreicht werden, wenn sich das Wahlhandeln an Institutionen orientiert. Und zwar so, daß das Befolgen gesellschaftlicher Regeln vor den Unwägbarkeiten fremder Handlungsfelder schützt. Der einzelne Konsument weiß dann, welche Art von Handlungen er besser nicht vornehmen sollte, weil er deren Konsequenzen nicht abzuschätzen vermag. Dies stellt für die Konzeption eines Handlungsentwurfes und die Vornahme von Wahlhandlungen ebenso signifikant notwendiges Wissen über die Umwelt dar, wie das Wissen über die positiven Attribute der Objekte der Umwelt, die Mittel seines Handelns sein können. Verhaltenserwartungen erweisen sich nun genau

dann als zutreffend, wenn das Handeln von Individuen wechselseitig aneinander angepaßt ist (vgl. Hayek, 1967c, S. 81; Hayek, 1978b, S. 8 f.). Insofern fungieren institutionelle Konventionen als begrenzende Regeln des Wahlhandelns der Konsumenten, die sich im Laufe der kulturellen Entwicklung zu Verhaltensnormen stabilisierten. Als Orientierungslinien des Handelns schließen sie bestimmte Zweck-Mittel-Kombinationen aus. Sie reduzieren damit gleichzeitig auch das Risiko des Eingehens auf bisher wenig bekannte oder gar unbekannte Kombinationen (vgl. Becker, 1945, S. 58; Pipping, 1953, S. 87; Scherhorn, 1959, S. 71 ff.; Lachmann, 1973d, S. 56; Reichenau, 1979c, S. 76; Earl, 1983b, S. 131; Geue, 1997, S. 83; S. 114).

*e) Von der Institution als Begrenzung zur Institution
als Leitgröße des Wahlhandelns*

Zwar begrenzen Institutionen den Kreis möglicher, realisierbarer Wahlhandlungen. Aber als ein gesellschaftliches Beziehungsnetzwerk, in das der einzelne Konsument gemeinsam mit anderen Personen einbezogen ist, ermöglichen es ihm Institutionen gleichzeitig, zulässige Handlungsweisen überhaupt erst zu implementieren. Denn sie stellen eine simultane Entsprechung zu den Handlungsbegrenzungen für alle anderen Gesellschaftsmitglieder erst her. Institutionen als Ausdruck sozialökonomischer Kultur ermöglichen Handlungen, indem sie positives Wissen vermitteln, auf dessen Grundlage Handlungen vorgenommen werden. Die gesellschaftliche Handlungsordnung ist für den Konsumenten weithin nur deutbar, wenn Institutionen ihm Sollformen des gesellschaftlichen Umganges präsent sein lassen (vgl. Scherhorn, 1959, S. 72; Hodgson, 1988, S. 124; Lane u. a., 1996, S. 66). Insofern Institutionen Sollformen des Verhaltens angeben, spiegeln sich in ihnen persistente Wahlhandlungsmuster einzelner oder gruppenmäßig organisierter Konsumenten. Denn die gesellschaftliche Institution vermittelt dem Einzelmenschen in einer Perspektive, die auf ihn als Person gerichtet ist, wahlhandlungsrelevante Informationen.

Das Verhalten gemäß sozialökonomischen institutionellen Regeln summiert für den einzelnen Konsumenten qualitative Wahlhandlungserfahrungen, die er in der Vergangenheit gemacht hat. So beeinflussen sie notwendig auch seine Bewertung von Alternativen in der Gegenwart (vgl. Dockner / Feichtinger, 1993, S. 256). Das vermittelnde Element zwischen Wahlhandlung und institutionellem Verhaltenserfordernis sind dabei bestimmte gesellschaftliche „Symbolgehalte“ der Objekte solcher Wahlhandlungen, nämlich der spezifischen Konsumgüter, die eine entsprechende Zusammensetzung von Eigenschaften und Charakteristika aufweisen. Wahlhandlungsverhalten gemäß vom Konsumenten individuell erlernter inhaltlicher Regeln ist auf konkrete sozialökonomische Institutionen adaptiertes Verhalten. Derartiges Regelverhalten des einzelnen re-

produziert institutionelle Konventionen. Hieraus resultieren persistente Muster von Wahlhandlungen, an Hand derer Menschen sich im Sinne der Musterprognose Vorstellungen darüber bilden können, welche Verhaltensweisen ihrer Mitmenschen mehr oder weniger wahrscheinlich sind (vgl. Hodgson, 1988, S. 131 f.).

aa) Orientierung, Koordination und Typisierung

Institutionen als sozialökonomische Normen und Verhaltenskonventionen können als der Bestimmungsgrund dafür herangezogen werden, wie sich Konsumenten als Mitglieder eines sozialökonomischen Systems, das als ein „Kulturkreis“ abgegrenzt werden kann, der Tendenz nach verhalten. Der Gedanke der Institution als Restriktion, als Begrenzung des Wahlhandelns, kann nämlich dahingehend weiterentwickelt werden, daß es durch den Ausschluß spezifischer Zweck-Mittel-Kombinationen gleichermaßen bedingt ist, relativ hierzu gesehen bestimmte andere Kombinationen und Wahlhandlungen zu „ermutigen“. Institutionen als Begrenzung und Ausschluß spezifischer Zweck-Mittel-Kombinationen kanalisieren Wahlhandlungen in Richtung auf gesellschaftlich nicht negativ oder gar positiv sanktionierte Alternativen. Sie geben dem einzelnen Konsumenten eine Richtung des Handelns daraufhin an, was oder welche Dinge in einer Gesellschaft als erstrebenswert gelten und welche es zu vermeiden gilt (vgl. Boyd / Richerson, 1994, S. 72).³⁵ Wenn nun im alltagsweltlichen Verlauf des Wahlhandelns auf Grund dieser relativen Ausrichtung von Wahlhandlungen ein bestimmtes Verhalten in bestimmten Situationen wiederholt wahrgenommen wird, so bildet sich wegen des damit bedingten Lernprozesses im Laufe der Zeit die interpersonell geteilte Erwartung, daß ein bestimmtes Repertoire an Wahlhandlungsweisen in einer bestimmten Situation an den Tag zu legen ist. Denn solche Verhaltensweisen, die auf die Imitation erfolgreicher Handlungs-

³⁵ Innerhalb solcher Richtungsvorgaben entstehen spezifische Wahlhandlungsmuster, die bestimmte Gruppen von Konsumenten an den Tag legen. Denn Verhaltensregeln grenzen gesellschaftliche Gruppen voneinander ab. Innerhalb solcher Gruppen werden normkonforme Konsumstile oder Konsumstandards kultiviert. Gruppenintern verfestigen sich solche Verhaltensstandards durch Imitation und Konformitätsdruck. Sie können aber auch von „außen“ imitiert werden, wenn die Konsumnormen einer Bezugsgruppe Vorbildcharakter für die Mitglieder anderer Gruppen gewinnen (vgl. hierzu das Kapitel „Von der Institution als Begrenzung zur Institution als Leitgröße des Wahlhandelns“). Konzentriert man den Blickwinkel auf das Individuum, so führen diese Sachverhalte auf die bereits diskutierten Pfadabhängigkeiten der individuellen Konsumtechnik, die über die Lernvorgänge und Prozesse der Wissensverarbeitung seitens des Einzelmenschen entstehen, wie sie mit Imitation und Konformität impliziert sind (vgl. das Kapitel „Pfade des Lernens“).

weisen rekurren, sind nun aus der Sicht des Konsumenten mit – im Vergleich zum erzielbaren Beitrag zur individuellen Wohlfahrtsposition – niedrigen Opportunitätskosten behaftet (vgl. Opp, 1982, S. 141 f.).

Neben der Sicherung von Verhaltenserwartungen im engeren Sinne, nämlich durch den Ausschluß bestimmter Handlungsalternativen, ist dies die zweite Dimension der Wahlhandlungsrelevanz von Institutionen: Der institutionelle Rahmen der Gesellschaft „formiert“ für den Konsumenten bestimmte Arten des Wahlhandelns. Die Formation bildet ein Gerüst für die Formulierung von Handlungsentwürfen und die anschließende Wahlhandlung, das nun in seiner Weise Verhaltenssicherheit im Sinne einer institutionellen Orientierung für den einzelnen Konsumenten stiftet. Selbst für solche Menschen, die sich bewußt von den kulturellen Normen der Gesellschaft zu distanzieren versuchen, üben die nämlichen Institutionen eine solche „Stabilisierungsfunktion“ aus, freilich unter entgegengesetzten Vorzeichen (vgl. Meyer-Dohm, 1965, S. 117; Dahrendorf, 1986, S. 151; Kuran, 1990, S. 9).³⁶

Die systematische Formierung von Zweck-Mittel-Kombinationen – als individueller Reflex auf die institutionelle Organisation sozialökonomischer Systeme – läuft auf die Bildung von Idealtypen hinaus. Sie werden Kombinationen verhaltensrelevanter gesellschaftlicher Rollencharakteristika aufgefaßt, der eine Person entspricht. Damit laufen sie auf die Typisierung möglicher Wahlhandlungen hinaus. Und indem einzelne Konsumenten Wissen über Typisierungen erwerben, die für sie relevant sind, gewinnen sie Vertrautheit mit ihrem Habitat. Vertrautheit mit dem Habitat wiederum ist die Voraussetzung dafür, Wahlhandlungen in bestimmter Weise entwerfen und umsetzen zu können (vgl. Koppl, 1994, S. 72; Foss, 1996, S. 76).

Mit dem – mehr oder weniger reflektierten – Wissen über sozialökonomische Typisierungen von Wahlhandlungen, über das der einzelne Konsument verfügt, ist ein weiterer Gesichtspunkt der wechselseitigen Orientierung und Koordination einer Vielzahl zueinander weitgehend anonymer Einzelmenschen durch Institutionen angesprochen: Der relative Anteil am gesamtgesellschaftlich relevanten Wissen über die Handlungen der Wirtschaftssubjekte, über den der einzelne Konsument verfügen kann, nimmt mit zunehmender Komplexität des

³⁶ Menschen, die sich in dieser Weise aus der etablierten gesellschaftlichen Gruppenstruktur ausschließen, werden in der Regel eigene „subkulturelle“ Gruppen bilden, welche sich über Verhaltensregeln definieren, die in Opposition zur vorherrschenden Kultur stehen. Insbesondere sehr Entwicklungsdynamische und komplexe Industriegesellschaften scheinen in dieser Weise durch eine Heterogenisierung ihrer Gruppenstrukturen gekennzeichnet zu sein. Bemerkt sei noch, daß die Rigidität subkultureller Verhaltensregeln oft vergleichsweise hoch ist (vgl. hierzu das Kapitel „Institutionelle Sanktionen und das Opportunitätskostenkalkül“ und die fortfolgenden Abschnitte).

sozialökonomischen Umweltsystems ab (vgl. Barry, 1979, S. 11). Institutionelle Koordination und Orientierung des Entwurfs von Handlungen entheben ihn gleichwohl von der – faktisch so gut wie unerfüllbaren – Notwendigkeit, eine Fülle von qualitativen Detailinformationen über alle objektiven Handlungsbedingungen und Handlungsalternativen zu sammeln.³⁷ Denn der einzelne Konsument wird nun im sozialökonomischen Interaktionszusammenhang mit einer Großzahl anderer Menschen in wechselseitige Wahlhandlungsbeziehungen eingebunden, die sich in Form wiederkehrender, temporal also persistenter Interaktionsmuster konstituieren. Innerhalb solcher repetitiver „Netzwerke“ interpersonaler Wahlhandlungsbeziehungen werden die Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten der Tendenz nach mit denen aller anderen Wirtschaftssubjekte (sowohl der anderen Konsumenten als auch der Anbieter) hinsichtlich der qualitativen Gesichtspunkte koordiniert, die davon entweder direkt oder indirekt tangiert werden. Um orientiert zu handeln oder einen Handlungsentwurf zu formulieren, muß der einzelne von diesem komplexen Netzwerk nur so viel wissen, wie es seinen unmittelbaren Zwecken dienlich ist. Dieses Wissen wird ihm über die Institutionen und Idealtypen des sozialökonomischen Systems vermittelt. Um Handlungsentwürfe konzipieren zu können, ist es aus der Sicht des Konsumenten maßgeblich, bestimmte Ordnungsmuster des sozialökonomischen Habitats zu kennen. Die Bedeutung der Einzelheiten tritt dahinter zurück. Institutionalisierung und Typifizierung ersetzen damit die direkte Wissensvermittlung und kompensieren die zunehmende Schwierigkeit des Wahlhandelns in Gesellschaften mit hohen Spezialisierungs- und Diversifizierungsgraden und damit ausgeprägter interpersoneller Anonymität. Was im Fortgang hieran anschließend eine maßgebliche Relevanz erhalten wird,³⁸ ist folglich die Fähigkeit des Konsumenten, mit den Institutionen seines sozialökonomischen Habitats umzugehen. Da sich die Formulierung von Handlungsentwürfen und Wirtschaftsplänen auf die persistenten Elemente der Alltagswelt des Konsumenten bezieht und stützt, geht es wesentlich darum, wie sich Typisierungen strukturierend in den verstandesmäßigen Modellen abbilden, mittels derer sozialökonomische Prozesse und Umweltgefüge wahrgenommen werden (vgl. Lachmann, 1973c, S. 41; Lachmann, 1973d, S. 46; Langlois, 1986, S. 183; Foss, 1996, S. 77; Lane u. a., 1996, S. 66).

³⁷ Diese Detailinformationen würden sich auf die Ziele und Zwecke aller anderen Wirtschaftssubjekte beziehen, sowie auf Detailerwartungen über deren zukünftiges Verhalten und handlungsleitende Erwartungen.

³⁸ Vgl. das Kapitel „Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten“.

bb) Idealtypen und Rollen

Mit der Formierung von Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten qua Typifizierung ist es angelegt, daß ein wesentlicher Teil des interpersonellen sozialökonomischen Handlungskontextes über spezifische institutionelle Konventionen gesichert wird. Idealtypen, die durch entsprechende Bündel institutioneller Normen umrissen werden, können dabei auch als gesellschaftliche Rollen verstanden werden: Die institutionelle Eingrenzung von Wahlhandlungsmöglichkeiten bedingt über weite Bereiche des Wirtschaftsverhaltens von Konsumenten Sollfolgen im Ausführungsablauf bestimmter Handlungsentwürfe – Sollfolgen, die bezogen auf bestimmte Situationen durch Rollen, die das Individuum jeweils übernimmt, bestimmt werden (vgl. Meyer-Dohm, 1965, S. 117; Koppl, 1994, S. 72; Lamnek, 1994, S. 106). Wohlgemerkt sind Idealtypen inhaltsgeladene Erklärungsmuster des Wahlhandelns und in ihrer Bedeutungshaltigkeit anders gelagert als die logischen Theoreme der Wahlhandlung: Hier werden nämlich – wenngleich in abstrahierter Form – dem Wahlhandeln der Konsumenten (durch den ökonomischen „Analytiker“ wie durch den Konsumenten in seiner interpersonalen Alltagswelt) konkrete und damit historisch-konjunkturale Bedeutungsinhalte zugemessen oder attribuiert (vgl. Selgin, 1988, S. 26 f.). Durch den Vorgang der Typifizierung werden dabei Menschen in die Lage versetzt, die Ungewißheit zukünftiger Ereignisse und Wahlhandlungen zu vermindern, indem sie ihre Erwartungsbildung als Antizipationen auf solche Züge und Eigenschaften ihres sozialökonomischen Habitats gründen, die im Sinne wahrgenommener Wiederholbarkeit stabil sind. Freilich ist die Stabilität von Typen keine präzis-deterministische, sondern eine relative, die sich auf die unterschiedliche Veränderlichkeit von wahlhandlungsrelevanten Daten bezieht. Die Veränderlichkeit von Typen wird vom einzelnen Konsumenten als im Ablauf der Realzeit vergleichsweise gering wahrgenommen (vgl. O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 76 ff.).

Die Erklärung wiederholbarer und wiederkehrender Erscheinungen vollzieht sich seitens des einzelnen handelnden Konsumenten wie seitens eines Wahlhandlungen beobachtenden Dritten über Verstandesrepräsentationen typischer Handlungen in typischen Situationen (vgl. Shearmur, 1992, S. 112). Idealtypen können folglich personaler Art sein. Oder der Begriff bezieht sich im wesentlichen auf Ablauftypen von Handlungen als Verstandeskonstruktionen (vgl. Machlup, 1960/61, S. 40; Koppl, 1994, S. 72). Im ersteren Fall kommt dagegen die Gruppen- und Positionsbindung des Konsumenten als Schwerpunkt zum Tragen. In beiderlei Hinsicht aber hängt die Bildung von Idealtypen des Wahlhandelns notwendig mit dem gesellschaftsgliedernden Charakter institutioneller Regeln des Verhaltens zusammen. Wird zunächst hypothetisch ein ökonomisches System als institutionenloses amorphes Aggregat von Wirtschaftssubjekten gedacht, und wird dann das Faktum eingeführt, daß eine Struktur von Insti-

tutionen existiert, so beziehen sich dessen Eigenschaften, die Wahlhandlungen begrenzen und typisieren, nicht allein auf das solitäre Individuum. Institutionen umschreiben vielmehr den Bereich möglicher Handlungen, der den Individuen als Mitgliedern verschiedener gesellschaftlicher Gruppen offensteht (vgl. Lachmann, 1994f, S. 285). Sie konstituieren gruppenspezifische Handlungsordnungen, die der Tendenz nach zu einer Binneneinheitlichkeit oder zu substantieller Binnenähnlichkeit zwischen den Wahlhandlungen einzelner Konsumenten führen. Institutionen können hier auch als Formulierungen gesellschaftlicher Rollen aufgefaßt werden. Jedes Individuum erfüllt in einer Gesellschaft bestimmte Rollen, die ihm zukommen. Eine Rolle ist ein spezifisches Bündel von Verhaltensregeln, denen ein Individuum auf Grund seiner gesellschaftlichen Position unterliegt. Die Vermittlung zwischen den Rollen als institutionellen Konventionen und dem Konsumenten vollzieht sich über die Rollenkonformität dessen Handelns (vgl. Hörning, 1970, S. 63 f.; Wiswede, 1977, S. 37 ff.; Wiswede, 1991, S. 342).

Die Gliederung jeder Gesellschaft in Gruppen durch Institutionen hängt dabei wiederum in direkter Weise mit deren Rolle für die Vermittlung wahlhandlungsrelevanten Wissens zusammen. Es handelt sich dabei vorderhand um eine Frage des historischen Entstehens von Gesellschaften. Denn wächst die Mitgliederzahl einer Gruppe über eine bestimmte Größe hinaus, so wird es nicht weiter möglich sein, den gesellschaftlichen Zusammenhang durch „primäre“ oder direkte Interaktion und Wissensvermittlung aufrecht zu erhalten. Mit zunehmender Zahl der handelnden Einzelmenschen nimmt die Wahrscheinlichkeit unmittelbarer Begegnungen ab. Bei steigender Mitgliederzahl werden daher kleinere Gruppierungen neu entstehen (vgl. Hammond, 1983, S. 127). Allerdings ist die Aufspaltung der Gesellschaft in einzelne Gruppen nicht so zu verstehen, daß sich einfach eine bestimmte Zahl von Einzelmenschen zu einer neuen sozialen Entität zusammenfindet. Vielmehr handelt es sich hierbei um eine gruppenmäßige Spezialisierung von Individuen im Sinne einer Rollen- und Funktionenteilung, die gewissermaßen in Analogie zur arbeits- und wissensteiligen Spezialisierung komplexer Produktionsprozesse steht (vgl. Fehl / Schreiter, 1992, S. 165). Es kann davon ausgegangen werden, daß mit einer Zunahme der Gesamtmitgliederzahl einer Gesellschaft auch die Komplexität ihrer Interaktionsstrukturen zunimmt, und zwar derart, daß das einzelne Mitglied sinnvollerweise kaum in der Lage ist, über alle unterschiedlichen Beziehungen Wissen in einem Maße zu erwerben, das es ihm ermöglichen würde, vollständig daran zu partizipieren. Die notwendige Folge einer solchen Zunahme von gesellschaftlicher Komplexität ist die Spezialisierung der Individuen auf bestimmte „Lebensfelder“, mit denen die Wahrnehmung unterschiedlicher gesellschaftlicher Funktionen sowie die Zugehörigkeit zu verschiedenen Gruppen impliziert ist. Entsprechend erleichtern Gruppenzugehörigkeiten für den Einzelnen das gesellschaftliche Leben, indem er sich nur in Teilbereichen der Gesellschaft „auskennen“ muß.

Die einzelnen Gruppen wiederum grenzen sich mittels Verhaltensregeln gegeneinander ab. Der einzelne Konsument wird in seinem Wahlhandeln in die normative, institutionelle Struktur einer Gesellschaft eingefügt, weil er durch Regeln, durch rechtliche, hier wesentlicher aber durch konventionelle, an bestimmte Rollen gebunden wird (vgl. Dahrendorf, 1986, S. 150). Er geht eine solche Bindung aber nicht nur deshalb ein, weil sie ihm „von außen“ auferlegt wird, sondern weil er die Erwartung hegt, daß seine Teilnahme an einem System strukturierter gesellschaftlicher Beziehungen ihm ein Bild von als wirklich wahrgenommenen sozialökonomischen Umweltbedingungen vermittelt, das sein Wahlhandeln ex ante unterstützt (vgl. Lane, 1986, S. 599). Die Interaktion mit anderen Menschen vermittelt Informationen über die Bedingungen der eigenen Handlungsumwelt und ermöglicht es somit erst, Hypothesen über die Natur der Daten und Vorgänge zu bilden. Die Handlungen anderer Menschen beeinflussen die Fähigkeit des einzelnen Konsumenten, seine Umwelt vorherzusagen und zu kontrollieren und damit seine Möglichkeiten, diese durch zweckgerichtetes Handeln zu beeinflussen. Fügt sich der einzelne Konsument in eine gesellschaftliche Gruppe ein, so wird er Ereignisse seines so begrenzten sozialökonomischen Habitats in bestimmtem Umfange vorhersagen können, wenngleich solche Prognosen tatsächlich stets hypothetischen Charakter haben. Damit nimmt die subjektive Sicherheit seines Wahlhandlungsverhaltens zu: Der Beitritt und das Verbleiben in einer Gruppe erfordert es, den Verhaltenserwartungen zu entsprechen, die die Mitglieder wechselseitig aneinander stellen. Verhaltenserwartungen zu entsprechen impliziert es nun, einen bestimmten Lebensstil zu pflegen und bestimmte Normen des Konsums zu befolgen, um nicht in Widerspruch zu den „herrschenden Vorstellungen“ zu geraten (vgl. Earl, 1983b, S. 172; Hayakawa / Vienieris, 1977, S. 602; Kuran, 1990, S. 4).³⁹

³⁹ Abweichendes Verhalten setzt, sofern es nicht als plausibel gerechtfertigt werden kann, der Tendenz nach die Partizipation an den derartigen „Vorteilen“ der Gruppenmitgliedschaft für den einzelnen Konsumenten aufs Spiel und gefährdet die Verfügbarkeit von Referenzkriterien für die Vornahme von Wahlhandlungen (vgl. Earl, 1983b, S. 174): Die Reaktionserwartungen werden über die für eine Wahlhandlung jeweils situationsspezifisch relevanten Normen und Rollenregeln dem Konsumenten vermittelt und binden ihn folglich in eine übergreifende Handlungsordnung ein. Dabei wird die Ordnung des Gesamtzusammenhangs als eigentliche Voraussetzung, um zweck- und damit zukunftsgerichtete Handlungen überhaupt vornehmen zu können, durch die Befolgung von Einzelregeln „sichergestellt“, ohne daß dem einzelnen Konsumenten jeweils das Funktionieren der Gesamtordnung geistig präsent sein müßte. Die tatsächliche Befolgung von Regeln und Normen der Gesellschaft wird über die Sanktionen hergestellt, denen sich der handelnde Konsument gegenüber sieht und die im wesentlichen stets auf ein Infragestellen seiner Gruppenzugehörigkeit bei Regelverletzungen hinauslaufen (vgl. Hayek, 1967c, S. 790). Sanktionen werden schließlich vom Individuum als die Kosten der Regelverletzung empfunden. Ein wesentlicher Aspekt des Funktionierens gesellschaftlicher Institutionen liegt nun darin, wie kostenträchtig es ist, abweichendes Verhalten zu ermitteln und zu „bestrafen“ (vgl. North, 1990, S. 4). Aus der Sicht des

Institutionen kommen für die Existenz einer Gruppenstruktur der Gesellschaft in doppelter Weise ins Spiel: Für jede Gesellschaftsgruppe lassen sich Institutionen ausmachen, die das Verhalten des Einzelnen innerhalb dieser Gruppen sowie den Umgang mit Nichtmitgliedern bestimmen (vgl. Dahrendorf, 1986, S. 156). Sie bewirken einerseits eine indirekte Koordination des Verhaltens zwischen Gruppen, indem sie Wahlhandlungsinteraktionen zwischen den Mitgliedern verschiedener Gruppen typifizieren. Daraus folgt andererseits, daß die nämlichen Institutionen auch die Binnenkoordination und -orientierung unter den Mitgliedern einer Gruppe herstellen. Die hiermit gegebene Typifizierung von Handlungen ist der eigentliche Bestimmungsgrund der Gruppenzugehörigkeit eines Individuums. Das Spezialisierungswissen, das mit den Institutionen, die die einzelnen gesellschaftlichen Gruppen gegeneinander abgrenzen, verbunden ist, und das ein Individuum im Laufe seiner Sozialisation erwirbt, bleibt in seinen Kerninhalten stets gruppenspezifisch. Es diffundiert nur sehr begrenzt in andere sozialökonomische Lebensbereiche. Eine „Diffusionschranke“ ist namentlich durch die wechselseitige institutionelle Abgrenzung gegeben, die die Opportunitätskostenstruktur gesellschaftlicher Mobilität der Einzelmenschen bestimmt, respektive den Vorstoß in neue gesellschaftliche Lebens- und Wissensbereiche.⁴⁰

cc) Gesellschaftliche Rolle und gesellschaftliche Position

Den Übergang vom Begriff der Gruppe zur Rolle ist in der gesellschaftlichen Gruppenposition des Einzelnen zu finden: In einer Gruppe werden die Inhaber sehr ähnlicher Positionen zusammengefaßt. Dies impliziert, daß ein bestimmter Konsument in der Regel einer Mehrzahl von Gruppen gleichzeitig angehört. Bei der Formulierung von gesellschaftlichen Rollen handelt es sich um einen Vorgang der Bildung von Idealtypen. Genau betrachtet ist ein Idealtyp eine Auflistung verschiedener (Rollen-) Charakteristika einer Person oder einer Gruppe, die für deren Verhalten als relevant erachtet werden (vgl. Hillmann, 1971, S. 51 ff.; Ebeling, 1994, S. 89). Rollen können insofern als Bündel normativer Verhaltenserwartungen aufgefaßt werden, die auf den Inhaber einer sozialökonomischen Position gerichtet sind, die gleichwohl aber nicht sein Verhalten en détail präskribieren (vgl. Hayek, 1959, S. 43; Hayakawa / Venieris, 1977, S. 599; Dahrendorf, 1986, S. 144; Wiswede, 1991, S. 107). Daß gesellschaft-

handelnden Individuums werden dann die Kosten aus der Bestrafung gegen die „Erträge“ der Konformität abgewogen. (Vgl. hierzu auch das Kapitel „Institutionelle Sanktionen und das Opportunitätskostenkalkül“).

⁴⁰ Vgl. das Kapitel „Das Opportunitätskostenkalkül der gesellschaftlichen Mobilität des Konsumenten“.

liche Rollen existieren, die dem Individuum von den anderen Gesellschaftsmitgliedern extern angetragen werden, hat also unmittelbar etwas mit der Typisierungsleistung von Institutionen zu tun, die wiederum dem Wahlhandeln in sozialökonomischen Interaktionszusammenhängen Orientierung verleiht und dessen Ungewißheit vermindert.

Die verschiedenen Gruppenzugehörigkeiten spezifizieren nun die gesellschaftliche Position eines Konsumenten. Typisierende Rollenvorstellungen sind bestimmten gesellschaftlichen Positionen zugeordnet, an Hand derer in bestimmtem Umfang Information darüber erschlossen werden kann, was eine Person kennzeichnet. Unter einer gesellschaftlichen Position wird dabei ein Punkt im Koordinatensystem persistenter sozialökonomischer Interaktionsbeziehungen verstanden, an dem sich ein Individuum über einen Zeitraum hinweg befindet. Jeder gesellschaftlichen Stellung, die eine Person einnimmt, sind bestimmte gesellschaftliche Rollenerwartungen zugeordnet, die sich auf solche Dinge beziehen, die man zu tun, zu vermeiden oder auch zu besitzen hat. Rollen sind folglich Bündel von Verhaltenserwartungen, die von den anderen Gesellschaftsmitgliedern an das Individuum als Inhaber einer Position herangetragen werden. Sie normieren und typisieren institutionell die Verhaltensweisen zwischen Einzelmensch und Gesellschaft. Die gesellschaftliche Rolle besitzt für ihren Träger wie für die jeweils anderen Gesellschaftsmitglieder eine Verbundstellenfunktion, indem sie die Art bestimmter Beziehungen zwischen den verschiedenen Positionsinhabern festlegt. Und zwar festlegt in dem Sinne, daß sie bestimmte Ansprüche an „Aussehen“ und Verhaltensweise definiert. Dies wird auch als die Ausformung der Attribute einer Rolle verstanden (vgl. Dahrendorf, 1986, S. 133, S. 139 ff.).

Wieviele Positionen ein Einzelmensch einnimmt oder einnehmen kann, ist eine Frage des Ausmaßes der Komplexität und Differenziertheit seines sozialökonomischen Habitats. Geht man davon aus, daß die einzelne gesellschaftliche Position als eine Menge von Positionssegmenten verstanden werden kann, die jeweils eine Verbindung zu anderen Positionen herstellen, so kann dies auch so ausgedrückt werden, daß die einzelne Position das Individuum in ein vielzahlkomplexes, wenngleich geordnetes Feld unterschiedlicher Anschlußpositionen stellt. Sie eröffnen jeweils unterschiedliche Richtungen gesellschaftlicher Beziehung oder Interaktion. Jedes Positions- oder Rollensegment stellt eine Verbindung zwischen dem Träger einer Position und einer oder mehreren Gesellschaftsgruppen her, mit denen er auf Grund seiner Position in Verbindung steht (vgl. Dahrendorf, 1986, S. 141 ff.).

dd) Binnenkonventionen gesellschaftlicher Gruppen

Institutionelle Verhaltenskonventionen und Rollenerwartungen, die innerhalb von Gruppen gültig sind, wirken sich typifizierend auf die Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten aus, da er sie gewissermaßen als deren gesellschaftlichen Verankerungspunkt annimmt. Sie stellen aus seiner Sicht einen externen Bezugsrahmen dar, der im Sinne einer gruppenkonformen Vorstellung von der „Lebenshaltung“, die ihm angemessen ist, das Feld der Wahrnehmung von Alternativen der Wahlhandlung und seine Bewertungsmaßstäbe maßgeblich mitbestimmt (vgl. Becker, 1945, S. 33; Hörning, 1970, S. 86 f.; Reichenau, 1979a, S. 28). Gruppennormen als Rollenerwartungen schränken für den einzelnen Konsumenten die Komplexität des Alternativenraumes hinsichtlich der qualitativen Eigenschaften der spezifischen Konsumgüter ein. Sie fokussieren die Formulierung von Handlungsentwürfen auf einen bestimmten Ausschnitt des Mittelraumes, innerhalb dessen die Ausführung von Wahlhandlungen rollenkonform ist.

Solche Gruppennormen sind in eine hierarchische Taxonomie einordbar, da ihr Geltungsbereich eine oder mehrere Gruppen bzw. die Gesamtgesellschaft als komplex strukturiertes Aggregat von Gruppen umfassen kann (vgl. Hörning, 1970, S. 87). Innerhalb komplexer sozialökonomischer Umweltgefüge sind für das Wahlhandeln des einzelnen Konsumenten aber die Gruppennormen wesentlich, die für ihn entsprechend seiner Position die relevanten Schnittpunkte einzelner Gruppennormen, die wiederum in bestimmten Situationen jeweils seine Präferenz- bzw. Zielstruktur tangieren, und die somit die Allokation von Mitteln im Zuge der Formulierung eines Handlungsentwurfs formieren.

ee) Rolle, Position und die Situationsbedingtheit der Wahlhandlung

Das System der gesellschaftlichen Institutionen konstituiert eine Ordnung, in die sich die Wahlhandlungen des Individuums einfügen, sofern sie in Zusammenhängen personaler Interaktion zweckeffektiv sein sollen. Der Ort des Individuums innerhalb dieser Handlungsordnung ist durch seine Rolle(n) angebbar und seine Einbindung erfolgt durch die Rollenformulierung, die mit den Positionen verbunden sind. Mit Hilfe des Konzeptes der gesellschaftlichen Rolle und der Position lassen sich folglich Lebenssituationen reflektieren, in denen der einzelne Konsument fallweise Wahlhandlungen vorzunehmen hat. Denn bestimmte Lebenssituationen sind immer mit entsprechenden situativen Faktoren verknüpft, die zu partiellen Einheitlichkeiten von Wahlhandlungsstrukturen führen (vgl. Scherhorn, 1959, S. 67; Katona, 1960, S. 167; Hayakawa / Venieris, 1977, S. 601).

Je nach der Spezifik der Situation, d. h. je nach der besonderen Lage und je nach den eigenen Merkmalen oder denen der beteiligten Wirtschaftssubjekte – etwa nach Alter, Geschlecht und Status – wird das Wahlhandeln des Einzelnen durch die jeweilige institutionelle Orientierung und Bindung in die gesellschaftliche Handlungsordnung eingefügt (vgl. Hayek, 1967c, S. 68). Die entsprechende Rollenspezifikation wirkt insofern als ein Bündel von Voraussetzungen, das die Ausführung einer Wahlhandlung formieren kann, indem es die Formulierung des Handlungsentwurfs leitet. Geleitet wird also der Entscheidungsprozeß, der der eigentlichen Handlung vorgelagert ist (vgl. Simon, 1957, S. 201).

ff) Rollenkonformität und die Symbolfunktion spezifischer Konsumgüter

Die Zugehörigkeit zu einer gesellschaftlichen Position, die mit bestimmten Rollenerwartungen verbunden ist, kommuniziert das Individuum gegenüber anderen Gesellschaftsmitgliedern – neben spezifischen Modi kulturellen Verhaltens und anderen Statusattributen – durch entsprechende spezifische Konsumgüter. Spezifische Konsumgüter mit bestimmten Eigenschaften sind Symbole der gesellschaftlichen Position des Individuums. Ihr Besitz unterscheidet Personen in gesellschaftlicher Hinsicht, indem sie bestimmte sozial relevante persönliche Charakteristika anzeigen (vgl. Katona, 1960, S. 160; Negel u. a., 1968, S. 232; Hörning, 1970, S. 109; Hayakawa / Venieris, 1977, S. 603; Raaij, 1985, S. 11). Eine solche Symbolfunktion ist ein Reflex der Orientierungsfunktion von Rollen für die zwischenpersönliche Interaktion in komplexen sozialökonomischen Systemen. Sie erleichtert den gesellschaftlichen Umgang, indem sie beim Eintritt in eine Interaktionsbeziehung den beteiligten Personen als vergleichsweise leicht erkennbares „Statussignal“ die Definition der Wahlhandlungssituation erleichtert. Sie gibt darüber Aufschluß, wie dem Gegenüber entsprechend gültiger Verhaltensnormen zu begegnen ist (vgl. Haudenschild, 1989, S. 79). Dabei sind es die Charakteristika eines Konsumgutes in ihrer jeweiligen besonderen Ausprägung und Kombination, die für den Konsumenten wahlhandlungsrelevant sind. Und unterschiedliche Konsumenten unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Reaktionen auf bestimmte Produktcharakteristika und deren Zusammensetzung, vorderhand hinsichtlich deren unterschiedlicher „materieller“ (Funktions-) Eigenschaften (vgl. Lancaster, 1971, S. 6 f., S. 114, S. 146; Lancaster, 1979, S. 17 f.), aber auch hinsichtlich der unterschiedlichen „Symbolwirkung“ unterschiedlicher Charakteristika. Insofern besteht eine Komplementaritätsbeziehung zwischen positionsbedingten Lebens- oder Konsumstilen sowie spezifischen Konsumgütern (vgl. Hayakawa / Venieris, 1977, S. 603).

Spezifische Konsumgüter werden vom einzelnen Konsumenten nicht nur ausgewählt, weil sie im Sinne der Sicherung seiner rein „materiellen“ Subsistenz Bedürfnisse befriedigen. Insofern können Güter, die allein hinsichtlich der

monetären Kosten, die ihr Erwerb verursacht, durchaus Substitute sind, durch qualitative Eigenschaften, insbesondere im Sinne symbolwirksamer Charakteristika, Unterschiede aufweisen, die faktisch Substitutionsspielräume ausschließen (vgl. Rittig, 1951, S. 63). Von wesentlicher Bedeutung für sein Wahlhandeln innerhalb interpersoneller sozialökonomischer Beziehungen ist es, daß spezifische Konsumgüter „kulturelle“ Kategorien sichtbar machen und stabilisieren. Insofern üben sie für den einzelnen Konsumenten eine sozialökonomische Distinktionswirkung aus und stellen gesellschaftliche Beziehungen her (vgl. Duesenberry, 1949, S. 20 f.; Douglas / Isherwood, 1980, S. 59 f., S. 66).

Relevant für die Position einer Person und deren gesellschaftsstruktureller Unterscheidbarkeit, die als Orientierungspunkt für sozialökonomische Interaktionsbeziehungen fungiert, ist es also nicht nur, im allgemeinen bestimmten Verhaltensweisen und -erwartungen zu entsprechen, sondern auch spezifische Symbole bzw. Konsumgüter zu gebrauchen (vgl. Meyer, 1988, S. 139): Wenn ein Individuum mit entsprechenden statusrelevanten Konsumgüterkombinationen ausgestattet ist, erleichtert dies im gesellschaftlichen Umgang seine Zuordnung zu einer Position (vgl. Pipping, 1953, S. 120).

Die Präferenzen, die ein Konsument damit, bezogen auf spezifische Güter, äußert, sind nun nicht unbedingt der Ausdruck eines Bedürfnisses nach bestimmten Gütern als solchen. Vielmehr gehen in die präferenzgeleitete Befriedigung von Bedürfnissen bestimmte Ziele ein, die der Konsument durch den Gebrauch bestimmter Güter erfüllt wissen möchte (vgl. Lancaster, 1979, S. 7). Vermittels seiner institutionellen Einbindung in die gesellschaftliche Struktur kommt dabei die mehr oder minder ausgeprägte Symbolfunktion als wesentlich handlungsleitend ins Spiel, die instrumentell spezifischen Konsumgütern zugemessen wird. Sie ist im Zuge der Interaktionsbeziehungen seiner alltagsweltlichen Wahlhandlungen ein Ausdruck des positionsbedingten Strebens nach „dramatischer Performanz“ durch den Konsumenten. Der Begriff der „dramatischen Performanz“ rekurriert auf sein Ziel, den Eindruck, den andere Menschen von seiner Person haben, zu kontrollieren. Sie ist folglich Ausdruck intentionalen, zielorientierten Verhaltens des Menschen, das innerhalb der gesellschaftlichen Handelnsordnung auf eine bewußte Kontrolle des eigenen expressiven Verhaltens abzielt (LaFrenière, 1988, S. 239 f.). Denn innerhalb der zeitlichen und sachlichen Beziehungen des sozialökonomischen Prozesses kann der einzelne Konsument durch die Wahl spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung „Aussagen“ über sich und seine gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bezüge, über seine sozialökonomische Position, tätigen (vgl. Duesenberry, 1949, S. 27 f.; Gibbins / Gwynn, 1975, S. 3, S. 8; Douglas / Isherwood, 1980, S. 68).

Bei interpersonaler Dependenz gesellschaftlicher Rollen ist die „strategische Kontrolle“ der Wahrnehmung der eigenen Persönlichkeit durch andere das notwendige Komplement zur Orientierungsfunktion institutioneller Gruppen-

strukturen. Allerdings ist das Selbstbild, das im Zuge „dramatischer Performanz“, die sich spezifischer Konsumgüter als Mittel bedient, wiederum ein Ergebnis des Lernens des Individuums im Laufe seiner Sozialisation (vgl. Engel u. a., 1968, S. 75).

Die entsprechenden Konsumgüter werden also nun nicht nur ihrer eigentlichen Funktionseigenschaften wegen ausgewählt, sondern auf Grund ihrer positiven Vergleichseigenschaften gegenüber den Mitgliedern der eigenen und der anderer Gruppen. Damit sind es nicht zuletzt auch die „gesellschaftlichen Attribute“ eines spezifischen Konsumgutes, die wegen der Einbindung des Konsumenten in gesellschaftliche Interaktionsbeziehungen eine wesentliche Rolle für konsumtive Wahlhandlungen spielen (vgl. Frank, 1985, S. 7; Karni / Schmeidler, 1990, S. 262; Becker, 1996a, S. 3). Den Nutzen aus der attribuierten Symbolwirkung spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung kann der einzelne Konsument nur in Übereinstimmung mit den Bewertungsurteilen seiner Mitmenschen ziehen. Der Wert eines spezifischen Konsumgutes ist dann simultan von den Bewertungen der Mitmenschen wie von den eigenen Bewertungsurteilen bestimmt (vgl. Douglas / Isherwood, 1980, S. 75).

Spezifische Konsumgüter, die etwa in materiell-physischer Hinsicht gleiche Bedürfnisse in gleicher Weise zu befriedigen vermögen, üben nun gesellschaftliche Dinstinktionswirkung durch die unterschiedlichen gesellschaftlich positionsrelevanten Attribute aus, die den einzelnen angebotenen Gütervarianten zu eigen sind. Denn diese Attribute verkörpern Information über die jeweiligen Nutzer des Gutes. Der wechselseitige Bezug der Wahlhandlung, die für den Konsumenten gesellschaftlich bedeutsam ist, auf spezifische Alternativen hin wird hergestellt, indem eine Person selbst eine für sich angemessene Wahlhandlung vornimmt und indem andere Individuen ähnliche Wahlhandlungen vornehmen, die sich auf materielle Substitute kaprizieren (vgl. Lancaster, 1971, S. 67; S. 127; Karni / Schmeidler, 1990, S. 262). Für die Wahlhandlung des einzelnen Konsumenten hat dies unmittelbar zur Folge, daß der Wert, den ein bestimmtes spezifisches Konsumgut für ihn besitzt, zu einem großen Teil gesellschaftlich geprägt ist. Er ist von den erwarteten Reaktionen der gesellschaftlichen Umwelt bedingt. So gesehen sind subjektive Reaktionserwartungen begründete Vermutungen darüber, zu welchen selbstrelevanten Konsequenzen die Wahl von Mitteln der Bedürfnisbefriedigung, die bestimmte rollenspezifische Symbolmerkmale aufweisen, innerhalb des institutionellen Rahmens der Gesellschaft führen (vgl. Streissler, 1965, S. 252; Grunert, 1994, S. 215).⁴¹

⁴¹ Es sei darauf hingewiesen, daß einige ähnliche Gesichtspunkte auch von Thorstein Veblen angeführt werden (vgl. Veblen, 1993). Wenn er auch gewisse Überlegungen Dusenberrys vorwegnimmt, ist der Begründungsansatz Veblens gleichwohl ein dezidiert holistischer, während die vorliegende Arbeit dem Prinzip des methodologischen

gg) Lebensstil und Lebensstandard: Gesellschaftliche Gruppennormen
als Referenzpunkte der Wahlhandlung des einzelnen Konsumenten

Die besondere Konstellation wahlhandlungsleitender Institutionen und Gruppennormen, die für einen Konsumenten auf Grund der multiplen Position, die er in einer differenzierten Gesellschaft einnimmt, formiert das, was auch der für ihn gesellschaftlich angemessene Lebensstil genannt werden kann. Lebensstil ist ein sozialökonomisch bedingtes Orientierungssystem, das den einzelnen qua seiner Position gruppenmäßig integriert und abgrenzt. Als Orientierung und Leitgröße für die Handlungsentwürfe eines Konsumenten ist er sinn- und identitätsstiftend. Denn mit der „Stilgerechtigkeit“ ist dem Konsumenten ein wesentlicher ex ante Bewertungsmaßstab zur Beurteilung von Wahlhandlungen und zur Entscheidung zwischen Handlungsalternativen an die Hand gegeben. Damit wird wiederum die Allokation der ihm zur Verfügung stehenden Intermediärmittel der Konsumwahl musterartig formiert (vgl. Wiswede, 1991, S. 134; Gunter / Furnham, 1992, S. 28; Shields, 1992, S. 14; Driesberg, 1995, S. 7).

Das Konzept des Lebensstils läßt sich angesichts der konkreten sozialökonomischen Position auf die Konzeption seiner „Lebenslage“ oder die „Vitalsituation“ eines Menschen hinführen (vgl. Rüstow, 1950, S. 91 ff.). Sozialisationsbedingt erwirbt ein Konsument als lernendes Individuum in besonderer Weise strukturiertes Wissen im Sinne von bestimmten Werthaltungen und gesellschaftsbezogenen Fähigkeiten, die seine Handlungspotentiale in physischer, psychischer, sozialökonomischer und kultureller Hinsicht formen und die die Vornahme von Wahlhandlungen ermöglichen, indem sie individuelle Verhaltenssicherheit durch Handlungsorientierung stiften (vgl. Krüsselberg, 1979, S. 166). Solche Fähigkeitenpotentiale der Bewertung, Auswahl und Kombination lassen den einzelnen Konsumenten Wahlhandlungen entsprechend seiner Lebenslage lebensstilgerecht vornehmen (vgl. Driesberg, 1994, S. 7 ff.).

Institutionelle Orientierungspunkte in gesellschaftlichen Zusammenhängen sind die Voraussetzung dafür, daß ein Individuum überhaupt einen Handlungsentwurf formulieren und eine entsprechende Wahlhandlung vornehmen kann. Dies rekuriert logisch auf einen Referenzpunkt, an Hand dessen ein erwartetes oder realisiertes Ergebnis einer Wahlhandlung erst als positiv oder negativ bewertet werden kann. Veränderungen der individuellen Wohlfahrt werden nämlich vom Konsumenten immer als wahrgenommene Zuwächse oder Verluste relativ zu einem Referenzpunkt eingeschätzt (vgl. Kahnemann / Tversky, 1981, S. 456; Thaler, 1985, S. 201).

Individualismus folgt. Insofern ist es nicht sinnvoll, in diesem Zusammenhang die Veblenschen Thesen, die im übrigen eines satirischen Untertons nicht entbehren, ausführlicher heranzuziehen.

Das Konzept des Lebensstils eines Konsumenten bezieht sich sowohl auf Verhaltensmuster von Individuen als auch auf einen Komplex von Institutionen.⁴² Da hier im ganzen aber der Schwerpunkt immer auf der Wahlhandlung des Individuums im sozialökonomischen Prozeß und nicht auf der soziologischen Struktur liegt und er sich wesentlich auf die wahlhandlungsleitende Funktion von Institutionen bezieht, ist es sinnvoll, weniger von einem Lebensstil, als vielmehr von einem Lebensstandard als Institution zu sprechen.

Der Begriff des Lebensstandards reflektiert explizit auf die gesellschaftliche Position eines Konsumenten, und zwar als eine gesellschaftlich vermittelte und gruppenspezifische, leitbildhafte Normvorstellung von einer Art und Weise der Lebenshaltung, die für ihn als verbindlich angesehen wird. Geht man davon aus, daß das Wahlhandlungsverhalten des einzelnen Konsumenten durch internalisierende Lernprozesse an das gesellschaftliche Leitbild adaptiert wird, so fungiert dieses als sozioinstitutionelles Paradigma (McKelvey) des Wahlhandelns.⁴³ Gleichwohl, als soziales Leitbild ist der Standard konzeptionell von dem Niveau der Lebenshaltung, das ein Konsument tatsächlich realisiert, zu unterscheiden. Der Standard ist ein qualitativ strukturiertes, angestrebtes Wohlfahrtsniveau, das ein Konsument auf Grund seiner Positionszugehörigkeit für sich als angemessen erachtet und das prinzipiell innerhalb des Bereiches seiner Mittelkapazitäten liegt. Damit handelt es sich um einen Referenzsachverhalt, dem durch konkretes Handeln entsprochen werden kann oder der auch verfehlt werden kann. Als solcher impliziert er eine Leitfunktion für die Konzipierung von Handlungsentwürfen, bezogen auf das Zielsystem (vgl. Waite / Cassady, 1949, S. 218; Egner, 1952, S. 166 ff.; Pipping, 1953, S. 120; Meyer-Dohm, 1965, S. 141, S. 144; Streissler / Streissler, 1966, S. 71; Scherhorn, 1969, S. 837; Fricke, 1972, S. 7 f.; Reichenau, 1979a, S. 28; Schweitzer, 1988, S. 62 f.; McKelvey, 1994, S. 368).

⁴² Auf einen ganzen Komplex deshalb, weil die gesellschaftlichen Position(en) des Konsumenten einen multiplen Charakter haben.

⁴³ Das sozioinstitutionelle Paradigma des Wahlhandelns unterscheidet sich vom technisch-ökonomischen Paradigma in verschiedener Hinsicht, obwohl zwischen beiden im Wirtschaftsprozess ein koevolutionärer Zusammenhang besteht. Das technisch-ökonomische Paradigma ist ein kognitives Leitbild, das im wesentlichen auf Produktionsprozesse und die technische Entwicklung von Produkten adaptiert ist. Das sozioinstitutionelle Paradigma ist ebenfalls ein kognitives Leitbild, es bezieht sich aber auf gesellschaftliche Verhaltensregeln. Der Zusammenhang zwischen beiden besteht darin, daß der wirtschaftliche Erfolg, mit dem ein technisch-ökonomisches Paradigma am Markt umgesetzt wird, davon abhängig ist, daß es zu dem sozioinstitutionellen des Wahlhandelns von Konsumenten nicht in Widerspruch steht. Anbieter müssen also über die Regeln, die Konsumenten befolgen, Wissen erwerben und ihr technisch-ökonomisches Paradigma daran ausrichten. Auf der anderen Seite können Anbieter den Nachfragern auch Wissensinhalte über die Eigenschaften von Konsumgütern und deren Symbolwirkungen vermitteln (vgl. hierzu auch die Ausführungen des Teiles D).

Standards der Lebenshaltung sind folglich die institutionell vermittelte Leitgröße für Wahlhandlungen im Sinne einer Referenzgröße. Sie sind, bezogen auf den Entwurf einer Wahlhandlung, eine gesellschaftsstrukturell, erfahrungsartig gestützte oder genormte ex ante Vorstellung des Konsumenten von einer Lebenshaltung und Lebensgestaltung, die er als verbindlich angemessen erachtet und an Hand derer die erwarteten Wahlhandlungsergebnisse und die zugehörigen projizierten Handlungspfade ex ante und als realisierte Tatsache auch ex post im Sinne einer Erfolgskontrolle bewertet werden können.

hh) Vom Lebensstandard zum Konsumstandard

Terminologisch gesehen reflektiert der Lebensstandard auf die gesamte Lebensweise eines Konsumenten als gesellschaftlichen Individuums. Über die wesentlichen Aspekte einer mikroökonomischen Analyse der Konsumwahlhandlung im engeren Sinne geht dies aber in vielen Bereichen hinaus. Lebensstandard und Lebenshaltungsniveau, als tatsächlich realisierte effektive Lebensgestaltung eines Individuums, sind sehr weit gefaßt. Sie umfassen neben der Konsumtion auch Aspekte der Vermögensbildung, der Arbeitsbedingungen, das Maß an Freizeit, das zur Verfügung steht, usw. Allerdings kann dieses theoretische Erklärungsinstrumentarium auf die Erfordernisse der Theorie der Wahl spezifischer Konsumgüter hin präzisiert und enger gefaßt werden. Im folgenden sei deshalb vom Konsumstandard und vom Konsumniveau die Rede. Sie bilden gewissermaßen einen Teilbereich des Lebensstandards ab (vgl. Waite / Cassady, 1949, S. 218; Hörning, 1970, S. 99; Fricke, 1972, S. 81).

Das faktische Konsumniveau oder auch die „Skala der Konsumtion“ ist der Inbegriff jener spezifischen Konsumgüter, die ein Konsument unter Einsatz seiner Ressourcen an Zeit, psychischer Energie und monetären Einkommensanteilen am Markt erwirbt. Es ist der Ausdruck tatsächlicher Konsummuster, einer aktuellen Verbrauchsstruktur über einen Zeitraum hinweg, die hinsichtlich ihrer rein quantitativen Bezüge durch die Mittelressourcen einer Periode in Verbindung mit den Güterpreisen bestimmt ist. Im Gegensatz zum Standard handelt es sich hier um das Ergebnis unmittelbarer Wahlhandlungen. Letztere haben allerdings ihre Ausrichtung in maßgebender Weise durch Standards erfahren (vgl. Kozlik, 1944/45, S. 55; Davis, 1945, S. 4; Waite / Cassady, 1949, S. 218; Hörning, 1970, S. 100; Fricke, 1972, S. 81).

Der Konsumstandard gibt als Institution dem Individuum eine gruppen- und positionstypische Vorstellung von einer Zusammenstellung erwerbbarer Güter und Dienste vor, die es erwerben zu müssen glaubt, um sich positionskonform zu verhalten. Er dient daher als Bewertungsmaßstab der Konsumwahlhandlung mit dem Charakter des gesellschaftlichen Leitbildes. In dieser Funktion grenzen

Konsumstandards, in Analogie zum weiter gefaßten Lebensstandard, den Handlungsentwurf und die faktische Wahlhandlung nicht nur ein, sondern sie formieren sie auch (vgl. Kozlik, 1944/45, S. 56; Hörning, 1970, S. 99 f.; Adlwarth, 1983, S. 66). Hier befindet sich für den gesamten Bereich der auf spezifische Konsumgüter abzielenden Wahlhandlung eine Verbundstelle zwischen den subjektiven Vorstellungen des Konsumenten, den Institutionen der Gesellschaft und den materiellen oder quantitativen Handlungsbedingungen. Denn auf der einen Seite formiert der Konsumstandard die Handlungsentwürfe des Konsumenten. Auf der anderen prägt er das aktuelle beobachtbare Konsumniveau der Gesellschaftsmitglieder und beeinflusst er die tatsächlich realisierten Strukturen der Wahlhandlungen, die auf spezifische Konsumgüter bezogen sind. Da Handeln notwendig in die Zukunft zielt, treten Gesichtspunkte der Bildung von Erwartungen hinzu. Ein Konsumstandard kann nur dann handlungsleitend sein, wenn die Erwartung seiner tatsächlichen Realisierbarkeit von Konsumenten begründet gehegt werden kann. Im Sinne des in Abschnitt „Institutionen und Lernprozesse“ erwähnten Verhältnisses von der materiellen Sicherung der individuellen Gruppenzugehörigkeit durch den Einkommensstrom und der institutionellen Bedingtheit der Einkommensverwendung impliziert dieser Begründungszusammenhang die Verbindung von gesellschaftlicher Norm, jeweils in einer Periode realisierter Wahlhandlungsstruktur, zuzüglich den exogenen Begrenzungen der zur Verfügung gelangenden Intermediärmittel und der Marktpreisrelationen (vgl. Adlwarth, 1983, S. 66 ff.).

ii) Der Konsumstandard als Erfolgskriterium – Divergenz und Konvergenz von Wahlhandlungen

Als handlungsleitende Referenzgröße ist der Konsumstandard für den einzelnen Konsumenten das Kriterium der Ergebnisbewertung von Wahlhandlungen. Indem er ihn in das System der institutionellen Gruppennormen einbindet, vermittelt er eine Abhängigkeitsbeziehung seiner eigenen Wahlhandlungen von den Bewertungsurteilen anderer. Denn die Wahlhandlung des einzelnen kapriziert sich in wesentlichem Umfang auf eine gesellschaftsrelevante Symbolik spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung, die relative Erfolgswerte verbürgt. Je komplexer eine Gesellschaft ist, d. h., je weniger sich ihre einzelnen Mitglieder persönlich kennen, desto bedeutsamer ist eine solche Symbolik als Kennzeichen persönlichkeitskonstituierender Merkmale (vgl. Hörning, 1970, S. 136; Reichenau, 1979a, S. 29). Als Maßstab der Zielfixierung und der Formulierung des Entwurfs von Wahlhandlungen definiert der Konsumstandard für den Konsumenten den Spielraum des Erfolges und der daraus resultierenden Befriedigung bzw. der positiven Überraschung im Falle eines „positiven Irrtums“ sowie des Mißerfolgs der Handlung und der resultierenden „Enttäu-

schung“ (vgl. Hörning, 1970, S. 145). Wenn es um Fragen der gesellschaftlichen Einbindung von Wahlhandlungen geht, schlägt sich dies in der Wahrnehmungswelt der einzelnen Konsumenten in der Regel so nieder, daß aus einem Überschreiten des Standards durch das realisierte Konsumniveau ein Gefühl der Sicherheit und des Überflusses resultiert, während ein Unterschreiten Unzufriedenheit generiert. Im letzteren Fall stellt sich eine Situation der relativen Deprivation ein, wenn ein Individuum ein Konsumniveau realisiert, das mit einer Untergrenze inkonsistent ist, die durch einen Standard vorgegeben ist (vgl. Waite / Cassady, 1949, S. 221; Hörning, 1970, S. 68, S. 145; Baxter, 1993, S. 28 f.).

Je nach wahrgenommener Differenz zwischen Konsumstandard und realisiertem Konsumniveau wird nun ein kontinuierlicher Prozeßbezug zwischen den Wahlhandlungen hergestellt, indem weitere Handlungen in entsprechender Weise induziert werden. Denn die ex post Erfolgskontrolle, die notwendiger Bestandteil von Wahlhandlungen ist, stellt sich als ein Rückkoppelungsprozeß dar, im Zuge dessen der Konsument ermittelt, ob das durch die Zielfixierung der Wahlhandlung formulierte Wahlhandlungsproblem gelöst wurde. Fällt das Ergebnis der Rückkoppelungskontrolle negativ aus, so wird der Konsument unter revidierten Ausgangsdaten erneut in eine Situation der Formulierung eines Wahlhandlungszieles und -problems versetzt. Dabei erfolgt auch hier eine Kalibrierung des Prozesses der Tendenz nach auf den Konsumstandard hin (vgl. Hörning, 1970, S. 100; Earl, 1983b, S.150).⁴⁴

Zunächst aber verbindet sich im Gedanken des Konsumstandards konzeptionell die institutionenorientierte Betrachtung der Konsumwahl notwendig mit der allgemeinen Handlungslogik. Denn der Begriff von einer Unterscheidung zwischen Erfolg und Mißerfolg ist notwendig in der Kategorie des Handelns angelegt (vgl. Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 8). Daraus folgt aber auch, daß die Wahlhandlungen des Konsumenten handlungslogisch notwendig immer im Gesellschaftskontext zu denken sind. Denn Wahlhandeln innerhalb der Gesellschaft bedeutet den Umgang mit und die Anpassung an ihre Institutionen.

Anzufügen ist nun aber auch, daß die einzelnen Konsumenten in jeweils unterschiedliche Konstellationen gesellschaftlicher Positionen und Rollen eingebunden sind. Zudem sind die konkreten Umstände, unter denen jeweils Wahlhandlungen vorgenommen werden, auch in sozialökonomischen Systemen mittlerer Ungewißheit von allfälligen Veränderungs- und Wandlungsvorgängen

⁴⁴ Dieser Gesichtspunkt wird im Laufe der Erörterungen des Kapitels „Vom logischen Wahlhandlungsprinzip zum realweltlichen Wahlhandeln des Konsumenten“ vertieft werden, das sich eingehender mit den Prozessen des Lernens und der Erwartungsbildung des einzelnen Konsumenten innerhalb der sozialökonomischen Bedingungen- und Möglichkeitengefüge seiner Lebenswelt befaßt.

betroffen. Die Problemstellungen der Wahl spezifischer Konsumgüter prägen sich für verschiedene Konsumenten mitunter in recht unterschiedlicher Weise aus.

Da unterschiedliche Problemstellungen, denen sich unterschiedliche Konsumenten gegenübersehen, das jeweilige Erlernen unterschiedlicher Inhalte bedingen, wird stets eine ausgeprägte Heterogenität der wahlhandlungsrelevanten Wissenstrukturen im Bezug auf die „Marktebene“ der Nachfrage nach Konsumgütern mit spezifischen Charakteristika zu konstatieren sein (vgl. Baird, 1987, S. 193). Die subjektiven Entwürfe und kognitiven „Modelle“, nach denen Konsumenten Wahlhandlungen vornehmen, werden also in ihrer Gesamtheit keine Neigung zur Konvergenz zeigen. Aufgrund ihres unterschiedlichen Erfahrungshorizontes kommt es zu unterschiedlichen Interpretationen für sich genommen einheitlicher spezifischer Erfahrungsdaten (vgl. Lachmann, 1973c, S. 33; Fehl, 1986a, S. 80; North, 1990, S. 17).

Aber auch wenn es zu keiner Konvergenz des unterschiedlichen, individuellen wahlhandlungsrelevanten Wissens kommt, impliziert das Erlernen von Gruppennormen, denen der einzelne Konsument hinsichtlich des Erwerbs spezifischer Konsumgüter unterworfen ist, auch eine Ähnlich- und Vergleichbarkeit bestimmter Wissensbestände und Wissenstrukturen und damit bestimmter Wahlhandlungsmuster, die der Ähnlich- und Vergleichbarkeit der gesellschaftlichen Institutionenstrukturen und Positionen entspricht.

Nicht zuletzt sind es die gruppen- und rollenspezifischen Konsumnormen oder -standards, die die Volatilität und Veränderlichkeit der wahlhandlungsrelevanten Wahrnehmungsdaten aus der Sicht des Konsumenten begrenzen. Die Nichtkonvergenz von Wissen und damit der Wahlhandlungsmuster auf der „Marktebene“ insgesamt, als der übergreifenden sozialökonomischen Systemebene, impliziert also bezogen auf das Handeln der Individuen oder Gruppen von Individuen keineswegs die Willkürlichkeit oder Beliebigkeit von Wahlhandlungen. Hinzu tritt, daß die Persistenz von Wahlhandlungsmustern nicht allein durch die Sanktionsmechanismen gruppenspezifischer Konsumstandards hergestellt wird. Vielmehr entwickeln sich die Konsumnormen der Menschen in wechselseitiger Abhängigkeit mit der individuellen Wahlhandlungstechnik, die sich evolutionär wandelt. Wahlhandlungstechnik wiederum wurde als reflektiertes, wahlhandlungsrelevantes Wissen charakterisiert. Ihre Pfadabhängigkeit läßt sich dann aber auch in der Art und Weise, wie sich das Wissen eines Menschen entwickelt, begründen. Sie formt die Wahrnehmung und die Verarbeitung von Informationsdaten, die dem einzelnen Konsumenten über das sozialökonomische Habitat bereitgestellt werden. Damit ist dann aber zugleich eine weitere Entwicklung des Wissensbestandes formiert (vgl. North, 1990, S. 76). Dies freilich nicht im Sinne eines Determinismus, sondern vielmehr durch eine Begrenzung der Freiheitsgrade der Entwicklung.

Menschen verwandeln Erfahrungsdaten in Wissen, indem sie die Erfahrungen von ihrem bisher entwickelten Wissensapparat her deuten, der gewissermaßen ihr „Weltbild“ etabliert. Diese Interpretationsleistung ist wiederum durch die Persönlichkeit des Individuums bestimmt (vgl. Lachmann, 1973c, S. 37).⁴⁵

V. Vom logischen Wahlhandlungsprinzip zum realweltlichen Wahlhandeln des Konsumenten

Die Frage, der nun nachgegangen werden soll, bezieht sich auf die Integration verschiedener Elemente, die bisher vorliegen. Wie nämlich greifen die logischen Prinzipien des Wahlhandelns, die auch die logischen Prinzipien und die Voraussetzungen des Lernens und der Erwartungsbildung sind, mit den ökonomischen und sozioinstitutionellen Umweltbedingungen auf der Ebene der Kognition des Individuums ineinander?⁴⁶

1. Handlungslogische Entwurfsprinzipien im Prozeß des Handelns

Die Agenda der Gesichtspunkte, die in diesem Kapitel zu untersuchen sind, kann wie folgt umrissen werden: Unter den Begriffen der Findigkeit und der lebenslagenspezifischen Handlungspotentiale wurde die Fähigkeit der einzelnen Konsumenten zusammengefaßt, an die sozialökonomischen Bedingungen von Preissystem und gesellschaftlichen Institutionen adaptiert Wahlhandlungen vor-

⁴⁵ Der nämliche Prozeß der Umwandlung von Erfahrungsdaten in Wissen als Verstandes- oder Gedächtnisleistung des einzelnen Konsumenten (Kapitel „Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten“) sowie die Formung seiner Persönlichkeit durch längerfristige Planung seiner auf Konsumgüter zielenden Wahlhandlungen (Kapitel „Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige individuelle Koordination von Wahlhandlungen“) ist das Thema der folgenden Abschnitte.

⁴⁶ Die Verwertung sozialökonomischer Wahrnehmungdaten sowie die interpersonelle Interpretation von Umwelterscheinungen als Ausdruck sinnhaften Verstandeshandelns erfordert es vom einzelnen Konsumenten wie vom außenstehenden, erklärenden Beobachter, den Handlungskontext heranzuziehen und zu interpretieren (vgl. Lachmann, 1994f., S. 282). Um dies zu leisten, müssen die allgemeinen handlungslogischen Dispositionen des Verstandes in bestimmter Weise mit den Erfahrungsdaten konkreter Realität zusammengreifen. Denn um einen einzuschlagenden Handlungspfad auszuwählen, muß das Individuum den Kontext, innerhalb dessen die Handlung Platz greifen soll, als Wahlsituation konstruieren. Dies impliziert eine Spezifikation in Rede stehender, verschiedener Handlungsmöglichkeiten und der jeweiligen mit ihnen verbundenen Konsequenzen (vgl. Lane u. a., 1996, S. 44).

zunehmen.⁴⁷ Diese beiden Aspekte dessen, was auch als das Bewertungsvermögen eines Individuums bezeichnet werden könnte, stellen letztlich handlungslogisch strukturierte Wissensaggregate dar. Bewertungsvermögen ist die deklarative Wissensstruktur, die die Wahlhandlungstechnik eines Konsumenten ausmacht. Wahlhandlungstechnik als deklaratives Wissen besteht aus Regeln, wie Wahlhandlungen vorzunehmen sind. Indem empirische Information an Hand der logischen Verstandesprinzipien des Wahlhandelns verarbeitet und im Gedächtnis gespeichert werden, entstehen empirische Regeln. Sie sind auf sozialökonomische Lebensbezüge angepaßt und bilden hinsichtlich ihres Zusammenhanges Wissenschemata, oder Klassifikationsschemata oder -strukturen hinsichtlich der Verarbeitung neuer Information. An ihnen werden einkommende Wahrnehmungsdaten auf Konsistenz mit bestehenden Regeln geprüft. Entsprechend der Regel wird eine Wahlhandlung dann entworfen und ausgeführt.

Das jedem Konsumenten eigene „Wissensfundament“ seines Wahlhandelns ist durch die Verstandeskategorie des zweckgerichteten Handelns gegeben. Hieraus lassen sich handlungslogische Theoreme als die Entwurfsprinzipien jeder Wahlhandlung ableiten. Neben der notwendigen Zukunftsgerichtetheit des Handelns wurden in diesem Zusammenhang schon das Opportunitätskostenkalkül und die Präferenzordnung erwähnt. Auf der logischen a priori Komponente des Wahlhandelns baut also die verstandesmäßige Ausführungskomponente des Wahlhandelns auf. Dementsprechend vollzieht sich das Verstehen sozialökonomischer Wahrnehmungsdaten. Es besteht wesentlich in der Akzeptanz von Informationsdaten durch den Verstand, auf der Grundlage seiner Denkprämissen, mittels derer sachlagenspezifische Denklinien zu konstruieren sind (vgl. Braine, 1978, S. 3 f.). Damit ist eine Interaktion handlungslogischer Verstandesprinzipien mit den wahrgenommenen sozialökonomischen Umweltgegebenheiten zu konstatieren, mit denen sich der Konsument im Zuge seines Wahlhandelns auseinanderzusetzen hat. Diese Interaktion reflektiert dann auf die entsprechenden Lernprozesse sowie auf die handlungsleitende Bildung individueller Erwartungen eines Konsumenten im Verlauf der Realzeit.

⁴⁷ Damit ist allerdings nicht impliziert, daß der Institutionenrahmen der sozialökonomischen Lebenswelt eines Konsumenten im Zeitverlauf unverändert bleiben muß, noch daß immer die gleichen Institutionengefüge bzw. Konsumstandards für ein Individuum während seines gesamten Lebens wahlhandlungsrelevant sein müssen. Verhaltensnormen können sich vielmehr angesichts der Konfrontation von Menschen mit spezifischen Wahlhandlungssituationen als in nicht adäquater Weise zielführend erweisen und verändert werden. Weiterhin können einzelne Menschen bestrebt sein, ihre institutionellen Bezugssysteme zu wechseln (vgl. zu diesen Gesichtspunkten insbesondere die Abschnitte „Das Opportunitätskostenkalkül der gesellschaftlichen Mobilität des Konsumenten“ und „Das Opportunitätskostenkalkül der Veränderung der sozialökonomischen Position des Konsumenten“).

a) Das Opportunitätskostenkalkül des Wahlhandelns

Das wesentliche Verstandesprinzip, an Hand dessen sich jede Wahlhandlung konstituiert, ist das Opportunitätskostenkalkül. Opportunitätskosten sind für jeden Konsumenten durchgängig wahlhandlungsrelevant, da sie für ihn den Wert nicht realisierter, aber potentiell möglicher Handlungsalternativen widerspiegeln. Opportunitätskosten sind die Kosten der Umsetzung eines Handlungsentswurfes, die sich ihm als jene erwartete Bedürfnisbefriedigung darstellt, die er als zu opfern wahrnimmt, wenn er die als am nächsthöchsten eingeschätzte Handlungsalternative nicht umsetzt (vgl. Buchanan, 1969b, S. 32; O'Driscoll / Rizzo, 1985, S. 47 ff.; Rizzo, 1994b, S. 93).

Damit gehört der Kostenaspekt einer Wahlhandlung stets zu den allgemeinen, konstituierenden und strukturierenden Elementen des entsprechenden Handlungsentswurfs. Kosten sind sowohl notwendig subjektiv als auch stets auf alternative Handlungen – nicht etwa direkt auf bestimmte Objekte – bezogen. Denn jede Wahlhandlung verursacht Kosten in der Höhe der Wertschätzung, die der wahlhandelnde Konsument jenem subjektiv wichtigsten Zweck zumißt, den er – sofern es innerhalb seines Möglichkeitenbereichs liegt – auf Grund der notwendigen Bindung knapper Mittel durch die Verwirklichung eines höher bewerteten Zieles nicht mehr befriedigen kann (vgl. Buchanan, 1969b, S. 29; Hoppe, 1983, S. 51; Littlechild, 1983, S. 39). Aus der handlungslogischen Rationalitätsnorm wirtschaftenden Handelns folgt, daß die Auswahl und der Einsatz der Mittel des Wahlhandelns durch den einzelnen Konsumenten jeweils nach der Maßgabe der subjektiv erwarteten Zweckeffektivität zu geringstmöglichen Kosten – in Form von Zeit, psychischer Energie und monetären Ausgaben – erfolgt (vgl. Rueff, 1956, S. 13 f.).

Das verstandesmäßige Alternativkostenkonzept ist über die unmittelbare Verknüpfung mit der allfälligen Erscheinung der Knappheit aus der Kategorie des Handelns direkt logisch erschließbar (vgl. Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 8; Buchanan, 1969a, S. 52; Buchanan, 1969b, S. 29; Block, 1973, S. 383). Es drückt schließlich jene Bewertung aus, die im Zuge einer Wahlhandlung durch den Konsumenten der zu „opfernden“ Alternative beigemessen werden. Als Einschätzung des Wertes aufgegebener Alternativen sind solche wahlhandlungsrelevanten Kosten ein subjektives Verstandeskonstrukt und außerhalb des individuellen Wahlhandlungskalküls nicht erfaß- oder gar meßbar. Ebenso sind Opportunitätskosten immer eine Erwartungsgröße. Insofern sind sie hinsichtlich des notwendig zukunftsgerichteten, auf den Zeitverlauf hin angelegten Handlungsentswurfes inhaltlich konzeptionsrelevant. Sie beziehen sich nicht darauf, was tatsächlich an Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung aufgegeben wurde, sondern darauf, was der handelnde Konsument aufzugeben erwartet, wenn er einen bestimmten Handlungsentswurf in die Tat umsetzt. Schließlich haben Opportunitätskosten dementsprechend hypothetischen Charakter: Der einzelne

Konsument verfügt über eine subjektive Hypothese hinsichtlich der Kosten einer Wahlhandlung. Denn die aufgegebenen Alternativen wurden von ihm nie tatsächlich erfahren. Insofern kann er über kein diesbezügliches realitätstestetes Erfahrungswissen verfügen (vgl. Buchanan, 1969a, S. 43, S. 52; Buchanan, 1969b, S. 43; Vaughn, 1980, S. 705 ff.; Horwitz, 1994, S. 18; Rizzo, 1994b, S. 93; Vaughn, 1994, S. 53).

Die Kalkulation von Opportunitätskosten, das Gegeneinanderabwägen unterschiedlicher Mitteleinsätze zur Realisation von Handlungszwecken respektive die Verstandesreflexion auf die Zweck-Mittel-Transformation, ist ein Prozeß, der – wie das zweckgerichtete Wahlhandeln überhaupt – in den Verlauf der Realzeit eingebunden ist. Wenn nun Opportunitätskosten darin bestehen, was der einzelne Konsument an Alternativen aufgibt, sofern er einen Handlungsentwurf in die Tat umsetzt, impliziert dies, den Beitrag zur Befriedigung von Bedürfnissen sowohl der zu realisierenden als auch der nicht realisierten Alternativen im Zuge des Entwurfs der Handlung zu antizipieren und ein Bewertungsurteil auf der Grundlage erwarteter alternativer zukünftiger Umweltzustände zu bilden. Kosten sind folglich ein Erwartungstatbestand, der als ein *ex ante* Konzept das Wahlhandeln des Konsumenten unter den Bedingungen der Knappheit der Mittel in den dynamischen realen Zeitverlauf einbindet (vgl. Buchanan, 1969b, S. 42 ff.; Block, 1973, S. 383).

Kosten datieren so auf den Zeitpunkt, in dem eine Wahlhandlung vorgenommen wird. Als erwartungsfundierte, handlungsleitende respektive den Entwurf einer Handlung strukturierende Größe werden sie von einem Konsumenten vor dem Zeitpunkt der akuten Realisierung wahrgenommen. Als solche „verschwinden“ Alternativkosten nach dem Zeitpunkte der Verwirklichung eines Handlungsentwurfs, sobald also die Entscheidung zu einer bestimmten Wahlhandlung irreversibel getroffen wurde. *Ex post* spielen die Opportunitätskosten für den lernenden Konsumenten eine Rolle allein als Erfahrungsdatum hinsichtlich der aufgegebenen Möglichkeiten der Befriedigung von Bedürfnissen. Wenn Alternativkosten im eigentlichen Sinn also immer nur *ex ante* auf eine Entscheidungssituation hin existieren, so beeinflussen sie im nachhinein den Erwerb und die Struktur wahlhandlungsrelevanten Wissens. Gleichwohl gilt, daß die Alternativkosten im eigentlichen Sinne stets *ex ante* in die Zukunft ausgreifend auf eine bestimmte Wahlhandlungssituation hin existieren (vgl. Buchanan, 1969a, S. 52; Buchanan, 1969b, S. 43 ff., S. 52). Hier wird auch wiederum der Übergang des Handlungsentwurfs in längerfristige und umfassendere Konzepte der Wahlhandlungen eines Konsumenten, nämlich in seine Wirtschafts- oder Konsumpläne, deutlich. Die Interdependenz der einzelnen Handlungsentwürfe untereinander wird ihm durch Alternativkostenkalküle vermittelt, die über den singulären Wahlhandlungsentwurf hinausgreifen und die im zeitlichen Prozeß auch solche Umstände tangieren, die als Erwartungstat-sachen noch in der Zukunft liegen. Insofern impliziert die Bildung von Erwar-

tungen im Bereich des Wahlhandelns von Konsumenten auch deren Bestreben nach Konsistenz zwischen den einzelnen Wahlhandlungen im längerfristigen Zeitablauf (vgl. Becker, 1996c, S. 139).

aa) Informationskosten bei Ungewißheit

Die Ungewißheit der Wahlhandlung eines Konsumenten ist in quantitativer Sicht durch die Marktpreisschwankungen und Preisdifferenzen hinsichtlich spezifischer Konsumgüter bedingt, wie sie sich im realzeitlichen Verlauf aus den Verschiebungen der Knappheitsrelationen ergeben können, wenn verschiedene Wirtschaftssubjekte in nichtdeterminierter Weise ihre Dispositionen ändern (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 16). Die qualitative Seite des Wahlhandlungsproblems unter Ungewißheit der Zweck-Mittel-Relation besteht in der Rezeption und Bewertung von Eigenschaften und Charakteristika spezifischer Konsumgüter, die im Zeitablauf ungewiß sind. Sie können sich auf Grund des Anbieterwettbewerbs durchaus im Zeitablauf differenzieren. Für den Konsumenten stellt sich dann beim Auftreten von angebotsseitigen Neuerungen die Frage, in welcher Weise sich ein Konsumgut mit neuartigen Eigenschaften in seine Wahlhandlungsentwürfe einfügt, also in die entsprechenden, präferenzgeleiteten Zweck-Mittel-Dispositionen. Beide Gesichtspunkte, der quantitative wie der qualitative, stellen den Konsumenten vor ein Problem der Beschaffung und Verarbeitung von wahlhandlungsrelevanten Informationsdaten und der damit verbundenen Opportunitätskosten des Mittelaufwandes an Zeit, psychischer Energie und monetärem Einkommen. Im quantitativen Fall impliziert dies die Lösung des Problems, in welchem Umfang Informationen über unterschiedliche Angebotspreise gesammelt werden sollen. Vor der Referenz der handlungslogischen Rationalitätsnorm des Wahlhandelns steht dann beim Erwerb eines spezifischen Konsumgutes das Bestreben des Konsumenten im Vordergrund, den Aufwand an monetären Einkommensteilen durch den niedrigst erreichbaren Ankaufspreis möglichst gering zu halten. Dies verglichen mit dem erwarteten Aufwand an Intermediärmitteln in Form von Zeit, psychischer Energie und gegebenenfalls monetären Einkommensteilen zur Ermittlung dieses Preises, zuzüglich weiterer Auslagen an Mitteln zur Werkstellung des entsprechenden Tauschaktes mit dem Anbieter. In qualitativer Sicht stellt sich das Informationsproblem und das Problem der Informationskosten, da in nicht-deterministischen und wettbewerblichen sozialökonomischen Systemen die Charakteristika spezifischer Konsumgüter ungewiß sind. Der Konsument kann ex ante nicht sicher wissen, ob ein spezifisches Konsumgut als Bündel verschiedener bzw. verschieden ausgeprägter Charakteristika, nicht nur jeweils unterschiedlichen „sachlichen Nutzungseigenschaften“, sondern auch unterschiedlichen „gesellschaftlichen“ Symbolwerten entspricht. Dabei ist wiederum

zu beachten, daß die Präferenzen abhängig von Lernprozessen des einzelnen Konsumenten innerhalb seiner sozialökonomischen Systembezüge sind. Da nun die Charakteristika spezifischer Konsumgüter mitunter sehr vielfältig und im Zeitablauf variabel sind, wird ihre vollständige Erfassung durch den Konsumenten zumindest unter ökonomischen Gesichtspunkten weder möglich noch sinnvoll sein. Und dennoch stellt die Ungewißheit des Wahlhandelns den Konsumenten vor ein wesentliches Problem der Bewertung von Handlungsalternativen. Es wird um so gewichtiger, je langfristiger die Bindung seiner Mittel erfolgt. Die wahlhandlungsrelevante Frage der Mittelallokation und deren Opportunitätskosten stellt sich folglich auch hinsichtlich der qualitativen Gesichtspunkte des Handelns eines Konsumenten: Sie läuft darauf hinaus, in welchem Umfang Information über Produktcharakteristika gesammelt und verarbeitet werden soll. Hinzu tritt, welche Informationsdaten in welchem Umfang rezipiert werden sollen, die im sozialökonomischen Prozeß zur Kenntnis gebracht werden, um im Wahlhandlungsentwurf eine subjektiv zweckführend erscheinende Allokationsentscheidung zu treffen (vgl. Streissler, 1965, S. 252; Streissler / Streissler, 1966, S. 16; Hörning, 1970, S. 27; North, 1990, S. 29, S.30 ff.; Rinderspacher, 1992, S. 14; Kaas, 1994, S. 249).

Die Ungewißheit sowie die Komplexität einer Wahlhandlung innerhalb ungleichgewichtiger sozialökonomischer Prozesse bedingen bei positiven Kosten der Informationsbeschaffung, daß der Konsument objektiv ein optimales Maß des Mittelaufwandes für die Informationssuche nicht ermitteln kann. Denn der entscheidungsrelevante Informationsumfang ist heterogen und im Zeitverlauf veränderlich, ex ante folglich notwendig nur unvollständig bekannt. Bezogen auf den Entwurf einer Handlung sind die Grenzkosten und die Grenzerträge der Informationsbeschaffung nicht eindeutig bestimmbar, und sie sind folglich auch nicht optimierend zu einem Ausgleich zu bringen (vgl. Geue, 1997, S. 107). Aber gleichzeitig sind die Informationskosten positiv und wahlhandlungsrelevant. Außerdem unterliegt das Handeln des einzelnen Konsumenten den Auspizien der Handlungslogik und der individuellen Gleichgewichtsstrebigkeit des Handelns, mithin der handlungslogischen Norm subjektiver Rationalität. Dies legt für ihn den Rückgriff auf Möglichkeiten der Entscheidungsvereinfachung nahe, auf Regeln der Entscheidungsfindung. Sie umreißen einerseits einen Ausschnitt aus dem Informationsstrom. Damit begrenzen sie den Strom der Wahrnehmungsdaten, der für ihn relevant und nutzbar ist, vor dem Hintergrund einer abwägenden, handlungslogisch-ökonomischen Kalkulation des Aufwandes an Intermediärmitteln der Wahlhandlung und des Ertrages im Sinne eines Beitrages zum Individualgleichgewicht (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 16; Eisenführ / Weber, 1994, S. 82; Raaij, 1994, S. 263). Zum anderen bedeutet die subjektive Vereinfachung von Entscheidungen, eine subjektiv zweckführende und nach Möglichkeit subjektiv optimale „Versorgung“ mit Informationsdaten zu etablieren. Dabei ist der Begriff der subjektiven Optimalität

wiederum so zu interpretieren, daß die verfügbaren Informationsmengen und -arten gemessen an den verfolgten subjektiven Zwecken als befriedigend empfunden werden.

Es geht folglich darum, wie Informationskosten durch den Konsumenten, die als Opportunitätskosten des Einsatzes von Zeit, psychischer Energie und Monetäreinkommen für den Informationsinput des Entwurfs einer Wahlhandlung anfallen, wahlhandlungslogisch-ökonomisch operationalisiert werden. Dabei tritt insbesondere auch die Frage der prinzipiellen Ungewißheit der Wahlhandlungsdaten auf. Die Menge an Informationsdaten, die ein komplexes, sozialökonomisches System dem einzelnen Konsumenten prinzipiell und potentiell zur Kenntnis bringen kann, impliziert wegen ihres Umfangs und ihrer Vielfältigkeit prohibitiv hohe Kosten der verstandesmäßigen Verarbeitung. Die Informationskosten einer Wahlhandlung können aber vermindert werden, bzw. sie sind ökonomisch zu handhaben, wenn der Bereich möglicher Wahlhandlungsentwürfe ex ante systematisch eingeschränkt wird (vgl. Thaler, 1980, S. 52; Hodgson, 1988, S. 125). Dies geschieht durch den Aufbau einer subjektiven Informationsstruktur oder subjektiver „Informationskanäle“. Auf der rein kognitiven Ebene ist dies die Gesamtheit der verstandesmäßigen Klassifikationsschemata eines Konsumenten, also die Gesamtheit seiner kognitiven Regeln des Wahlhandelns. Im eigentlichen Sinne einer Informationsstruktur setzt sich dies in die extramentale Welt fort. Zur Informationsstruktur gehören insgesamt die Möglichkeiten des einzelnen Konsumenten, Informationen zu beschaffen und zu verarbeiten. Sie ist also als Wissenskomplex eine Bestandsgröße, die der Bewältigung von Strömen einzelner Informationsdaten dient (vgl. Strydom, 1994, S. 163). Deren Verarbeitung ist eine Frage der Kognition. Die Beschaffungsperspektive bezieht aber weitere Aspekte ein. Zur Informationsstruktur eines Konsumenten gehört nämlich nicht nur sein Wissen über die Preise, sondern auch über die bestimmten Charakteristika von Konsumgütern sowie deren gesellschaftliche Symbolwirkungen, also über die sozialökonomischen Restriktionsbedingungen des Institutionenrahmens. Die Informationsstruktur macht dem Individuum Informationen über unterschiedliche Preise und die institutionellen Bedingungen seines Handelns zugänglich. Hierzu gehört auch, wo und wie ein Konsument für ihn zweckführende, wahlhandlungsrelevante Informationsdaten zu beschaffen weiß und pflegt, auf welche Medienträger der Wissenvermittlung er zurückgreift, welche gesellschaftlichen Kontakte er unterhält, über die Wissen vermittelt wird, usw. Die Informationsstruktur eines Konsumenten ist ein wesentlicher Teil seiner sozialökonomischen Wahlhandlungstechnik. Information ist nur dann als im Wahlhandeln verwertbar zu verstehen, wenn sie informativ im Bezug auf einen angebbaren Satz von Alternativen ist. Indem nun „Informationskanäle“ die Wahrnehmung des Konsumenten auf einen abgegrenzten Alternativenbereich engführen, stellen sie die wahlhandlungsrelevanten Kompetenzrelationen zwischen ihm als Individuum

und seinem Habitat her (vgl. Pribram, 1982, S. 364). Sie erscheinen als verstandesmäßig strukturierte, wahlhandlungsrelevante Erfahrungs- bzw. Wissenspotentiale, die auf die institutionellen und wirtschaftlichen Bedingungen seiner Alltagswelt adaptiert sind. So gesehen ermöglichen sie umweltgerechtes Konsumverhalten.

Eine Kompetenzrelation zwischen Individuum und Habitat wird materiell im Wirtschaftsprozess über das handlunglogische Kostenkalkül hergestellt. Der Aufbau einer Informationsstruktur durch einen Konsumenten begrenzt und kanalisiert die Perzeption von Wahrnehmungsdaten über Handlungsalternativen der Tendenz nach auf einen ökonomisierbaren Umfang.

Informationskosten stellen sich dann aus der Sicht des Konsumenten in der Form von „Betriebskosten“ gegebener Informationskanäle als handlungslogisch operationalisierbar dar. Durch die Schaffung von Informationskanälen wird das Problem der laufenden Ökonomisierung von Informationskosten für den Konsumenten im Prozeß seiner sukzessiven Wahlhandlungen also „kalkulierbar“. Denn Informationskanäle grenzen den Bereich verarbeitbarer Information innerhalb des Stromes von Wahrnehmungsdaten ab. Über die Kapazitätsrestriktion ihrer Querschnitte bringen sie dem Konsumenten den Kostenanstieg in Form des Inputs an psychischer Energie und Zeit sowie unter Umständen monetären Auslagen zu Bewußtsein. Die Aufmerksamkeit, die ein Konsument einem verfügbaren Komplex von Informationsdaten zuwendet, erfordert von ihm einen Aufwand, eine Konzentration psychischer Energie.

Da nun mindestens die psychische Energie sowie die Zeit, die dem einzelnen Konsumenten zur Verfügung steht, knapp ist, kann nicht der gesamte Informationsstrom, in den er innerhalb komplexer sozialökonomischer Systeme gestellt ist, genutzt werden: die Aufmerksamkeitsenergie, die einem Informationsdatum zugewendet wird, steht innerhalb der Informationsstruktur in entsprechend geringerem Maße für andere Daten zur Verfügung. Damit erfährt die Wahrnehmung und Verarbeitung von Information für den Konsumenten eine vergleichsweise eindeutige Ausrichtung. Der Umfang zu verarbeitender Information wird operationabel. Abgegrenzte Informationsinhalte können nun nach handlungslogischen Gesichtspunkten bei der Konzeption einer Wahlhandlung verarbeitet werden (vgl. Raaij, 1994, S. 265 f.).

Das Konzept der Informationsstruktur eines Konsumenten bezieht sich nicht auf seinen Informationsstand zu einem bestimmten Zeitpunkt, sondern vielmehr auf seine Möglichkeiten, im Zeitverlauf oder zukünftig für ihn wahlhandlungsrelevante Informationen zu erlangen und handlungslogisch zu „verarbeiten“.

Die Informationsstruktur setzt sich insgesamt also aus Informationskanälen zusammen, mittels derer Wahrnehmungsdaten diskriminiert und verwertet

werden (vgl. Arrow, 1980, S. 35). Ihre Schaffung ist ein Vorgang investiver Art, ein Prozeß des Lernens, der einen Investitionsaufwand an Zeit, psychischer Energie und Monetäreinkommen erfordert. Zum einen ist dieser Lernprozeß ein bewußter, der sich im Sinne von erzieherischer Unterweisung und Sozialisation des Konsumenten vollzieht. Hierbei wird wahlhandlungsrelevantes Wissen intergenerativ explizit vermittelt, und zwar durch die Diskriminierung zwischen zulässigen und nichtzulässigen, bzw. zwischen – qualitativ wie auch quantitativ – angemessenen und nicht angemessenen Wahlhandlungsalternativen. Andererseits steht der bewußte Wissenserwerb in Rede, mittels dessen ein Individuum versucht, bestimmte sozialökonomische Positionen zu erreichen oder zu halten. Bei der investiven Schaffung von Informationskanälen handelt es sich um irreversible Investitionen, um ein Versenken von Kosten in Form von Zeit, Energie und Geld. Denn sie verbleiben stets im Besitz des einzelnen Konsumenten, sie können nicht veräußert und beliebig ersetzt werden (vgl. Arrow, 1980, S. 39; Lundvall, 1988, S. 354; Pindyck, 1991, S. 1110).

Nun kann der einzelne Konsument „investiv“ lernen, um eine gegebene Informationsstruktur funktionsfähig im Sinne von zweckmäßig zu erhalten. Im Falle von signifikanten Verschiebungen in den – subjektiv wesentlichen – sozialökonomischen Wahlhandlungsdaten tritt dies sogar notwendig auf, da Informationsstrukturen entwertet wurden und folglich eine Re-Investition als Adaption an veränderte Umstände ansteht.

Kann im Falle der bloßen Anpassung des Konsumenten an veränderte Wahlhandlungsbedingungen von einer reinen Re-Investition oder auch von einer subjektiv stationären Informationsstruktur gesprochen werden, so impliziert aber der Gedanke der Ökonomisierung von Informationskosten durch den Aufbau einer Informationsstruktur schon für sich genommen auch die Tendenz zur positiven Nettoinvestition. Denn mit dem Ausbau der Informationskanäle vermag ein Konsument *ceteris paribus* seine Informationskosten zu senken (respektive sein Wohlfahrts- oder Nutzenniveau zu steigern), indem auf Grund des erweiterten Wissenhorizontes Skalen- und Verbundeffekte der Verarbeitung von Wahrnehmungsdaten realisiert werden können (vgl. Douglas / Isherwood, 1980, S. 77 f.; DeGregori / Shepherd, 1994, S. 321; Denzau / North, 1994, S. 8).

Die Kosten der Informationskanäle können vom Individuum somit qua zweckgerichtetem (Lern-)Handeln beeinflusst werden. Bezogen auf bestimmte Handlungsziele besteht damit eine Komplementaritätsbeziehung zwischen der Produktivität von Informationskanälen und bestimmten Wahrnehmungsdaten. Die Kosten der Informationsstrukturen nehmen dann nicht in jeder Richtung gleichförmig zu. Denn im Zuge des Lernprozesses bzw. im Zuge ihres Aufbaues entwickelt der Konsument im Zeitablauf eine Informationsstruktur vergleichsweise hoher Spezifik, so daß, gemessen an deren Existenz, sich nun be-

stimmte Informationskanäle oder Routinen als opportunitätskostengünstiger erweisen als andere potentiell mögliche (vgl. Arrow, 1980, S. 40 f.).⁴⁸ Damit erfährt der Aufbau der Informationsstruktur und damit das wahlhandlungsrelevante Wissen des einzelnen Konsumenten eine pfadabhängige spezifische Ausrichtung, die sich aus den „versunkenen Investitionskosten“ zeitlich zurückliegender Erfahrungs- und Lernprozesse ergibt. In dieser Hinsicht sind versunkene Kosten wahlhandlungsrelevant.

Die Irreversibilität der Lerninvestitionen in Informationskanäle ist für den einzelnen Konsumenten „unproblematisch“, solange ihre Adaption an die Handlungsbedingungen des sozialökonomischen Habitats nicht wesentlich in Frage gestellt wird. Damit wird zurückgeführt auf den Gedanken der „Ungewißheit mittleren Grades“⁴⁹ seiner Lebenswelt: die Investitionen in Informationskanäle durch den einzelnen Konsumenten sind im Falle grundlegender Fluktuation seiner sozialökonomischen Handlungsbedingungen der Gefahr bruchartiger Entwertung ausgesetzt (vgl. Arrow, 1980, S. 39). Der Konsument wird nun aber in seinem Handeln eine Tendenz aufweisen, Veränderungen im Bereich wahlhandlungsrelevanter Daten zu widerstreben, insofern seine Informationsstruktur vergleichsweise hochintegriert und spezifisch in ihrer Zweckerfüllung ist. Die „Veränderungskosten“, die im Zuge der Anpassung erwartet werden, lassen es zunächst lohnend erscheinen, die Umweltbedingungen zurück in die Konformität mit den Systemkapazitäten zu zwingen (vgl. Earl / Kay, 1985, S. 43). Dies zumindest subjektiv und um so eher, als sich die Datenveränderungen nicht im Bereich der Intermediärmittel ergeben, sondern vielmehr hinsichtlich der Eigenschaften spezifischer Konsumgüter. Ist letzteres der Fall, so mag subjektiv die Konformität zwischen Informationsstruktur und Wahlhandlungsdaten erhalten bleiben, indem bestimmte (neuartige) Alternativen vom Individuum nicht in die Entwürfe seiner Wahlhandlungen einbezogen werden, daß die „Kenntnisnahme“ verweigert wird. In jedem Falle aber wird der einzelne Konsument

⁴⁸ Es kann sicherlich davon ausgegangen werden, daß allen Menschen bekannt ist, daß es auch andere gesellschaftliche Lebensbereiche als die eigenen gibt. Dennoch bleiben diese mitunter sehr fremd und werden als der eigenen Person nicht angemessen betrachtet. Folglich werden in diese Bereiche hinein auch keine subjektiven Informationskanäle ausgebaut. Beispielsweise wird etwa ein Individuum, das die Position eines leitenden Bankangestellten einnimmt, mit dem Lebensstil eines Individuums, das die Position eines Hippies bekleidet, nicht viel anfangen können. Gleichwohl weiß der Bankangestellte, daß Hippies existieren, und Hippies ist bewußt, daß es leitende Bankangestellte gibt. Der Bankangestellte wird allerdings kaum eine Informationsstruktur aufbauen, die ihm vertieften Aufschluß darüber gibt, wo Ausrüstungen für Straßenmusik, Batikhemden und Haschisch am günstigsten zu erwerben sind, während der Hippie keine Informationen über örtliche Herrenausstatter sammelt.

⁴⁹ Vgl. das Kapitel „Der Umgang des Konsumenten mit der Ungewißheit des Wahlhandelns: Kompetenz und Entscheidungserfordernis“.

ein Interesse daran haben, den Betrag an „Neuheit“ in den für ihn relevanten Wahlhandlungsdaten in jedem Zeitpunkt zu begrenzen. Denn „Neuheit“ stellt tendenziell seine sozialökonomische Orientierungsfähigkeit in Frage (vgl. Earl, 1983, S. 64).

Übersteigt im Verlauf der Realzeit die Spanne der Datenveränderung die Möglichkeit eines Konsumenten, im gleichen Umfang zu lernen, kommt im eigentlichen Sinne kein Lernprozeß zustande. Je nach der Entwicklung der Diskrepanz zwischen Informationsstruktur und Datenlage wird der einzelne Konsument dann zunächst versuchen, gegebene Informationskanäle weiterzunutzen, und dies unter „Preisgabe“ von Skalenvorteilen in der Verarbeitung von Wahrnehmungsdaten oder unter Inkaufnahme subjektiver Effizienzverluste des Wahlhandelns. Übersteigen aber die Opportunitätskosten der nicht mehr vollständig auf aktuelle Konstellationen von Wahlhandlungsbedingungen spezialisierten Informationsstrukturen deren Erträge hinsichtlich der Zweckrichtung des Wahlhandelns, und macht nach wie vor die Veränderungsspanne der sozialökonomischen Wahlhandlungsdaten unter Kosten / Ertragerwägungen eine Re-Investition für den Konsumenten unmöglich, so erfolgt die Adaption an diese Sachlage durch einen Vorgang der „Dis-Investition“ im Sinne einer Entspezialisierung. Entspezialisierung stellt auf einem anderen Niveau für den Konsumenten die subjektive Effizienz seines Wahlhandelns wieder her, da er sozialökonomische Wahrnehmungsdaten nun in insgesamt weniger differenzierter Weise interpretiert und abwägt.

Gleichwohl ist die „Dis-Investition“ von Beurteilungsvermögen gewissermaßen ein pathologischer Fall, weil jeder einzelne der in einem sozialökonomischen System agierenden Konsumenten ein – handlungslogisch begründetes – Interesse an einer solchen Umwelt hat, die nicht durch grundlegende Fluktuationen der Wahlhandlungsbedingungen gekennzeichnet ist. Damit steht wiederum die ungewißheitsreduzierende Funktion institutioneller Normen in Rede. Sie wird gesichert, indem Individuen wechselseitig Sanktionen ausüben. Institutionelle Normen grenzen Gruppen gegeneinander ab und konsituieren in ihren jeweiligen Konstellationen gesellschaftliche Positionen, die ein Individuum einnimmt und denen es durch sein Rollenverhalten entspricht. Rollenverhalten wiederum impliziert die Wahl spezifischer Konsumgüter mit entsprechender Symbolwirkung. Aus der Sicht des einzelnen Konsumenten sind die Sanktionen, die andere Konsumenten ausüben, um konformes und damit relativ wenig Ungewißheit induzierendes Verhalten zu „erzwingen“, dann ein relevanter Opportunitätskostenfaktor des singulären Wahlhandlungsentwurfs.

bb) Institutionelle Sanktionen und das Opportunitätskostenkalkül

Die individuellen Präferenzen, die im Bezug auf spezifische Konsumgüter bewertungs- und wahlhandlungsleitend sind, hängen vom Wissen des Konsumenten ab. Dieses Wissen, das als deklarative Wissensstruktur seine „Technik des Wahlhandelns“ ausmacht, ist in wesentlichen Bereichen an die institutionelle Struktur seines sozialökonomischen Habitats adaptiert. Die Vermittlung zwischen den individuellen Lernprozessen wird maßgeblich über Opportunitätskostenerwägungen hergestellt.

Die gesellschaftliche Handlungsordnung⁵⁰ ist nur dann funktionsfähig, wenn die institutionellen Verhaltenserwartungen den Individuen verbindlich entgegengebracht werden. Rollenerwartungen leisten die orientierende Vermittlung zwischen dem Handeln des einzelnen Konsumenten und seinem gesellschaftlichen Umfeld bzw. zwischen dem einzelnen Konsumenten und der Gesamtheit der anderen Konsumenten, mit denen er direkt oder indirekt in Interaktion tritt, insofern, als sie durch ihre Verbindlichkeit als konstante, verhaltensnormierende und damit angebbare Verknüpfung fungieren (vgl. Dahrendorf, 1986, S. 145). Da die handlungsunterstützende Funktion von Gruppen nur dann gegeben ist, wenn eine Tendenz zur Rollenkonformität gegeben ist, wenn also die Orientierungsmöglichkeiten des Geflechts der institutionellen Konventionen nicht durch rolleninkonformes Verhalten in Frage gestellt wird, werden die Gruppenmitglieder Sanktionen gegen einzelne abweichende Individuen verhängen, um die Wiederherstellung erwartungsstabilisierender Konformität gewissermaßen zu erzwingen. Innerhalb einer Gruppe sind dem einzelnen negative oder positive Sanktionen in Aussicht gestellt, je nach Abweichung von oder Konformität mit den Normvorgaben, innerhalb eines gewissen Spielraumes. Dabei kann als positive Minimalsanktion die bloße Abwesenheit von negativen Sanktionen gelten (vgl. Hörning, 1970, S. 88; Dahrendorf, 1986, S. 139; S. 146 f.). Im wesentlichen ergeben sich positive Sanktionen aus Formen des „Wohllollens“, das die Mitmenschen dem einzelnen entgegenbringen, wenn er die an ihn gerichteten Verhaltenserwartungen erfüllt. Es handelt sich dabei um eine Art der „Belohnung“ von Handlungen auf der emotionalen Ebene, die durch die gesellschaftlichen Reaktionen anderer Menschen ausgelöst werden. Gleichwohl entziehen sich positive Sanktionen in den meisten Fällen der expliziten Formulierung und der operationellen Präzisierung (vgl. Ainslie, 1985, S. 135; Dahrendorf, 1986, S. 147; Kuran, 1990, S. 7).

⁵⁰ Die Handlungsordnung wurde weiter oben als Geflecht von Rollenspezifikationen und Gruppenzugehörigkeiten identifiziert. Sie wirkt insofern handlungsermöglichend, als sie Verhaltenssicherheit stiftende Orientierungspunkte für einzelne Wahlhandlungen vorgibt.

Wesentlich ist aber die orientierende und informierende Wahlhandlungsunterstützung durch institutionelle Arrangements, an der ein Konsument nur dann partizipieren kann, wenn sein Verhalten normenkonform ist. Insofern zeitigt Konformität positive „Erträge“ im Sinne subjektiver Effizienzsteigerung hinsichtlich der Verwendung knapper Intermediärmittel sowie hinsichtlich eines positionsadäquaten gesellschaftlichen „Prestiges“ (vgl. Hayakawa / Venieris, 1977, S. 601).

Im Zuge des „gesellschaftlichen Umgangs“ der verschiedenen Konsumenten miteinander, innerhalb dessen der einzelne Konsument qua Partizipation an gesellschaftlichen Beziehungen seinem eigenen, auf spezifische Konsumgüter gerichteten Wahlhandeln Orientierung zu verleihen vermag, ergibt sich ein kollektives Interesse an der Erhaltung der Funktionsfähigkeit der entsprechenden institutionellen Konventionen, das aus dem Eigeninteresse jedes einzelnen Konsumenten abgeleitet wird. „Abweichler“ werden der Tendenz nach als Individuen wahrgenommen, die Ungewißheit generieren, sofern sie ihr abweichendes Verhalten vor den übrigen Gesellschaftsmitgliedern nicht „rechtfertigen“ können und somit deren Bestreben nach gewisser, im Sinne von plausibler, Umwelterklärung wiederherstellen. Als effektive, negative Sanktionsart kann sich die Einschränkung der gegenseitigen Kontakte bis hin zum „Ausschluß“ aus einer Gruppe ergeben (vgl. Fricke, 1972, S. 9; Reichenau, 1979a, S. 28 f.; Reichenau, 1979c, S. 77; Earl, 1983b, S. 172; Kuran, 1990, S. 7). Denn wenn die Beachtung bestimmter Regeln und Normen das Zugehörigkeitszeichen zu einer bestimmten Gruppe ist, und wenn die Beachtung dieser Regeln die Vorbedingung für eine erfolgreiche Kooperation mit anderen Menschen darstellt, dann wird durch die Nichtakzeptanz bei abweichendem Verhalten ein effektiver Druck zur Erhaltung von Regeln durch Konformität ausgeübt (vgl. Hayek, 1967c, S. 78).

Die Kosten, die „die Gesellschaft“ dem einzelnen Konsumenten bei Abweichungen von gewohnten Normen anlastet, bestehen also in einer – zumindest teilweisen – Entwertung von Wissensstrukturen. Adaptiert an die sozialökonomischen interpersonellen Kooperationsstrukturen hatten diese Strukturen Orientierungs- und Wahlhandlungsmöglichkeiten erschlossen. Auf Grund verhängter Sanktionen können sie nun nicht mehr (in vollem Umfang) herangezogen werden. In qualitativer Hinsicht führt dies für das Individuum zu einem Entzug von Bewertungsmaßstäben für Wahlhandlungsalternativen, folglich zu einem Verlust von Orientierung. Da aber auch die „unternehmerische Findigkeit“ des Konsumenten, d. h. seine Orientierung im Preissystem, wesentlich von gesellschaftlicher Informationsvermittlung respektive von interpersonellen Anknüpfungspunkten der Kanäle seiner spezifischen Informationsstruktur abhängt, wird der sanktionierende Entzug von Kontakt auch quantitativ wohlfahrts- und folglich opportunitätskostenrelevant.

Präferenzen des Konsumenten und ihre Veränderung sowie die relative individuelle Bewertung von Wahlhandlungsalternativen ergeben sich in ihrer Wissensabhängigkeit substantiell sozialökonomisch-prozeßbedingt formiert, und zwar unter dem „Druck“ von Institutionen oder Regeln. Diese wiederum sind ebenfalls – auf Grund der prozeßbedingten Veränderung von Wahlhandlungsbedingungen, mit denen Individuen konfrontiert werden – keine fixierten oder determinierten Tatbestände (vgl. Marchal, 1950, S. 586). Die Anpassung der Präferenzen des einzelnen Konsumenten an die Verhaltenserwartungen, die an ihn „aus der Gesellschaft heraus“ herangetragen werden, bestimmt sich gemäß seiner relativen Position innerhalb des sozialökonomischen Systems. Diese ist „nicht-atomistisch“ strukturiert, denn ansonsten würde dies zu einem gewissermaßen polypolistischen Verhalten des einzelnen Konsumenten führen. Er würde davon ausgehen, daß Normabweichungen seinerseits in einer amorphen Masse von Individuen, zwischen denen keine Aktions-Reaktions-Verbundenheit festzustellen ist, „unbemerkt untergehen“. Im Gegenteil wird die Aktions-Reaktions-Verbundenheit dem einzelnen über den wechselseitigen Sanktionsmechanismus zwischen den Individuen vermittelt, wie er mit der institutionellen Strukturierung der Gesellschaft impliziert ist. Gleichzeitig ist seine relative Position aber so beschaffen, daß er davon ausgehen muß, gesellschaftliche Normen durch eigenes Handeln nicht maßgeblich bestimmen zu können (vgl. Kuran, 1987b, S. 644; Kuran, 1990, S. 8).

Dies ist nun die Voraussetzung für die Existenz einer relativen Stabilität oder Persistenz von gruppenspezifischen Wahlhandlungsmustern. Denn wenn jeweils bestimmte, spezifische Konsumgüter Symbolcharakter für die Konformität des einzelnen Konsumenten mit bestimmten Konsumnormen haben, die einer Rolle zugeordnet sind, dann hängt die konkrete Zusammensetzung der Handlungsentwürfe, die ein Konsument umzusetzen bestrebt ist, nicht nur von den Opportunitätskosten hinsichtlich der Bewertung aufzuwender Mittel ab. Vielmehr sind auch die erwarteten Sanktionen einzubeziehen. Die Offenbarung einer Präferenz für ein bestimmtes Bündel spezifischer Konsumgüter hängt also ab von dem antizipierten Beitrag, den dieser zur eigenen Wohlfahrtsposition leistet, sowie von den Opportunitätskosten der Nicht- oder Andersoffenbarung entsprechender Präferenzen (vgl. Kuran, 1987a, S. 54; Kuran, 1990, S. 1).

cc) Das Opportunitätskostenkalkül der gesellschaftlichen Mobilität des Konsumenten

Trotz der allfälligen Einbindung des einzelnen Konsumenten in seine Gruppen- und Positionszugehörigkeiten und trotz der entsprechenden Sanktionswirkungen ist er nicht notwendig ein und für allemal an seine Gruppe oder Position in ihrer gegebenen Form gebunden. Im Gegenteil bietet die Tatsache, daß die

Gruppenzugehörigkeit des Individuums aufgrund der Segmentierung von Rollen und Positionen komplex ist, die Möglichkeit zur Variation und zur Entwicklung eines eigenen Lebensstils. Die Möglichkeit zur Variation von Wahlhandlungsmustern durch den einzelnen Konsumenten, was sich dann in einer Nachfrage spezifischer Konsumgüter mit anderen Charakteristika und damit mit modifizierten sozialen Symboleigenschaften zeigt, ergibt sich zunächst daraus, daß die Verhaltenserwartungen, denen sich der einzelne Konsument gegenüber sieht, sein Handeln nicht streng determinieren. Vielmehr grenzen sie Handlungsbereiche ein. Rollenerwartungen sind keine definitiven Vorschriften, sondern letztlich umreißen sie immer einen Bereich erlaubter Handlungen (vgl. Dahrendorf, 1986, S. 151, S. 165). Relativ zu diesen Begrenzungen ergibt sich dann für das Individuum eine bestimmte Verteilung von „Ermutigungen“ bestimmter Wahlhandlungsmuster.

Es kann nun davon ausgegangen werden, daß die relative Stabilität institutioneller Konventionen zu einer Persistenz der Wahlhandlungsmuster einzelner Konsumenten führt, dergestalt, daß Veränderungen solcher Muster in inkrementeller Weise Platz greifen. Also auch im Entwicklungsprozeß des sozialökonomischen Systems bleibt eine Tendenz zur Erhaltung relativer Kohärenz der gruppenmäßigen wie der individuellen Verhaltensmuster in Gestalt eines Entwicklungspfades bestehen. Die Vorstellung, die der einzelne Konsument über einen für sich selbst wahlhandlungsverbindlichen Konsumstandard hegt, orientiert sich am qualitativen – und in mancher Hinsicht auch am quantitativen – Konsumniveau derjenigen Gruppe, der anzugehören er bestrebt ist. Dies kann sich erstens auf eine Sicherung der Zugehörigkeit zu einer aktuell gegebenen gesellschaftlichen Positionierung oder Gruppe beziehen. Zweitens kann damit aber auch eine „aufstiegsbezogene“ Zielsetzung impliziert sein, indem eine Orientierung auf eine als „höherstehend“ empfundene Gruppe hin erfolgt (vgl. Duesenberry, S. 28 ff.; Adlwarth, 1983, S. 68).⁵¹ Während der einzelne Konsument nur über geringe Möglichkeiten verfügt, seine gesellschaftlichen Integrationsbeziehungen direkt zu beeinflussen, indem er eigenständig institutionenverändernd handelt, wird er sich, wenn es um die Erschließung neuer qualitativer Wahlhandlungsmöglichkeiten geht, indirekt im Sinne einer Veränderung der eigenen gesellschaftlichen Position betätigen (vgl. Becker, 1996a, S. 13). Ausreichende materielle Einkommensspielräume unterstellt, vollzieht sich dies über einen zielgerichteten Lernprozeß, im Zuge dessen die eigenen Präferenzen auf Gefüge von Verhaltensnormen, von Konsumstandards, adaptiert werden, die

⁵¹ Damit mag neben die grundlegende Entscheidung hinsichtlich der Allokation von Einkommensteilen auf die Güter des Begehrskreises eine weitere treten, nämlich die der Verteilung verfügbarer Zeit auf Arbeit und Freizeit (vgl. Hörning, 1970, S.143). Gleichwohl soll der mit dem letzteren Gesichtspunkt angesprochene Problemkreis nach wie vor als exogen vorgegeben und konstant unterstellt werden.

vom Individuum als dem status quo überlegen angesehen werden.⁵² Solche Lernprozesse laufen auf das Problem der langfristigen Konsumplanung und der Selbstbindung an längerfristig angestrebte Präferenzen hinaus.⁵³

dd) Datenänderungen: Gesellschaftlicher Auf- und Abstieg des einzelnen Konsumenten unter Gesichtspunkten der Opportunitätskosten

Veränderungen der Bedingungsdaten für Wahlhandlungen im Bereich des monetären Einkommens der Konsumenten und/oder der Preise spezifischer Konsumgüter werden auf der Ebene der Märkte in der Form unterschiedlicher Einkommenselastizitäten der Nachfrage bemerkbar. Dies wird sich zunächst im Bereich der nachgefragten Mengen manifestieren und/oder im Bereich von Variationen der qualitativen Attribute, sodann aber auch rücksichtlich einer gesamten „Gattung“ eines Konsumgutes.⁵⁴ Veränderungen des Konsumniveaus, ganz gleich in welche Richtung, vollziehen sich daher nie über alle spezifischen Konsumgüter gleichmäßig, sondern immer in Form von Veränderungen in den Proportionen der Zusammensetzung von Wahlhandlungsmustern der Konsumenten (vgl. Davis, 1945, S. 4; Meyer-Dohm, 1965, S. 167 ff.). Es wird nun möglich sein, solche Veränderungen an Hand institutioneller Bestimmungsgründe zu beschreiben.

Zunächst sei angenommen, es greife eine Datenveränderung hinsichtlich der Höhe des monetären Einkommens eines Konsumenten Platz oder hinsichtlich der Preise solcher spezifischer Konsumgüter, die für ihn eine positionsrelevante Symbolwirkung entfalten.⁵⁵ Nun verhalte es sich so, daß der Konsument eine Datenänderung in solchem Ausmaß zu gewärtigen hat, daß seine Möglichkeiten, spezifische Konsumgüter mit bestimmter Positionssymbolwirkung zu wählen, stark beschnitten werden. Dies hat zur Folge, daß seine Fähigkeit, eine (gewohnte oder beanspruchte) Zugehörigkeit zu einer oder mehreren Gesellschaftsgruppe(n) anderen Menschen zu signalisieren, ernsthaft in Frage gestellt ist. Entweder sinkt also das monetäre Einkommen und/oder die Preise entsprechender spezifischer Konsumgüter steigen, so daß der Konsument die Entwürfe

⁵² Vgl. das Kapitel „Das Opportunitätskostenkalkül der Veränderung der sozialökonomischen Position eines Konsumenten“.

⁵³ Vgl. das Kapitel „Eigenkontrolle unter Opportunitätskostenaspekten“.

⁵⁴ Ein wesentlicher Grund für unterschiedliche, „gattungsbezogene“ Einkommenselastizitäten der Nachfrage liegt in der Bindung des Konsumenten an positions- oder gruppenspezifische Standards des Konsums.

⁵⁵ Allerdings hat, streng genommen, jedes spezifische Konsumgut eine Symbolwirkung, wenn auch durchaus in unterschiedlichem Ausmaß.

seiner Wahlhandlungen an die geänderten Gegebenheiten anpassen muß. Die Art und Weise, wie diese Anpassung hinsichtlich der Veränderung der Zusammensetzung des daraufhin realisierten Güterbündels im Einzelfall vonstatten geht, ist vom individuellen Opportunitätskostenkalkül der Wahlhandlung abhängig. In dieses Kalkül geht nun als eine der maßgeblichen Größen stets auch die Bindung des Konsumenten an institutionelle Gruppennormen ein. Eine Absenkung des Konsumniveaus wird sich dann nicht gleichmäßig nach der Maßgabe der veränderten Preisrelationen über das Muster der vom Konsumenten bisher am Markt üblicherweise erworbenen spezifischen Konsumgüter vollziehen. Vielmehr wird sich dessen „Schwerpunkt“ verschieben, so daß Nachfragereduktionen zunächst und vornehmlich im Bereich jener Güter sich niederschlagen werden, die für andere Menschen „nicht sichtbar“, d. h., gesellschaftlich weniger oder nicht positionsrelevant sind: Dies mag entweder hinsichtlich der Menge entsprechender Güter Platz greifen und/oder hinsichtlich der nachgefragten Güterqualität (vgl. Becker, 1945, S. 63; Waite / Cassady, 1949, S. 222; Bearden / Etzel, 1982, S. 183 ff.; Wiswede, 1991, S. 345).

Verglichen mit einer hypothetischen Situation, in der nur Budget und Preise in das Opportunitätskostenkalkül eingehen, das der Zusammenstellung des nachgefragten Güterbündels zu Grunde liegt, wird eine Berücksichtigung gesellschaftlicher Konsumstandards dazu führen, daß eine Nachfragereduktion im Bereich wenig positionsrelevanter oder auch öffentlich „nicht sichtbarer“ Güter „überproportional“ ausfallen wird. Denn für den einzelnen Konsumenten sind die Opportunitätskosten der Einschränkung hinsichtlich stark symbolwirksamer spezifischer Konsumgüter vergleichsweise hoch. Folglich wird er bestrebt sein, die Intermediärmittel, vornehmlich das für Konsumzwecke vorgesehene Monetäreinkommen, der Wahlhandlung so zu reallozieren, daß das Konsumniveau im (besonders) positionsrelevanten Bereich aufrechterhalten wird.

Wenn nun die Reaktion des Individuums bei Datenänderungen im Bereich seines Monetäreinkommens auf die Sicherung der Zugehörigkeit zu einer gegebenen gesellschaftlichen Position abzielt, so resultiert hieraus der Tendenz nach, daß in seiner Wahrnehmung alle subjektiv positionsrelevanten Güter eine Einkommenselastizität von $0 \leq \epsilon_{x,Y} < 1$ aufweisen. Bei gegebener Positionsorientierung bzw. Positionszugehörigkeit und stabiler Zusammensetzung des positionentsprechenden Güterbündels sind solche Güter relativ inferior. Allerdings wird die Stabilität des Güterbündels ab einem gewissen Punkt der Einkommensreduktion in Frage gestellt sein, nämlich dann, wenn eine Reallokation von Intermediärmitteln aus dem positionsirrelevanten Bereich der Nachfrage an ihre Grenzen stößt. Sodann werden sich Veränderungen in der Zusammensetzung besonders signalträchtiger Güter ergeben, die aber immer durch das Bestreben des Individuums nach Status- oder Positionserhalt geprägt wird. Somit zeigt es sich, daß zwischen der Befriedigung einzelner Bedürfnisse Komplementaritätsbeziehungen kausal-genetischer Art bestehen. (vgl. Mayer, 1932, S. 151).

In ähnlicher Weise erklärt sich nun der Umstand, daß bei gleichbleibenden Preisen eine Erhöhung des Realeinkommens eines Konsumenten zu einer Verschiebung in der Zusammensetzung des von ihm nachgefragten Güterbündels führt. Dies in der Weise, daß sich zunächst seine Nachfrage nach verschiedenen Konsumgütern in ungleichmäßiger Weise erhöht, sodann aber Güter mit einer anderen Spezifik ihrer Charakteristika in den Begehrskreis treten oder dann weiter bestimmte Güterarten aus dem Begehrskreis herausfallen und andere, bisher nicht nachgefragte Güterarten und -charakteristika hinzutreten (vgl. Mahr, 1949, S. 199; Duesenberry, 1949, S. 23; Mahr, 1959, S. 72 ff.; Geue, 1997, S. 58).

Zwischen einer Verbesserung der monetären Realeinkommensposition eines Konsumenten und den Konsumstandards, die er für sich als verbindlich oder angemessen erachtet, besteht nun eine hinreichende Beziehung, insofern als die Einkommenssituation einem Individuum bestimmte Spielräume zur Adoption von als dem status quo subjektiv überlegenen gesellschaftlichen Positionen und den damit verbundenen Rollen und Konsumstandards eröffnet. Sie führen in der Folge zu einer Veränderung in der Struktur des nachgefragten Güterbündels. Ein retardierendes Element liegt dabei aber durchgängig in den Opportunitätskosten auf Grund gesellschaftlicher Sanktionen sowie in den Opportunitätskosten des Erlernens von standardadäquaten Mittelverwendungen bzw. Wahlhandlungen. In analoger Weise kann auch eine Reallokation der Intermediärmitteleinsätze an Zeit und psychischer Energie Platz greifen. Nach Maßgabe der positionsspezifischen Opportunitätskostenstrukturen wird in diesem Fall vom einzelnen Konsumenten ein vergleichsweise größeres Kontingent an Zeit und psychischer Energie darauf verwendet, für ihn vorteilhafterer Wahlhandlungsmöglichkeiten im subjektiv relevanten Angebotsspektrum symbolwirksamer, spezifischer Konsumgüter ausfindig zu machen, mit dem Ziel der Kompensation gestiegener monetärer Opportunitätskosten.

ee) Das Opportunitätskostenkalkül der Informationsbewertung und der Präferenzenformierung

Eine zum Falle der Reallokation von monetärem Einkommen, Zeit und psychischer Energie, wie sie sich als Reaktion auf Datenänderungen ergeben, die das Konsumbudget der Konsumenten tangieren, ähnliche, formierende Wirkung kann sich der institutionell bedingten Opportunitätskosten wegen hinsichtlich der Bewertung von Informationen über die sachlichen Eigenschaften und Charakteristika eines spezifischen Konsumgutes ergeben. Beispielsweise mag einem Konsumenten die Information zugehen, daß die Anwendung des Konsumgutes seiner Gesundheit abträglich ist. Eingedenk der Informations- und Wissens-

abhängigkeit der Formation von Präferenzen mögen *ceteris paribus* die erwarteten Folgekosten der Anwendung des spezifischen Konsumgutes den gegenwärtigen individuellen Wohlfahrtsbeitrag der Anwendung überkompensieren und folglich zu deren Einstellung führen. Unter entsprechenden gesellschaftlichen Bedingungen wirken sich die dann hinzutretenden „institutionellen“ Opportunitätskosten der Tendenz nach allerdings hierzu entgegengesetzt aus, und zwar im Sinne einer relativen Geringerwertung der in Rede stehenden Informationen und der erwarteten Folgekosten. Diese relative Geringerwertung ergibt sich aus den Opportunitätskosten der Nichtnachfrage des spezifischen Konsumgutes, die in der Gegenwart höher sind. Denn es wird nicht nur der gegenwärtige Beitrag seiner Anwendung zur Bedürfnisbefriedigung gegenüber zukünftigen Folgekosten abgewogen, sondern auch die Kosten gesellschaftlicher Sanktionen aus der Nichtbeachtung zu positionsverbindlicher Konsumstandards.⁵⁶

ff) Das Opportunitätskostenkalkül der Veränderungen der sozialökonomischen Position eines Konsumenten

Bisher wurde im wesentlichen der Einfluß der gesellschaftsstrukturellen Einbindung des einzelnen Konsumenten auf das Opportunitätskostenkalkül seiner Wahlhandlungsentwürfe betrachtet, und dies bezogen auf eine gegebene Position, die er einnimmt oder zu bewahren bestrebt ist. Gleichwohl mag es auch Konsumenten geben, deren Intention in einer Veränderung ihrer sozialökonomischen Position liegt, die „aufstiegsorientiert“ sind. Dabei geht es dann um eine Variation von Wahlhandlungsmustern, die sich im Zuge von Lernprozessen des Konsumenten auf Grund seines Kontaktes mit anderen gesellschaftlichen Gruppen ergeben, die als „Vergleichsgruppen“ fungieren (vgl. Hörning, 1970, S. 67 f.; Wiswede, 1991, S. 110; Baxter, 1993, S. 53 ff.; Lamnek, 1994, S. 107). Der – direkte oder indirekte – Kontakt mit den Angehörigen sozialökonomischer Vergleichsgruppen kann die Präferenzen eines Konsumenten verändern, indem er dessen Vorstellung vom Individualgleichgewicht seines Wahlhandelns beeinflusst. Der subjektive Gleichgewichtspunkt kapriziert sich nun auf einen anderen Lebensstil, der hinsichtlich der individuellen Befriedi-

⁵⁶ Respektive kann es sich um die Kosten der Aufgabe bestimmter Erfolgs- und Identitätswerte handeln, die durch die Leitbildfunktion des Konsumstandards und die Symbolwirkung des Konsumgutes dem Konsumenten vermittelt werden. Somit kann es zu der – realiter allfälligen – Erscheinung kommen, daß der „sichtbare“ Konsum eines Gutes selbst dann noch fortgeführt wird, wenn er etwa auf Kosten der Gesundheit des Konsumenten geht und insofern seinen „eigentlichen Interessen“ entgegengesetzt ist (vgl. Becker, 1945, S. 63).

gung von Bedürfnissen als dem status quo überlegen wahrgenommen wird. Dies zeigt sich auf der Ebene der Konsumgütermärkte in einer Veränderung der spezifischen Wahlhandlungsmuster eines Konsumenten, die dann auf andere „Symbolwirkungen“ der Charakteristika nachgefragter Konsumgüter reflektieren.

Positionsveränderungen des einzelnen Konsumenten durch den Vergleich mit anderen Gruppen ergeben sich aus dem Umstand, daß die Gruppen einer Gesellschaft keine hermetisch in sich abgeschlossenen Entitäten sind. Vielmehr legt die Segmentation von Rollen und Positionen die Existenz vielfältiger Verbundstellen nahe, so daß die „Gruppenränder“ gewissermaßen durchlässig sind und die Berührung mit und Beeinflussung durch Mitglieder anderer Gruppen im Sinne eines Informationstransfers ermöglichen (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 71 f.). Somit besteht für den einzelnen Konsumenten auch die Möglichkeit, seine gesellschaftliche Position nicht zuletzt durch entsprechende Wahlhandlungen zu verändern, die auf spezifische Konsumgüter zugreifen, mittels deren Symbolwirkung der „Anspruch“ auf eine bestimmte sozialökonomische Position demonstriert wird. Das Wissen um diese Symbolwirkungen wird wesentlich über die Vergleichsgruppen im Prozeß der (tatsächlichen oder anderen nur suggerierten) Bestrebungen zur Positionsveränderung erworben. Allerdings ist sozialökonomische „Mobilität“ nicht voraussetzungslos. Begrenzt wird sie einerseits durch das zur Verfügung stehende Monetäreinkommen sowie die relevanten Preise der entsprechenden spezifischen Konsumgüter. Hinzu treten andererseits aber auch hier die Opportunitätskosten der Positionsveränderung, die auf Sanktionswirkungen gegebener Konsumstandards zurückzuführen sind, wie sie beim „Überschreiten“ von Positionsgruppengrenzen akut werden.⁵⁷

Wenn ein Konsument seine Wahlhandlungen an den normativen Vorgaben in dem genannten Sinne ausrichtet, so ist dies eine Form strukturierter gesellschaftlicher Interaktion mit anderen Wirtschaftssubjekten. Der „Ertrag“ der Teilnahme an institutionell strukturierten Interaktionsbeziehungen liegt für den einzelnen Konsumenten in der damit implizierten Verhaltenssicherheit und in der Vermittlung spezifischer Information über Möglichkeiten der Befriedigung von Bedürfnissen. Wird dieser Ertrag als positiv wahrgenommen, so mag ein Individuum stets versuchen, gegebene Interaktionsformen beizubehalten. Eine

⁵⁷ Diese Sanktionswirkungen können unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Als Beispiel mag aber die Neigung von Angehörigen des „alten Geldadels“ dienen, gesellschaftliche Aufsteiger als „Neureiche“ zu diskriminieren, wenn diese sich anheischig machen, einen gehobenen Lebensstil durch den Konsum entsprechender Luxusgüter zu imitieren. Oftmals finden aber die genannten Aufsteiger auch nur noch bedingt Akzeptanz bei ihren alten Bezugsgruppen, da sie nun einen Konsumstil kultivieren, der dort nicht als angebracht oder üblich gilt. Nicht normenadäquates Fehlverhalten führt oft zu Kosten in der Form von wahrgenommenen Peinlichkeiten, Unsicherheiten und Distanzierung im Umgang miteinander.

Person wird aber dazu tendieren, zu versuchen, aus gegebenen Interaktionsbeziehungen auszuscheren, wenn sie eine oder mehrere alternative Beziehungskonstellationen wahrnimmt, die ein höheres subjektives Wohlfahrtsniveau bzw. höhere Interaktionserträge, versprechen (vgl. Wiswede, 1991, S. 102 f.). Damit steigen dann die Opportunitätskosten der weiteren Partizipation im Verhältnis zu den relativen Interaktionserträgen.

Gleichzeitig aber steigen die Opportunitätskosten der gesellschaftlichen Mobilität in Abhängigkeit von der zunehmenden „Ferne“ der Zielposition von der aktuellen Gruppenposition. Denn zum einen nimmt mit zunehmender gesellschaftlicher Distanz zwischen der Ausgangs- und der Zielposition aus der Sicht des „aufstiegsorientierten“ Individuums die relative Entwertung seines Wissens, seines Bewertungsvermögens, zu. In dem Maße, in dem die gegebene Wahlhandlungstechnik und die gegebenen Informationskanäle obsolet werden, muß unter Aufwand steigender Einsätze von Intermediärmitteln „investiv“ gelernt werden. Geht man davon aus, daß Lernprozesse Zeit beanspruchen, nimmt zudem die subjektive Ungewißheit des Wahlhandelns in der Übergangsphase zu. Opportunitätskosten erhöhend tritt hinzu, daß mit zunehmender Fremdheit zwischen dem einzelnen Konsumenten und seiner angestrebten Zielgruppe die aktivierten institutionellen Sanktionen zunehmen, die sich aus der Abweichung von gegebenen Konsumnormen ergeben. Denn die Übergangsphase investiver Lernprozesse des mobilen Individuums impliziert eine Phase der vergleichsweise mangelhaften Adaption seiner Wahlhandlungstechnik an die Erfordernisse normadäquaten Verhaltens. Und dies sowohl im Vergleich zu den Normen der Ausgangsgruppe, von denen der Konsument sich zu distanzieren versucht, wie auch (und vor allem) im Vergleich zur Zielposition bzw. -gruppe, deren Verhaltensnormen noch nicht (sicher) beherrscht werden.⁵⁸ Dies bedeutet, daß zumindest im Übergang beim mobilen Individuum der Tendenz nach relativ häufig norminadäquate Wahlhandlungen auftreten. In seiner subjektiven Wahrnehmung werden diese sich als „qualitative“ Irrtümer bemerkbar machen, d. h. in der Form des Erwerbs von Konsumgütern mit Charakteristika, die Konsumstandards, wie sie mit der angestrebten Position verbunden sind, nicht entsprechen. Für die Mitglieder der Bezugsgruppe allerdings induziert norminadäquates Wahlverhalten potentiell eine Zunahme der Ungewißheit ihres Habitats, die in der Folge kollektiv sanktioniert wird.⁵⁹

⁵⁸ Vgl. hierzu wiederum das Beispiel der vorigen Fußnote.

⁵⁹ Auch hier sei wieder das plastische Beispiel des „sozialen Aufsteigers“ bemüht. Im Umgang mit den Mitgliedern seiner Bezugsgruppe wird er zunächst mancherlei Ungeschicklichkeit in seinem (Konsum-) Verhalten an den Tag legen. Sein Verhalten wird als nicht *comme il faut* wahrgenommen und mag manchesmal das „Establishment“ peinlich irritieren und Distanzierung hervorrufen.

Die gesellschaftsstrukturelle Mobilität des Konsumenten ist auf Grund institutioneller Normen, die gruppenspezifische Wahl Handlungsordnungen gegeneinander abgrenzen, folglich eine beschränkte. Mobilitätsmöglichkeiten und Mobilitätsbegrenzungen wiederum gehen als Opportunitätskosten – im Vergleich mit der Beibehaltung des status quo – in sein auf spezifische Konsumgüter gerichtetes Wahlhandeln ein. Aus den gesellschaftsstrukturellen Distanzverhältnissen sowie aus der Realzeitabhängigkeit ergeben sich subjektive Verteilungen tendenziell ansteigender Opportunitätskosten, die handlungslogisch begründet zur Persistenz von Wahlhandlungsmustern einzelner Konsumenten respektive zu inkrementell-pfadabhängigen Veränderungen führen. Die Herausbildung neuer oder modifizierter Konsumstandards als Normen der Wahlhandlungen und damit die Anpassung des einzelnen Konsumenten oder der Gruppen von Konsumenten an veränderte Lebensumstände und veränderte Opportunitätskostenstrukturen wird deshalb wiederum dadurch ermöglicht, daß institutionelle Konventionen das Wahlhandeln nicht streng determinieren, sondern eingrenzen eingrenzen. Entsprechend diesem Spielraum sind die Sanktionen, die rollenkonformes Handeln sichern, ihrer „Schärfe“ nach abgestuft.⁶⁰ Damit wird dem einzelnen Konsumenten ein Bereich in unterschiedlichem Maße tragbarer, sanktionsbedingter Opportunitätskosten eröffnet, innerhalb dessen eine Abwägung der abnehmenden Handlungsstabilisierung durch die alte Bezugsgruppe gegenüber dem erwarteten Wohlfahrtsertrag des Aufbaues von bzw. der lernenden „Investition“ in neue Gruppenorientierungen handhabbar ist. Das Bemühen des Konsumenten um seine gesellschaftliche Position hat damit ein voluntaristisches Element. Denn ihre Schaffung oder Veränderung erfordert die Wahl eigener Vergleichspersonen, von denen in der Folge wiederum bestimmte Handlungserfordernisse abhängen. Bei der Wahl solcher Bezugspersonen und damit bei seiner eigenen gesellschaftlichen Positionierung, genießt der einzelne Konsument daher einen bestimmten diskretionären Spielraum. Dennoch ist die Wahl der gesellschaftlichen Position kein „Willkürakt“, denn die Veränderung der gesellschaftlichen Position oder der Eintritt in eine andere Gruppe ist kostenträchtig und dem Opportunitätskostenkalkül unterworfen (vgl. Frank, 1985, S. 9 f.).

gg) Das Opportunitätskostenkalkül des Wandels von Konsumstandards

Auf der Marktebene beobachtbare Wahlhandlungsmuster von einzelnen Konsumenten und Gruppen von Konsumenten verändern sich auf Grund der Sanktionswirkungen von Institutionen sowie auf Grund der Opportunitätskosten des

⁶⁰ Vgl. das Kapitel „Die Institution als Begrenzung individueller Handlungsspielräume“.

Lernens nur in vergleichsweise geringfügigen Schritten. Allerdings sind auch die Konsumstandards nicht fixiert, sondern sie wandeln sich im sozialökonomischen Prozeß. Veränderungen der interpersonell geteilten Lebenshaltungs- und Konsumvorstellungen seitens der Konsumenten sind eine Form der Anpassung an modifizierte allgemeine Bedingungen von Wahlhandlungen (vgl. Reichenau, 1979c, S. 78). Damit verschieben sich die Opportunitätskostenstrukturen der Wahlhandlungsentwürfe einzelner Konsumenten sowie in der Folge ihrer Umsetzung die beobachtbaren Nachfragemuster, die auf spezifische Konsumgüter bezogen sind. Veränderungen in den Handlungsdaten, der Einkommen, der Güterpreise und der verfügbaren spezifischen Konsumgüter führen letzten Endes immer auch zu mehr oder weniger allmählichen Veränderungen der Konsumstandards. Mit der Verschiebung von subjektiven Opportunitätskostenstrukturen im Ablauf der Realzeit wandeln sich auch die Verhaltensmuster der Menschen und ihre Rationalisierungen darüber, was Verhaltensstandards sind (vgl. North, 1990, S. 84).

Der nichtdeterministische Charakter von Gruppennormen, den institutionellen Abgrenzungen von sozialökonomischen Positionen und die damit prinzipiell mögliche Wahl einer bestimmten Bezugsgruppe durch das Individuum, ist gleichzeitig ein Grund für die Entstehung neuer Gruppen, für die Stratifizierung der Gesellschaft in Gruppen relativ hoher Homogenität. Denn der einzelne Mensch wird nicht freiwillig an einer Gruppe partizipieren, deren „Status“ er als geringerwertig empfindet. Erfordern die äußeren Umstände eine Veränderung der gesellschaftlichen Position, wie es mit der Existenz von Rollenkonflikten bereits angesprochen wurde, sind daher die subjektiven Opportunitätskosten des gesellschaftlichen „Abstieges“, d. h. des Eintrittes in eine Gruppe geringer eingeschätzter Position, höher als die der Formung einer separaten Vergleichsgruppe unter Personen in einer gleichen oder ähnlichen Lebenssituation, die folglich Mitglieder einer ungefähr gleichen Statuskategorie umfaßt (vgl. Frank, 1985, S. 9). Dies gilt in „absoluter“ wie aber auch in relativer Hinsicht.

Die relative Perspektive wird hier insbesondere relevant, wenn die Betrachtung auf nichtstationäre komplexe sozialökonomische Systeme vom „Wohlstandstyp“ rekuriert. In solchen Systemen werden sich die relativen Bewertungsverhältnisse zwischen den einzelnen Gruppen und Positionen beständig in Zuge des Wandels wahlhandlungsrelevanter Daten verschieben. Mit zunehmender, durch dynamisch-evolutionäre wirtschaftliche Entwicklungs- und Wandlungsprozesse induzierter Komplexität der Alltagsumwelt(en) werden weite Lebensbereiche und Wahlhandlungsfelder weniger überschaubar. Die Bereiche, innerhalb derer gesellschaftliche Verhaltensnormen Wahlhandlungsfelder mit Verhaltensungewißheit mittleren Grades gewährleisten, werden in der Folge tendenziell enger ausfallen. Damit wird sowohl die Zahl als auch die Homogenität von Gruppen zunehmen, entsprechend der Veränderlichkeit der individuellen Lebensumstände, also der Handlungsumwelten des einzelnen Konsumenten.

ten. Mit der Homogenisierung und Diversifizierung der Gruppenstruktur geht dann auch eine Auffächerung der verschiedenen Konsumstandards einher, die für die jeweilige Gruppe an Verbindlichkeit gewinnen, die den Verhaltensspielraum für das einzelne Gruppenmitglied verengen und die sich schärfer von den Standards anderer Gruppen abgrenzen. Der gesellschaftliche Reflex auf relativ hohe Ungewißheit der sozialökonomischen Bedingungen liegt nun in einer vergleichsweise hohen Diversifikation der Gruppenstruktur, die jeweils engere, tendenziell leichter überschaubare Lebensbereiche umgrenzt. Die Gruppierung der Gesellschaftsmitglieder in kleinere Einheiten aber ist über den Zeitraum ihres Bestehens mit einer hohen Binnenhomogenität der einzelnen Gruppenmitglieder verbunden, was eine hohe Rigidität entsprechender Verhaltens- bzw. Konsumnormen impliziert. Damit ist zunehmend normiertes Verhalten des einzelnen bei gleichzeitiger Zunahme der Zahl unterschiedlicher Standards eine Reaktion der Individuen auf die zunehmende Ungewißheit vergleichsweise schnell veränderlicher Handlungsumwelten.⁶¹

Verschiebungen in den Opportunitätskostenstrukturen können entweder einen „Druck der Notwendigkeit“ oder einen „Sog der Gelegenheit“ ausüben, unter dem sich auch Standards verändern (vgl. Davis, 1945, S. 12). Ganz gleich aber, ob Sog oder Druck, läßt sich dies wiederum in die allgemeine Erkenntnis übersetzen, daß sich gesellschaftliche Normen bzw. Regeln des Wahlhandlungsverhaltens in einem Evolutionsprozeß verändern, der dadurch indiziert wird, daß

⁶¹ Dies kann man sich sehr gut beim Besuch einer durchschnittlichen Schule oder eines Jugendclubs vor Augen führen. Auch das Gespräch mit dort tätigen Pädagogen ist aufschlußreich. Die heutige „Jugendkultur“ weist eine stark differenzierte Gruppenstruktur auf („Skater“, „Hippies“, „Ravers“, „Stinos“, „Prols“ usw.). Die Gruppen unterscheiden sich erheblich voneinander durch den Konsum spezifischer Güter, vornehmlich durch das Tragen von Markenkleidung, durch den Konsum bestimmter Speisen und Getränke oder durch den Besuch entsprechender Lokale. Soziale Kontakte zwischen den Mitgliedern verschiedener subkultureller Gruppen verlaufen nicht selten gewaltsam. Zudem ist es auch unter diesem Aspekt für Jugendliche mitunter sehr schwierig, sich dem Gruppenzwang zu entziehen. Dies ist oft nur unter Inkaufnahme fortgesetzter „Kujonierung“ in Schule und Freizeit möglich. Die Berichte über die zunehmende Gewaltbereitschaft unter Jugendlichen sind mittlerweile Legion. Vor dem Hintergrund der hier entwickelten Argumentation kann dieser Zusammenhang zwischen gruppenmäßiger Differenzierung der Jugendkultur und vehementer Abgrenzung bzw. vehementem Gruppenzwang gedeutet werden. Ein großer Teil dieser Umstände mag aus der hohen Ungewißheit der Lebensbezüge von Jugendlichen heraus erklärt werden. Hierher gehört einesteils der oft beklagte Mangel an gesellschaftlicher und familiären Bindung bei oftmals gleichzeitig in Frage gestellter materieller und sozialer Zukunft. Aus ihm resultiert ein erhebliches Maß an Verhaltensunsicherheit, die durch den Zusammenschluß in einer vergleichsweise rigiden Gruppenstruktur kompensiert wird. Anderenteils spielt sicherlich aber auch die zunehmende Komplexität und Unüberschaubarkeit des Güterraumes und des Angebotes an Information in den sich schnell entwickelnden Industriegesellschaften eine erhebliche Rolle. Diese Vielfalt wird durch die Bildung subkultureller Konsumstandards bewältigt.

bestimmte Konsumenten angesichts der sozialökonomischen Umwelttatsachen die Möglichkeit entdecken, ihre Zwecke adäquater als bisher zu verfolgen. Im Erfolgsfall werden sich aufgrund ihres gesellschaftlichen Zusammenwirkens mit anderen Konsumenten zunehmend Nachahmer finden. So entsteht ein „Kristallisationspunkt“ für eine neue Institution, die nun auch überkommene Institutionen allmählich abzulösen vermag. Unbeschadet also ihrer handlungs- und planungsunterstützenden Wirkung im gesellschaftlichen Bezug, die sie durch die Reduktion von Ungewißheit im Zuge der Etablierung einer stabilen Struktur des Interagierens von Menschen ausüben, wandeln sich Institutionen in der gesellschaftlichen Wirklichkeit beständig. Denn Menschen verfolgen ihre Ziele durch intentionales Handeln. Im Zuge dessen üben sie auch Veränderungsdruck auf Institutionen aus. Sie versuchen, Institutionen zu ihrem Vorteil zu verändern (vgl. Marchal, 1950, S. 583; Lachmann, 1973b, S. 12; North, 1990, S. 6).

Innerhalb des Rahmens bestehender Institutionen koordinieren Menschen die ihnen zur Verfügung stehenden Mittel in bestimmter, präferenzgeleiteter Weise. Zum weiteren aber werden auch die Ziele und Präferenzen des tatsächlichen Wahlhandelns unter dem Einfluß der sozialökonomischen Umweltbedingungen modifiziert. Zum dritten verändern sich die Institutionen, die nicht zuletzt diesen „Druck“ auf den einzelnen Konsumenten ausüben, selbst im Zuge interdependenten intentionalen Handelns der Wirtschaftssubjekte (vgl. Marchal, 1950, S. 587). Der Wandel von Konsumstandards ist dabei eng mit der Erscheinung des Normenkonfliktes verbunden. Denn gesellschaftliche Rollen sowie Positionen als Aggregate von Segmenten, stellen ihren Träger in ein Feld von normativen Beziehungen mit den Rollen und Positionen anderer Menschen. Als gesellschaftlich reproduzierte Praktiken können sie allerdings mangelhaft koordiniert sein und zu „Strukturbrüchen“ im Institutionenrahmen führen. So können sich Rollenbeziehungen überschneiden und zueinander in Konflikt geraten.⁶² Die institutionelle Struktur weist nun Ungleichgewichtslagen auf. Da eine institutionelle Normenstruktur sich nur dann in einem Gleichgewicht befindet, wenn niemand wünscht oder sich vor die Notwendigkeit gestellt sieht, in seinem Verhalten hiervon abzuweichen, resultieren im Ungleichgewichtsfall Lernprozesse, die zu einer Modifikation gesellschaftlich reproduzierter Praktiken führen (vgl. Hörning, 1970, S. 87; Lawson, 1985, S. 922 f.; Dahrendorf, 1986, S. 153, S. 159; Schotter, 1986, S. 119). Im Erfolgsfall erweist sich die wechselseitige Koordination und Orientierung von Handlungen nun in dem Bereich, der durch modifizierte Institutionen gesichert wird, als zweckmäßiger, verglichen mit alternativen institutionellen Arrangements, mit denen sie konkurrierten und die sie der Tendenz nach verdrängen (vgl. Hayek, 1969, S. 24).

⁶² Ein Beispiel sind die Normen und Rollenkonflikte, denen sich viele berufstätige und/oder alleinerziehende Mütter ausgesetzt sehen.

Angenommen, zwei sich überschneidende Rollen, die ein Konsument auf Grund seiner besonderen Lebensumstände einnimmt, besitzen die gleiche normative Verbindlichkeit, stehen inhaltlich aber konträr zueinander. Er wird sich in der Lage befinden, daß die Überschneidung gegensätzlicher, verhaltensleitender Regeln für ihn Verhaltensungewißheit erzeugt. Hinzu tritt die Konfrontation mit den Sanktionen durch andere Gesellschaftsmitglieder, die für sich genommen wiederum auf einen zusätzlichen „Entzug“ von Verhaltensorientierung hinauslaufen. Vorderhand wird sich bei einer Konfrontation mit konfligierenden Rollenerwartungen eine Person für eine Adaption an jene Rolle entscheiden, von der sie die stärkste Sanktionswirkung erwartet, um die „Netto-Sanktionskosten“ möglichst gering zu halten (vgl. Wiswede, 1991, S. 108).

Sind nun die Umstände, die die Person in eine solche „widrige“ Lage gebracht haben, insofern zwingend, daß sie dem Rollenkonflikt nicht ausweichen kann, daß also konfligierende Rollen nicht gegeneinander (partiell) substituierbar sind, so steigen die Opportunitätskosten einer vollständigen Anpassung an die eine wie an die andere Rolle auf ein subjektiv prohibitives Niveau. Gleichzeitig sinken aber auch die Opportunitätskosten der Entwicklung neuer, auf die spezifische Lebenssituation angepaßter Verhaltensregeln. Sie werden unter Kostengesichtspunkten auf den „verwertbaren Resten“ bisheriger handlungsleitender Normen aufbauen (vgl. Thompson, 1996, S. 388).

Bewähren sie sich und befinden sich noch andere Menschen in einer gleichen oder ähnlichen Lebenslage, so wird es über Prozesse imitierenden Lernens auf der interindividuellen Ebene zur Herausbildung neuer oder modifizierter Normen kommen. Denn unter Ungewißheit werden Wahlhandlungen unter Rückgriff auf Wissen über bereits existierende, bewährte (oder für bewährt gehaltene) Praktiken und über situationale Gegebenheiten vorgenommen, das über die alltagsweltliche, praktische Einbindung in die gesellschaftlichen Prozesse erworben wird (vgl. Lawson, 1985, S. 921, S. 924).

Nachahmendes Verhalten des Menschen tritt insbesondere dann auf, wenn er im ungewissen darüber ist, welches Verhalten, welches Handeln der Situation angemessen ist. Er versucht dann, andere Menschen zu identifizieren, die über das Wissen um angemessenes, der Situation also angepaßtes, Verhalten zu verfügen scheinen. Durch nachahmendes Verhalten wird die Diskrepanz zwischen dem eigenen und dem Verhalten dieser Bezugsperson abgebaut.

Das Auftreten solchen nachahmenden Verhaltens ist mit der Unterschiedlichkeit der Erfahrungen der Individuen in komplexen, nichtstationären sozialökonomischen Systemen verbunden. Denn die Erfahrungsinhalte keines Einzelmenschen sind so umfassend, daß sie mehr als den Bruchteil der kombinierten Erfahrungen aller Menschen in einer Gesellschaft umfassen würden.

Wenn ein Konsument nun für ihn ungewohnte Verhaltensweisen bei einem anderen beobachtet, so kann er die Hypothese wagen, dieses Verhalten reflektiere eine bessere Anpassung als das eigene an bestimmte Umweltsachlagen. Die Auswahl derer, deren Verhalten imitiert wird, unterliegt dabei der Abwägung an Hand ökonomischer Zielkalkulation. Denn nach wie vor müssen die Opportunitätskosten, wie sie aus den gegenläufigen Sanktionsreaktionen und den Kosten der Imitation resultieren, in die entsprechenden Erwägungen einbezogen werden. Gleichwohl, die Tendenz, in einer ungewohnten Situation oder Umwelt Verhalten bestimmter anderer nachzuahmen, wenn man sich selbst im Ungewissen ist, läßt sich auf die subjektiv rationale Überlegung zurückführen, daß die Information und das Wissen anderer über die Möglichkeiten, durch spezifische, zweckgerichtete Handlungen eine Wohlfahrtsposition zu realisieren, überlegen ist. Das Streben nach Imitation ist dann ein Weg, um die eigene gesellschaftliche Integration auch unter veränderlichen Lebensumständen zu sichern (vgl. Frank, 1985, S. 19).

b) Die Rangordnung der Präferenzen

Die Verstandesreflexion jeder Wahlhandlung erfolgt in Form eines Opportunitätskostenkalküls, das eine rationale Verbindung zwischen den Bedürfnissen, deren Befriedigung der Handlungszweck ist, den dafür zur Verfügung stehenden Mitteln sowie den handlungsleitenden Präferenzen darstellt. Es bezieht sowohl die Knappheit der Mittel zur Befriedigung von Bedürfnissen ein als auch die institutionellen Bedingungen der Wahlhandlung. Dies läuft auf die hinter jeder Reflexion einer Wahlhandlung stehende, explizite oder implizite Fragestellung hinaus, welche Präferenzen zu äußern sozialökonomisch opportun ist, und in welchem Umfang den einzelnen Wahlhandlungszwecken, die entsprechend den Präferenzen „zugelassen“ werden, knappe Mittel zu ihrer Verwirklichung zugewiesen werden sollen.

Jede Opportunitätskostenüberlegung eines Konsumenten läuft nun in logisch notwendiger Weise auf eine verstandesmäßige Ordnung von Präferenzen als einer Verwendungsordnung knapper Mittel hinaus. Um eine Wahlhandlung intentional entwerfen und in der Folge vornehmen zu können, muß der einzelne Konsument die Mittel, die ihm als in einem Zeitpunkt zur Verfügung stehend erscheinen, nach der subjektiven Wichtigkeit der Präferenzen auf seine verschiedenen Zwecke allozieren. Eine solche Ordnung der Mittel, Zwecke und Präferenzen impliziert es in jedem Zeitpunkt des Wahlhandelns, zwischen verschiedenen möglichen Entwürfen von Handlungen zu diskriminieren. Der Maßstab der Diskriminierung ist der subjektive wirtschaftliche Wert der Alternativen. Dieser hängt von dem Beitrag zur individuellen Wohlfahrtsposition des Konsumenten sowie von den Opportunitätskosten ab, die mit der Realisierung

einer Alternative verbunden sind.⁶³ Unter Berücksichtigung der jeweils bestehenden Begrenzungen der Handlungsfähigkeit des einzelnen Konsumenten, wie sie in dessen Persönlichkeit und in den Bedingungen seines sozialökonomischen Habitats gegeben sind, richtet sich die konkrete Strukturierung des individuellen Wahlhandelns nach dem Empfinden von Bedürfnissen unterschiedlicher Stärke, die mehr oder weniger vollständig befriedigt werden können (vgl. Bachmann, 1963, S. 19). Dabei wurden Bedürfnisse als genuin vorökonomische „Handelsmotivation“ aufgefaßt. Deren Umsetzung ist aber abhängig von den Möglichkeiten und Fähigkeiten des Konsumenten sowie den Restriktionen, denen er unterliegt und von seinem Wissen über beide Gesichtspunkte. In Verbindung mit dem vorökonomischen Bedürfnis strukturiert dieses Wissen seine Präferenzen. So gesehen hängt die Bewertung der Mittel, die dem Konsumenten zur Verfügung stehen, von der quantitativen und der qualitativen Bedeutung bestimmter Bedürfnisse ab (vgl. Stigler, 1937, S. 239), deren Gewichtung durch die Präferenzen erfolgt.⁶⁴

Aus der damit implizierten subjektiven, gedanklichen Ordnung der Präferenzen folgt nun notwendig, daß verschiedene Mittel in ihren verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten eine unterschiedliche Bedeutung für das Handeln des

⁶³ Bereits weiter oben wurde der subjektive wirtschaftliche Wert einer Handlungsalternative, aus dem sich der Wert der entsprechenden spezifischen Konsumgüter ableitet – und daraus wiederum der Wert der intermediären Mittel –, als die dem Handeln eigentlich zu Grunde liegende Größe identifiziert, da er die subjektive Wahrnehmung eines höherwertigen Zustandes reflektiert, an dem ansetzend die Handlung ihren Ausgang auf ein entsprechendes Ziel hin nimmt. Dies kann hier so präzisiert werden, der Wert eines spezifischen Handlungsziels nun höher sein muß als alle, dem Konsumenten in einem bestimmten Zeitpunkt subjektiv denkbar erscheinenden Alternativen. Mit jeder seiner Wahlhandlungen versucht der Konsument, das ihm zu einem gegebenen Zeitpunkt subjektiv am dringlichsten erscheinende Bedürfnis zu befriedigen oder – was das gleiche besagt – dasjenige Ziel zu erreichen, dem von ihm der subjektiv höchste Wert zugemessen wird (vgl. Mises, 1949, S. 122; Hoppe, 1983, S. 50; Rizzo, 1994b, S. 93). Damit ist impliziert, daß die subjektiven Zwecke in einem Zeitpunkt immer unterschiedlich wichtig sind. Dies gehört zu den Basistatsachen der Verhaltensklärung der Ökonomik. Denn im Verein mit der Knappheit sowie der alternativen Anwendbarkeit von Mitteln ist die unterschiedliche Wichtigkeit von Zielen die notwendige Voraussetzung für das Auftreten wirtschaftenden Verhaltens bzw. des zweckgerichteten Wahlhandelns: Wäre die Wichtigkeit aller Zwecke, die in einem bestimmten Zeitpunkt mit den dann gegebenen Mitteln befriedigt werden könnte, genau die gleiche, träte notwendig ein Zustand der Entscheidungslosigkeit auf (vgl. Robbins, 1948, S. 13 f.).

⁶⁴ Daraus folgt: Im Zuge des Handelns als Wahl zwischen Alternativen wird der Konsument stets die ihm zur Verfügung stehenden Mittel nach der Maßgabe seiner verschiedenen Zwecke einsetzen, dergestalt, daß die jeweils am höchsten bewerteten Präferenzen befriedigt werden. Und wenn nun das Individuum im Prinzip eine Vielzahl von Zwecken verfolgt, kann und muß es eine dementsprechende Rangfolge der Prioritäten festlegen (vgl. Robbins, 1948, S. 13 f., S. 75; Rothbard, 1956, S. 225; Lachmann, 1973c, S. 30).

Konsumenten haben. Bei gegebener Sachlage wird also eine bestimmte Weise oder Konstellation der Mittelverwendung anderen vorgezogen werden (vgl. Robbins, 1948, S. 86, S. 94; Bachmann, 1963, S. 25; Letwin, 1977, S. 153). Die Klassifizierung und Ordnung von unterschiedlichen Mitteln, die daraus folgt, verleiht der Beziehung zwischen dem Menschen und den Mitteln im Hinblick auf deren Beitrag zur Befriedigung seiner Bedürfnisse Ausdruck, und zwar gemäß seinen Präferenzen. Mit der Präferenzordnung wird also eine Ordnungsstruktur der Mittelbewertung etabliert (vgl. Hörning, 1970, S. 14; Alter, 1982, S. 152).

Die individuellen Lernprozesse des Konsumenten innerhalb institutioneller Gegebenheiten prägen nun seine Wahrnehmung von Alternativen des Wahlhandelns. Sie wirken im Ergebnis wie ein Kontinuität schaffender kognitiver „Filter“, der die Lösung von Austauschproblemen der Vergangenheit auf die Gegenwart überträgt (vgl. North, 1990, S. 37).

Wenngleich Wahlhandlungsentscheidungen immer eine Rangfolge der Intensität von Bedürfnissen und der Gewichtung von Präferenzen widerspiegeln, die prinzipiell immer erst im Zeitpunkt des verstandesmäßigen Entwurfs einer Wahlhandlung selbst geschaffen wird, so ist die singuläre Präferenzordnung stets zu einem großen Teil auch das Ergebnis von Normen und Gewohnheiten des Entscheidens. Diese wiederum sind von den institutionellen Gegebenheiten der Gruppen- und Positionenstruktur des sozialökonomischen Umweltsystems abhängig. Dementsprechend korrespondieren auch gesellschaftlich sanktionierte überindividuelle Vorstellungen bestimmter Güterbedarfszusammensetzungen mit individuellen Vorstellungen über Präferenzordnungen (vgl. Scherhorn, 1959, S. 90). Die genauen Zusammenhänge auf der kognitiven Ebene des Individuums, die hiermit angesprochen sind, werden in Kapitel „Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten“ vertieft. Zuvor sollen aber noch verschiedene Überlegungen darüber angestellt werden, wie das logische Konstrukt der Präferenzordnung über das Grenznutzenprinzip mit der Logik des realzeitlichen Verlaufes in Verbindung gebracht werden kann.

c) Die Rangordnung der Präferenzen in temporaler Sicht: Das Grenznutzenprinzip

Wahlhandeln ist notwendig eine Erscheinung des realzeitlichen Prozesses. Folglich ist auch die Ordnung der Präferenzen nach ihrer relativen Wichtigkeit nicht nur eine Frage der sachlichen und der qualitativen Wertverhältnisse, sondern vielmehr auch und vor allem eine Frage der zeitlichen Staffelung. Subjektiv wichtigeren Präferenzen wird im Zeitablauf in bezug auf den Gegenwartszeitpunkt früher entsprochen als subjektiv weniger wichtigen.

Da sich das Wahlhandeln des Konsumenten oder der Entwurf und die Umsetzung von Handlungen notwendig im Zeitablauf vollziehen, gliedert sich das Wert- und Zielsystem des Konsumenten hierarchisch. Denn bezogen auf das Handeln des Konsumenten liegen die Ziele, die damit realisiert werden sollen, nicht simultan nebeneinander, sondern aufeinander Bezug nehmend in einer zeitlichen Staffelung von mehr oder minder ausgeprägter „Tiefe“ (vgl. Hartfiel, 1968, S. 53 f.). Das Streben des Konsumenten nach dem Individualgleichgewicht und nach weitestmöglicher Bedürfnisbefriedigung bzw. größtmöglicher individueller Wohlfahrt, bedingt folglich die Reihenfolge der Verwendung bestimmter verfügbarer Mittelarten und -mengen. Er wird stets versuchen, die ihm zur Verfügung stehenden Mittel so in die entsprechende systematische Reihenfolge zu stellen. Zwischen den einzelnen Präferenzen besteht im Sinne sukzessiver Komplementaritäten eine genetisch-kausale, also eine nicht umkehrbare Bedingtheit des Aktuellwerdens bestimmter Bedürfnisse und Präferenzen: Bestimmte Bedürfnisse und Präferenzen werden erst dann aktuell, wenn bestimmte andere bereits teilweise oder vollständig befriedigt wurden (vgl. Mayer, 1932, S. 173 ff.). Dabei kann der Zeithorizont der Staffelung zwischen zwei Begrenzungspunkten variieren. Mindestens erstreckt er sich auf einen einzigen, in einem Zeitpunkt unmittelbar relevanten Handlungsentwurf – dies ist ein handlungslogisches Grunderfordernis zweckgerichteten und temporalen Wahlhandelns – und maximal auf den zeitlich am weitesten in die Zukunft reichenden Wirtschaftsplan des Konsumenten, der eine Abfolge von Handlungsentwürfen aufeinander bezieht.⁶⁵ Bezogen auf den individuellen Zeithorizont ist das ökonomische Rationalprinzip im weiter oben vorgestellten Sinne die Norm der Disposition des Konsumenten über die knappen Mittel, die ihm zur Verfügung stehen oder von denen er erwartet, die Verfügung über sie zu erlangen. Gleichwohl unterscheiden sich einzelne Konsumenten hinsichtlich ihrer Fähigkeiten und Neigungen, ökonomische Erwartungen zu bilden sowie zeitlich disponierend vorzusorgen. Dies liegt zum einen in der mehr oder minder ausgeprägten Veränderlichkeit der subjektiv wahrgenommenen, sozialökonomischen Handlungsdaten begründet, zum anderen aber in der Ausprägung des individuellen Bewertungsvermögens, der individuellen Wahlhandlungstechnik. Im Extremfall ist ein Konsument denkbar, der seine Wahlhandlungsentscheidungen nur äußerst kurzfristig anlegt, und der der Tendenz nach nur auf den Augenblick sein subjektives Optimum ansteuert. Seine Allokationsbestrebungen rekurren auf die höchstbewerteten Bedürfnisse, die mit Mitteln befriedigt werden, welche unmittelbar zur Verfügung gelangen. Ein solcher Konsument wird gemeinhin – zumindest unter den Normalbedingungen des Handelns unter Ungewißheit mittleren Grades – mit dem Begriff des „Ver-

⁶⁵ Vgl. hierzu auch das Kapitel „Konsumpläne im Verlauf der Realzeit“.

schwenders“ belegt. Die zeitlich-sachliche Staffellung seiner Präferenzordnung ist geringstmöglich ausgeprägt (vgl. Pipping, 1953, S. 72; Mahr, 1959, S. 5).⁶⁶

Aus der Tatsache, daß Individuen ihre Präferenzen in eine Rangfolge bringen, folgt das handlungslogische Prinzip des Grenznutzens. Er tritt als Vorstellung des Konsumenten von den Nutzenveränderungen auf, die aus der Variation des wechselseitigen, durch die Ordnung der Präferenzen gegebenen Zusammenhanges seiner Wahlhandlungsdispositionen resultieren. Wird unter dem Begriff des Nutzens der Beitrag eines spezifischen Konsumgutes zur individuellen Wohlfahrt verstanden und kann daraus analog auf den Nutzen der entsprechenden Intermediärmittel geschlossen werden, so handelt es sich unter dem Gesichtspunkt der Wahlhandlungsrelevanz wiederum um ein ex ante Konzept, das gleichwohl ex post der Rückkoppelungskontrolle des Wahlhandelns unterliegt. Die Vorstellung eines Konsumenten vom Nutzen seines Handelns verkörpert eine Projektion seiner subjektiven Präferenz auf ein Mittel, namentlich auf ein spezifisches Konsumgut.⁶⁷

Ist nun der Nutzen eines Mittels abhängig von der relativen Bewertung, die ihm seitens des Konsumenten entsprechend den Präferenzen zuteil wird, so besagt das Grenznutzenprinzip, daß die Mittel, die bezogen auf einen Zeitpunkt der Wahlhandlung zur Verfügung stehen, so alloziiert werden, daß der Wert jedes Inkrementes des Mittelbestandes der am wenigsten wichtigen Verwendung entspricht, in die eine Einheit des Bestandes noch überführt wird und der gerade noch entsprochen wird (vgl. Nussbaumer, 1973, S.76; Vaughn, 1994, S. 17). Die Marginalbetrachtung, die damit impliziert ist, umfaßt im Bereich des realen Handelns von Konsumenten allerdings nicht die unendlich kleine, sondern immer die relevante Einheit: Diejenige Einheit, die für das Handeln gerade

⁶⁶ In diesem Extremfall allerdings ist das Wahlhandeln zwar immer noch handlungslogisch und subjektiv rational. Da es aber die Interdependenzen von Wahlhandlungen vollständig außer Acht läßt und ins Willkürliche und Zufällige neigt, verliert die handlungslogische Rationalität als Verstandesnorm des Wahlhandelns wesentlich an erklärender wie handlungsleitender Signifikanz. Sie tendiert dann zum tautologischen Leerkonzept (vgl. Sweezy, 1933/34, S. 177).

⁶⁷ Nutzen ist eine Erwartungsgröße über die Eigenschaften des Mittels, seinen Zweck zu erfüllen. Das subjektive Nutzenkriterium ist ein Bewertungsmaßstab, den der Konsument anlegt, um die Konsequenzen spezifischer Handlungen einschätzen zu können. Denn erst indem den objektiven Gegebenheiten der sozialökonomischen Umwelt ein subjektiver Maßstab entgegengesetzt wird, kann er sich ein Urteil darüber bilden, inwieweit eine Handlung gemäß seinen Handlungszwecken zielführend zu sein verspricht. Nutzen ist daher eine Größe, die aus der Imagination künftiger eigener Lebensumstände abgeleitet wird und deren Ausprägung von den Erwartungen des Konsumenten über mehr oder minder weit in der Zukunft liegender Datenentwicklungen ist (vgl. Rosenstein-Rodan, 1923, S. 1191; Bilimovic, 1932, S. 101; Streissler / Streissler, 1966, S. 21; Hörning, 1970, S. 107; Nußbaumer, 1972, S. 73; Littlechild, 1979, S. 35; Ramb, 1993, S. 7; Vaughn, 1994, S. 17).

noch relevant ist, ist eine marginale Einheit (vgl. Rothbard, 1956, S. 233). Also nicht jedwede physische Mitteleinheit tritt in den effektiven Bewertungszusammenhang der Präferenzordnung ein und induziert eine eigenständige Bedeutung für das Handeln. Vielmehr gilt es innerhalb einer Hierarchie von Alternativen, daß Veränderungen eine bestimmte, minimale „Fühlbarkeitsschwelle“ erreichen müssen, um für das Handeln effektiv zu werden (vgl. Robbins, 1948, S. 99).

Das Grenznutzenprinzip ist wiederum auf die zeitliche Dimension der Präferenzordnung zurückzuführen. Denn der Grenznutzen eines Gutes bemißt sich immer auf eine bestimmte Zeitperiode. Ihre möglichen zeitlichen Begrenzungspunkte wurden im vorhergehenden Abschnitt festgelegt. Auf sie ist die Allokationsentscheidung des Konsumenten bezogen (vgl. Stigler, 1937, S. 240). Insofern ein Konsument nun seinen „Gesamtwirtschaftsnutzen“ in seinen Handlungsentwürfen vorstellungsmäßig so gut wie nicht erfassen kann (vgl. Schönfeld-Illy, 1924, S. 40), ist die Grenznutzenrechnung das Hilfsmittel der temporalen Planung von Wahlhandlungen, die die Interdependenzen einzelner Handlungsentwürfe zu berücksichtigen sucht. Sie beruht auf der disponierenden Erwartungsbildung als der Antizipation und Konzeption einer realzeitlichen Sukzession singulärer Handlungsentwürfe, die für sich genommen jeweils auf die Wahl eines spezifischen Konsumgutes hinauslaufen. Dies impliziert ein inhaltliches Aufeinanderabstellen der Handlungsentwürfe. Da im Prinzip sämtliche Dispositionen des Konsumenten im Zeitablauf interdependent sind, ist die Grenznutzenrechnung nun insofern ein vereinfachendes Hilfsmittel, als sie den Konsumenten von der Notwendigkeit entbindet, bei Veränderungen in den Handlungsdaten stets die Gesamtheit seiner zeitlichen und sachlichen Dispositionen zu reorganisieren.⁶⁸ Dies beruht auf dem Gedanken, daß jedes Individuum gewissermaßen über einen persistenten „Stamm“ von Bedürfnissen und Präferenzen verfügt, und daß sich Veränderungen in der Regel auf die „Grenzverwendungen“ von Mitteln beziehen (vgl. Rosenstein-Rodan, 1923, S. 1199; Bayer, 1949, S. 13).⁶⁹ Damit trägt die lexikographische Präferenzordnung, nach

⁶⁸ Die meisten Menschen erwerben einen Kreis von Konsumgütern Periode für Periode gewohnheitsmäßig in wiederkehrender Zusammensetzung. Es wird also nicht in jeder Wirtschaftsperiode die Gesamtdisposition über die Ordnung der Präferenzen neu überdacht (vgl. hierzu weiter unten auch das Kapitel „Wahlhandlungen und Gewohnheiten als konzeptionelle Einheit“). Allerdings können in den Randbereichen der Periodendisposition Variationen der Mittelverwendung vorgenommen werden, beispielsweise um neuartige Güter zu erproben oder um sich an Modeveränderungen anzupassen.

⁶⁹ Dies sei folgendermaßen verdeutlicht: Die Handlungsdaten eines Konsumenten seien konstant oder in ihrer Veränderung zeitlich konstant. Es herrschen für ihn also Wahlhandlungsbedingungen der Stationarität oder zumindest solche annähernder Stationarität. Untereinander konsistente Wahlhandlungen im Zeitablauf vorzunehmen erfordert es nun, gleichartig geäußerten Bedürfnissen mengenmäßig entsprechende, gleichartige spezifische Mittel zuzuweisen. Hinzu tritt die zeitliche Disposition des Mitteleinsatzes, je nachdem, wie das periodische Auftreten der Bedürfnisse über den

der bestimmte Bedürfnisse in variierendem Umfang zunächst befriedigt sein müssen, bevor andere in Erwägung gezogen werden, der Tatsache Rechnung, daß die Fähigkeit des Konsumenten, Informationen zu verarbeiten und Wissen zu akkumulieren, nicht unbegrenzt ist. Daher ist er auch nicht in der Lage, exakt kalibrierte Wahlhandlungen über alle Bedürfnis- und Präferenzdimensionen simultan vorzunehmen (vgl. Chipman, 1960, S. 194; Endres, 1991, S. 284; de Dios, 1995, S. 331 ff.).

Bei vergleichsweiser Konstanz der Handlungsbedingungen ist der Grenznutzen damit das Regulativ für die Mittelverwendung, die in der Zukunft liegt. Denn die Dispositionen der höheren Verwendungsschichten, die hinter der Grenzverwendung stehen, sind gesichert, solange sich die Dotierung der Grenzverwendung nicht tiefgreifend ändert. Die Größe, der das Interesse des Konsumenten im Zeitablauf stets gilt, ist also die Grenzverwendung der Mittel, die ihm zur Verfügung stehen, sowie die Konstanz oder Veränderung ihres Niveaus. Denn die damit gegebene Dispositionsbeschränkung enthebt das Individuum von der – faktisch unerfüllbaren – Aufgabe, bei jeder Entscheidung stets von neuem die Gesamtkombination der Mittelverwendungen seines Wirtschaftsplanes von neuem zu ermitteln (vgl. Mayer, 1953, S. 73 f.).

Aus dem wirtschaftlichen Handeln des Individuums, als einem in der Tendenz stets auf ein individuelles Gleichgewicht hinstrebenden Prozeß, folgt die Aufstellung einer Präferenzordnung als der Voraussetzung des Auftretens von Wahlhandlungen. Das maßgebliche „Organisationsprinzip“ ist dabei in der Grenznutzenbetrachtung zu sehen. Als solches kann sie aber nur dann fungieren, wenn die zu Grunde liegende Gesamtdisposition persistent ist. Diese Persistenzbedingung ist im Falle der stationären Wirtschaft ohne weiteres erfüllt. Probleme treten für den einzelnen Konsumenten allerdings in einer sozialökonomischen Umwelt auf, die im Prinzip durch realzeitliche Wandlungsprozesse der Wahlhandlungsbedingungen und -daten gekennzeichnet ist, wie dies etwa für die nichtstationären, sozialökonomischen Systemen „modernen“ Typs in

relevanten Planungszeitraum antizipiert wird. Der Bewertungsvorgang vollzieht sich nun so, daß für den umrissenen Zeitraum die dem Konsumenten verfügbaren Mengen der unterschiedlichen spezifischen Konsumgüter zunächst den in der Zeit nacheinander gelagerten Bedürfnissen mit der subjektiv höchsten Wichtigkeit zugeordnet werden. Die danach noch verfügbaren Mittel werden den – wiederum zeitlich angeordneten – Bedürfnissen nächsthöherer Intensität zugeordnet, bis die jeweilige Grenzverwendung verfügbarer spezifischer Mittel erreicht ist. Sie wird durch die Knappheit der Intermediärmittel vorgegeben. In diesem Sinne ergibt sich dann der „Ausgleich“ der Grenznutzen. Gleichzeitig fällt der Grenznutzen spezifischer Konsumgüter, da die subjektive Wichtigkeit des Mitteleinsatzes mit jeder Annäherung an die Grenzverwendung abnimmt. Letzteres folgt aus der Präferenzordnung. Der Bewertungsvorgang von Mitteln, die in sukzessive Wahlhandlungen eingehen, erfolgt simultan in intensitätsmäßiger, mengenmäßiger und zeitlicher Sicht (vgl. Mayer, 1953, S. 70 ff.).

besonderer Weise und nachgerade durchgängig der Fall ist. Auf Grund der wechselseitigen Abhängigkeit der Grenznutzenverläufe einzelner spezifischer Güter (vgl. Illy, 1948, S. 2 f.; Illy, 1949, S. 54) hängt in ihnen die Grenznutzenrechnung des einzelnen Konsumenten von der Stabilität der wahlhandlungsrelevanten Institutionen ab, sowie von der Stabilität der relativen Preise. Sodann tritt aber auch die subjektiv-kognitive Stabilisierung seiner Wahlhandlungszusammenhänge sowie deren Adaption auf veränderliche Umstände als Bedingung auf. Letzterem Gesichtspunkt wird in den folgenden Kapiteln nachgegangen werden.

2. Handlungslogische Prinzipien und empirische Daten

Die folgenden Abschnitte beschäftigen sich mit der Frage, in welcher Weise die handlungslogischen Verstandesprinzipien des Menschen mit seiner Wahrnehmung konkreter sozialökonomischer Bedingungen und Möglichkeiten der Lebenswelt auf der individuellen, kognitiven Ebene wahlhandlungskonstituierend zusammengreifen. Dies ist letztlich immer eine Frage der Operationsweise seines Verstandes bzw. seines Gedächtnisses und damit der Gewinnung von Wissen als der logischen Organisation und Strukturierung von wahrgenommenen Informationen. Hierauf baut der ex ante Entwurf von Wahlhandlungen bzw. die Bildung von Erwartungen auf. Hinzu tritt als Resultat der stets möglichen Enttäuschung von Erwartungen und des Scheiterns von Wahlhandlungsentwürfen, daß Wissensinhalte des Gedächtnisses an veränderte Bedingungen des Wahlhandelns angepaßt werden.

a) Konzeptioneller Ausgangspunkt

Die in ontogenetischer Sicht zeit- und raumunabhängigen Prinzipien der Wahlhandlungslogik auf realweltliche Sachverhalte anzuwenden, impliziert zunächst, daß in den analytischen Ableitungszusammenhang Hilfsannahmen in Form historisch relativer Realfakten der tatsächlichen Handlungsbedingungen eingefügt werden (vgl. Robbins, 1948, S. 79 f.). Hilfsannahmen über die sozialökonomische Realität, wie beispielsweise die Einteilung der Wirtschaftssubjekte nach verschiedenen Rollen oder Funktionen, bezwecken dabei ihrerseits, komplexe Interaktionen von Menschen auf dem Wege der Abstraktion zu vereinfachen (vgl. Gunning, 1989, S. 167).

Die analytische Methode aber, die auf die rein logischen Prinzipien rekurriert, ist die Schlußfolgerung, die aus komplexen wahrgenommenen Faktenanordnungen notwendige Konsequenzen herausfiltert.

Bei gegebenen Daten beschreiben die allgemeinen und abstrakten handlungslogischen Aussagen unausweichliche Implikationen in der Weise, daß die Konsequenzen von Wahlhandlungen dann mit sicherer Notwendigkeit vorhergesagt werden (vgl. Robbins, 1948, S. 24; S. 121; Hayek, 1949b, S. 93). Denn entsprechen die in den theoretischen Ableitungszusammenhang eingeführten Annahmen den realen Gegebenheiten der Lebenswelt, dann decken sich die Schlußfolgerungen korrekter theoretischer Ableitung mit den Vorgängen des Habitats (vgl. Robbins, 1948, S. 80; Mises, 1949, S. 45).⁷⁰

b) Das Prinzip der „reflektierenden Abstraktion“

Die kategorialen Aussagen der Wahlhandlungslogik sind die explizite Formulierung allgemeiner, innerer Koordinationsprinzipien des Handelns des Menschen, die ihrerseits der Ausgangspunkt der logischen wie der operationalen Struktur des Handelns sind (vgl. Piaget, 1969, S. vii). Aus ihnen werden sich Normen solchen Handelns ableiten, die für rational gehalten werden und die ein Interpretationskonstrukt vorstellen, das hinsichtlich seiner Geltung verstandesmäßigen Gesetzen folgt (vgl. Irrgang, 1993, S. 21). Die Verbindung und Wechselwirkung der inneren kategorialen Strukturen mit den Reaktions- und Handelnserfordernissen der umgebenden Lebenswelt wiederum resultiert in einer Lenkung von Wahlhandlungen durch epigenetisch konstruierte Reaktionsnormen. Die konzeptionelle Kontinuität solcher, auf den logischen Verstandesstrukturen aufbauenden Konstruktionen wird wiederum durch einen fortgesetzten Vorgang der „reflektierenden Abstraktion“ sichergestellt (vgl. Piaget, 1969, S. vi f.).

„Reflektierende Abstraktion“ muß als Grundlage des ex ante Testens von Wahlhandlungsentwürfen verstanden werden, das schließlich insgesamt unter Einbeziehung der rückkoppelnden Erfolgskontrolle eine Form des Lernens

⁷⁰ Werden dementsprechend in die aus der Kategorie des Handelns resultierenden logischen Ableitungszusammenhänge spezifische Annahmen über Umweltbedingungen eingefügt, unter denen Wahlhandeln stattfindet, so ergeben sich daraus unmittelbar Aussagen, in welcher Weise alternative Annahmen über modifizierte Sachlagegefüge das Ergebnis der logischen Ableitung verändern (vgl. Mises, 1962, S. 44). Solcherart wird der unvorhergesehene Wandel der Daten, der eine Anpassungsleistung des Individuums erfordert und mithin ökonomische Probleme im eigentlichen Sinn erst aufwirft, indem ökonomische Entscheidungen notwendig werden, in das wahlhandlungstheoretische Vorgehen einbezogen (vgl. Hayek, 1949b, S. 101). Dabei ist der vorstellungsmäßige Begriff, den der Mensch von der Unterscheidung zwischen Erfolg und Mißerfolg seiner Handlung (als der zweckadäquaten Bewältigung von sozialökonomischen Umweltbedingungen) hat, in den handlungstheoretischen Implikaten der Kategorie des Handelns angelegt (vgl. Mises, 1960, S. 24; Mises, 1962, S. 8).

durch Versuch und Irrtum darstellt. Der tatsächlichen Ausführung einer Wahlhandlung ist aber zunächst deren rein geistige Simulation in einem subjektiv hypothetischen Möglichkeitsraum vorangestellt. Die Simulation greift dabei als Gedankenexperiment Platz, durch das Wahlhandlungen vor ihrer realen Ausführung in ihren subjektiv denkbaren Alternativen durchgespielt werden.

Das rein vorstellungsmäßige Vollziehen von Handlungen, viz. die Lösung der Operationen von der Motorik, bezieht sich nun auf einen der realen Handlung vorangestellten Denkvorgang an Hand eines allgemein verfügbaren Modells der äußeren Umwelt (vgl. Lorenz, 1943, S. 343; Monod, 1991, S. 136; Lorenz, 1992a, S. 230).

Wesentlich greift die reflektierende Abstraktion darauf zurück, daß synchrone und diachronische Regeln als Operationsprinzipien des Verstandes gedanklich reversibel sind (vgl. Piaget, 1990, S. 213 ff.).

Das abstrakteste und allgemeinste Verstandesmodell der (sozialökonomischen) Umwelt, das dem Menschen verfügbar ist, und zwar frei verfügbar auf Grund seiner universalen Geltung, wurde mit dem synthetischen a priori der Kategorie des Handelns und den daraus deduzierbaren Theoremen der Wahlhandlungstheorie identifiziert. Durch seine Hilfe können „Gedankenexperimente“ an Hand alternativer Entwürfe von Handlungen durchgeführt werden, die sich bei impliziter oder expliziter Geltung der *ceteris paribus*-Bedingung auf alternative hypothetische Sachlagengefüge und Konstellationen beziehen, deren Daten aus bisherigen Erfahrungsprozessen gewonnen wurden.

Auf die Phylogenese des Menschen bezogen kann dabei angemerkt werden, daß der „Nutzen“, zu derartigen geistigen Organisation in der Lage zu sein, in Form eines „Evolutionsvorteils“ als Gewinn an Zeit und Energie, verglichen mit anderen Organismen, aufscheint. Denn das „Durchprobieren“ verschiedener Lösungsmöglichkeiten in der Vorstellung macht die Folgen verschiedener Handlungsweisen erfahrbar, ohne unbedingt etwaige nachteilige Konsequenzen in Kauf nehmen zu müssen. Zudem können die Ergebnisse derartiger Denktätigkeiten anderen Gesellschaftsmitgliedern und auch über Generationen hinweg vermittelt werden (vgl. Lorenz, 1943, S. 343; Meyer, 1988, S. 137).

Die dabei in Rede stehenden logischen Folgerungen können explizit oder implizit sein: Sind sie explizit, so liegt eine bewußte Tätigkeit des Überlegens, des Ziehens von Schlüssen – unter einem entsprechenden Aufwand von Zeit und Energie – vor. Ist eine Schlußfolgerung dagegen implizit, so handelt es sich um eine Ableitung, der einer der alltäglichen Prozesse des nicht oder wenig reflektierten Beurteilens zu Grunde liegt.

Implizite Folgerungen⁷¹ vollziehen sich – bei weitaus geringerem Aufwand – außerhalb der reflektierten Wahrnehmung (vgl. Johnson-Laird, 1983, S. 127). Als Bestandteil der deklarativen Wissensstruktur des Menschen sind aber auch die impliziten Folgerungen prinzipiell stets reflektierbar, wenn sich die Notwendigkeit hierzu für das Individuum ergibt. Dies ist ein Umstand, der für die weiter unten behandelte Entstehung von Routinen der Wahlhandlung von wesentlicher Bedeutung sein wird.

c) Die Erfolgskontrolle des Wahlhandelns als kognitive Rückkoppelung

Der materielle Erfolg des Handelns eines Menschen hängt davon ab, inwieweit es ihm gelingt, Vorgehensweisen zu entwickeln, die möglichst gut an die Lebenswelt, an ihre Bedingungen und Möglichkeiten, angepaßt sind. Dies erfolgt nun in grundlegender Weise über die entsprechende Vermittlung von wahlhandlungsrelevanter Information auf der Grundlage der kategorialen Wahrnehmung von Sinnesdaten (vgl. Mises, 1962, S. 6). Dabei müssen die kognitiven Systeme zur Steuerung von Verhalten notwendig über Bewertungsmechanismen verfügen, die vorhergesagte Konsequenzen der Anwendung eines Handlungsentwurfs mit deren tatsächlichen Ergebnissen vergleicht. Vorhersagen über das Erreichen von Zielen generieren Rückkoppelungen, im Zuge derer solche Handlungsentwürfe, die erfolgreiche Vorhersagen liefern, gestärkt und solche, die zu Irrtümern führen, aufgegeben oder modifiziert werden (vgl. Holland u. a., 1986, S. 16). Die verstandesmäßige Repräsentation von Wahrnehmungsdaten beruht auf Rückkopplungsbeziehungen, die es erlauben, die Konsequenzen von Handlungen zu überwachen und tatsächliche mit erwarteten Ergebnissen zu vergleichen und bei Abweichungen entsprechende Verhaltensmodifikationen einzuleiten (vgl. Crook, 1988, S. 350 f.). Mißerfolge des Menschen im Prozeß des zweckgerichtet handelnden Strebens nach Befriedigung von Bedürfnissen und Erreichen des Individualgleichgewichtes werden durch formale oder auch durch materiale Fehler der Denkkakte⁷² verursacht, während erfolgreiche Handlungen stets solche Leistungen sind, die mit den logischen Gegebenheiten der Welt und der aktuellen Datenlage übereinstimmen. Die Anpassung des aktuellen Handelns an die Umwelt vollzieht sich in nicht erblicher Weise durch die Speicherung von Erfolgen und Mißerfolgen im Gedächtnis (vgl. Rensch, 1968, S. 233). Das

⁷¹ Die implizite Folgerung aus der deklarativen Wissensstruktur ist vom impliziten im Sinne von prozeduralem Wissen strikt zu unterscheiden. Letzteres hebt auf die motorischen Aspekte verhaltensrelevanten Wissens ab (vgl. Fußnote 30).

⁷² Formale Fehler sind Fehler des logischen Aufbaues von Denkakten, materiale Fehler sind solche Fehler, die aus einer mangelnden Übereinstimmung des informationaleren Inhaltes des Denkates mit den realen Bedingungen des Handelns resultieren.

Gedächtnis des Menschen ist als ein dynamisch-evolutionärer Speicher von Informationen zu verstehen, der auf der kategorialen Abstraktion von Erfahrungsdaten beruht. Die Speicherung von Information im Gedächtnis beruht auf signifikanten Generalisierungen von Erfahrungsdaten einerseits und auf der Verarbeitung der im Zuge der Erfolgsbewertung des Wahlhandelns wahrgenommenen Ausnahmen andererseits. Als dynamisch-evolutionär wird das Gedächtnis hier deshalb bezeichnet, weil es sich bei der Anpassung der ursprünglichen Kodierungen auf veränderte Gegebenheiten selbstorganisiert. Das Gedächtnis des Menschen ist also in einer Weise strukturiert, die es ihm durch die endogene Veränderung seiner Organisation erlaubt, zu verstehen oder aus Erfahrung zu lernen (vgl. Schank, 1982, S. 2).

d) Handlungslogische und empirische Regeln des Wahlhandelns

Mit Hilfe der handlungslogischen Theoreme können daher realweltliche, historisch bedingte Sachlagen durch das Aufdecken komplexer Wechselwirkungen erklärt werden. Gleichwohl ist mit dem Rekurs auf die Anwendungsperspektive der Wahlhandlungstheorie faktisch der Bereich der unbedingten logischen Exaktheit in einem bestimmten Sinne verlassen. Im konkreten Anwendungsfall handelt es sich nämlich um Aussagen, die wiewohl der Essenz nach handlungslogisch sind, die hinsichtlich ihrer ökonomisch relevanten Bezüge aber zu einem großen Teil von individuellen, erfahrungsbestimmten Relevanzbewertungen der Wahrnehmung von sozialökonomischen Daten abhängen (vgl. Rothbard, 1951a, S. 183). Der Verstand eines Menschen ist als eine besondere Ordnung von Ereignissen zu sehen, die innerhalb eines Organismus Platz greifen und die in bestimmter Beziehung zu den Ereignissen der physischen und gesellschaftlichen Umwelt stehen, ohne daß diese Beziehung eine Identitätsbeziehung wäre (vgl. Hayek, 1963, S. 16 ff.). Das Zueinanderinbeziehungsetzen von als real wahrgenommen Erfahrungen konstituiert aber eine hypothetische Theorie der Realität seitens des wahlhandelnden Menschen, und diese Theorie beruht auf strukturierten Wahrnehmungsdaten. Aktive Wahrnehmung von Wahlhandlungsdaten vollzieht sich durch die Klassifikation von Wahlhandlungsdaten und im verstandesmäßigen Aufbau von Klassifikations-schemata – als einer Abstraktionsleistung des Verstandes, die die prinzipielle Voraussetzung für die „Verarbeitung“ konkreter Wahrnehmungsdaten ist (vgl. Hayek, 1978a, S. 37, S. 43; Diettrich, 1989, S. 104; Vanberg, 1994a, S. 316 f.).

Ausgehend hiervon ist „Klassifikation“ ein Vorgang, im Zuge dessen beim Auftreten eines bestimmten Ereignisses dieses den jeweils gleichen spezifischen Effekt hervorruft. Effekte, die durch ein solches Ereignis hervorgerufen werden, können gleich oder unterschiedlich zu solchen sein, die andere Ereignisse in ähnlicher Weise hervorrufen. Alle unterschiedlichen Ereignisse, die jeweils bei

ihrem Auftreten den gleichen Effekt hervorrufen, sind Ereignisse der gleichen Klasse; oder: was unter gleichen Umständen gleiches Verhalten zeigt, gehört zu einer Klasse. Der Umstand, daß jedes dieser Ereignisse den gleichen Effekt hervorruft, ist dabei das einzige Kriterium, das sie als zur gleichen Klasse gehörig qualifiziert (vgl. Hayek, 1959, S. 20; Hayek, 1963, S. 48). Mit der verstandesmäßig aktiven Verarbeitung von Wahrnehmungsdaten ist es in der Folge impliziert, daß nicht die Gesamtheit aller prinzipiell möglichen Problemlösungsansätze des Wahlhandelns in beliebiger Weise zur Umsetzung anfallen. Vielmehr wird das individuelle Handeln durch das im Gedächtnis gespeicherte Wissen auf bestimmte Problemlösungspfade kalibriert. Durch die Verstandestätigkeit des Entwurfes von Handlungen ist es bedingt, daß individuelles Wahlhandeln nichtbeliebigen Mustern folgt (vgl. Simon, 1959, S. 273).

e) Wahlhandlungsrelevante Operationsweisen des Gehirns

Insofern also greifen die angeborenen Dispositionen des Menschen und seine Lernprozesse ineinander: Im Kontext des Konzipierens, des interpersonellen Interpretierens sowie der Analyse des zweckgerichteten Handelns sind die Regeln des handlungslogischen Schließens grundsätzlich wahrnehmungsstrukturierend. Die Prozesse des Schlußfolgerns und die logische Organisation des Verstandes sind die Voraussetzung für das Verstehen empirischer Erfahrungsdaten (vgl. Franck, 1985, S. 211; Piaget, 1992b, S. 190). Die tatsächliche Abgrenzung zwischen rein logischen Schlußregeln und erlernten Verhaltensregeln des einzelnen Konsumenten, die Grenze zwischen Angeborenem und Erlerntem, ist mitunter in der Realität schwer anzugeben, gleichwohl sie von der Konzeption her substantiell ist. Dazwischen bestehen bestimmte Übergangsformen. Diese beruhen darauf, daß sich bestimmte Umwelttatbestände, die ihrer Art nach als historisch, empirisch-relativ einzuordnen sind, und bestimmte Handlungen des Individuums mit Regelmäßigkeit in gleicher oder sehr ähnlicher Form auftreten. Sie werden vom Individuum als regelmäßige Sequenz von Wahrnehmungsdaten perzipiert. Solche Sequenzen wirken prägend auf das Individuum ein, indem sich ein individuelles System von Realitäts- und Kausalitätshypothesen über die natürliche und gesellschaftliche Umwelt etabliert. Dieses System, die Organisation des Gedächtnisses, ist ein Tatbestand der neuronalen „Reifung“ des Individuums, der sich auf der Grundlage funktioneller Übung zwischen den rein logischen, angeborenen Verstandesdispositionen und der aktuellen Wahrnehmung unmittelbarer Wahrnehmungsdaten erstreckt. Die funktionelle Übung ist zwar nicht in der Lage, das erbliche „Programm“ zu modifizieren, sie stellt aber einen funktionellen, lernenden Erwerb von Wissen über die Umwelt dar, der sich in der strukturellen Organisation des Apparates der Kognition fortsetzt. Neurale Reifung ist ein Fundamentalvorgang der

Wechselwirkung zwischen der „Innenwelt“ eines Individuums und äußeren Faktoren. Denn jedes Verhalten und Wahrnehmen ist ein Vorgang der Assimilation des Gegebenen an vorhandene Klassifikationsschemata. Letzteres erfolgt in unterschiedlicher „Tiefe“ bis hin zu den Verstandesstrukturen mit dem Status des phylogenetischen a priori. Gleichzeitig werden vorhandene Schemata an die vorliegende Situation akkommodiert (vgl. Hayek, 1963, S. 53; Smith, 1987, S. 191, S. 210; Piaget, 1990, S. 231, S. 244 ff.; Piaget, 1992b, S. 191 f.). Allerdings erhöhen die externen Faktoren der individuellen Entwicklung in der Regel nicht den Umfang phänotypischer Information – die entsprechenden neuronalen Adaptionen sind phylogenetisch reversibel. Denn für nachfolgende Generationen könnten sich diese unter veränderten Umständen als dysfunktional erweisen. Ebenso sind nur die apriorischen Verstandesprinzipien zur Umwelt isomorph, nicht aber die daran anlagernden und darauf aufbauenden Schemata der individuellen Wahrnehmungsordnung (vgl. Schmalhausen, 1960, S. 513; Hayek, 1963, S. 39; Schmalhausen, 1986, S. 7; Riedl, 1992, S. 25).

Wenn es darum geht, komplexe Wahlhandlungsprobleme zu lösen, arbeitet der Verstand des Menschen auf der Grundlage abstrakter Regeln und deren Kombination (vgl. Hayek, 1978a, S. 38, S. 43). Sie machen die grundlegenden Strukturelemente des wahlhandlungsrelevanten Wissens aus. Die Abstraktionsleistung des Verstandes manifestiert sich in einer „Disposition“ zu bestimmten Handlungsbereichen mit typischen Eigenschaften, die bestimmten Wahrnehmungsdaten „attributioniert“ werden. Der gesamte Bereich der Wahrnehmung und Verarbeitung von Umweltdaten läuft dann auf die Aktivierung bestimmter „Dispositionen“ hinaus, die die verstandesmäßige Spezifikation eines wahrgenommenen Ereignisses mit der Spezifikation eines Reaktionsschemas und dem (Ablauf-) Schema einer darauf folgenden Handlung zusammenführt (vgl. Hayek, 1978a, S. 40). Handlungen oder Sequenzen von Handlungen werden dann durch hierarchisch organisierte Wissenseinheiten, den Schemata, geleitet, die jeweils einen bestimmten Wissens- oder Aktivitätsbereich abdecken. Schemata repräsentieren generische Situationskonzepte oder allgemeine, verallgemeinerte Modelle von Situationen. Als Komplex einzelner Handlungsregeln spezifizieren sie Verknüpfungen, von denen vermutet wird, daß sie in Wahlhandlungssituationen zwischen Ereignissen auftraten. Dabei kann je nach Abstraktionsebene ein Schema eine gesamte Situation repräsentieren. Es kann auch vorgelagerte Teilereignisse oder Teilsituationen als Subschemata enthalten. Indem Informationsdaten durch die schemaorganisierte Regelhierarchie des Verstandes „hindurchgeleitet“ werden, werden auf verschiedenen Ebenen verschiedene Schemata wechselseitig aktiviert. Dabei wird im Prozeß der Verstandestätigkeit Information von Schemata höherer in Richtung niederer verarbeitet und umgekehrt (vgl. Hayek, 1978a, S. 49; Rumelhart / Norman, 1979, S. 41; Norman, 1981, S. 3 ff.; Reason, 1984, S. 116; Hodgson, 1988, S. 126). Aktiviert werden bestimmte Schemata, wiewohl sie die Ergebnisse von Lernprozessen

sen sind, nicht nach Maßgabe ihres (historischen) Ursprunges, sondern, verallgemeinert, nach ihrer funktionalen Signifikanz hinsichtlich der gegebenen Situationswahrnehmung (vgl. Paivio, 1969, S. 242): Auf jeder Stufe wird Information genutzt, um sukzessive die Eigenschaften und Bedingungen des Zielpunktes des Wahlhandelns hypothetisch zu prognostizieren, um an Hand spezifischer Wissensstrukturen sozialökonomische Handlungszusammenhänge zu entwerfen (vgl. Reiser u. a., 1985, S. 93). Gleichzeitig ist hiermit im Prozeß des Erinnerns, der einen Abruf von Gedächtnisschemata darstellt, eine Fokussierung der individuellen Suche nach respektive der Wahrnehmung von Wahlhandlungsalternativen impliziert, die sozialökonomische Informationsdaten an Hand von Gedächtnisinhalten bewerten. Dabei unterstützt die fokussierte Suche und Wahrnehmung relevante oder sich als relevant erweisende Gedächtnisinhalte, während irrelevante Wahrnehmungsdaten der Tendenz nach ignoriert werden (vgl. McCloskey / Bigler, 1980, S. 253 f., S. 263).

Insofern also sind Menschen erst dann in der Lage, ihr Habitat tatsächlich zu verstehen, wenn sie Wahrnehmungsdaten mittels im vorhinein bestehender, verstandesmäßiger Konzeptionen und Konstrukte verarbeiten. Ein solches Verstehen ist dann die selbstverständliche Voraussetzung, Probleme des zweckgerichteten Handelns zu lösen (vgl. North, 1990, S. 20; Rizzo, 1994a, S. 112 f.). Die schemabedingten Handlungsdispositionen des Verstandes sind aber nicht an bestimmte, „determinierte“ Handlungsabläufe gebunden. Vielmehr steht dabei die Bestimmung als notwendig erachteter Eigenschaften einer Handlung in Rede. Die Disposition zum Handeln nach einem Handlungsmuster kann dann verschiedene konkrete Ausprägungen zeitigen, die jeweils auf die konkreten Umstände angepaßt sind. Dies ist im wesentlichen auf die Fähigkeit des Verstandes zurückzuführen, im Sinne multipler Klassifikation von Wahrnehmungsdaten simultan verschiedene Schemata und Dispositionen durch propriozeptive Impulse zu aktivieren und zu kombinieren (vgl. Hayek, 1963, S. 45, S. 50; Hayek, 1978a, S. 40 f.).

Aber der „Sinn“ solcher invarianter, kognitiver Strukturmerkmale, die sich nun, aufbauend auf den a priori gegebenen Prinzipien, im Bereich des hypothetischen empirischen Wissens ergeben, besteht darin, den irreversiblen Fluß der Umweltereignisse im Denken des handelnden Individuums zu organisieren und seinem Bewußtsein Kontinuität zu verleihen. Wenn kognitive Invarianten auf bestimmten Stufen der Wissensintegration auch falsifiziert werden können, drücken sich in ihnen Wahrnehmungsnormen des Individuums aus, die seinem Denken eine Kohärenz verleihen, die an seiner Lebenswelt orientiert ist (vgl. Piaget, 1992b, S. 153). Diese Kohärenz ist die Voraussetzung für das „klarbewußte“ Erleben von Umwelttatsachen durch deren inhaltliche und begriffliche Erfassung. Der in diesem Sinne inhaltsgeladene Kausalbegriff des einzelnen ist nun ein Hilfsmittel der Erfassung von Wirklichkeit, ein Ordnungselement seines Denkens. Die darauf aufbauende individuelle „Denkordnung“ ermöglicht es

nämlich dem Menschen, auf verschiedenen, jeweils angemessenen Abstraktionsebenen das Wesentliche der Dinge zu erfassen und sie zu klassifizieren. In unmittelbarer Voraussetzung zur Lösung von Handlungsproblemen steht dies insofern, als damit jenes Material, mit denen das Denken arbeitet, in einer der Problemlage angemessenen Form bereitgestellt wird (vgl. Rohracher, 1967, S. 118). Die Gruppierung von Wahrnehmungsdaten impliziert nun, daß Klassifizierung dabei als eine Umschreibung von Ähnlichkeitsfeldern, als ein Vorgang der Konjunktion und der Separation sowie der konkomitanten Variation der Attribute von Wahrnehmungsdaten aufzufassen ist, die mit jeweils bestimmten Handlungsreaktionen des Individuums verbunden sind (vgl. Knight, 1956, S. 159; Oeser, 1988, S. 63). Für den Menschen in seiner Aktivität als Konsument spielen ebendiese und das Wissen über deren gesellschaftliche Symbol- und Signaleigenschaften dabei die maßgebliche Rolle von sinnhaften Markierungen innerhalb seiner verstandesmäßigen Klassifikationsschemata (vgl. Douglas / Isherwood, 1980, S. 74).

Spezifische Konsumgüter werden daher vom Verstand nicht an Hand ihrer objektiven Eigenschaften wahrgenommen und wahlhandlungsrelevant klassifiziert, sondern nur dementsprechend, in welcher Weise sie an Hand der Klassifikationsschemata des Gedächtnisses, denen die Wahrnehmungsdaten über ein Objekt oder Ereignis zugeordnet werden, zu interpretieren sind. Die Eigenschaften oder Charakteristika eines Objektes oder Ereignisses haben aus der Sicht des Individuums immer nur dann eine Verstandesbedeutung, wenn sie in Relation zu Objekten oder Ereignissen, die der gleichen Wahrnehmungsklasse oder dem gleichen Klassifikationsschema angehören, gesetzt werden (vgl. Hayek, 1959, S. 30 f.; S. 42; Hayek, 1963, S. 4 f.).

Der Ort der Klassifikation und Strukturierung von Wahrnehmungsdaten ist das Gedächtnis des Menschen. Das Gedächtnis ist folglich nicht lediglich ein Speicherplatz für Tatsachenwissen im engeren Sinne. Vielmehr steuert es Handeln auf verschiedenen Abstraktionsstufen als Verhaltensgedächtnis, das auf bestimmte Fähigkeiten rekurriert. Es stellt eine Wirkung früherer, in der Zwischenzeit konkret nicht mehr unbedingt bewußter Erlebnisse und Verhaltensweisen auf späteres Erleben und Verhalten her. Die Hauptrolle des Gedächtnisses besteht somit im Erlernen bestimmter Verhaltensweisen und im späteren Einfügen des Erlernen in neue Zusammenhänge. Die Verarbeitung von Wahrnehmungsdaten im Prozeß des Handelns vollzieht sich im Ordnen und subjektiv richtigen Eingliedern sowie dementsprechenden Ausführungen (vgl. Rohracher, 1967, S. 87 f.; Neisser, 1984, S. 33 f.).

Zwischen den „reinen“ Denkopoperationen und -funktionen des Menschen sowie seinen empirisch-realistischen Gedächtnisinhalten besteht solchermassen trotz konzeptioneller Trennung ein maßgeblicher faktischer Bezug. Ohne die Gesetzmäßigkeiten des Denkens wären die im Gedächtnis gespeicherten Infor-

mationen nicht als Wissen zu bezeichnen. Sie wären vielmehr eine gegenstandslose Datenansammlung (vgl. Behrens, 1991, S. 160). Die strukturelle Organisation des Gedächtnisses ist es damit auch, die es dem Konsumenten erst ermöglicht, die für seine Wahlhandlungen relevanten Informationen zu verarbeiten, indem sie in Beziehung zu seinem vorhandenen Wissen als dem System seiner Kausalitätshypothesen über die Eigenschaften spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung sowie die eigene Wohlfahrts- und Gleichgewichtsposition gesetzt werden (vgl. Lachnit, 1993, S. 16; Raaij, 1994, S. 266).

In letzter Instanz ist Ergebnis einer Wahlhandlungsentscheidung immer das Ergebnis einer handlungslogischen Operation des Folgerns. Von einer Folgerung kann genau dann gesprochen werden, wenn innerhalb eines der diskutierten Gedächtnisprozesse das strukturierte Wissenssystem im Verlauf von Prozessen der Verarbeitung von Wahrnehmungsdaten um Elemente erweitert wird, die als solche nicht im aktuellen Dateneingang enthalten sind (vgl. Brewer / Dupree, 1983, S. 118). Solche Transformationen sind möglich, da die vom Datenstrom stammenden Informationen auch in entgegengesetzter Richtung mit den Informationen bestehender Wissensstrukturen in Beziehung gesetzt werden und somit individuell bedeutungshaltige, also semantische Repräsentationen gebildet werden (vgl. Lachnit, 1993, S. 16). Dabei wird die Adaptionsfähigkeit des individuellen Handelns und seine Einpassung in den Prozeß der sozialökonomischen Umweltvorgänge durch Transformationen von Verhaltens- oder Operationsschemata im Zuge von Enkodierungs- und Dekodierungsprozessen sichergestellt, also durch die simultane Erhaltung eines strukturierten Wissenssystems und dessen Aktualisierung beim Wiedererkennen oder Reproduzieren (vgl. Piaget, 1992b, S. 190).

Die kognitive Verarbeitung von Wahrnehmungsdaten beruht auf gedächtnisorganisatorischen Funktionen, die hinsichtlich ihrer abstrakten Funktionsprinzipien angeboren sind und die sich hinsichtlich ihrer konkreteren Stufen von früheren Erfahrungssituationen her erhalten. Die letzteren Funktionsstufen sind allerdings in ihrer Erhaltung nicht vollständig. Vollständige Erhaltung würde mit einer zunehmend zwingenden Präformation des individuellen Verhaltens aus dem Gewohnheitsmäßigen einhergehen. Dennoch werden die relativen Invarianten der Gedächtnisstrukturen mit fortschreitender Entwicklung effektiver und von bestimmten Stufen an unverzichtbar entscheidend. Denn das Reproduzieren der für die Wahlhandlung notwendigen Informationen setzt die begrifflichen und operatorischen Schemata der Gedächtnisorganisation voraus, um eine Rekonstruktion und Dekodierung von Umweltdaten vorzunehmen (vgl. Piaget, 1992b, S. 152, S. 190).

f) Gedächtnisbasierte Regelformierung durch „reflektierende Abstraktion“

Die Wahrnehmung der sozialökonomischen Umwelt durch den handelnden Konsumenten beruht nun weniger auf dem Registrieren von Wahrnehmungsdaten als Einzelfakten im Wirtschaftsprozeß, sondern auf Klassifikationen, die im Verstandesprozeß der „reflektierenden Abstraktion“ gebildet werden. Sie sind verantwortlich für die individuelle Ausprägung und Ausrichtung von Wahlhandlungen und Wahlhandlungsentwürfen, und nicht etwa die vermeintlich objektiven Eigenschaften von spezifischen Konsumgütern. Denn diese machen vielmehr die zu klassifizierenden Gegenstände aus: Das Wissen über sie und ihre gesellschaftliche Symbolwirkungen sind Sinnmarkierungen in den Klassifikationsschemata des Konsumenten (vgl. Douglas / Isherwood, 1980, S. 74).

Der handlungslogische Konsistenztest, den der Verstand im Zuge der „Verarbeitung“ von Wahrnehmungsdaten zu leisten in der Lage ist und sein muß, impliziert dabei einen Aufbau von Klassifikationsschemata im Sinne einer einheitlichen Wahrnehmungsordnung des einzelnen Konsumenten. Sein in diesem Sinne strukturiertes Wissen über die sozialökonomische Umwelt stellt damit eine Ordnung subjektiv bewußter Ereignisse und Fakten dar. Obwohl diese Ordnung eine subjektiv spezifische Eigenschaft des einzelnen Konsumenten ist, können über sie allgemeine Aussagen gemacht werden, da sie bei jedem Menschen auf einem phylogenetisch einheitlichen, zentralnervlichen „Fundament“ beruht (vgl. Barry, 1979, S. 12 f.). Obwohl das System der Klassifikation von Wahrnehmungsdaten subjektiv ist, insofern als es dem wahrnehmenden Subjekt zugeordnet ist, im Gegensatz zur Objektivität des zum wahrgenommenen Objekt gehörenden, ist es dennoch wesentlich interindividuell und nicht in jeder Hinsicht individualspezifisch (vgl. Hayek, 1963, S. 23). Denn das „Fundament“ ist mit der Kategorie des Handelns und den hieraus logisch ableitbaren Theoremen der Handlungstheorie identifiziert, die die abstraktesten und allgemeinsten Organisationsschemata von Wahlhandlungen bilden. Hiervon nimmt das abstrahierende Verfahren der Bildung klassifikatorischer Begriffe seinen Ausgang (vgl. Oeser, 1988, S. 52). Es kann als ein iterativer Vorgang der Verdichtung von Information und der Etablierung eines Satzes abstraktiv verkürzter Handlungsschemata aufgefaßt werden, die als Hilfsmittel oder Referenz der Vornahme konkreter Wahlhandlungen in temporal anderen Situationen herangezogen werden. Dabei handelt es sich um einen zyklischen Lernprozeß der Bildung bestimmter neuraler Muster auf der Grundlage der Ähnlichkeit von (Re-)Aktionserfordernissen und konkreter (Re-)Aktionen. Der Strom aposteriorischer Information wird – bezogen nun auf die einzelne Wahlhandlungssituation – zu apriorisch strukturierter Information bei abnehmender Abstraktion dementsprechender Wissensrepräsentationen verdichtet. Im Zuge des Lernprozesses tritt dann unter ähnlichen Umständen mittlerer Ungewißheit eine immer stärkere

Erwartung hinsichtlich des Auftretens bestimmter Handlungsumstände auf (vgl. Oeser, 1988, S. 50 ff.; S. 63). Dabei sind Ähnlichkeitsbeziehungen stets nicht-transitiv: Zwei Wahrnehmungsdaten sind genau gleich, wenn ihre Wirkung auf andere Verstandesereignisse oder auf das Handeln gleich sind. Sie können dagegen ähnlich in unterschiedlichen Graden oder hinsichtlich verschiedener Eigenschaften sein, insofern sie die gleichen Verstandesereignisse oder Handlungen unter bestimmten Umständen hervorrufen, aber nicht unter anderen Umständen (vgl. Hayek, 1963, S. 15 f.; S. 21). So gesehen vollzieht sich der Vorgang des Lernens dabei nicht etwa „linear“ – dies wäre allein in einer Umwelt denkbar, die sich statisch-mechanistisch reproduziert –, sondern im Zuge handlungslogisch konsistenzprüfender Anpassung an veränderliche sozialökonomische Umstände. Die Entwicklung der Wahlhandlungsfähigkeiten des Konsumenten greift folglich nicht als bloße Gedächtnisspeicherung relativ großer Datenmengen Platz, sondern in der Entwicklung von handlungsleitenden Heuristiken als Regeln des umweltadaptierten plausiblen Denkens, die Schlußfolgerungen umweltgerecht leiten und begrenzen (vgl. Murphy / Wright, 1984, S. 153).

Das Gedächtnis als System kognitiver Regeln unterschiedlicher Abstraktionsgrade ist also durch Einrichtungen der Anpassungsflexibilität gekennzeichnet, so daß Regeln und Wissensschemata verschiedener Abstraktionsgrade miteinander interreliert werden können. Die Theoreme der Handlungstheorie können allgemein als ein Satz höchstmöglich abstrakter, unter gegebenen Umständen zwingender, sogenannter Bedingungs-Handlungs-Regeln, oder spezifischer ausgedrückt: Wenn-Dann-Regeln, gelten. Auf ihnen bauen alle weniger abstrakten gedächtnisstrukturellen Regeln auf. Kognitive Systeme, die auf der Grundlage von Wenn-Dann-Regeln funktionieren, prüfen zunächst, ob eine bestimmte Untergruppe von tatsächlichen Erfahrungsdaten geeignet ist, die Eingangsbedingungen des Wenn-Teiles zu erfüllen. Ist dies der Fall, so führt das System die im Dann-Teil kodierte Handlung aus. Sind die Eingangsbedingungen verschiedener Regeln gleichzeitig erfüllt, so wird der daraus resultierende Konflikt an Hand einer Prioritätenordnung gelöst (vgl. Norman, 1981, S. 4; Holland u. a., 1986, S. 15). Da sich einzelne Handlungsregeln zu Gedächtnisschemata organisieren, setzt sich die Frage der Zuordnung von Erfahrungs- oder Informationsdaten in ein Finden geeigneter Schemakomplexe von Regeln fort, die die Interpretation einer Handlungssituation bestimmen. Sie können allerdings hinsichtlich ihrer Angemessenheit, konkrete Sachlagen abzubilden, im sozialökonomischen Prozeß durchaus variieren. Dies bedeutet nun, daß bestimmte Schemata, wenn sie ex ante auf die Eingangssituation passen oder zu passen scheinen, als handlungsleitend angenommen werden. Die daraus abgeleiteten Schlußfolgerungen als Prognose über den Ablauf und die Zielsituation von intentionalen Handlungen sind allerdings nicht sicher (vgl. Rumelhart / Norman, 1978, S. 43).

g) Diachronische und synchronische Regeln des Handelns

Die Prinzipien der Handlungslogik genügen sowohl dem reinen Allokationshandeln in bezug auf einen gegebenen oder vom Konsumenten auf eine Wahlhandlungsperiode festgelegten Zweck-Mittel-Rahmen, als gleichzeitig auch dem Handeln im Verlauf der Realzeit. Beide Gesichtspunkte bedingen einander unter allfälliger Ungewißheit der Wahlhandlungsdaten. Dementsprechend sind alle darauf aufbauenden gedächtnisstrukturellen Regeln synchronischer oder diachronischer Natur. Als synchronische Regeln beschreiben sie atemporale Beziehungen zwischen alternativen Beschreibungen von Umweltzuständen oder Objekten. Als diachronische Regeln repräsentieren sie dagegen temporale Übergänge zwischen Umweltzuständen. Sie umfassen die kausalen Hypothesen, die ein kognitives System über sein Habitat gebildet hat (vgl. Lachmann, 1978, S. 7; Holland u. a., 1986, S. 15 f.).

Nun verhält es sich so, daß wirtschaftliches zweckgerichtetes Handeln in realweltlichen Zusammenhängen nur bei extremer temporaler Segmentierung des Handlungsprozesses oder gewissermaßen fiktiv als quasi-angenähert atemporal betrachtet werden kann.⁷³ Dagegen ist das faktische Handeln im Realzeitablauf mit logischer Notwendigkeit in der nämlichen Verstandeskategorie angelegt. Dem entspricht, daß auch die gedächtnisstrukturellen diachronischen und synchronischen Regeln bei der Generierung von Schlußfolgerungen und der Lösung von Wahlhandlungsproblemen zusammenwirken (vgl. Holland u. a., 1986, S. 21). Dabei muß die Allokationsüberlegung der Synchronik der Gedächtnis- und Verstandestätigkeit zugeordnet werden, während die, im Zuge der Konzeption von Wahlhandlungen realiter dazu simultan Platz greifende, Diachronik auf die Prozesse des Erinnerns und des Entwurfs kausaler respektive teleologischer Erwartungen rekurriert.

h) Wahlhandlungen und Gewohnheiten als konzeptionelle Einheit

So gesehen konstituiert der Gedächtnisapparat das empirische Wissen eines Konsumenten. Als strukturierte Entität besitzt es semipersistenten Charakter. Wahlhandlungsrelevant wird dieses Wissen durch die verstandesmäßige Repräsentation aktueller sozialökonomischer Umweltumstände, die im Zusammentreffen von bestehenden Wissensrelationen und wahrgenommenen Umweltbedingungen als spezifische bedeutungshaltige Relation aktiviert wird. Beobacht-

⁷³ Wenngleich dieser Fiktion jede Formulierung eines Wahlhandlungsentwurfs in einem Zeitpunkt unterliegt, um subjektiv einen ex ante feststehenden Zweck-Mittel-Rahmen zu konstituieren!

bare Handlungen sind immer eine Funktion aktivierter Relationen (vgl. Franks, 1974, S. 234). In dem Maße nun, in dem individuelles Verhalten Regelmäßigkeiten aufweist, ist es auch regelbestimmtes Verhalten (ganz gleich, ob das handelnde Individuum sich dieser Tatsache bewußt ist oder nicht) (vgl. Proffitt / Halwes, 1982, S. 298). Regelmäßigkeiten durchziehen das Verhalten des Konsumenten durchgängig, angefangen von den Prinzipien der reinen Handlungslogik bis hin zu Verhaltensweisen, die recht genau an die Gegebenheiten seiner sozialökonomischen Handlungsbedingungen, an die für ihn wahlhandlungsrelevanten, gesellschaftlichen Institutionen sowie an das Preissystem angepaßt sind. Verhalten des Einzelmenschen ist immer Regelverhalten, da Individuen im Bereich möglicher Handlungen begrenzt sind (vgl. Proffitt / Halwes, 1982, S. 298). Und auch dies nimmt wiederum seinen Ausgang bei den allgemeinen „Begrenzungen des Prinzips“ und läuft auf die „kulturelle“ oder institutionelle sowie preislich-quantitative Verhaltensbegrenzungen hinaus. Regeln des individuellen Verhaltens im allgemeinen zeichnen die in seinem Wissen begründete Fähigkeit des einzelnen Konsumenten aus, Handlungen in zweckadäquater Weise vorzunehmen (vgl. Proffitt / Halwes, 1982, S. 301).

Angesichts der Komplexität der in dieser Weise zu verarbeitenden wahlhandlungsrelevanten Daten ist das kognitive System des Verstandes eines Konsumenten allerdings darauf eingestellt, ihm in einer Entscheidungssituation nicht stets den gesamten potentiell verfügbaren Satz wahlhandlungsleitender Relationen zu Bewußtsein zu führen, die die Aktivierungsbeziehungen zwischen Objekten und Umwelttatbeständen sowie dem konzeptionellen System des individuellen Wissens ausmachen (vgl. Franks, 1974, S. 233). Die „Auslagerung“ wahlhandlungsleitender Regelrepräsentationen aus dem „vollreflektierten“ oder fallweise durchdachten Handeln, das Zeit und psychische Energie in vergleichsweise hohem Maße beansprucht, kann auch als Handlungsroutine bezeichnet werden. „Routinen“ oder Gewohnheiten des Handelns dienen zum einen der Handhabung der alltäglichen Komplexität und subjektiven Ungewißheit der Lebenswelt, und sie entheben als Verhaltensmuster das Individuum von der jeweiligen fallweisen und simultanen Kalkulation großer Mengen an Wahrnehmungsdaten. Insofern reflektieren Gewohnheiten die Unterscheidung des Individuums zwischen bevorzugten und weniger bevorzugten Handlungen, indem sie die Anpassungsflexibilität des Handelns an eine faktisch prohibitiv große Menge von Handlungsoptionen ex ante einschränkt (vgl. Heiner, 1983, S. 661; Hodgson, 1988, S. 126 f.; Langlois, 1994a, S. 30). Allerdings besteht kein konzeptioneller Gegensatz zwischen „Wahlhandlungen“ und „Routinen“ oder „Gewohnheiten“. Gewohnheiten sind Wahlhandlungen im eigentlichen Sinne, die allein unter Gesichtspunkten der ökonomischen Allokation der Intermediärmittel durch den Konsumenten in den Bereich des Gewohnheitsmäßigen verlagert werden. „Vollreflektierte“ Wahlhandlungen und Gewohnheiten oder Routinen beruhen auf konzeptionell einheitlichen Klassifikationsschemata. Der

„Grad“ der Reflexion einer Wahlhandlung ist eine Frage der subjektiv zweckmäßigen und effizienten Allokation von Zeit, psychischer Energie und monetären Einkommensteilen. Tatsächlich weisen alle Handlungen des Menschen mehr oder minder ausgeprägte Routine- oder Gewohnheitselemente auf. Die komplexitätsreduzierende Funktion von Gewohnheiten durchzieht also jede Handlung, in dem sie jeweils unterschiedliche Aspekte der reflektierten Kalkulation entzieht (vgl. Becker, 1945, S. 58; Pipping, 1953, S. 87; Scherhorn, 1959, S. 71 ff.; Hansen, 1969, S. 436; Letwin, 1977, S. 152; Reichenau, 1979c, S. 76; Hodgson, 1988, S. 126; Langlois, 1990, S. 693). Dennoch, Gewohnheiten schließen die (handlungslogische) Rationalität im Verhalten des Konsumenten nicht aus, noch „überdecken“ sie Rationalität oder determinieren sein Handeln. Dies nicht zuletzt, da sie prinzipiell immer Gegenstand der kritischen (Selbst-) Prüfung sein können (vgl. Latsis, 1976, S. 17). Aber auch ganz allgemein gilt, daß die stets mehr oder minder ausgeprägte Disparität zwischen einer tatsächlichen Handlungssituation und der entsprechend aktivierten gedächtnisstrukturellen Repräsentation Individuen stets, dem Grade nach in unterschiedlichem Umfang, ihre Präferenzvorstellungen an der wahrgenommenen Realität auf ihre Relevanz für die Situation zu überprüfen veranlaßt (vgl. Berger / Mitchell, 1989, S. 220).

Nun ist jede noch so genau überlegte Wahlhandlung des Konsumenten abhängig von Gewohnheiten. Denn die stets zu Grunde liegende Wahlhandlungstechnik ist in ihrer Adaption an spezifische sozialökonomische Umweltbedingungen immer deklaratives Erfahrungswissen. Klassifikationsschemata, die im hier vorgestellten Sinne immer logisch strukturiert, stets aber auch sensomotorischer Art sind, besitzen mnestischen Charakter, da sie Gewohnheitsschema sind – Klassifikationsgewohnheiten, die im Gedächtnis verankert sind (vgl. Piaget, 1992b, S. 190). In der Bildung von Gewohnheiten des Konsumenten zeigt sich dabei der Einfluß vergangener Wahlhandlungserfahrungen auf die gegenwärtige individuelle Allokation von Intermediärmitteln und die Wahl konkreter spezifischer Konsumgüter (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 14; Gorman, 1967, S. 218; Hörning, 1970, S. 106; Lluch, 1974, S. 786). Allgemein betrachtet wird folglich jede der Wahlhandlungen des Konsumenten auf der Grundlage der Erfahrungen mit vergangenen Wahlhandlungen konzipiert und vorgenommen. Der Grund hierfür ist in der Ungewißheit der sozialökonomischen Umweltzustände, im unvollkommenen Wissen des einzelnen Konsumenten über alle gegenwärtigen wahlhandlungsrelevanten sozialökonomischen Umstände zu sehen, in seiner unvollkommenen Fähigkeit folglich, alle Handlungsalternativen und -bedingungen genau abzuschätzen. Der Rekurs auf Erfahrungs- bzw. Vergangenheitswissen dient ihm dann als Hilfsgröße, die den allfälligen aktuellen Wissensmangel subjektiv überbrückt. In keinem Fall also ist eine Wahlhandlung ohne den Rekurs auf Erfahrungswerte denkbar, denn mit Hilfe der bedingten Extrapolation von Erfahrungen wird der logischerweise

immer gegebene Wissensmangel des Individuums über alle zukünftigen wahlhandlungsrelevanten Umstände, der sich aus der Datenungleichheit ergibt, wahlhandlungsermöglichend ex ante gleichsam überbrückt.

Wahlhandlungsgewohnheiten des einzelnen Konsumenten hängen folglich von der Entstehung gedächtnisstruktureller Methoden respektive Klassifikationsschemata im Zuge von Erfahrungs- und Lernprozessen ab. Ihr Aufbau setzt sich in die Verlagerung jeweils bewußt reflektierter Wahlhandlungen in das vorderhand Gewohnheitsmäßige fort. Diese Verlagerung ist ein Resultat des handlungslogisch begründeten Hanges des Konsumenten, die ihm zur Verfügung stehenden Mittelressourcen nach Möglichkeit aufwandsminimal auf seine Wahlhandlungszwecke zu allozieren. Insbesondere die Knappheit der Mittel an Zeit und psychischer Energie wird durch den gewohnheitsmäßigen Vollzug von Handlungen im Sinne „kognitiver Entlastung“ gemindert (vgl. Reichenau, 1979b, S. 71; Dedler u. a., 1984, S. 4; Wiswede, 1991, S. 319). Je öfter ein einzelner Konsument einem bestimmten Typ einer Wahlhandlungssituation gegenübersteht, desto erfolgreicher wird sein gedächtnisstrukturelles Klassifizierungssystem in der Lage sein, ein erneutes Auftreten dieses Typs zu kategorisieren und den Entwurf einer angemessen erscheinenden Wahlhandlung zu generieren. Entsprechend weniger psychische Energie und Zeit muß dann zur Lenkung von Handlungen aufgewandt werden, die vom Typ her schon bekannt sind. Um so weiter der Bereich des Vertrauten, d. h. der eigenen Wahlhandlungsfähigkeiten, ausgebaut ist, desto mehr „Verstandeskapazitäten“ werden frei, etwa um sich mit den allgemeineren Fragen der Konsumplanung und der Lebensgestaltung auseinanderzusetzen (vgl. Lane u. a., 1996, S. 53 f.). Eine insofern an die Handlungsbedingungen wohlangepaßte Handlung bedarf daher nicht der wiederholten Reflexion oder Bewußtwerdung. Vielmehr wird sie so- dann der Tendenz nach durch eine zureichende sensomotorische Regulierung in der Form eines Automatismus wiederholt ausgeführt werden. Ist ein solcher Automatismus gleichwohl auf Grund von Veränderungen in den äußeren Bedingungen seiner Adaption nicht mehr zweckführend, so greift ein Wechsel der Reflexionsebene Platz. Es kommt zur Bewußtwerdung, und zwar als Erfordernis absichtsvoller Entscheidung zwischen Alternativen (vgl. Piaget, 1993, S. 39). Die Bildung von Gewohnheiten ist der spezialisierende Ausbau subjektiver Wahlhandlungstechnik. Erfordert das Erlernen von Technik noch detailkonzentrierte investive Inputs an Intermediärmitteln, so wird nach dem „Abschluß“ des Lernprozesses die Technik als intellektuelle wie praktische Gewohnheit beherrscht. Beherrscht in der Weise, daß sich eine reflektierte Zweck-Mittel-Kalkulation erübrigt (vgl. Hodgson, 1988, S. 127).

Die Existenz an eine bestimmte Lebenssituation adaptierter, subjektiv Ungewißheit reduzierender Erfahrungsinhalte, führt tendenziell zu einem Ansteigen der Opportunitätskosten der „explorativen“ Analyse von Entscheidungssituationen. Vorderhand gravitiert der Entwurf einer Wahlhandlung unter Opportu-

nitätskostengesichtspunkten immer auf die Erfahrungswerte. Denn hinsichtlich des Einsatzes der Intermediärmittel der Wahlhandlung ist die reflektierende Exploration ex ante relativ teurer. Wahlhandlungserfolge werden also zunächst nach Möglichkeit vollständig in Wahlhandlungskonzeptionen zu repetieren versucht werden, die einen gleichen oder ähnlichen Zweck verfolgen. Um die Nutzbarkeit bestimmter Erfahrungsinhalte zu sichern, ist es für den Konsumenten unter Umständen rational, bestimmte Veränderungen der sozialökonomischen Umwelt aus dem Entscheidungsprozeß auszublenden. Unter der Bedingung, daß solche Datenänderungen ex post keine zwingende Signifikanz gewinnen, erhält das „Ausblenden“ subjektiv insignifikanter Datenänderungen die Anwendungsmöglichkeiten für Erfahrungswissen offen. In bezug auf das angestrebte Handlungsziel ist diese status-quo-Wahl eine rationale Entscheidung und sie wird folglich beibehalten, selbst wenn die Analyse der ursprünglichen Entscheidungssituation bei der Vornahme späterer, repetitiver Handlungen nicht mehr bewußt reflektiert wird (vgl. Samuelson / Zeckhauser, 1988, S. 35).

aa) Formen der Vergangenheitsorientierung

Die Vergangenheitsorientierung kann in dreifacher Hinsicht für den Konsumenten handlungsleitend sein: Durch die Wiederholung vergangener Wahlhandlungen; durch die Imitation der Wahlhandlungen anderer Personen; durch die Unterordnung unter die Vorgaben einer Autoritätsinstanz (vgl. Kuran, 1988, S. 153). Die beiden letzten Punkte waren von besonderer Relevanz, als es um die Orientierung und Leitung von Wahlhandlungen des einzelnen Konsumenten innerhalb seiner sozialökonomischen Lebensbezüge an Hand von gesellschaftsstrukturellen Institutionen und Typisierungen ging. Im gesellschaftlichen Gruppen- und Rollenkontext ist damit wesentlich der Bereich der Verarbeitung indirekt vermittelter, sozialökonomischer Umweltinformation tangiert, das Lernen durch die Imitation der Wahlhandlungen anderer Personen. Der Lernprozeß durch Imitation beruht auf der Auseinandersetzung des Individuums mit den Gruppennormen und Rollen der Gesellschaft sowie deren Entwicklung im historischen Zeitablauf.

Im Prinzip unabhängig von der sozialökonomischen Einbindung des Konsumenten ist die einfache Wiederholung vergangener Wahlhandlungen sowie die inkrementelle Variation einfacher Wiederholungshandlungen. Dies ergibt sich aus den Konstitutionsprinzipien des Gedächtnisses des Menschen und der seiner regelabhängigen Lernprinzipien. Auch hierbei handelt es sich um ein Handeln nach Regeln: Handeln nach einer Regel bedingt, daß eine gegenwärtige Handlung mit Handlungen der Vergangenheit verknüpft ist. Dies gilt für die Orientierung von Wahlhandlungen an Institutionen wie für die schlichte Wiederholung von Handlungen, die sich in der Vergangenheit bewährt haben und von denen

erwartet wird, daß sie sich in der Zukunft in gleicher Weise bewähren werden. Realiter lassen sich beide Punkte nicht trennen, sie beruhen zudem auf den jeweils gleichen Lern- und Klassifikationsanlagen des individuellen Verstandes. Allgemein läßt sich aber sagen, daß die Ungewißheit der Wahlhandlungsdaten zu einer Persistenz der Vergangenheit im Handeln der Menschen führt. Auf der Ebene des einzelnen Menschen vollzieht sich dies durch die komplette Wiederholung vergangener erfolgreicher Handlungen oder über verschiedene Grade der Erfahrungsorientierung von Wahlhandlungen in Verbindung mit dem Erwerb von „neuer“ oder zusätzlicher handlungsleitender Information. Dies wird durch ein informationsökonomisches Opportunitätskostenkalkül bestimmt, das seine inhaltliche Ausgestaltung nach Maßgabe des bereits bestehenden Wissens bzw. des Bewertungsvermögens des einzelnen erfährt. Dies setzt sich auf gesellschaftlicher Ebene fort, und zwar durch die Persistenz gesellschaftsstruktureller Institutionen als generativen sozialen „Erfahrungsspeichern“, respektive der Einbindung des Individuums in solche Strukturen.

bb) Die Formung stereotyper Handlungssequenzen

Erfolgreiche und wiederholbare Handlungen werden vom einzelnen Konsumenten in die gedächtnisbasierte Regelhierarchie der Schemata seines Wissens eingefügt. Im Laufe der Zeit akkumuliert er in dieser Weise einen Bestand an Wissen über stereotype Handlungssituationen und über bestimmte dazugehörige Handlungsprozeduren. Eine solche Regeleinheit, die im spezifischen Anwendungsfall als Wiederholungshandlung gedanklich repräsentiert wird, wird auch als kognitives „Script“ bezeichnet: Kognitive Scripts sind als dezidiert prozesuale kognitive Schemata gedächtnisenkodierte Wissensstrukturen höherer Art. Sie umfassen Hintergrundgrundinformationen über typisierte Handlungssituationen, auf die ein Individuum im Zuge des Verstehens einer spezifischen Situation zurückgreifen kann (vgl. Bower u. a., 1979, S. 178, S. 214; Schank, 1982, S. 3; Reiser u. a., 1985, S. 91 ff.; Brewer, 1986, S. 32; Cohen, 1989, S. 110 ff.; Wiswede, 1991, S. 97). Wesentlich resultiert aus solchen Wissenstrukturen des Gedächtnisses die präferenzgeleitete Bewertung von Objekten der sozialökonomischen Handelnswelt, auf die als (hypothetisch) situationsadäquate Mittel zurückgegriffen wird. Im Zuge der Gedächtnisaktivierung einer (typischen) Handlungssituation wird das Objekt an Hand der entsprechenden gedächtnisstruktureller Regelkomplexe verstandesmäßig repräsentiert (vgl. Berger / Mitchell, 1989, S. 210).

Die verstandesmäßige oder gedächtnisbasierte Bildung eines Scriptes, die sich über direkte oder indirekt vermittelte Erfahrung vollziehen kann, ist ein Vorgang, durch den kulturelle Stereotype erworben werden. Diese weisen von Individuum zu Individuum idiosynkratische Variationen auf (vgl. Bower u. a.,

1979, S. 178). In diesem Sinne kann das Script als stereotyper Ablauf von Handlungen auch als ein Idealtypus aufgefaßt werden, der sich auf eine standardisierte Handlungskonzeption bezieht. Als verstandesmäßige Konzepte des einzelnen Konsumenten über Routinehandlungen knüpfen Scripts an „standardisierte“ Ausgangssituationen und standardisierte Ergebniserwartungen an. Im zeitlich erstreckten Prozeß des Vornehmens einer Handlung werden Scripts inhaltlich durch konventionelle Rollen, bestimmte Orientierungspunkte und Ereignissequenzen ausgefüllt (vgl. Bower u. a., 1979, S. 212). Scripts für bestimmte wiederkehrende Handlungsprozesse umfassen Standardrollen, die Individuen in gesellschaftlichen Zusammenhängen ausfüllen, Standardobjekte, Standardsequenzen von Szenarien, sowie „Normalergebnisse“ der erfolgreichen Vornahme einer bestimmten Handlungssequenz. Die entsprechende Information wird dabei im Gedächtnis auf unterschiedlichen Ebenen der Abstraktion gespeichert. Im Zuge der realen Umsetzung solcher konventioneller Handlungssequenzen läßt das handelnde Individuum zunächst die Eingangsbedingungen und die erwarteten Normalergebnisse verschiedener Scripts „Revue passieren“. Der projektierende Verstand wählt daraufhin aus dem Gedächtnis jenes Script aus, dessen Normalergebnisse auf das aktuelle Handlungsziel passen. Im Anschluß daran wird versucht, die entsprechende Eingangssituation herbeizuführen, so daß die im Script angelegte Handlungssequenz ausgeführt werden kann (vgl. Bower u. a., 1979, S. 178).

Die Gesamtheit der Scripts, über die ein Mensch verfügt, ist hierarchisch aufgebaut, so daß zwischen einzelnen Scripts konzeptionelle „Netzwerkverbindungen“ bestehen. Dies stellt sicher, daß neue Wahrnehmungsdaten diffundieren können und so Eingang in die jeweils relevanten Scripts finden können: Die hierarchische Gliederung der Scripts bietet sukzessive Anhaltspunkte, die durch Diskriminierung geordnet werden und die sicherstellen, daß jenes im Gedächtnis vorhandene Scripts abgerufen wird, das in seinen Details am genauesten auf die gegebene, subjektiv wahrgenommene Situation paßt. Erweist sich eine bestimmte Handlungssequenz in der Wahlhandlungsrückkoppelung als nicht anwendbar, können zunächst kontingente subsidiäre Sequenzen herangezogen werden (vgl. Bower, 1979, S. 216 f.; Earl, 1986, S. 56).

cc) Stereotype Handlungssequenzen und Institutionen

Scripts als individuelle Leistung der Kategorisierung oder Schematisierung von Wissen durch den einzelnen Konsumenten sind durch ihn freilich nur anwendbar, da die ihn umgebende sozialökonomische Umwelt durch institutionelle Arrangements strukturiert ist. Die Institutionen bewirken, daß bestimmte Handlungssequenzen als im wesentlichen selbstverständlich vorausgesetzt werden können, so daß das gegebene Wissen über sie ex ante eine erfolgreiche In-

tegration der singulären Wahlhandlung in den sozialökonomischen Kontext mit relativ hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit vermuten läßt. Geht man davon aus, daß die erfolgreiche Ausführung repetitiver, gewohnheitsmäßiger Handlungen einen Opportunitätskostenvorteil hinsichtlich des Einsatzes der Intermediärmittel der Wahlhandlung, namentlich Zeit und psychische Energie, gegenüber der vollreflektierten Entwurfsplanung einer Handlungskonzeption besitzt und daß der einzelne Konsument ein ökonomisch-handlungslologisch begründetes Interesse an einem subjektiv effizienten Einsatz der ihm zur Verfügung stehenden Mittel hat, so kann die wechselseitig abhängige Entwicklung von handlungsleitenden Institutionen und individuellen verstandesmäßigen Klassifikationssystemen als sozialökonomisch einheitlicher Prozeß verstanden werden. Dies gilt auch für die Wechselseitigkeit der sanktionierenden Durchsetzung institutioneller Normen und für das Bestreben nach dem Erhalt der Validität von akkumuliertem Wissen. Denn sobald Menschen von institutionalisierten repetitiven Handlungen abgehen und nichtrepetitiv handeln, nimmt die Unsicherheit der Handlungsumwelt, der zwischenpersönlich interdependenten Handlungszusammenhänge, zu. Je komplexer und einzigartiger das Handeln der Menschen ist, desto ungewisser werden die Handlungsergebnisse für alle Beteiligten (vgl. North, 1990, S. 22).

Gleichwohl ist der Gegensatz zwischen vollständig repetitiver Handlung und vollständig reflektiertem Entwurf in gewisser Weise konstruiert. Denn ebenso wie es innerhalb nichtdeterminierter sozialökonomischer Bezüge keine Wahlhandlungssituation exakt zwei- oder mehrmal in der gleichen Art gibt, ist eine Konzeption einer Wahlhandlung ohne den Rekurs auf Erfahrungsinhalte des Verstandes ausgeschlossen. Das Ausmaß der Reflexion eines Wahlhandlungsentwurfs durch den einzelnen Konsumenten ist daher stets eine Frage des Grades der faktischen und situationsabhängigen Anwendbarkeit gegebenen Wissens vor dem Hintergrund der Opportunitätskosten, die der Einsatz von Zeit und psychischer Energie, z. T. auch der monetären Kosten der Informationsbeschaffung. Insofern aber zweckgerichtetes Handeln auf Grund interpersonell ähnlicher Erfahrungshorizonte als bedeutungshaltig gedeutet werden kann, erweitert die Stereotypisierung von Handlungen die „Mindestinterpretationsmöglichkeiten“, wie sie durch die handlungstheoretischen Theoreme des zweckgerichteten Handelns jedem Mensch zur Verfügung stehen, durch die Konventionalisierung von Handlungen um inhaltliche Gesichtspunkte (vgl. Hayek, 1949a, S. 62 f.; Bower u. a., 1979, S. 178). Auf dem Zweck-Mittel-Zusammenhang der Kategorie des Handelns beruhen dann Handlungsklassifikationen verschiedener Arten individuellen Verhaltens, die als hypothetische Realitätsmodelle rekonstruiert werden können. Die Rekonstruktion ist der Versuch handelnder Menschen, die Muster der sie umgebenden gesellschaftlichen Beziehungen verstandesmäßig zu repräsentieren (vgl. Hayek, 1949a, S. 68). Das Erlernen von Handlungsregeln bzw. die Bildung von Gewohnheiten im Sinne habitualisierter

und konventionalisierter Handlungssequenzen, sind Mechanismen, die Konsumententscheidungen miteinander verknüpfen und die Wahlhandlungsmuster auf der Marktebene stabilisieren (vgl. Hörning, 1970, S. 67).

dd) Die Tiefe der Reflexion von Wahlhandlungen

Ebenso wie die Struktur der Institutionen auf der sozialökonomischen „Marktebene“ wirkt das gewohnheitsmäßige oder routineartige Vornehmen von Wahlhandlungen auf der Ebene des Handlungsentwurfs durch den einzelnen Konsumenten subjektiv komplexitätsreduzierend – und damit handlungsermöglichend. Der handlungsermöglichende Aspekt des Gewohnheitshandelns, d. h. des Handelns unter subjektiv vereinfachendem Ausschluß bestimmter tatsächlich vorhandener Entscheidungskriterien, ist wiederum auf den grundlegenden Umstand zurückzuführen, daß ein Konsument, um eine Wahlhandlung vornehmen zu können, die Handlungsalternativen an Hand deren verschiedener Charakteristika und Ausprägungen bewerten muß. Der Umfang der Aufgliederung einer Wahlhandlungsalternative in verschiedene relevante Charakteristika oder Aspekte, die jeweils bewertend abzuwägen sind, entspricht der „Tiefe“ der Reflexion, bezogen auf den Entwurf einer Wahlhandlung als Entscheidung zwischen Alternativen. So gesehen nimmt die subjektiv wahrgenommene Anzahl von Wahlhandlungsalternativen mit der „Tiefe“ der Reflexion eines Wahlhandlungsentwurfes zu. Mit jedem weiteren, vergleichend erwogenen Aspekt des Entwurfes tritt nun subjektiv eine weitere Handlungsalternative hinzu. Zusätzlich nimmt die potentiell vorhandene und erwägbare Anzahl von Handlungsalternativen und Attributen mit dem Grad der Komplexität der sozialökonomischen Handlungsumwelt zu- oder ab. Wenn ein Konsument dazu neigt, Handlungsalternativen in „zu viele“ bewertungsrelevante Aspekte zu zerlegen, führt eine derartige Zunahme der Bewertungsdimensionen zu einer verminderten Trennschärfe der Bewertung (vgl. Wilson / Schooler, 1991, S. 182). Dies impliziert einen Grad der Reflexion des Wahlhandlungsentwurfes, der auf die Handlungsbedingungen des Habitats bezogen subjektiv unteroptimal ist. Der darauf verwendete Einsatz von Intermediärmitteln verliert subjektiv in dem Maße an Effizienz, in dem die Alternativenbewertung und damit der Entwurf wie dessen Umsetzung weniger zweckführend und zweckerfüllend sind. Dies ist gleichbedeutend mit einem Verlust von Orientierung der in Rede stehenden Wahlhandlung. Er wird immer dann Platz greifen, wenn die verschiedenen, in Betracht gezogenen Attribute inhaltlich nicht miteinander korreliert sind, so daß einige als positiv gelten, andere als negativ. In der Gesamtheit tendieren diese Attribute dazu, sich auf Grund der Komplexität einer relativ hohen Anzahl von Gesichtspunkten gegeneinander aufzuheben (vgl. Judd / Lusk, 1984, S. 1194 ff.; Millar / Tesser, 1986, S. 259 f.). Je mehr unkorrelierte Charakteristika und

Bewertungsgesichtspunkte ein Konsument seinem Handeln zu Grunde legt, desto eher werden alle Handlungsalternativen einige gute und einige schlechte Eigenschaften haben. Sie werden sich daher unter Bewertungsgesichtspunkten relativ gesehen immer ähnlicher. Es handelt sich um ein „Gesetz der großen Zahl der Bewertungsalternativen“, das die subjektiven Vergleichskriterien der Bewertung einebnet. Wenn aber Handlungsalternativen in dieser Weise subjektiv nur schwer zu unterscheiden sind, können sie auch kaum bewertet werden. Wahlhandlungsprobleme lassen sich also unter bestimmten Umständen um so schwerer lösen, je mehr Entscheidungskriterien herangezogen werden (vgl. Wilson / Schooler, 1991, S. 182 f.).

Die „Überreflexion“ einer Wahlhandlungskonzeption im Vergleich zum subjektiv effizienten Maß kann zu einer „Spaltung“ der Wahlhandlungsentscheidung“ im Ablauf der Realzeit führen, die mit Konsistenzverlusten oder potentiellen Optimalitätsverlusten der Wahlhandlungskonzeption verbunden ist (vgl. Wilson u. a., 1989a, S. 380 ff.). Denn sobald Wahlhandeln im Rückgriff auf individuelle, verstandesmäßige oder gedächtnisbasierte Klassifikationsschemata des Wissens Platz greift, bedeutet dies ein Handeln nach Regeln, die subjektiv ex ante wie selbstverständlich als gültig und anwendbar angenommen werden. Dies wiederum bedeutet, daß der in Rede stehende Konsument einen mehr oder weniger umfänglichen Bereich der Wahlhandlungskonzeption nicht reflektiert. Beginnt ein Konsument, den Bereich der „reinen“ Regelanwendung oder des Routinehandelns zu reflektieren, so bedeutet dies, daß er die nämliche Handlungsweise auf die aktuelle Sachlage abhebend begründet. Und er wird solche Begründungen heranziehen, die ihm plausibel erscheinen. Die eigentlich handlungsleitende Regel des Klassifikationsschemas allerdings ist ihrer Art nach historisch, vergangenheitsbedingt. Das, was dem Konsumenten als aktuell plausibler Grund, in bestimmter Weise zu handeln, erscheinen mag und das, was die Entscheidung wirklich bestimmt, können mitunter verschiedene Dinge sein (vgl. Wilson u. a., 1989b, S. 294 ff.). Natürlich kann er sich im Zuge dieses Vorganges der Plausibilisierung auf solche Gründe kaprizieren, die mit seinen ursprünglichen, im impliziten Wissen verankerten Handlungsursachen konsistent sind. Der subjektive „Rechtfertigungsprozeß“ kann aber auch andere Ergebnisse zeitigen, nämlich solche, die zu einer Inkonsistenz führen zwischen dem, was vergangenheitsbedingt handlungsleitend ist und dem, was im Gegenwartszeitpunkt plausibel erscheint. Denn in der Ausgangslage sind die handlungsleitenden Ursachen nicht artikuliert. Folglich ist der artikulierte „Rechtfertigungsvorgang“ nicht oder nur sehr bedingt an sie gebunden, so daß aktuell plausible Gründe damit konsistent sein können, aber nicht müssen. Der Bereich potentiell möglicher reflektierter und artikulierter Rechtfertigungsgründe ist also weitaus breiter als der der ursprünglichen Handlungsgründe. Die Reflexion der Wahlhandlung wird nun im allgemeinen auf die Konstruktion solcher Gründe abheben, die nicht nur aktuell plausibel erscheinen, sondern die auch vergleichsweise

einfach zu artikulieren sind – dies selbst dann, wenn dadurch ein Widerspruch zu den eigentlichen Entscheidungsursachen entsteht. Dann aber kann sich eine solche Reflexion von Entscheidungsgründen als Störfaktor erweisen, der die subjektiven Opportunitätskosten des Ressourceneinsatzes erhöht und so wiederum zu subjektiven „Optimalitätsverlusten“ des Handelns führt. Denn die in Klassifikationsschemata gründenden individuellen Handlungsroutrinen oder -regeln sind im Zuge der Auseinandersetzung mit und der Adaption an persistente Merkmale der sozialökonomischen Handlungsumwelt entstanden (unter der Voraussetzung, daß letztere sich nicht signifikant verändert haben). Dies bedeutet, daß einkommende Wahrnehmungsdaten über Handlungsalternativen dementsprechend gewichtet werden. Eine zu umfangreiche bewußte Reflexion von Handlungsgründen kann zu einer Konzentration auf solche Gründe führen, die nach Maßgabe des Klassifikationsschemas eigentlich nicht besonders stark gewichtet werden. In ähnlicher Weise können auch solche Gründe ausgeblendet werden, die eigentlich ein starkes Gewicht besitzen, aktuell aber wenig plausibel erscheinen. Als Resultat weicht der Konsument von seinen eingeschlagenen Handlungspfaden ab, da sich die Zielperspektive verschiebt. Wird davon ausgegangen, daß die ursprüngliche Zielperspektive aber an persistente Umweltmerkmale bzw. an den Konsumplan adaptiert und in diesem Sinne funktional war, so läßt sich konstatieren, daß eine Abweichung aufgrund kurzfristig plausibilitätsstrebend reflektierender, diskretionärer „Rationalisierungen“ zu „Optimalitätsverlusten“ – im Sinne von im relativ langfristigen Prozeß steigenden Opportunitätskosten des Handelns – nach sich zieht (vgl. Wilson / Schooler, 1991, S. 182). Dies gilt insbesondere, weil das Handeln nach Routinen und nach erlernten Regeln des Handelns in einem komplexen sozialökonomischen Habitat subjektiv rational ist. Konsumenten tendieren folglich dazu, derartige Handlungsbindungen beizubehalten, um im Zeitablauf die Opportunitätskosten ihres Handelns möglichst niedrig zu halten (vgl. Knetsch / Sinden, 1984, S. 517).

ee) Regelhandeln und reflektiertes Rasonnement der Wahlhandlung

Ursprünglich liegt der Entstehung einer individuellen Handlungsgewohnheit oder Handlungsregel immer eine spezifische Zweckgerichtetheit zu Grunde. An einer gegebenen und bewährten Regel des Handelns wird der einzelne Konsument so lange festhalten, wie sie den mit ihr verfolgten Zweck erfüllt. Ist dies nicht mehr der Fall, dann führt das Befolgen der nämlichen Handlungsregel, im Zuge der rückkoppelnden Erfolgskontrolle des Wahlhandelns, zu subjektiv dysfunktionalen Ergebnissen. Folglich wird der Konsument bemüßigt sein, seine Gewohnheit in erneutem zweckgerichtetem Handeln zu ändern (vgl. Dickinson, 1919, S. 400; Streissler / Streissler, 1966, S. 19). Dieser Fall kann eintreten, wenn das Regelhandeln etwa nicht mehr mit den gesellschaftlichen Konsum-

normen übereinstimmt. Allerdings ändert sich habitualisiertes Regelhandeln in aller Regel nur schrittweise (vgl. Hörning, 1970, S. 106). Dies hängt wesentlich mit dem Investitionscharakter des Erlernens von Regeln zusammen. Kognitive Regeln und hierarchische Klassifikationsschemata sind Teil des Systems von Informationskanälen, über die ein Konsument verfügt. Die Irreversibilität der einmal in einen Informationskanal geleisteten Investition, begründet dessen persistente Eigenschaften. In der Regel wird auf Grund der Skalenerträge der Informationskanäle über weite Bereiche auch bei Datenverschiebungen die weitere Nutzung eines einmal geschaffenen Kanals subjektiv günstiger sein als die Investition in einen neuen (vgl. Arrow, 1980, S. 40). Dennoch sind alle Menschen in der Lage, zu lernen und ihr Verhalten an sich ändernde Umstände anzupassen. Es ist diese Eigenschaft, die als der Prototyp des intelligenten, verstandesmäßigen Verhaltens zu gelten hat (vgl. Katona, 1960, S. 154). Der Mensch hört erst dann auf zu lernen, wenn er sich abschließend im individuellen Gleichgewicht befindet (vgl. Hahn, 1973, S. 19). Dies ist wiederum in der Regel erst im Moment seines Ablebens der Fall. Lebende Menschen werden unter den Bedingungen komplexer sozialökonomischer Umwelt beständig lernen, die einen mehr, die anderen weniger.

Lernen bedeutet nichts anderes als die Anpassung der individuellen Klassifikationsschemata (als individueller Hierarchien von Handlungsregeln) an geänderte Umstände. Dieser Vorgang vollzieht sich stets inkrementell modifizierend, anknüpfend am vorhandenen Bestand. Denn augenscheinlich ist der Mensch nicht in der Lage, sich vollständig neue Bedürfnisse und Präferenzen oder die Bedeutung vollständig neuer Konsumgüter vorzustellen. Ebenso wenig kann er planen, wie er sich in einem gänzlich veränderten Habitat, in einem gänzlich anders strukturierten Preissystem oder ausgestattet mit einem ganz anderen Einkommen rational verhalten soll (vgl. Streissler / Streissler, 1960, S. 19). Der Wert des Wissens, das im Zuge des Lernens erworben wird, hängt folglich für den einzelnen Konsumenten stets von dessen Komplementaritätsbeziehungen zu seinen bereits bestehenden Wissenstrukturen ab (vgl. Lachmann, 1976b, S. 127; Lachmann, 1994c, S. 172).

Auf das bereits bestehende Wissen Bezug nehmende Lernerfahrungen mit der sozialökonomischen Umwelt des Handelns bilden sich im Gedächtnis des einzelnen Konsumenten in der Form spezifischer Strukturierungen zentralnervlicher Verkoppelung ab, die als das Erlernen kognitiver Handlungsregeln aufzufassen sind. Lernprozesse implizieren daher die Bildung von Klassifikationssystemen, die wiederum den wahlhandelnden Konsumenten in die Lage versetzen, Unterschiede in den einkommenden Wahrnehmungsdaten auszumachen. Freilich können sich gegebene Lerninhalte bei geänderten Umständen dem Konsumenten im weiteren Ablauf der Realzeit auch als falsch darstellen. Dies entweder, weil sich deren subjektive Anwendungsbedingungen verändern oder weil dem handelnden Konsumenten hinsichtlich der Bedingungen des Handelns

im Zuge des Entwurfs einer Wahlhandlung eine Fehlklassifikation unterlaufen ist, insofern also durch die Aktivierung inadäquater Schemata und Schemataverknüpfungen inkonsistente Zweck-Mittel-Transpositionen Platz griffen. Lernprozesse werden sich folglich auch in Form von Reklassifikationen auf mehreren Ebenen vollziehen (vgl. Barry, 1979, S. 12 f.; Norman, 1981, S. 6 ff.; Hayek, 1982, S. 289; de Vries, 1994, S. 320). Denn die Regelorganisation des verstandesmäßigen bzw. gedächtnisbasierten Klassifikationsapparates bedingt es, daß jede Verarbeitungsoperation des Gedächtnisses, die sich mit Wahrnehmungsdaten befaßt, die in genau dieser Weise vorhergehend noch nicht aufgetreten sind, mit einer Reorganisation der Gedächtnisinhalte einhergeht und so deduktiv vorgehend, Neuartiges aus vorhandenem Wissen zu deuten (vgl. Piaget, 1993, S. 41.). Dies ist eine Form der Emergenz von Wissensstrukturen durch komplexes Lernen. Die Modifikation von Gedächtnisstrukturen impliziert das Verstehen komplexer Handlungszusammenhänge, indem vorher akkumuliertes Wissen durch Anlagerung neuer Informationen, wesentlich aber durch die wechselseitige Abstimmung von Schemata und die Restrukturierung von Gedächtnisinhalten in situationsangemessene Interpretationskontexte gebracht wird (vgl. Rumelhart / Norman, 1978, S. 37 ff.).

Die Anpassungsfähigkeit des in der Form von Klassifikationsschemata strukturierten Wissens des Konsumenten wird dabei zunächst durch das Zusammenspiel von abstraktem Denken und der Fähigkeit, Informationen auch zu vergessen, gewährleistet. Denn es liegt auf der Hand, daß ohne die Fähigkeit zur partiellen Tilgung von Wissen der Verstand des Menschen im Zeitablauf zunehmend bis zum Punkt der Vollständigkeit an die Vergangenheit gebunden würde (vgl. Cowen, 1993, S. 263 f.). Zudem ist die Fähigkeit des Vergessens ein notwendiges Element der „Verarbeitungseffizienz“ von Wahrnehmungsdaten, die der Verstand im Zuge seiner Adaptionstätigkeit des Handelns an Umweltgegebenheiten an den Tag zu legen hat. Es wäre „ineffizient“, veraltetes oder inkorrektes Wissen beizubehalten. Der Maßstab hierfür ergibt sich wiederum im handlungslogischen Konsistenztest der Erfolgskontrolle des Wahlhandelns. Es ist unlogisch, zwei sich einander ausschließende Informations- und Wissensdaten beizubehalten (vgl. Hasher u. a., 1981, S. 86).

Die verstandesmäßige Repräsentation einer aktuellen Wahlhandlungssituation beruht aber in dem in Rede stehenden Moment auf dem gegebenen Wissen des handelnden Konsumenten. Gleichwohl ist diese Repräsentation auf der Grundlage entsprechender Datenklassifikationen ein dynamisches Konstrukt, das jeweils unter vielfachen, für sich genommen jeweils einmaligen, wenngleich untereinander ähnlichen Sachlagen aktiviert wird. Wahlhandlungsregeln werden innerhalb spezifischer sozialökonomischer Situationszusammenhänge und der damit verbundenen Ergebniserwartungen des Handelns angewendet. Dabei sind es die nichtstatischen Eigenschaften von Regelhierarchien, die im Zuge subjektiv-induktiver, hypothetischer Anpassung persistente Wissensstrukturen verän-

dern. Denn im Zuge der Reklassifikation und Rekombination von Regeln werden neue Wissensinhalte in gegebene Strukturen integriert, und gegebene Strukturen werden an neue Umstände von Wahlhandlungen adaptiert (vgl. Holland u. a., 1986, S. 14; Cowen, 1989, S. 115 f.).

Die Klassifikationsstruktur des Verstandes stellt sich als ein System konzeptionalisierten sowie handlungsleitend konzeptionalisierenden Regelwissens dar. Damit gerät sie zum Inbegriff des Handlungspotentials oder der Handlungsfähigkeit, und sie ermöglicht es einem Konsumenten, auch teilweise außerhalb der unmittelbar reflektierten Verstandestätigkeit Wahlhandlungen zu entwerfen und vorzunehmen. Dies geschieht, indem der Konzeptionalisierungsapparat auf dieser Ebene die gegenwärtige Situation mit abstraktiv verdichteten Erfahrungsinhalten der Vergangenheit vergleicht. Solche Vergleiche wiederum beruhen auf einer großen Anzahl von Handlungen vergangener Situationen, die in seinen jeweilig relevanten sachlichen Fähigkeitenbereich fallen und der damit verbundenen Präferenzen. Gedächtnisinhalte dieser Art können auf der eigenen direkten Erfahrung des Konsumenten beruhen. Und/oder sie werden indirekt über die Erfahrungen von Bezugspersonen assimiliert. Im letzteren Fall beruht das Verstehen indirekter Erfahrungsinhalte auf den ähnlichen Fähigkeiten des Assimilators und der Bezugspersonen (vgl. Lane u. a., 1996, S. 53).

Anknüpfend an die Bedingungs-Handlungs-Regeln kann das Funktionieren eines regelbasierten kognitiven Systems nun so beschrieben werden, daß zunächst die Wahrnehmungsdaten gegen ein existierendes Regelsystem verglichen werden. Dies geschieht, um zu bestimmen, von welcher Regel die Eingangsbedingungen erfüllt sind. Dies wird sich in der Regel auf eine Untergruppe von Regeln beziehen, deren Eingangsbedingungen erfüllt sind. Da es mehrere Regeln mit sehr ähnlichen Eingangsbedingungen geben kann, kann allerdings nicht gesagt werden, daß notwendig die richtige, d. h. die der Handlungssituation auch „objektiv“ angepaßte, Regel ausgewählt wird. Im nächsten Schritt wird dann die ausgewählte Regel aktiviert, um eine spezifisch entworfene Handlung vorzunehmen (vgl. Holland u. a., 1986, S. 15).

Jedes Wahlhandeln beruht nun auf der Anwendung von Regeln, nämlich von Regeln der Klassifikation wahlhandlungsrelevanter Wahrnehmungsdaten. Im Extremfall funktioniert die Klassifikation vollkommen unreflektiert, gleichsam automatisch. Allerdings kann auch der andere Extremfall eintreten, der eine weitgehende Reflexion eines Wahlhandlungsproblems dem Konsumenten angezeigt sein läßt. Etwa dann, wenn er die gegebene Sachlage nicht passend einordnen kann, weil er unmittelbar keine bewertungshaltige Handlungsregel aus dem Gedächtnis assoziieren kann. Oder weil die Einordnung auf verschiedene, einander widersprechende Handlungsregeln, die aber mit sehr ähnlichen Bewertungskonstellationen versehen sind, hin erfolgt. Beim Konsumenten tritt dann ein Gefühl der Ambivalenz der Entscheidungssituation auf. Hier kommt nun die

Verstandesfunktion der bewußten schlußfolgernden Konstruktion oder der „Deliberation“ zum Tragen: Der Konsument gewichtet die sich ihm subjektiv bietenden Handlungsalternativen. Dabei konzentriert er sich gleichwohl auf Präzedenzen, er versucht, sich an Situationen zu erinnern – im Rückgriff auf das eigene Gedächtnis oder auf sekundäre Quellen, d. h. Bezugspersonen, Werbung o. ä. (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 105) –, die in einer Ähnlichkeitsbeziehung zum gegenwärtigen Handlungszusammenhang stehen. Sodann wird er versuchen, zu analysieren, inwieweit die Präzedenzen der gegenwärtigen Situation tatsächlich ähnlich sind. Dies ist ein „Abtasten“ der Hierarchie von Handlungsregeln und Klassifikationsschemata über die verschiedenen Abstraktionsstufen. Auf der Grundlage der damit implizierten retrospektiven Reflexion wird versucht, Hinweise auf angemessene Handlungsweisen zu finden. Gedächtnisinhalte in Form mehr oder minder abstrakter Handlungsregeln werden im Rückgriff auf das im Normalfall subkognitiv arbeitende Regelwerk des Verstandes in einen Prozeß des bewußten Rasonnierens eingeführt (vgl. Thorpe, 1963, S. 110; Lane u. a., 1996, S. 54).

Nun bedeutet die Tatsache, daß die durch kognitive Systeme abzubildenden Handlungssituationen oftmals komplex sind, einen begrenzten Parallelismus der gleichzeitigen Aktivierung einer Anzahl von Handlungsregeln. Die in verschiedenen Hierarchiezweigen angesiedelten Regeln können interagieren oder konkurrieren. Um Handlungssituationen in sozialökonomischen Umweltzusammenhängen zu repräsentieren, die von beständigen Datenänderungen geprägt sind, bilden die kognitiven Systeme der handelnden Individuen neue Situationen durch die parallele oder kombinierende Aktivierung von vorhandenen Regeln ab. Im Sinne des Ermittels subjektiv optimaler Abstraktionsgrade der aktivierten Regeln und der entsprechenden Ressourceneinsätze der bewußten schlußfolgernden Konstruktion entstehen somit neue Regelstrukturen durch die Rekombination nach Möglichkeit vergleichsweise kleiner Einheiten (vgl. Gick / Holyoak, 1980, S. 307 ff.; Norman, 1981, S. 4; Holland u. a., 1986, S. 16). Wohlgermerkt greifen dabei zwei Prozesse des Erinnerns von Informationen aus dem permanenten Gedächtnis ineinander. Einmal das Erinnern durch den direkten Zugang auf eine mehr oder minder abstrakte, bereits existierende Handlungsregel und zum anderen das Erinnern durch schlußfolgernde Konstruktion. Da das Erinnern durch schlußfolgernde Konstruktion mit relativ zeit- und energieintensiven kognitiven Prozessen verbunden ist, ist ihm in der Regel das Erinnern durch direkten Zugang vorgelagert. Erst wenn der direkte Zugang scheitert, wird die Konstruktion versucht (vgl. Camp / Camp / Lachmann, 1980, S. 583, S. 592).

ff) Konkurrenz und Komplementarität von kognitiven Regeln

Alle Regeln, die auf den aktuellen Eingang von Wahrnehmungsdaten auf Grund ihrer inhaltlichen Ähnlichkeit „passen“, konkurrieren miteinander, die gegebene Sachlage zu repräsentieren und handlungsleitend zu werden. Im Zuge eines solchen Konkurrenzprozesses erfahren solche Regeln, die nach der Bewertung ihres Beitrages zum Erreichen bestimmter Zwecke als erfolgreich zu gelten haben, innerhalb des Wissenssystems eine stärkere subjektive Gewichtung (vgl. Holland u. a., 1986, S.16 f.). Neben der Regelkonkurrenz kann es aber auch Komplementaritätsverhältnisse zwischen verschiedenen Regeln geben. Regelkomplementarität ermöglicht deren gegenseitige Ergänzung, so daß sie auf Grund ihrer gemeinsamen Relevanz für spezifische Handlungssituationen miteinander assoziiert werden. Dieser Assoziationsmechanismus wird genau dann handlungsleitend bedeutsam, wenn die Wahrnehmungsdaten schwach und/oder diffus ausgeprägt sind. Im Zuge der Etablierung von Regelkomplementaritäten ist es angesichts einer solchen Sachlage dem einzelnen Konsumenten möglich, „bewußt“ oder zumeist auch „unbewußt“ schwache, aber konvergierende Evidenzen aus verschiedenen Quellen zu summieren und so zu relativ verlässlichen, zumindest aber ex ante verlässlich scheinenden Schlüssen zu kommen (vgl. Holland u. a., 1986, S. 17, S. 22). Regelkonkurrenz und Regelkomplementarität sind prinzipiell gleichwertige Konzeptionalisierungen von Wahlhandlungen oder Repräsentationsmechanismen für Wahlhandlungsprobleme. Beide sind bestimmende Aufbauelemente hierarchisch strukturierter, kognitiver Regelsysteme, innerhalb derer sich elementare Theorien oder Hypothesen zu umfassenderen zusammensetzen (vgl. Diettrich, 1989, S. 104).

i) Paradigmata der Wahlhandlung und das Prinzip der erfahrungsbegrenzten Kreativität des Wahlhandelns

Lernen kann nun als ein Erwerb von Wissen über neuartige wahlhandlungsrelevante Daten und Konstellationen von Daten auf der Grundlage von Erfahrungsinhalten begriffen werden. Es bedingt die Ausdehnung oder Adaption des kognitiven Methodenapparates, der dem einzelnen Konsumenten zur Verfügung steht, bzw. seiner verstandesmäßigen Klassifikationsschemata. In der sukzessiven Anpassung der Klassifikationsschemata liegt die Ausdehnung des individuellen Handlungsbereiches auf weitere oder veränderte Bereiche der erfahrbaren, sozialökonomischen Umwelt begründet. Das Vordringen vom Bekannten zum prinzipiell Unbekannten erfolgt dabei schrittweise und wird über eine Ähnlichkeitserwartung vermittelt, die das Unbekannte an das Bekannte anschließt. Diese Ähnlichkeitserwartung ist als Hypothese des Konsumenten über einen Komplex von sozialökonomischen Umwelttatbeständen und Umweltreaktionen

zu verstehen, die sich im Erkenntnisprozeß als zutreffend erweisen kann oder die falsifiziert wird. Die zunächst hypothetische Ausdehnung des Methodenwissens oder der Klassifikationsschemata wird im grundsätzlichen durch die angeborenen Reaktionsdispositionen des Menschen stabilisiert, also durch die apriorischen Verstandeseigenschaften. Sie sichern die funktionale Kohärenz der Klassifikationsschemata, die den Realitätsbezug der Erkenntnis des Menschen im realzeitlichen Prozeß herstellen (vgl. Oeser, 1988, S. 63).

Lernen vollzieht sich im Sinne der Reklassifikation von Regeln nicht voraussetzungslos. Vielmehr wird die Fähigkeit des Konsumenten, neue Wahlhandlungsalternativen wahrzunehmen, zumindest hinsichtlich der qualitativen Aspekte von spezifischen Konsumgütern, immer durch seine Bindung an die vorhandenen Wissensstrukturen begrenzt. Um neue Anwendungsbereiche seiner Handlungsfähigkeiten zu erschließen, muß er auf gegebenes Wissen, auf gegebene Handlungsregeln zurückgreifen. Die so gesehen erfahrungsbegrenzte Kreativität des Konsumenten reflektiert auf seine Vergangenheitserfahrung als Voraussetzung für zukunftsgerichtete Wahlhandlungen. Denn die Wahrnehmung von Neuheit in den sozialökonomischen Umweltdaten kann durch den Konsumenten nicht ohne eine „theoretische“ Vorbereitung durch sein gegebenes Wissen erfolgen. Es muß eine verstandesmäßige Grundlage vorhanden sein, die es erlaubt, Neuheit als Handlungsmöglichkeit darzustellen (vgl. Earl, 1986, S. 113; Diettrich, 1989, S. 79).

Bei den Handlungsregeln, denen der einzelne Konsument im allgemeinen folgt, handelt es sich größtenteils um empirische Regeln. Ihre Grundlage und Struktur finden sie zwar in den handlungslogischen, dem einzelnen apriori gegebenen Theoremen. Gleichwohl akkumuliert jeder Mensch im Laufe seiner Sozialisation entsprechend seiner sozialökonomischen Umweltstruktur wahlhandlungsrelevantes oder qualitativ wahlhandlungsleitendes, ontogenetisches Wissen. Dieses Wissen spezifiziert den gesellschaftlichen „Normalverstand“ des Konsumenten: das „Weltbild“ des Menschen in einem „normalen“ sozialökonomischen Habitat, das durch Ungewißheit mittleren Grades gekennzeichnet ist. Solches, sozialisationsbedingtes, handlungsleitendes „Normalwissen“ wird von einer größeren Anzahl von Individuen akzeptiert, und es ist zur Lösung einer größeren Anzahl von Wahlhandlungsproblemen in der Lage. Da ausgehend von diesem Wissen zukünftige Wahlhandlungsprobleme in einer Perspektive der Lösbarkeit aufscheinen, können jeweils gruppenspezifische, interindividuelle Komplexe von „Normalwissen“ auch als Paradigmata der Konsumwahl aufgefaßt werden (vgl. analog Kuhn, 1976, S. 25).

Die dementsprechenden individuellen Klassifizierungsschemata vertragen sich allerdings vergleichsweise schlecht mit dem, was als abnormales Verhalten zu werten ist. Dabei heißt abnormal nicht unbedingt „pathologisch“. Vielmehr kann darunter all jenes gefaßt werden, was abseits der beständigen Vorgänge

liegt: Originalität und Entwicklung, Verhalten unter ungewohnten Bedingungen, bruchartige Veränderungen gesellschaftlicher Zusammenhänge (vgl. Morton, 1987, S. 68).

Alle Abweichungen von den beständigen Prozessen, an die die wahlhandlungsleitenden Klassifizierungsschemata der einzelnen Konsumenten adaptiert sind, verursachen ihnen Kosten im Sinne einer Entwertung von bestehenden Investitionen in Wissensstrukturen oder in Form der Notwendigkeit, in Wissensstrukturen zu reinvestieren. Erfahrungsbegrenzte Kreativität des einzelnen ist daher ein Reflex auf die Vermeidung kostenträchtiger Neuheit, die vom Individuum der Tendenz nach aus dem eigenen Wahrnehmungskreis ausgeschlossen wird. „Begrenzte Kreativität“ spiegelt das Bestreben des Menschen wider, die Ungewißheit des Wahlhandelns subjektiv zu reduzieren. Nun sind auf einer gesellschaftlichen Ebene auch die Sanktionswirkungen von Rollennormen und Konsumstandards zu verstehen. Sie werden wechselseitig von den Individuen ausgeübt, um kreatives Verhalten zu begrenzen. Im wesentlichen laufen sie auf einen mehr oder minder umfassenden Entzug von gesellschaftlichen Kontakten hinaus, was aus der Sicht der Sanktionierenden nichts anderes ist als ein Entzug von Aufmerksamkeit und Wahrnehmung.

aa) Anpassung an Datenänderungen bei erfahrungsbegrenzter Kreativität

Der individuelle (oder auf der interpersonellen Ebene gesellschaftliche) „Wahrnehmungsausschluß“ ist freilich nicht durchgängig möglich. Individuen, die in veränderlichen sozialökonomischen Umwelten leben, können nicht alle Unsicherheit generierenden Neuerungsereignisse ignorieren oder sanktionieren. Dagegen sprechen allein schon die individuell nicht intendierten, gesellschaftlichen Konsequenzen der Interdependenz indeterminierten Individualhandelns. Sie können in ihrer kumulierten Wirkung die sozialökonomischen Wahlhandlungsbedingungen, denen der einzelne Konsument unterliegt, im Ablauf der Realzeit signifikant verändern. Wahrnehmungsvermeidung und Sanktion können daher nur bis zu einem gewissen Punkt Platz greifen. Dieser Punkt ist genau dann erreicht, wenn, bezogen auf das Einzelindividuum, eine gegebene empirische Handlungsregel den mit ihr verfolgten Zweck nicht mehr erfüllt. Sei es, daß sich die Umstände so verändert haben, daß ein gegebener Zweck aufgrund des Umfangs einer einzelnen Datenänderung verfehlt wird oder daß er sich auf Grund der im Zeitverlauf kumulierten Wirkung geringerer Datenverschiebungen im Alternativenraum, durch die Regel nicht mehr realisieren läßt. Allerdings wird wegen der Zeitintensität von Lernprozessen die Adaption der individuellen Klassifikationsschemata der einzelnen Konsumenten ein graduell-sukzessiver Vorgang sein. Auf der sozialökonomischen Systemebene entspricht ihm die graduelle Veränderung von Konsumnormen und Lebensstilen.

Da jede Anpassung der individuellen Klassifikationsschemata der Konsumenten gleichbedeutend ist mit einer partiellen Entwertung von Wissen und eine Reinvestition notwendig macht, tendiert der Verstand des Menschen dazu, das Ausmaß der Anpassung zu minimieren. Folglich sind es die konkretesten Regeln, d. h. die inhaltlich spezifischsten Regeln, die zuerst ihre Zweckdienlichkeit verlieren und die zur Disposition gestellt werden, und es sind die allgemeineren oder abstrakteren, die länger hilfreich bleiben (vgl. Hayek, 1949a, S. 66; Earl / Kay, 1985, S. 45 f.).

Das nicht antizipierte Auftreten von Neuerungen in den Konstellationen der wahlhandlungsrelevanten Daten wird der einzelne Konsument als ein Vorhersagefehler hinsichtlich der erwarteten Konsequenzen und Ergebnisse der Handlung auffassen. Er wird dann versuchen, den Umfang der damit verbundenen Regelentwertung zu minimieren. Denn beim Auftreten von Vorhersagefehlern kann die aktuell aktive empirische Regel vergleichsweise aufwandsgering durch eine andere ersetzt werden, indem er versucht, frühere Informationseingänge wieder abzurufen und im Sinne neuer Handlungserfordernisse umzuinterpretieren (vgl. Bower u. a., 1979, S. 216). Die Adaption oder Modifizierung aktuell aktiver Handlungsregeln erfolgt also durch einen Such- und Kombinationsprozeß über die verschiedenen Abstraktionsstufen der kognitiven, aus Regeln aufgebauten Klassifikationshierarchie des Verstandes bzw. des Gedächtnisses. Dieser kognitive Such- und Kombinationsprozeß wird durchgeführt, bis auf der Grundlage des vorhandenen Wissens eine dem realen Adaptionproblem entsprechende, kognitive Analogie gefunden wurde, die über einen subjektiv optimalen Abstraktionsgrad verfügt. Optimal ist der Abstraktionsgrad aus der Sicht des handelnden Konsumenten deshalb, weil er die relationale Korrespondenz zwischen der Analogie (als kognitiver Repräsentation) und dem als wirklich wahrgenommenen Handlungsproblem subjektiv optimiert. So vermeidet es der Konsument also, daß in eine zu detaillierte Repräsentation disanaloge Beziehungen Eingang finden oder daß in einer zu abstrakten Repräsentation Information über an sich wichtige Korrespondenzen unterschlagen wird (vgl. Gick / Holyoak, 1980, S. 3144).

Der hierarchisch aufgebaute Verstand des Menschen kategorisiert folglich neue, nicht antizipierte Handlungssituationen im Rückgriff auf die Regelmuster, die auf den Erfahrungen der Vergangenheit beruhen. Die Bildung korrespondierender Analogien erfolgt dabei assoziativ auf Grund von Handlungen oder der Anwendung bestimmter Handlungsregeln in der Vergangenheit, die der gegenwärtigen Wahlhandlungssituation ähnlich erscheinen. Denn die Bildung der Assoziation ist eine kognitive „Bewegung“ über die Stufen der Regelhierarchie hinweg und orientiert sich an den ex post Urteilen über die Bewertung von Ergebnissen vergangener Handlungen. Wenn in der Vergangenheit Handlungen in einer solchen Situation, die zur gegenwärtigen ähnlich erscheinen, zu Erfolgsresultaten führen, wird sie tendenziell zur Bewältigung des gegenwärtigen

gen Handlungsproblems herangezogen werden (vgl. Lane u. a., 1996, S. 53). Die Suche nach Analogien wird zunächst auf einer Stufe der Handlungsregelhierarchie sehr niedriger Abstraktionsgrade beginnen. Werden hier keine brauchbaren, analogietauglich ähnlichen Regeln gefunden oder wird irrtümlicherweise eine sich im Handlungsprozeß als nicht tauglich erweisende Regel verworfen, erfolgt der Rückgriff auf eine höhere Abstraktionsebene. Hier ist die Wahrscheinlichkeit des Auffindens einer analogen Übereinstimmung zu aktuellen Problemen wegen der geringeren Detaillierung größer. Wird die so konstruierte konkrete Handlungsregel wiederum verworfen, beginnt der Prozeß auf einer noch höheren Abstraktionsstufe. Dieser Vorgang kann wiederum an Hand des Verstehens neuer Situationen im Rückgriff auf präformierte Scripts verdeutlicht werden. Das Erlernen neuer Scripts vollzieht sich als Spezialisierung allgemeiner Scripts. Neue, speziellere Scripts gruppieren sich um die existierenden allgemeineren. Das Ausarbeiten einer gegebenen, allgemeinen Handlungssequenz vollzieht sich folglich im Zuge der Wahrnehmung wiederkehrender Muster in Verbindung mit Lernen durch Spezialisierung. Im Zuge des Spezialisierungsprozesses wird im Gedächtnis des Menschen eine Klassifikationsstruktur im Sinne eines Diskriminierungsnetzes oder einer Diskriminierungshierarchie aufgebaut, deren Verzweigungen als spezialisierte Versionen allgemeiner Scripts zu sehen sind (vgl. Bower u. a., 1979, S. 217; Norman, 1981, S. 4; O'Driscoll / Rizzo, 1986, S. 258).

bb) Adaption und Effizienz des Regelhandelns

Je unveränderlicher die sozialökonomische Umwelt eines Konsumenten ist, je mehr sie sich also in seiner Wahrnehmung dem stationären Zustand annähert, desto konkretere empirische Routinen wird er erlernen (vgl. Lant, 1992, S. 642). Denn im Zeitablauf wird er seine Wahlhandlungsumwelt und deren alternative Möglichkeiten immer genauer kennenlernen. Damit nähert sich sein Handeln bei gegebenen Präferenzen sukzessive immer mehr dem objektiven Optimierungsverhalten an. In einer sozialökonomischen Umwelt, die den einzelnen Konsumenten in sehr viel höherem Maße mit Veränderung, Neuheit und „Überraschung“ behelligt, ist dies anders. In einer solchen Umwelt wird er häufig Irrtümern, Fehlern und Undurchführbarkeiten seines Wahlhandelns gewahr werden. Sehr konkrete, spezialisierte Regelkomplexe der Klassifikations-schemata, die an ganz spezifische, einzelne Sachlagegefüge adaptiert sind, können nun nicht angewendet werden, da solche Sachlagegefüge beständigen, nur schwer korrekt antizipierbaren Veränderungen ausgesetzt sind. Mit zunehmender Ungewißheit greift der Konsument auf immer allgemeinere, weniger spezialisierte Routinen zurück, im Extremfall nur noch auf die ihm zeitlich und sachlich nächstliegende Zweck-Mittel-Kombination, also weitgehend ohne jede

temporale Optimierung. Nichtspezialisierung ist dann eine Form der rationalen Adaption an hohe Transaktionskosten durch ausgeprägte Ungewißheit (vgl. North, 1990, S. 34). Mit der Anwendung weniger spezialisierter Regeln nimmt dann gleichermaßen die tatsächliche Optimierung der zweckführenden Mittelkombinationen ab. Subjektiv *ex ante*, wird nach wie vor die bestmögliche Zweck-Mittel-Kombination im Wahlhandlungsentwurf vorgesehen. Subjektiv, *ex post*, werden diese der Tendenz nach aber ebenfalls ein geringeres Effizienz-niveau aufweisen. Denn Optimierungsverhalten bedeutet schließlich das, nach Maßgabe der zur Verfügung stehenden Mittel und der zeitlichen wie sachlichen Präferenzordnung, vollständige Ausschöpfen der eigenen Wohlfahrtsposition zuträglicher Handlungsgelegenheiten und -alternativen. Dies erfordert, daß das Individuum solche Handlungsgelegenheiten kennenlernen muß, um sie auszunutzen: daß es auf diese Gelegenheiten spezialisierte Routinen oder Handlungsschemata erlernen muß. Je spezialisierter ein Komplex von Handlungsregeln ist, desto exakter ist er an die sozialökonomischen Umweltbedingungen adaptiert, desto besser kann der eigene Möglichkeitenraum ausgeschöpft werden. Anders gewendet, die Verarbeitungseffizienz des Verstandes nimmt zu, wenn Schemaspezifikationen situationsbezogen akkurater sind, da das subjektive Verständnis einer Situation entsprechend vollständiger ist und Adaptionenprozesse der Modifikation handlungsleitender Schemata relativ geringere Zeitinputs erfordern (vgl. Rumelhart / Norman, 1978, S. 47). Dagegen bedingt die tatsächliche Ungewißheit der Umwelt, daß zumindest ein Teil der Lern- und Spezialisierungsprozesse durch subjektiv exogene Datenänderungen wieder zunichte gemacht oder überhaupt nicht erst zum Tragen kommen wird. Spezialisiertere Routinen fallen Datenänderungen eher zum Opfer als weniger spezialisierte. Den „optimalen Abstraktionsgrad“ der Routinen, die zur Anwendung kommen, wird der kognitive Verstandesapparat aber im Zeitablauf über die Erfolgsrückkoppelung des Wahlhandelns approximieren. Im Falle der Überspezialisierung werden ihm vermehrt Fehler in Form eines Verfehlens spezifischer Zwecke des Wahlhandelns zu Bewußtsein gelangen. In der subjektiven Wahrnehmung kann diese Fehlerhäufigkeit durch die Anwendung einer allgemeineren Vorgehensweise oder Handlungsregel gesenkt werden. Unterspezialisierung geht mit der Wahrnehmung „verpaßter Gelegenheiten“, die eigene Wohlfahrtsposition noch zu verbessern, einher. Dabei ist allerdings die Respezialisierung wieder mit investivem Lernaufwand verbunden.

Auch wenn es gilt, daß im Extremfall, d. h. bei extremer Ungewißheit der Handlungsumwelt, nur noch die am wenigsten spezialisierten Routinen in Form bloßer, „objektiv“ nicht optimierter Zweck-Mittel-Kombinationen anwendbar sind, greifen für das Handeln des einzelnen Konsumenten subjektiv immer noch die ökonomisch-handlungslogischen Theoreme als Prinzipien seines Wahlhandelns. Ob und inwieweit das Streben nach möglichst vollständiger Befriedigung der eigenen Bedürfnisse, also die individuelle Gleichgewichtstendenz des Wahl-

handeln, subjektiv und, bei gegebenen und bekannten ipsativen, d. h. selbstbezüglichen Bedingungen, objektiv einander angenähert werden, ist eine Frage der Umstände. Subjektiv strebt der einzelne Konsument immer danach, seine Mitteleinsätze zu optimieren. Er läßt sich dabei explizit oder implizit von seinen Zweckvorstellungen leiten, zu denen die „Investitionskosten“, die im Zuge von Spezialisierung und Erwartung entstehen, in einem opportunitätskostenrelevanten Verhältnis stehen. Indem der Verstand diese beiden Aspekte lernend gegeneinander abwägt, kann er den, gemessen an der Handlungssituation „optimalen“, Allgemeinheitsgrad der anzuwendenden Handlungsroutrinen ermitteln. Im realzeitlichen Prozeßablauf wird sich der Abstraktionsgrad dabei mehr oder minder beständig verschieben. Es ist hier um einen subjektiv rationalen „Stellmechanismus“ zu tun, der das Handeln des Konsumenten auf Veränderungen hin anpaßt – auf Veränderungen, die er gleichwohl niemals vollständig vorwegnehmen kann.

j) Kognitive Aspekte der Erwartungsbildung

Die bisherigen Erkenntnisse über die regelgeleitete bzw. erfahrungsgeleitete Konstitution von Wahlhandlungsentwürfen sind gleichzeitig auch Erkenntnisse über die Art und Weise, wie Menschen Erwartungen bilden. Denn jeder Wahlhandlungsentwurf impliziert notwendig die Bildung einer Erwartung über zukünftige individuelle Wohlfahrtssituationen und zukünftige sozialökonomische Umstände. Die Bildung von wahlhandlungsleitenden Erwartungen beruht folglich auf der hypothetischen Anwendbarkeit von Regeln des Wahlhandelns, die, ausgehend von den handlungslogischen Verstandesaxiomen, auf Erfahrungsinhalten beruhen und die hypothetisch auf zukünftige Wahlhandlungssituationen anwendbar sind. Im Prozeß der Bestätigung oder der Falsifizierung von Wahlhandlungsentwürfen bzw. Erwartungen kommt es zur Beibehaltung von Erfahrungsregeln im Sinne der Etablierung von Routinen oder zu deren Modifikation und Adaption. Der logisch zukunftsgerichtete Entwurf von Wahlhandlungen ist damit immer eine Projektion von Erfahrungsinhalten auf zukünftige individuelle Wohlfahrtslagen hin, die sich angesichts sich konkret einstellender sozialökonomischer Bedingungen wie Möglichkeiten als berechtigt oder unberechtigt herausstellen können. Bevor im Kapitel „Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige Koordination von Wahlhandlungen“ auf die längerfristige individuelle Konsumplanung eingegangen wird, sollen ergänzend noch einige kognitive Aspekte der Bildung von Erwartungen stärker herausgestellt werden.

Wirtschaftendes Verhalten des Konsumenten hat stets einen mehr oder minder vorsorgenden, in die Zukunft gerichteten Aspekt (vgl. Gottl-Ottlilienfeld, 1928, S. 1). Als in prospektiven Gedächtnisfunktionen wurzelnde, längerfristige

Wahlhandelsleitlinie (vgl. Cohen, 1989, S. 24 ff.) beruht nun die Erzeugung sowohl von Wahlhandlungsentwürfen als auch – auf Grund des weiteren Zeit-horizontes in besonderem Maße – die Aufstellung von Konsumplänen auf der Erwartungsbildung des einzelnen Konsumenten, durch die er zukünftige Datenkonstellationen und ihr Verhältnis zu seinen Zielen abzuschätzen versucht. Dabei gilt es prinzipiell, daß die Relationen, die der Verstand zwischen verschiedenen Wahrnehmungsdaten herstellt, ihren Ausdruck in Erwartungen findet, welche ihre Erscheinung beim Individuum hervorruft (vgl. Hayek, 1963, S. 22).

Ausgehend von der reinen Handlungslogik, derzufolge jedes zweckgerichtete Handeln auf einen in der Zukunft liegenden angestrebten Zustand abzielt, setzt sich dies in den empirischen Bereich der Kategorisierung von Wahrnehmungs- und Erfahrungsdaten fort. Danach ist der einzelne Konsument unter Einbindung in sein gesellschaftliches Umfeld einen zukünftig geplanten Lebensstil zu erhalten oder zu erreichen bestrebt. Freilich kann ein Konsument dabei nicht von sicheren Aussagen darüber ausgehen, wie diese Zukunft sich tatsächlich einstellen wird. Jede seiner Wahlhandlungen beruht vielmehr auf Erwartungen, die sich stets darauf beziehen, daß der Einsatz von Intermediärmitteln, der auf den Erwerb eines spezifischen Konsumgutes abzielt, seine Bedürfnisse eher befriedigen kann als alle anderen ihm bis dato bekannten spezifischen Konsumgüter, deren Erwerb er auf Grund der Knappheit der Mittel nicht verwirklichen konnte (vgl. Mises, 1961, S. 133).

aa) Kognitiv-handlungslogische Wahrscheinlichkeiten

Solche inhaltlichen, wirtschaftlichen Erwartungen des Konsumenten werden in der Form kognitiv-handlungslogischer Wahrscheinlichkeiten wahlhandlungs-relevant. Denn Wahrscheinlichkeitsaussagen über das Eintreten zukünftiger Ereignisse als Konstellationen von Wahlhandlungsdaten sind subjektiv formulierte Erwartungen über die Möglichkeiten oder Unmöglichkeiten, die auf den ratiomorphen Verstandesdispositionen des Menschen beruhen. Die Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen Ereignisses ist ein „Hypothesenkonstrukt“ des Verstandes, das Aussagen über solche Ereignisse zuläßt, deren Kausalverknüpfungen nicht vollständig bekannt sind. Die Wahrscheinlichkeitserwartung überbrückt gewissermaßen subjektiv die faktische Relativität des Kausalbegriffes im Bereich interdependenter Wahlhandlungen einzelner, wie sie im Zusammenhang der Teleologie und der Indeterminiertheit des individuellen Wahlhandels erörtert wurde. Die Zukunftsungewißheit des Handelns ist damit in einer konkreten Wahlsituation aus der Sicht des einzelnen Konsumenten eine Frage subjektiver Einschätzung, sie wird allein als subjektiver Einschätzungstatbestand wahlhandlungsrelevant (vgl. Oeser, 1988, S. 82; Geue, 1997, S. 90f., S. 110).

Zukünftige Ereignisse werden durch den einzelnen Konsumenten daher nicht antizipiert, indem er sie mit a priori Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtet, die aus einer vollständig angebbaren Liste möglicher Ereignisse oder Ereignisausprägungen ableitbar wären. Denn in der Wirklichkeit der Realzeit ist eine solche Liste immer offen (vgl. Hörning, 1970, S. 27; Baird, 1987, S. 195). Dies schon allein auf Grund der logisch zwingenden Tatsache, daß antizipierte, zukünftige Ereignisse keine reale Existenz besitzen. Zudem kann die Zukunft prinzipiell Neuheit enthalten, sie kann nicht mit Wahrscheinlichkeitsdaten verbunden und somit objektiv antizipiert werden. Die Ableitung von Wahrscheinlichkeitskalkülen beruht notwendig immer auf Wissen der Vergangenheit (vgl. Pipping, 1953, S. 72; Faber u. a., 1990, S. 29). Und dennoch muß ein Konsument, um überhaupt Wahlhandlungen ex ante entwerfen und vornehmen zu können, mit Hilfe seines Verstandes ein Bild davon entwickeln, was er zu erreichen bestrebt ist, von seiner Zielsetzung also (vgl. Lachmann, 1973c, S. 27). Um Zukunftserwartungen zu bilden, muß er zukünftige, aus seiner Sicht mögliche, sozial-ökonomische Umweltzustände erwägen. Er wird manche dabei für weniger wahrscheinlich halten als andere. Hinter dem Wahrscheinlichkeitsbegriff, den Menschen ihrem zweck- und damit zukunftsgerichteten Handeln zu Grunde legen, steht also keine objektive, abgeschlossene Wahrscheinlichkeitsverteilung *more mathematico*, sondern eine subjektive Einschätzung mehr oder weniger für möglich gehaltener Umweltzustände. Die Bildung von Erwartungen folgt dabei der Logik des Vornehmens von Wahlhandlungen als eines Erwägens und Bewertens in Frage kommender Alternativen. Entsprechend den unterschiedlichen, erwogenen und möglichen Handlungssequenzen entwirft der Konsument verschiedene Perspektiven über die Zukunft, von denen eine jede subjektiv für mehr oder minder wahrscheinlich gehalten wird. Die Zahl der so generierten, jeweils alternativen Handlungssequenzen ist freilich begrenzt, es werden nicht beliebig viele verschiedene Erwartungsperspektiven entwickelt, unter denen sich das schließliche Handlungsurteil konkretisiert. Die größte Wahrscheinlichkeit unter dieser begrenzten Zahl von Erwartungsoptionen wird dann derjenigen zugemessen, die am ehesten mit Tendenzen des täglichen Lebens übereinstimmt, die in der Erfahrung des Konsumenten die größte Kontinuität aufgewiesen hat (vgl. Fossati, 1949, S. 119).

bb) Hypothetisch-deduktive kognitive Projektion

Hieran anknüpfend bilden Konsumenten Erwartungen, indem sie in ihrer verstandesmäßigen Vorstellungswelt alternative Repräsentationen für subjektiv mehr oder weniger wahrscheinlich gehaltene Umweltzustände bilden, die jeweils mit der Vorstellung entsprechender Handlungssequenzen verbunden werden können. Dies greift wiederum auf das Prinzip der „reflektierenden Abstrak-

tion“ zurück. Indem sie durch ihre Verstandeseigenschaften ein handlunglogisch repräsentatives subjektives Modell alternativer Umweltzustände bilden können, werden sie komplexe Handlungsmuster und ihre Konsequenzen zunächst, auf dem Wege der reflektierenden Abstraktion, simulierend ausprobieren. Eine der Handlungssequenzen wird sich subjektiv als am vielversprechendsten erweisen und real umgesetzt werden, ohne daß die verworfenen Alternativen ebenfalls durch reale Handlungen, also auch durch den tatsächlichen Einsatz knapper Mittel, hätten getestet werden müssen (vgl. Gehlen, 1964, S. 13f.; Hayek, 1967c, S. 73; Monod, 1991, S. 136).

Die Bildung von Erwartungsprojektionen an Hand subjektiver Wahrscheinlichkeitsschätzungen ergibt sich aus der Tatsache, daß das Verhalten des Menschen nicht von Instinkten als starren Reaktionsschemata gesteuert wird, sondern durch willentliches, „weltoffenes“ Handeln, das logisch über den unmittelbaren Augenblick hinweg in die Zukunft greift (vgl. Scherhorn, 1959, S. 43). Offenheit des willentlichen Verstandes des Menschen ist dessen potentielle Kreativität. Somit ist der Konsument immer fähig, eine Vielzahl kreativer, phantasiegeladener, fantastischer Erwartungen zu bilden. Das Prinzip der erfahrungsbegrenzten Kreativität des Verstandes impliziert es aber, daß der Verstand nicht alle diese Erwartungen als potentiell handlungsleitend auch annimmt. Verhaltensrelevant werden nur solche Erwartungen, die sich ihm als glaubwürdige Vermutungen darstellen. Der einzelne Konsument wird also rivalisierende, ihm in den Sinn kommende Erwartungen danach aus dem Feld verhaltensrelevanter Ereignishypothesen sukzessive ausschließen, je nachdem, wie einfach es ist, ihnen keinen Glauben zu schenken, bis schließlich die subjektiv am zuverlässigsten erscheinende Projektion durch eine entsprechende Handlung umgesetzt wird (vgl. Earl / Kay, 1985, S. 44).

Daß Menschen Erwartungen bilden, indem sie auf relativ kontinuierliche Tendenzen in der Entwicklung ihrer sozialökonomischen Handelsumwelt zurückgreifen, bedeutet, daß sie Ereignisse unter Rückgriff auf Verhaltenstypisierungen prognostizieren. Die Wahrscheinlichkeitsschätzungen, die der einzelne Konsument vornimmt, werden folglich aus der kognitiven Konstruktion von Idealtypen hervorgehen (vgl. Ebeling, 1994, S. 92). Insofern ist im sozialökonomischen Prozeß eine komplexe Pluralität von Handlungsmustern zu verorten. Sie resultiert aus der Pluralität der einzelnen Zukunftserwartungen der Menschen, die einer Vielfalt spezifischer Lebenssituationen zu einem jeweils gegebenen Punkt im Realzeitablauf entsprechen. Gleichwohl, die institutionelle Einbindung der einzelnen Konsumenten bedingt eine relative Stabilität individueller Erwartungen über die damit gegebenen intersubjektiv vergleichbaren Konventionen der Verhaltensvoraussicht (vgl. Townshend, 1937, S. 161; Lachmann, 1973c, S. 33; Geue, 1997, S. 114).

Ausgehend davon, daß ein Konsument eine Wahlhandlung nur dann entwerfen und ausführen kann, wenn er, ihr vorgelagert, Erwartungen über die konkrete Wahlhandlungsalternativen gebildet hat, und wenn er sich über den zielführenden Handlungspfad, d. h. über die Zuweisung und Kombination ihm zur Verfügung stehender Mittel unter den wahrgenommenen Restriktionen, im klaren ist, zeigt es sich, daß Erwartungen maßgeblich auf der hypothetischen Extrapolation von Erfahrungsdaten beruhen. Diese Extrapolation beruht auf Annahmen des Konsumenten über die Kontinuität von Struktur Tendenzen seiner sozialökonomischen Handlungsumwelt. Denn die Extrapolation von Erfahrungsdaten muß sich notwendig solcher Regeln bedienen, die nicht aus den unmittelbaren Daten selbst folgen. Anderenfalls wären die Daten selbst für ihre eigene Interpretation zuständig (vgl. Diettrich, 1989, S. 79).

Hierin zeigt sich die Rolle des synthetischen Apriori des Wahlhandelns für die Erwartungsbildung: Aus der ontogenetischen a priori Kategorie des zweckgerichteten Handelns lassen sich die abstraktesten und allgemeinsten Interpretationsregeln ableiten, nämlich die Theoreme der reinen Wahlhandlungslogik. Indem der Mensch in sie Daten empirisch-realistischer Natur einfügt, kann er aus ihnen konkretere Regeln gewinnen, was nichts anderes bedeutet, als eine Theorie über die sozialökonomische Umwelt und ihre Handlungsbedingungen zu entwickeln. Erwartungen beruhen damit auf der Fähigkeit des Menschen zum Schlußfolgern und der Erhaltung bestimmter Erfahrungsschemata, d. h. auf Übertragungen auf der Grundlage früher erworbener Information, die an die Umwelt akkommodiert oder assimiliert ist (vgl. Piaget, 1992b, S. 188). Früher erworbene Information ist dabei zunächst ontogenetisch apriorischer, und darauf fußend, auf Stufen geringerer Abstraktion ontogenetisch aposteriorischer Natur. Auf jeder Abstraktionsstufe ist eine Theorie über die Handlungsumwelt immer eine bestimmte Art oder Klasse von Ereignissen. Das wirkliche Auftreten des – mittels der abgeleiteten Theorie erwarteten – Tatsachenmusters wird von den tatsächlich Platz greifenden besonderen Umständen abhängen. In welchem Umfang Erwartungen als Ereignisprognosen möglich sind, hängt damit immer davon ab, wievieler Daten sich der einzelne Konsument versichern kann (vgl. Hayek, 1967a, S. 24).

Nun sind die Erwartungen des einzelnen Konsumenten wesensmäßig immer Musterprognosen, die sich auf gemeinsame, qualitative Eigenschaften von Ereignisklassen beziehen (vgl. Baird, 1987, S. 198). Es handelt sich hier folglich um Hypothesen, die allgemeine Muster beschreiben. Diese treten auf, wenn bestimmte allgemeine Bedingungen erfüllt sind. Die treffende Vorhersage spezifischer Ereignisse ist in komplexen Umwelten unter Unsicherheit aber nicht möglich (vgl. Hayek, 1967a, S. 24, S. 35). Als Mustervoraussage sind sie ihrer Art nach qualitative Beurteilungen, die auf logischen „wenn-dann“-Aussagen beruhen. Die qualitative Musterprognose ist die einzige Form der Erwartungsbildung, die in komplexen Gesellschaftssystemen dem Individuum möglich ist,

denn eine quantitative Vorhersage spezifischer Ereignisse würde vollständige Information über jedes Einzeldatum voraussetzen – vor allem über die Wahlhandlungsentscheidungen anderer Wirtschaftssubjekte – aus denen der sich in die Zukunft erstreckende Handlungsprozeß faktisch zusammensetzt (vgl. Christainsen, 1994, S. 14; Geue, 1997, S. 74f.).

Solche Erwartungen zu bilden ist eine Funktion des Gedächtnisses des Konsumenten. Denn stellt sich ihm ein Wahlhandlungsproblem oder ist er in der Lage, ein solches zu formulieren, so besteht der nächste Schritt bei der Konzipierung einer Wahlhandlung darin, Gedächtnisinhalte heranzuziehen, an Hand derer sich entscheidet, ob geeignetes Wissen verfügbar ist, um die in Rede stehenden Alternativen gegeneinander abzuwägen (vgl. Engel / Blackwell, 1982, S. 26). Insofern beruht die Antizipation von Zukunft im Verlauf der Realzeit stets auf dem Erinnern vergangener Umstände im Sinne einer dynamischen Kontinuität des Verstandes (vgl. Rizzo, 1994a, S. 112 f.; Rizzo, 1996, S. 6 f.). Hieraus leitet sich die Trennung des Gedächtnisses ab in ein retrospektives Gedächtnis, dem Gedächtnis nämlich für Ereignisse und Handlungen, die sich in der Vergangenheit zugetragen haben, und ein sogenanntes prospektives Gedächtnis, das sich auf zukünftige Ereignisse oder Handlungen bezieht. Gleichwohl ist die Dichotomie zwischen retrospektivem und prospektivem Gedächtnis faktisch lediglich eine schwache. Ein großer Teil des prospektiven Erinnerns bezieht notwendig das retrospektive Gedächtnis ein (vgl. Meachham / Singer, 1977, S. 191; Baddeley / Wilkins, 1984, S. 12). Gesichert ist freilich nur das Wissen über die Vergangenheit. Für die Zukunft können nur erwartete Möglichkeiten benannt werden. Und selbst das Vergangenheitswissen des Individuums repräsentiert vergangene Ereignisse keineswegs objektiv absolut. Denn auch letztere werden mittels Theorien und Annahmen über ihre Entstehungsgeschichte interpretiert. Analog hierzu werden vom Individuum auch gegenwärtige Anzeichen künftiger Ereignisse mit Hilfe von Theorien über ihre Folgewirkung interpretiert (vgl. Diettrich, 1989, S. 101).

Darin ist die Grundlage der hypothetisch-deduktiven Bildung von Erwartungen, als dem jeder zweckgerichteten Handlung eigenen antizipatorischen Element, zu sehen. Die Bildung von Erwartungen nimmt ihren Ausgang stets bei der beständigen Neigung des Menschen, inferentiell von der Vergangenheit auf die Zukunft zu schließen, oder von Einzelerfahrungen auf Regelmäßigkeiten. Solche Schlüsse sind aber immer hypothetisch. Die damit einhergehende, in der verstandesmäßigen Erwartungsbildung notwendig angelegte Tendenz zur Extrapolation von Erfahrungsinhalten, läßt sich darauf zurückführen, daß im allgemeinen seine Lebenswelt nicht ins Chaotische neigt, sondern vergleichsweise konstant und geordnet ist. Folglich hat sich die Verstandesdisposition zu Hypothesen als einer Erwartung von Regelmäßigkeiten – einvernehmlich mit der Lernfähigkeit auf der Grundlage von Versuch und Irrtum – im Laufe der Phylogenese des Menschen im wesentlichen evolutionär bewährt (vgl. Pepper,

1958, S. 106; Stewart, 1979, S. 31 ff.; Vollmer, 1990, S. 160). Allerdings, auch wenn ein Individuum an seinen Erwartungen ex ante nicht zweifelt, kann es faktisch niemals sicher sein, daß seine Verallgemeinerungen stichhaltig sind. Ihre Wahrheit und Anwendbarkeit ist bezogen auf die Zukunft keineswegs gesichert, auch wenn die Neigung des Menschen zu Extrapolationen und Verallgemeinerungen selbstkonsistent ist in dem Sinne, daß sie auf sich selbst anwendbar sind (vgl. Pepper, 1958, S. 106; Vollmer, 1990, S. 160; Wiswede, 1991, S. 81 f.; West, 1996, S. 69). Aber um eine Wahlhandlung vorzunehmen, muß der einzelne Konsument ein Modell über die Zukunft entwickeln, von dem er annimmt, es sei wahr. Dagegen ist es keine Voraussetzung für das Vornehmen subjektiv rationaler Wahlhandlungen, daß sich dieses Modell ex post auch als tatsächlich wahr erweist. Im nachhinein kann er sich durchaus Konsequenzen gegenübersehen, mit denen er im Moment der Handlung nicht gerechnet hat. Er hat im Anschluß daran zu entscheiden, ob er diese unerwarteten Konsequenzen für so bedeutsam hält, daß das eingeschlagene Vorgehen geändert werden muß. Trifft dies zu, so strukturiert sich hieraus eine neue Wahlhandlungssituation, welche die Implikationen ursprünglich nicht erwarteter Konsequenzen nun einbezieht (vgl. Lane u. a., 1996, S. 51).

Indem derart hypothetisch-deduktive Erwartungen im Realzeitablauf falsifiziert oder bestätigt werden, werden gleichermaßen Gedächtnisinhalte angereichert und modifiziert. Damit werden wiederum neue Perspektiven geformt werden, in denen der einzelne Konsument seine Zukunft betrachtet. Über die Zukunft kann er zwar nichts Sicheres wissen, er kann sie sich aber in bestimmter Weise vorstellen (vgl. Baird, 1987, S. 197; Fehl, 1992, S. 107). Dabei ist der Zeithorizont, über den ein Konsument Erwartungen hinsichtlich subjektiv wahlhandlungsrelevanter, sozialökonomischer Datenkonstellationen bilden kann und der die zeitliche Reichweite seines Handelns bestimmt, durch die „Rate“ geprägt, mit der in einem, seine Handlungsumwelt konstituierenden Wirtschaftssystem unantizipierte oder unantizipierbare Ereignisse und folglich nicht erwartbare Konsequenzen des Handelns aufzutreten pflegen (vgl. Lane u. a., 1996, S. 51). Insofern ist aber auch die Zukunft, in die das intentionale Wahlhandeln gerichtet ist, aus der Sicht des einzelnen Menschen stets lediglich relativ indeterminiert. Die relative Indeterminiertheit ergibt sich aus der Persistenz der Vergangenheit in der Gedächtnisstruktur sowie der daran anknüpfenden Erwartungsbildung (vgl. Rizzo, 1996, S. 11). Hier wiederum fügen sich das intentionale Wahlhandeln des Einzelnen in seiner relativen Indeterminiertheit sowie die sozialökonomischen Handlungsumstände mittlerer Ungewißheit konsistent als wechselseitige Bedingungen ineinander.

3. Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige individuelle Koordination von Wahlhandlungen

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, daß jeder Wahlhandlungsentwurf des Konsumenten und seine Umsetzung von Wissensinhalten geleitet wird, die an die sozialökonomischen Bedingungen seines Habitats, insbesondere auch in der Form von Konsumstandards als gesellschaftlichen Verhaltensnormen, adaptiert sind bzw. im Prozeß adaptiert werden. Die wechselseitige Bedingtheit zwischen lebensweltlichen, sozialökonomischen Bedingungsgefügen für das Wahlhandeln eines Konsumenten und der Entwicklung des wahlhandlungsrelevanten bzw. wahlhandlungsleitenden Wissens bedingt nun die Etablierung kognitiver Paradigmata des Konsumentenverhaltens. Paradigmata des Konsumentenverhaltens vermitteln zwischen den Bedingungen und Möglichkeiten des Wahlhandelns eines Konsumenten in seiner Lebenswelt und seinen Bedürfnissen bzw. deren Befriedigung mittels Wahlhandlungen. Denn sie formieren seine Präferenzen – als Wissenstatbestände – umweltadäquat oder umweltorientiert. Nun ist allerdings noch der Frage breiterer Raum einzuräumen, wie ein einzelner Konsument auch in einer längerfristigen Perspektive seine einzelnen Wahlhandlungen in eine Beziehung wechselseitiger Konsistenz zueinander bringen kann.

Dies läuft auf eine Untersuchung seiner längerfristiger Konsumplanung hinaus, die die folgenden Abschnitte des Kapitels „Vom Wahlhandlungsentwurf zum Konsumplan: Die längerfristige individuelle Koordination von Wahlhandlungen“ zum Inhalt haben. Schon weiter oben wurde gezeigt, daß es einerseits im Bestreben des Konsumenten liegen kann, in seinem Wahlhandlungsverhalten bestimmten gegebenen Gefügen von Verhaltensnormen zu entsprechen, um so die Zugehörigkeit zu seiner aktuellen gesellschaftlichen Position und Bezugsgruppe zu signalisieren und zu sichern. Der Zweck der Konsumplanung liegt dann darin, auch in Zukunft diese Position einzunehmen und dementsprechend die aktuellen Wahlhandlungen an die einschlägigen Konsumstandards zu binden. Daneben kann es aber das Ziel eines Konsumenten sein, unbeschadet der Frage der dafür notwendigen materiellen Alimentation, seine sozialökonomische Position zu verändern und diese an Hand entsprechender Präferenzen durch die Wahl spezifischer Konsumgüter mit bestimmtem Symbolcharakter zu demonstrieren. Auch hier kommt es darauf an, aktuelle Wahlhandlungen an Konsumstandards zu binden und sicherzustellen, daß auch die Sukzession aktueller Wahlhandlungen diesen entspricht. In beiden Fällen liegt ein Lernprozeß des Konsumenten zu Grunde, der die sozialökonomischen Bedingungen, die materiellen wie die institutionellen, der Realisierung seiner Zwecke zum Inhalt hat. Auch die längerfristige Konsumplanung folgt damit den Paradigmen des Konsumentenverhaltens, die als individuelle Leitbilder auf die gesellschaftliche (und ökonomische) Einbindung des individuellen Wahlhandelns rekurren.

Die individuellen Prinzipien der Konsumplanung, wie sie im folgenden untersucht werden, stellen den paradigmakonsistenten, wechselseitigen und zeitlichen Bezug zwischen den einzelnen Wahlhandlungsentwürfen her, die ein Konsument im Verlauf der Zeit im Wirtschaftsprozess generiert und umsetzt.

Die Konzeption einer Wahlhandlung als verstandesmäßiger, wechselseitiger Bezug von Zwecken und Mitteln steht nun weder sachlich noch zeitlich isoliert als singuläres Ereignis. Vielmehr besteht zwischen den einzelnen Wahlhandlungen eines Konsumenten eine mehr oder weniger ausgeprägte Interdependenz. Die zeitliche Disposition und Koordination einzelner Wahlhandlungen ist von Individuum zu Individuum unterschiedlich ausgeprägt, auf Grund der handlungslogischen Zukunftsrichtung von Wahlhandlungen aber stets signifikant. Insbesondere die Einbindung des Individuums in gesellschaftliche Positionskonstellationen und seine „Kultivierung“ eines darauf durch Konsumstandards bezogenen Lebensstils erfordern von ihm konsistentes, auf spezifische Konsumgüterkombinationen mit entsprechendem „Symbolcharakter“ abzielendes Wahlhandlungsverhalten. Und dies nicht nur hinsichtlich der sachlich-inhaltlichen und ökonomisch subjektiv rationalen Konsistenz, bezogen auf die einzelne Handlung und ihre Interdependenzen mit den Dispositionen anderer Menschen. Die zeitliche Dimension ist logisch zwingend schon aus dem Grund, daß der einzelne Konsument in einem Zeitpunkt immer nur einen Handlungsentwurf ausführen kann und daß jede Präferenzordnung eine temporale Staffelung aufweist (vgl. Morgenstern, 1934, S. 440 ff.). Die ökonomische Interdependenz einzelner Wahlhandlungen und Wahlhandlungsentwürfe ist, unter den Auspizien der handlungslogischen Rationalitätsnorm, zwingend temporal. Bei einem Individuum allerdings mit extrem engem Zeithorizont steht die subjektive Rationalität seines Wahlhandelns im Raum wie das Grinsen ohne die Katze, sie stellt dann keine substantielle Rationalität mehr vor, sondern tendiert zum tautologischen Leerkonzept.⁷⁴ Handlungslogische Rationalität impliziert folglich, daß Konsumenten ihre Wahlhandlungen zeitlich aufeinander beziehen.

a) Die Planleitung des Wahlhandelns

Das Medium der zeitlichen Koordination von Wahlhandlungen, die auf spezifische Konsumgüter abzielen, ist der individuelle Konsumplan. Seine Aufstellung durch den einzelnen Konsumenten wie seine Interpretation und Analyse seitens „außenstehender“ Beobachter rekuriert wiederum auf die handlungslogischen Strukturen des Verstandes (vgl. Lachmann, 1973d, S. 45; Lachmann,

⁷⁴ Vgl. das Kapitel „Die Rangordnung der Präferenzen intemporaler Sicht: Das Grenznutzenprinzip“.

1994g, S. 49 f.). Davon ausgehend wird die Fähigkeit des Individuums zur Konsumplanung durch seine Wahlhandlungstechnik und seine Informationsstruktur, zusammengenommen also durch sein Bewertungsvermögen begründet. Hierüber wird der Konsumplan an die sozialökonomische Umwelt adaptiert. Konsumplanung nimmt also folglich von der Handlungslogik ihren Fortgang in der Kombination persistenter Planelemente, die durch Institutionen und Handlungsregeln gegeben sind (vgl. Lachmann, 1973c, S. 21). Dies wiederum beruht unter wesentlichen Gesichtspunkten auf einer grundsätzlichen Wahlentscheidung des Konsumenten über den für ihn bestimmenden Lebensstil (vgl. Becker, 1996a, S. 17).

Die konkrete zeitliche und sachliche Ausarbeitung eines Konsumplanes, die ein Konsument zu leisten in der Lage ist, ist eine Frage der Komplexität seines Bewertungsvermögens, eine Frage des Aufbaues einer Informationsstruktur und des Erwerbs deklarativen Wissens. Denn sachlich und zeitlich konsistente Wirtschaftspläne aufzustellen impliziert den Umgang mit der sozialökonomischen Ungewißheit des Wahlhandelns. Pläne sind nun jedem konkreten Handeln notwendig vorgelagerte verstandesmäßige Schemata. Sie dienen dem Konsumenten als Leitgröße seines Handelns. Das Lösen von Wahlhandlungsproblemen, bzw. das Vornehmen singulärer wirtschaftender Entscheidungen, ist folglich immer eine Ausprägung plangeleiteten zweckgerichteten Handelns (vgl. Lachmann, 1966, S. 266 f.; Lachmann, 1969, S. 92; Lachmann, 1973b, S. 11; Lachmann, 1973c, S. 30; Lachmann, 1976a, S. 57; Lachmann, 1984b, S. 59; Lachmann, 1984c, S. 72f.; Lachmann, 1994d, S. 220; Lachmann, 1994f, S. 278).

b) Konsumplan, Handlungsentwurf und Mittelallokation

Die Integration von Zwecken und den zur Verfügung stehenden Mitteln erfolgt unter Beachtung individuell maßgeblicher Beschränkungen im Sinne der Entwicklung einer planmäßigen „Verwendungsordnung“ von Mitteln auf eine mehr oder minder komplexe Zielperspektive hin. Der Konsumplan eines Individuums ist folglich die Voraussetzung aus seiner Präferenzordnung abzuleitender Bewertungsurteile.

Das konkrete, beobachtbare Handeln ist dann das Ausführen des Planes, und es wird ex post einem Planvergleich als Erfolgsbewertung unterzogen, durch die der einzelne Konsument analysiert, inwieweit die Handlungsbedingungen, nämlich Mittel und Restriktionen, angesichts des ubiquitären Sachverhaltes der Knappheit korrekt in den Plan integriert wurden. (vgl. Lachmann, 1973c, S. 30 ff.; Lachmann, 1973d, S. 45; Lachmann, 1984c, S. 72 f.; Lachmann, 1994d, S. 224).

Einen Konsumplan aufzustellen bedeutet für das Individuum wesentlich, den Bedürfnissen simultan zur „sachlichen“ (nach deren Intensität und Wichtigkeit) auch eine zeitliche Ordnung zu verleihen, zu versuchen, die temporale Struktur der Art und Weise ihres Auftretens zu überblicken. Das Ziel des planenden Konsumenten ist es folglich, die zeitlich und sachlich zweckmäßigste Mittelverwendung zu realisieren (vgl. Rosenstein-Rodan, 1923, S. 1194 ff.).

Planung von Wahlhandlungen ist eine Angelegenheit der antizipierenden Bedürfnisvorsorge, innerhalb derer verschiedene Kontingenzen mitgedacht werden müssen, wie sie sich aus den sachlichen Gegebenheiten sowie den tatsächlichen und erwarteten Handlungen anderer Menschen ergeben (vgl. Menger, 1871 (1968), S. 34; Hayek, 1968b, S. XIV; Lachmann, 1973c, S. 27; Lachmann, 1984b, S. 66; Kleindorfer u. a., 1993, S. 9; Vaughn, 1994, S. 25). Dahingehend ist das Plankonzept, das ein Konsument als wirtschaftlich logische Integration einzelner Wahlhandlungsentwürfe konzipiert, verantwortlich für das Maß der Einheit und der temporalen Reichweite der interdependenten Wahlhandlungen, die er an den Tag legt (vgl. Foss, 1996, S. 76).

Der Zusammenhang zwischen der Planung und der Handlung besteht dabei nicht im Sinne einfacher Ursache-Wirkungs-Relationen, sondern als komplexe Wechselwirkung zwischen Bewußtseinsvorgängen und beobachtbaren Wahlhandlungen eines Konsumenten (vgl. Lachmann, 1973c, S. 37). Denn streng genommen ist der Handlungsplan nicht die Ursache des beobachtbaren Handelns eines Menschen, vielmehr bietet er eine ursachenanaloge Erklärung. Er ist das Ergebnis von Verstandestätigkeit und als solches die Nenngröße des konkreten Handelns. Als *tertium comparationis* steht er zwischen der eigentlichen Handlung und der ursprünglichen Verstandestätigkeit (vgl. Lachmann, 1984c, S. 72 f.; Lachmann, 1994d, S. 220).

Somit ist im Sinne reflektierter Integration interdependenter Wahlhandlungen der individuelle Plan der eigentliche Bezugspunkt der kausal-genetischen Betrachtungsweise des Wahlhandelns von Konsumenten.⁷⁵ Die kausal-genetische Analyse hebt auf ein Verstehen von Handlungen auf der Grundlage der logischen Struktur als Basis der Planintegration von Zwecken und Mitteln ab. Es ist also wiederum um das Aufzeigen der dem konkreten Handeln Form und Richtung gebenden sukzessiven Verstandesprozesse zu tun (vgl. Lachmann, 1951, S. 417). Sie etablieren nämlich jene Aktionslinien, die Wirtschaftssubjekte im Zeitablauf festsetzen (vgl. Fossati, 1949, S. 120).

⁷⁵ Im Gegensatz zu funktionalen Erklärungen, die ihren Ausgang von linearen Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen nehmen.

c) Determinierung und Offenheit von individuellen Konsumplänen

Als Integrationsmuster einzelner Wahlhandlungskonzeptionen organisieren Pläne Sequenzen von Handlungen eines Konsumenten. Dies beginnt mit den allgemeinsten intentionalen und logischen Zweckrichtungsrelationen. Ausgehend davon liegen dem konkreten Handeln hierarchische Planstrukturen zu Grunde (vgl. Norman, 1981, S. 1 ff.; Brewer / Dupree, 1983, S. 117 f.; Cohen, 1989, S. 29 f.): An Hand eines Planes werden in einer bestimmten Handlungssituation entsprechende Bewertungsurteile formuliert, die die Allokation von Mitteln auf sukzessive, unterschiedliche und interdependente Handlungsentwürfe bedingen. Eine strukturierte Identifizierung von Handlungssequenzen ist so gesehen gleichbedeutend mit dem Aufteilen der Handlungssequenz in sukzessive „Aufgaben“, die das handelnde Individuum nach Maßgabe seiner Fähigkeit nicht nur auszuführen will, sondern auch kann. Ein Plan spezifiziert folglich nicht die Details von intendierten Handlungen. Vielmehr dient er als intertemporale Leitgröße der Integration von Orientierungsdaten und einzelnen Wahlhandlungen respektive der Bindung an eine bestimmte Handlungssequenz, deren detaillierte Ausführung von den konkreten Umständen im eigentlichen Zeitpunkt der singulären Handlung abhängig ist. Denn die Komplexität der meisten Handlungssituationen in sozialökonomischen Zusammenhängen läßt es nicht zu, Detailpläne im Sinne von „Handungsblaupausen“ aufzustellen, die zu einem spezifizierten, in der Zukunft liegenden Ergebnis leiten. Temporale Planung des Konsumenten muß im wesentlichen als Kontrollinstanz verstanden werden, die Bewertungen anlegt und richtet, die im Situationsvergleich konkrete Wahlhandlungen kalibriert (vgl. Reason, 1979, S. 69; Battman, 1987, S. 260; Cohen, 1989, S. 38; Lane u. a., 1996, S. 55; Rizzo, 1996, S. 15). Schemata von Plänen sind damit als eine Form zeitlich persistenten Wissens des Konsumenten aufzufassen, auf dem verstandesmäßige Strukturen aufbauen, die in beobachtbaren, graduell ablaufenden, temporalen Sequenzen zielgerichteter Handlungen resultieren (vgl. Lachmann, 1973d, S. 45; Brewer / Dupree, 1983, S. 118; Lachmann, 1994d, S. 220; Lachmann, 1994g, S. 49 f.).

Der Konsumplan des Individuums determiniert also nicht seine tatsächlichen Wahlhandlungen, sondern er stellt je nach dessen Fähigkeiten die sachliche und zeitliche Konsistenz von Wahlhandlungssequenzen her. In ihm spiegeln sich Komplementaritäten als qualitative Indekomposabilitäten der individuellen Präferenzstrukturen und damit der Muster der Mittelallokation auf spezifische Zwecke wider. So ergeben sich im individuellen Wirtschaftsplan eines Konsumenten Wahlhandlungskomplementaritäten im Sinne von Nutzeninterdependenzen, die sich in einer Persistenz von tatsächlichen Wahlhandlungsmustern niederschlagen. Denn etwaige Veränderungen in den Konstellationen von Charakteristika der spezifischen Konsumgüter, die ein Individuum zu kombinieren pflegt, werden der Tendenz nach nur insofern zugelassen, wie sich aus ihnen

kein disproportionierender Einfluß auf den Nutzen anderer Elemente der in Rede stehenden Kombination ergibt. Veränderungen der individuellen Wahlhandlungsmuster sind immer eine Frage von Nutzenkompatibilitäten zwischen den Elementen des planmäßigen Bündels spezifischer Konsumgüter (vgl. Earl, 1986, S. 12).

Eine Determiniertheit der einzelnen Wahlhandlung des Konsumenten durch den Konsumplan schließt sich schon insofern aus, als er sich in einem Augenblick der Wahlhandlungsentscheidung so gut wie nie alle möglichen Mittelkombinationen und alternativen Zwecke direkt vor Augen führt. Ex post ergeben sich natürlich immer bestimmte Mengenrelationen aus den beobachtbaren Wahlhandlungssequenzen des Konsumenten, doch ex ante muß es nicht strikt dessen Ziel gewesen sein, gerade diese Relation zu erreichen (vgl. Mahr, 1954, S. 331). Genau dies ist das Symptom der Indeterminiertheit des längerfristigen Konsumplanes eines Individuums. Denn er unterteilt sich in zeitlich und sachlich aufeinander folgende „Teilpläne“, die Raum bieten für Datenänderungen, sei es auf der Seite der Bedürfnisse, sei es auf der Seite der dem Individuum externen sozialökonomischen Umgebung. Werden aber die Wahlhandlungen des Konsumenten als Ausdruck seines Bestrebens aufgefaßt, ein individuellen Gleichgewicht zu erlangen, so kann ein daraus abgeleitetes „Plangleichgewicht“ auf die Vorstellung gerichteter, suzessiv-partieller Gleichgewichtsstrebigkeit bezogen werden (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 19).

d) Konsumplan und Umweltadaption

Der sukzessive Zusammenhalt der Teilpläne und der einzelnen Wahlhandlungsentwürfe wird über die hierarchische Struktur des Gesamtplans hergestellt (vgl. Baddeley / Wilkins, 1984, S. 15). In jedem Zeitpunkt ist der Konsument damit beschäftigt, eine Reihe von temporal gestaffelten Partialplänen auszuführen, die verstandesmäßig koordiniert werden müssen. Denn die in einigen Plänen enthaltenen Zwecke werden den Charakter von Zwischenzielen haben und als solche Mittel für weitere Zwecke sein, im umfassenden Planschema enthaltene Teilpläne können Mittel im Hinblick auf andere Pläne sein (vgl. Lachmann, 1994d, S. 220). Solche verstandesmäßige Koordination ist eine Organisationsleistung des Gedächtnisses, genauer gesagt des – kurz- oder langfristigen – „prospektiven“ Gedächtnisses, das Pläne auf verschiedenen zeitlichen Vorstellungsebenen integriert (vgl. Baddeley / Wilkins, 1984, S. 15).⁷⁶

⁷⁶ Die Fähigkeit des Konsumenten zu prospektiven Gedächtnisleistungen ermöglicht es ihm, im Zuge der Bildung von Erwartungen auf der Grundlage von Erfahrungsdaten

e) Konsumpläne im Verlauf der Realzeit

Der Verlauf der Realzeit macht sich für den einzelnen Konsumenten durch das allfällige Auftreten subjektiven wirtschaftlichen Irrtums bemerkbar. Dies setzt sich natürlich in die Schemata seiner Konsumpläne durchweg fort – das Verfolgen von Konsumplänen ist von Umweltkonstellationen begleitet, die zu deren Intention in einem dysfunktionalen Verhältnis stehen (vgl. Block, 1973, S. 381; Lachmann, 1990, S. 3). Aber da die Existenz eines Konsumplanes intentionale Wahlhandlungsentwürfe im Zeitverlauf handlungslogisch aufeinanderabstellt und insofern als Verstandesursache von Wahlhandlungsäußerungen zu gelten hat, ist er das Vergleichskriterium der Gerichtetheit und des Erfolges singulärer Wahlhandlungen (vgl. Lachmann, 1969, S. 92; Lachmann, 1973b, S. 11; Lachmann, 1984d, S. 93). Die „Fehlerquellen“ des Wahlhandelns eines Konsumenten wurden als vielfältig identifiziert: Der Handlungsverlauf kann durch unerwartete Hindernisse gestört werden. Oder die angewandten spezifischen Konsumgüter können sich als Mittel der präferenzgeleiteten Bedürfnisbefriedigung, gemessen am Handlungszweck, als unzulänglich erweisen. Andere Mittel, die nicht eigentlich als solche vorgesehen waren, können sich als im Planbereich liegend erweisen. Zudem kann sich die aus den Zwecken abgeleitete Bewertung von spezifischen Mitteln verändern (vgl. Lachmann, 1994d, S. 220). Indem der Wirtschaftsprozess dem Konsumenten beständig neue Daten zur Kenntnis bringt, wird schließlich der Grund sichtbar, warum die vollständige Plankoordination als realisierte Gleichgewichtsbeziehung zwischen einzelnen Wahlhandlungen und Wahlhandlungszwecken, obwohl sie beständiger Gravitationspunkt des Handelns ist, in der Wirklichkeit faktisch nicht anzutreffen ist (vgl. Baird, 1987, S. 199).

aa) Die Pfadabhängigkeit der Konsumplanentwicklung

Im Rückgriff auf die Konsumplanstruktur und die Schemata der Konsumplanung lassen sich zwei grundsätzlich unterschiedliche Typen wirtschaftlicher Irrtümer identifizieren, die einem Konsumenten unterlaufen können. Einzelne

zukunftsgerichtete Handlungskonzeptionen zu entwerfen und diese innerhalb übergreifender Konsumplanschemata wechselseitig zu integrieren. Gleichzeitig leistet das prospektive Gedächtnis die Verarbeitung von neuen Erfahrungsdaten und die Adaption von Wissen und folglich von Erwartungsbildungen an als verändert wahrgenommene Wahlhandlungsdaten. Die prospektiven Gedächtnisfähigkeiten reflektieren folglich auf die Fähigkeiten eines Konsumenten, Ungewißheit des Wahlhandelns zu bewältigen und damit in der Lage zu sein, inhaltlich konsistente, sich temporal erstreckende Konsumpläne aufzustellen und im Einklang mit ihnen konkrete, unmittelbare Wahlhandlungen zu entwerfen, vorzunehmen und ihren Erfolg hinsichtlich ihrer Plankonsistenz zu kontrollieren (vgl. Lachmann, 1976a, S. 57).

Wahlhandlungen oder nächstliegende Zwecke können in einer Inkonsistenzbeziehung zum Konsumplanschema stehen. Stellt sich dies im Zuge der ex post Erfolgskontrolle heraus, so stehen dem Konsumenten zwei Anpassungsmöglichkeiten offen, durch die er dieser Entdeckung entsprechen kann: Entweder werden die folgenden Wahlhandlungen grundsätzlich weiterhin im Sinne des Konsumplans ausgeführt (unbeschadet der Möglichkeit des zukünftigen Auftretens weiterer Irrtümer). Die Anpassung ist dann schwerpunktmäßig eine Modifikation der unmittelbaren Zwecke von Handlungsentwürfen und weniger eine Reallokation von Mitteln. Die übergreifende Planstruktur bleibt im wesentlichen davon unberührt. Oder, je nach subjektiv wahrgenommenem Umfang und subjektiver Bewertung des Fehlers, wird versucht, ihn durch eine revidierende Wahlhandlung im Sinne einer Kompensation zu korrigieren. Dies wiederum ist mit einer Veränderung der unmittelbar handlungsleitenden Zweck-Mittel-Konstellation verbunden. Hieraus wird sich, ohne damit etwas über den tatsächlichen Umfang dieses Effektes festlegen zu können, eine Verschiebung in den langfristigen Präferenzen ergeben, die lern- und wissensabhängig an veränderliche Datenkonstellationen des Wahlhandelns anpassbar sind. Damit verschiebt sich auch die Richtung des Lernpfades hinsichtlich der Entwicklung seiner Wahlhandlungstechnik. Dies läuft im längerfristigen Prozeß darauf hinaus, daß, insofern der Konsument wiederholt nicht in der Lage ist, unmittelbare Wahlhandlungen in eine konsistente Beziehung zu seinen Konsumplanschemata zu bringen, sich daraus eine Veränderung des übergreifenden Konsumplanes selbst ergibt. Beruht also ein Konsumplan auf einer unrealistischen, längerfristigen Einschätzung der relevanten Daten oder ändert sich die sozialökonomische Handlungsumwelt des Konsumenten, wird er seine Pläne revidieren, und dies ist wiederum eine Angelegenheit der Auswahl von Mitteln und Zwecken (vgl. Lachmann, 1976a, S. 57). Aber die Möglichkeit der Inadäquatheit von Konsumplänen und die Fähigkeit des Konsumenten, dies ex post wahrzunehmen und aus solchen Erfahrungen zu lernen, führt zu veränderten Ansichten und zu verändertem wahlhandlungsrelevanten Wissen des einzelnen. Damit transformieren sich die Konsumpläne als übergreifende Zweck-Mittel-Rahmen sukzessive (vgl. Kirzner, 1978a, S. 8; Baird, 1987, S. 199). Konsumpläne verändern sich also im Zuge der Erfahrungen im Wirtschaftsprozess, im Lichte sich neu erschließender Alternativen, weil Menschen lernen können und sich im Zeitablauf an veränderte Umstände anpassen müssen. Veränderungen der handlungsrelevanten Fakten im Marktprozeß führen damit immer zu Veränderungen im Wissen der Menschen (vgl. Graf, 1978, S. 28 f.; Kirzner, 1992, S. 57; Lachmann, 1994d, S. 220).

Somit ist die realzeitliche Entwicklung eines individuellen Konsumplanes „pfadabhängig“. Diese Pfadabhängigkeit ergibt sich daraus, daß der Konsument bei der Aufstellung adaptierter oder modifizierter Konsumpläne immer an seine Dispositionen in der Vergangenheit anschließt (was ihn von der Notwendigkeit

enthebt, stets von neuem alle Gedankengänge der Planung zu wiederholen) (vgl. Rosenstein-Rodan, 1923, S. 1196). Aus der Pfadabhängigkeit der Konsumplanung und der subjektiv wahrgenommenen Ungewißheit ergeben sich zwei Effekte, die auf der Marktebene zu persistenten Wahlhandlungsmustern der Nachfrage und damit wiederum aus der Sicht des einzelnen Konsumenten zu persistenten Handlungsordnungen führen. Der erste soll mit der Zeitpräferenz der Mittelbindung bezeichnet werden, der zweite bezieht sich auf die temporale Spaltung von Präferenzen.

bb) Zeitpräferenz der Mittelbindung und die temporale Spaltung von Präferenzen

Ein Konsument wird die in der Zukunft liegenden Konsequenzen einer aus dem Konsumplan abgeleiteten Wahlhandlung dergestalt berücksichtigen, daß er zu antizipieren versucht, inwieweit sich seine gegenwärtigen planrelevanten Präferenzen möglicherweise in der Zukunft verändern werden. Er zieht also in Betracht, daß die zukünftige Bewertung der Handlungsergebnisse von den heute antizipierten Bewertungen abweichen können. Dabei weiß er, daß diese Veränderung unter bestimmten Bedingungen substantiell sein wird. Gleichwohl kann er dies aber nicht vollständig nach Art und Umfang vorhersagen. Daraus resultiert zunächst, daß gegenwärtige Wahlhandlungen der Tendenz nach so angelegt werden, daß zukünftige Handlungsoptionen offen bleiben, und zwar bis zu einem Zeitpunkt, an dem sich ihm seine aus der aktuellen Sicht zukünftigen Präferenzen klarer materialisiert haben (vgl. March, 1978, S. 597).

Dieses „Offenhalten“ von Handlungsoptionen ist eine Form der Erwartungsbildung, die auf eine Zeitpräferenz der Mittelbindung hinausläuft. Unter Unsicherheit wird sich der subjektiv rationale Konsument der Tendenz nach zurückhalten, zeitliche Mittelbindungen einzugehen (vgl. Earl, 1986, S. 103). Und zwar werden die Konsumenten sich genau mit solchen Mittelbindungen zurückhalten, die auf gegenwärtige Präferenzen rekurrieren, von denen sie aber erwarten, daß sie im Zeitverlauf die längerfristige Konsistenz der tatsächlichen Umsetzung projektierter Konsumpläne gefährden können. Konsumplanung durch das Individuum ist nun keine „direkte“ Planung zukünftiger Wahlhandlungen mitsamt den dazugehörigen Entscheidungen über die Allokation von Zwecken und Mitteln. Vielmehr handelt es sich um die Projektierung längerfristiger Zielperspektiven des Wahlhandelns als zeitlichen Entwicklungsprozesses. Dies bedingt es, daß sowohl Erwartungen über die in der Zukunft liegenden Konsequenzen gegenwärtiger Wahlhandlungen gebildet werden als auch Erwartungen über zukünftige Präferenzen, die sich auf die nämlichen Handlungskonsequenzen beziehen. Konsumenten versuchen zum einen, sich vorzustellen, was das zukünftige Resultat einer Wahlhandlung sein wird, und zum anderen

versuchen sie, eine Vorstellung davon zu entwickeln, wie sie in Zukunft solche Präferenzen bewerten werden (vgl. March, 1978, S. 589). Die hypothetische Antizipation zukünftiger Präferenzen reflektiert dabei auf die langfristige Planung zur Sicherung eines bestimmten zu erreichenden Lebensstiles. Hierin liegt ein besonderes Charakteristikum des planenden und antizipierenden Verstandes des Menschen, der nämlich über „Präferenzen zweiter Ordnung“ verfügen kann. „Präferenzen erster Ordnung“ leiten sich schlicht aus dem Faktum her, daß ein Konsument in einer unmittelbaren Wahlhandlungssituation eine Alternative wahrzunehmen geruht und andere nicht. Menschen verfügen aber auch über die Möglichkeit zur reflexiven Selbsteinschätzung: Dies ist die Fähigkeit, sich des eigenen Willens kritisch bewußt zu werden. Reflexive Selbsteinschätzung manifestiert sich nun darin, daß „Präferenzen zweiter Ordnung“ auftreten. Dies sind Präferenzen, die festlegen, ob ein Individuum wünscht, bestimmte „Präferenzen erster Ordnung“ zu hegen oder nicht zu hegen (vgl. Frankfurt, 1971, S. 6 f.; S. 11 f.).⁷⁷

„Präferenzen zweiter Ordnung“ können auch als übergeordnete Präferenzen bezeichnet werden, die unmittelbar mit dem reflektierten Willen des Konsumenten in Verbindung stehen. Sie sind also den unmittelbaren, hinter einer aktuellen Wahlhandlung stehenden Präferenzen als „Präferenzen höherer Ordnung“ übergeordnet. Der subjektiv rationale Konsument wird nach Möglichkeit nur solche Wahlhandlungen „unterer Ordnung“ vornehmen, die mit den „Präferenzen höherer Ordnung“ in zeitlicher und sachlicher Konsistenz stehen. Alle Wahlhandlungen, die ein solches Kriterium nicht erfüllen, liegen nicht in seinem Interesse (vgl. Brennan, 1989, S. 192).

„Präferenzen höherer Ordnung“ sind zu einem großen Teil ein Ergebnis willentlicher Konstruktion durch das Individuum. Diese erfolgt im Zuge einer Interpretation des eigenen Verhaltens im Hinblick darauf, in welche Richtung es sich zu „entwickeln“ wünscht (vgl. March, 1978, S. 596). Es ist hier um die (Eigen-)Konstruktion des Lebensstils des Konsumenten zu tun. Sein Lebensstil läßt damit gleichzeitig Aussagen über die zu erwartenden Muster seiner Wahlhandlungen in bezug auf spezifische Konsumgüter zu. Die „Konstruktionaufgabe“ seines spezifischen Lebensstils muß der Konsument in reflektierter Weise

⁷⁷ Beispielsweise mag ein Individuum längerfristig anstreben, seinen Lebensstil zu verfeinern und sich zu einem Kenner klassischer Musik zu entwickeln. Gleichzeitig sei diese Person gegenwärtig ein Liebhaber von Heavy-Metal-Musik. Aus dieser Konstellation heraus mag es sich ergeben, daß der Ankauf der neuesten CD der Gruppe Megadeth zu Gunsten einer Einspielung der Sinfonien Beethovens unter der Leitung von Franz Böhm aufgegeben wird. Die Präferenz zweiter Ordnung für klassische Musik führt also gegenwärtig dazu, daß eine Präferenz erster Ordnung für sinfonische Werke wahlhandlungsrelevant wird, die Präferenz erster Ordnung für Heavy-Metal unter dem Gesichtspunkt angestrebter Geschmacksverfeinerung aber nicht.

selbst erfüllen, gleichwohl ist er dabei in der geschilderten Weise in die Strukturgegebenheiten der Gesellschaft eingebunden sowie der Begrenzung der zur Verfügung stehenden Mittel unterworfen (vgl. Driesberg, 1995, S. 106).

cc) Eigenkontrolle des Konsumenten: Die Dominanz sekundärer Präferenzen

Die längerfristige „Gestaltung“ von sekundären Präferenzen bedingt es, daß ein Konsument, wenn er eine gegenwärtige Wahlhandlung entwirft, Erwartungen darüber berücksichtigt, wie sich solche Handlungen zu zukünftigen Präferenzen verhalten (vgl. March, 1978, S. 596). Dabei setzt er seine mehr oder minder langfristige Lebensplanung nicht in Form einer Wahl zwischen vollspezifizierten Bündeln spezifischer Mittel der Bedürfnisbefriedigung um. Vielmehr formuliert er zunächst übergeordnete Präferenzen und wählt damit einen allgemeinen Handlungsplan in Form eines „Rahmenplanes“. Auf der untergeordneten Ebene wird sodann versucht, solche Pläne in Form unmittelbarer Wahlhandlungen sukzessive umzusetzen. Wahlhandlungen unterer Ordnung erfolgen entsprechend der konkreten Umstände von Zeit und Ort. Die Formulierung übergeordneter Präferenzen determiniert das Handeln des Menschen nicht, sondern es stellt im wesentlichen eine sachliche und zeitliche Konsistenz von sukzessiven Wahlhandlungen sicher. Die entsprechende Präferenzordnung unterer Ebene ist in diesem Sinne mit der Vergangenheit des Individuums durch die bereits eingangenen Bindungen und Erfahrungen verbunden und mit der Zukunft durch die übergeordneten Präferenzen. In dieser Weise eingeschlagene Handlungspfade werden vom Konsumenten bewußt nur dann geändert, wenn auftretende Ereignisse offensichtlich in größerem Maßstab nicht mehr mit der langfristigen Antizipation übereinstimmen und folglich ein anderer, geeigneter langfristiger Plan entwickelt werden muß (vgl. Earl, 1986, S. 63).

In handlungslogischer Sicht wird die Verbindung zwischen unmittelbaren alternativen Präferenzen, bzw. alternativen Präferenzen unterer Ordnung, mit denen höherer Ordnung hergestellt, in dem erstere an den Opportunitätskosten bewertet werden, die sie im Hinblick auf das übergeordnete Ziel bzw. die Ordnung höherer, übergeordneter Präferenzen verursachen (vgl. March, 1978, S. 600): Sobald die zeitliche Perspektive der Wahlhandlungen zugelassen wird, konkurrieren nun die in der Zukunft liegenden antizipierten Präferenzen mit den gegenwärtigen Wahlhandlungen um Mittelressourcen. Diese Konkurrenzbeziehung auszugleichen, ist der handlungslogisch planenden und kontrollierenden Handhabung des eigenen Verhaltens nach dem Kriterium subjektiver Rationalität anheimgestellt. Dabei wird die Kontrolle über gegenwärtige Präferenzen ausgeübt, indem der Konsument vorwegzunehmen versucht, wie sich zukunftserrichtete Handlungen auf antizipierte zukünftige Präferenzen auswirken. Die relevante Opportunitätskostenerwägung umfaßt dann den Vergleich zukünftiger

Präferenzen nach Maßgabe des Konsumplans mit den zukünftigen Präferenzen als Konsequenz gegenwärtigen Wahlhandelns. Diese Opportunitätskosten werden sodann auf die nächstliegende gegenwärtige Präferenzvorstellung bezogen (vgl. Schelling, 1984, S. 86).⁷⁸

dd) Techniken der Eigenkontrolle

Angeichts der Vielzahl von Wahlhandlungen, die der einzelne Konsument innerhalb seiner komplexen sozialökonomischen Umweltgefüge auszuführen hat, wäre der Ressourceneinsatz an Intermediärmitteln in den Entwurf singulärer Wahlhandlungen prohibitiv hoch, wollte er bei jeder Wahlhandlung alle temporalen Kontingenzen gegenwärtiger Handlungen mit den übergeordneten Präferenzen inhaltlich jedesmal in extenso und en detail durchdenken. Die Verhaltenstendenz der handlungslogischen Rationalitätsnorm, die jedes handelnde Individuum bestrebt sein läßt, seine spezifizierten Zwecke mit einem subjektiv möglichst geringen Mitteleinsatz zu verwirklichen, oder bei der Erfüllung eines Zweckes allen anderen möglichst geringen Abbruch zu tun, führt daher zu der Notwendigkeit, temporale Handlungssequenzen auf der Grundlage vereinfachender Wahlhandlungstechniken durchzuführen (vgl. Faber u. a., 1990, S. 30). Solche Techniken, die einen wesentlichen Teilbereich der gesamten, einem Konsumenten zur Verfügung stehenden Wahlhandlungstechnik darstellen, integrieren im Konsumplan gewissermaßen die lang- und die kurzfristigen Interessen im Sinne einer Koordination über- und untergeordneter Präferenzen. Dies läuft auf eine Art der Regelbindung der Präferenzen erster Ordnung an die Präferenzen zweiter Ordnung hinaus. Indem das aktuelle Wahlhandeln bestimmten bewußt gesetzten Regeln unterworfen wird, soll gewährleistet werden, daß die gegenwärtigen mit den längerfristig vorentworfenen Zwecken harmonieren. Eine solche Integration ist handlungslogisch unerlässlich, da die Langfristinteressen des Konsumenten auf den zukunftsgerichteten Planungsaspekt reflektieren, während die kurzfristigen der Ausführungsperspektive zugeordnet sind.

Individuelle Inkonsistenzen des Wahlhandelns eines Konsumenten mögen sich aus „Fluktuationen“ innerhalb seiner vorökonomischen Bedürfniswelt ergeben, eigene wechselnde Launen, saisonale Interessenlagen, Fluktuationen des

⁷⁸ Es wird also erwogen, ob die Realisierung einer gegenwärtigen Präferenz der Verwirklichung übergeordneter, zukünftiger Präferenzen förderlich oder abträglich ist. Insbesondere im zweiten Fall wird versucht, zu antizipieren, welche Opportunitätskosten eine „Verletzung“ von Präferenzen zweiter Ordnung vor dem Hintergrund längerfristiger Konsum- und Lebensplanung verursacht bzw. verursachen wird.

Biorhythmus, Willensschwächen usw. Namentlich das Konzept der Willensschwäche rekurriert auf die Tatsache, daß unter Umständen Handlungen vorgenommen werden können, die nicht alle, subjektiv relevanten Aspekte einbeziehen bzw. alle Präferenzen unterer wie höherer Ordnung, oder daß Handlungen auf Grund unmittelbarer Präferenzen vorgenommen werden, die in Konflikt zu übergeordneten stehen (vgl. Davidson, 1985, S. 80 ff.). Von solchen Fluktuationen in der temporalen Konsistenz von Wahlhandlungen weiß der einzelne, daß sie aufzutreten vermögen. Folglich kann er sie durch eigene Planung und Kontrolle seines Verhaltens in wesentlicher Hinsicht in den Griff bekommen. Dies ist dann die subjektive „Rationalisierung“ von Präferenzen und ihre Unterstellung unter den handlungslogischen Verstand. Insofern wahrt der einzelne Konsument seine langfristigen Präferenzen, indem er ihnen widersprechende, zeitweilige Präferenzdominanzen vorwegnimmt. Die damit in Rede stehende Eigenkontrolle des alltagsweltlichen Wahlhandelns ist ein komplexer Vorgang der Planung, der auf spezifisches Wissen zurückgreift (vgl. Battman, 1987, S. 260). Der Konsument erlegt sich selbst Verhaltensbegrenzungen auf – in der Form von Regeln, Grenzen, Prinzipien, „Selbstüberlistung“ und ähnlichem mehr. Der Zweck solcher Selbstbegrenzungen liegt darin, Handlungssequenzen zwischen zwei Zeitpunkten konsistent zu vermitteln, indem in der Zukunft liegende Präferenzen durch Selbstkontrolle bewußt antizipiert und mit den gegenwärtigen in Einklang gebracht werden (vgl. Schelling, 1980, S. 95 ff.; Schelling, 1984, S. 76 ff; Ainslie, S. 144; Earl, 1986, S. 102; Frey / Foppa, 1986, S. 145). Selbstauferlegte Begrenzungen können zudem die rationale „Selbstbeherrschung“ des Individuums, die eigentlich notwendig wäre, längerfristige Ziele konsequent zu verfolgen, unterstützen oder gar ersetzen. Somit helfen sie ihm, zeitliche Handlungssequenzen auszuführen, die im Hinblick auf längerfristige Zukunftsziele von ihm für notwendig gehalten werden, von denen es aber ansonsten abgewichen wäre (vgl. Maital, 1986, S. 339).⁷⁹

Eigenbegrenzungen, Selbst- und Regelbindungen zu ersinnen, ist ein bewußter Willensakt des einzelnen Konsumenten. Er wird aber nicht freischwebend autonom und unabhängig umgesetzt. Im Gegenteil, er hängt zu einem großen

⁷⁹ Allerdings ist hiermit natürlich nicht impliziert, daß ein Konsument über irgendeine Zukunftskenntnis verfügt, die seine erfahrungsbasierte Bildung von Erwartungen überschreitet. Zukünftige Verschiebungen in den sozialökonomischen Bedingungsgefügen seiner Lebenswelt können übergeordnete Präferenzen im Zeitverlauf möglicherweise obsolet werden lassen, und damit auch konkrete Regeln der Selbstkontrolle. Allerdings wurde bereits im Kapitel „Der Umgang des Konsumenten mit der Ungewißheit des Wahlhandelns: Kompetenz und Entscheidungserfordernis“ unter dem Stichwort der „Ungewißheit mittleren Grades“ argumentiert, daß sich solche Bedingungsgefüge für gewöhnlich nicht schlagartig und grundlegend ändern. An graduelle Veränderungen kann der Konsument, da er lernfähig ist, aber auch seine übergeordneten Präferenzen modifizierend anpassen.

Teil davon ab, inwieweit externe Kriterien für die Anwendung von Eigenbegrenzungen bestehen. Denn die Grenzlinien zwischen dem, was als kurzfristige und was als langfristige Präferenz zu gelten hat und wie diese aussehen können, wird wesentlich aus solchen Fakten abgeleitet, die in der unmittelbaren Sichtweise des Konsumenten für ihn exogen sind (vgl. Elster, 1982, S. 224; Ainslie, 1985, S. 155). Hierfür werden nämlich Referenzen herangezogen, die durch die gesellschaftlichen Rollenvorstellungen, Gruppennormen, Konsumstandards, kurz durch die gesellschaftlichen Institutionen, vorgegeben werden. Selbst- oder Regelbindung muß sich aber nicht auf alle Verhaltensbereiche erstrecken. Je nachdem können sie auch auf bestimmte Klassen von Entscheidungen beschränkt werden, bei denen potentielle Konflikte zwischen lang- und kurzfristigen Interessen vom Individuum als besonders akut wahrgenommen werden (vgl. Thaler / Shefrin, 1981, S. 398).

Eigenbegrenzungen des Verhaltens können sich ihrer Art nach verschieden ausnehmen. Sogenannte „private Regeln“ etwa kalibrieren bewußt die Sichtweise der Zwecke konkreter Wahlhandlungen. So werden durch übergeordnete Präferenzen oder langfristige Ziele dagegen abgesichert, daß eine Sequenz nachgeordneter Handlungen auf einen Handlungspfad leitet, der in die falsche Richtung führt. Durch Aufmerksamkeitskontrollen vermeiden Individuen Situationen, in denen sie zu unkontrolliertem Handeln neigen. Sie treffen Vorkehrungen, daß sie Informationen nicht wahrnehmen und/oder verarbeiten, von denen sie wissen, daß sie sie mit Handlungen verknüpfen, die, gemessen an den übergeordneten Präferenzen, inferior sind. Schließlich ist auch an extrapsychische Vorkehrungen zu denken. Individuen können nämlich auch physikalische oder gesellschaftliche Vorkehrungen⁸⁰ ersinnen, die ihren Wahlbereich eingrenzen (vgl. Elster, 1982, S. 222 f.; Ainslie, 1985, S. 144). Erweist sich eine bestimmte, willensmäßig selbst-auferlegte Regel als dauerhaft erfolgreich, so wird sie im Zuge eines Lernprozesses dem Bereich des voll reflektierten Handelns entzogen und in den Bereich gewohnheitsmäßigen Verhaltens „ausgelagert“. Sie findet dann ihren Platz auf verstandesmäßigen Klassifikationsebenen stereotyper Wahlhandlungen. Dies ist wiederum der Vorgang der „neuralen Reifung“ als einer Assimilation empirisch gegebener Fakten an vorher vorhandene Schemata und der Akkommodation solcher Schemata an das Gegebene (vgl. Piaget, 1990, S. 231).

⁸⁰ Beipieelsweise bringen viele Menschen an ihren Briefkästen Hinweisschilder an, die den Einwurf von Werbezetteln verbieten. Oder beim Empfang von Fernsehen werden verschiedene Kanäle bewußt ausgespart, um nicht in Versuchung zu geraten, bestimmte Sendungen und Informationen zu rezipieren. Denn man hält sie für schädlich, insofern, als sie von der Verfolgung längerfristiger Ziele abhalten oder wegführen. Manche Menschen schaffen ihren Fernseher auch ganz ab, um sich Versuchungen und Ablenkungen zu ersparen.

ee) Eigenkontrolle unter Opportunitätskostenaspekten

Die temporale Koordination der kurz- mit den langfristigen Gesichtspunkten des Wahlhandelns erfolgt nun faktisch über eine Regelbindung der Formulierung kurzfristiger Präferenzen. Als Alternative zur Regelbindung existiert für den Konsumenten die Möglichkeit, jeweils fallweise kurzfristige Präferenzen, d. h. Präferenzen unterer Ordnung, so zu modifizieren, daß die jeweils auf sie abhebende Wahlhandlung mit den langfristigen, übergeordneten Präferenzen konsistent ist (vgl. Thaler, 1980, S. 55; Thaler / Shefrin, 1981, S. 394 f.). Jede einzelne Wahlhandlung wird in diesem Fall also auf ihre Stimmigkeit im Hinblick auf die übergeordnete Präferenz geprüft. Wie schon erwähnt, erfordert dies, einige intermediärmittelintensive Denkschleifen zu durchlaufen. Auf die Regelbindung von Präferenzen wird das subjektiv rational erwägende Individuum daher immer dann zurückgreifen, wenn die Kosten der fallweisen Präferenzenmodifizierung ihm zu hoch erscheinen, wiewohl solche Regeln eine bestimmte Marge diskretionären Spielraumes zulassen, gegenwärtige Wahlhandlungen unter Umständen weniger exakt auf die übergeordneten Präferenzen hin zu kalibrieren (vgl. Thaler / Shefrin, 1981, S. 397 f.). Unter den Bedingungen komplexer sozialökonomischer Handlungsumwelt werden allerdings die Kosten der fallweisen Präferenzenmodifizierung dazu tendieren, die Kosten der Regelbindung zu übersteigen. Denn mit zunehmender Komplexität wächst die Zahl der Modifizierungsoptionen, für die intermediäre Mittelressourcen aufzuwenden sind, wenn sie erwogen werden. Dies impliziert, daß die Opportunitätskosten der Regelbindung sinken.

Gleichwohl ist hier ein Kontinuum der Verhaltensweisen zu unterstellen. Einen seiner Eckpunkte macht die strikte Präferenzenmodifizierung aus. Sie würde unter Optimierungsbestrebungen durchgängig in einer stationären Umwelt Platz greifen. Den anderen Eckpunkt stellt dann die strikte Regelbindung dar. Das wäre eine Art kompromißlosen Befolgens von Prinzipien durch einen Konsumenten. Unter subjektiv rationalen Gesichtspunkten lohnt sich letzteres, wenn das sozialökonomische Habitat derart komplex und veränderlich ist, daß ein Abweichen von bewährten Verhaltensregeln unweigerlich zu prohibitiv steigenden Opportunitätskosten aus dem damit verbundenen Verlust von Orientierung führen würde. Zwischen diesen Eckpunkten lassen sich, unter Bedingungen mittlerer Ungewißheit und Komplexität, Mischstrategien verorten, in dem Sinne, daß Regeln konstruiert werden, die Spielraum für diskretionäres Handeln lassen. Im Hinblick auf diese Mischstrategien ist gleichwohl anzumerken, daß sie ex post Irrtumskosten verursachen können. Denn auch in Umwelten nur mittlerer Ungewißheit können die diskretionären Handlungselemente, die in ihnen enthalten sind, durchaus Irrtümern ausgesetzt sein, die sich, gemessen an den übergeordneten Präferenzen, als dysfunktional ausnehmen. Dies wesentlich in der Form unliebsamer „Überraschungen“, die nicht antizipiert wurden, oder deren Eintrittswahrscheinlichkeit vom handelnden Konsumenten subjektiv als

gering eingeschätzt wird, oder die von ihm selbstbezüglich als irrelevant eingeschätzt werden. Natürlich kann auch das strikt regelgebundene Individuum sich irren, indem es falschen Regeln folgt. Aber doch nur im geringem Maße und im Extremfall, da die Tatsache, daß es sich unbedingt an einmal festgelegten Regeln orientiert⁸¹ oder nach vollzogener Regelsetzung sein Handeln kaum mehr bezogen auf dessen Sinnhaftigkeit reflektiert, bedingt, daß es den größten Teil potentieller Irrtumsmöglichkeiten aus seiner Wahrnehmungswelt „herausdefiniert“.

Bleibt die Frage offen, was den einzelnen Konsumenten eigentlich an seine Eigenbegrenzungen bindet. Denn prinzipiell kann er seine selbstauferlegten Regeln immer durchbrechen. Beispielsweise wenn die ungewöhnliche Stärke eines kurzfristigen Interesses die übergeordneten Präferenzen zu unterminieren tendiert (vgl. Ainslie, 1985, S. 155). Aber die längerfristige Konsumplanung, d. h. die Spezifizierung eines Systems übergeordneter Präferenzen, hat den Charakter einer Investition in Bewertungsvermögen. Eigenbegrenzungen dienen nun keinem anderen Zweck als der Sicherung einer solchen Investition, die ja mit dem Versenken von Kosten verbunden ist. Ein Konsument kommt in die Verlegenheit, Investitionen in Bewertungsvermögen „abschreiben“ zu müssen. Und zwar bevor noch die erwarteten „Erträge“ der Realisierung eines als überlegen wahrgenommenen angestrebten Lebensstils eingefahren wurden, wenn er Abweichungen größerer Art von jenen Handlungspfaden zuläßt, die auf die entsprechenden übergeordneten Präferenzen hinführen, auf Präferenzen also, die mit dem langfristigen Konsumplan konsistent sind. Der subjektiv rationale Konsument hat also in der Regel sehr gute Gründe, sich zeitlich langfristig an den eigenen Konsumplan zu halten, mit den übergeordneten Präferenzen auch kurzfristig konsistent zu handeln.

ff) Die Ausführungsperspektive von Konsumplänen: Budgetierung als „geistige Buchhaltung“ des Konsumenten

Aus der temporalen Entwicklung der Konsumplanung eines Individuumss ergibt sich nun, daß jede seiner Wahlhandlungen, die sich auf den Erwerb spezifischer Konsumgüter richtet, in ein „Konsummuster“ des sich im Zeitablauf zielgerichtet entwickelnden individuellen Lebensstils eingepaßt sein muß. Aus der damit im wesentlichen spezifizierten, sachlich und zeitlich hierarchischen Struktur von Konsumplänen folgt entsprechend deren Allgemeinheit und zeitlicher Erstreckung, daß auf jeder Ebene Wahlhandlungen durch einen Plan programmiert werden, den der Konsument aus einem jeweils übergeordneten, all-

⁸¹ Mit ihnen kann es sein Wahlhandeln zudem im Durchschnitt besser steuern und kontrollieren, als durch die jeweils fallweise Kalkulation von sozialökonomischen Bedingungsgefügen ohne die Anwendung empirischer Regeln.

gemeineren Plan abgeleitet hat (vgl. Earl, 1986, S. 65 ff.). In dieser Weise wird im sozialökonomischen Ablauf die Konsistenzbeziehung zwischen langfristig geplanten übergeordneten Präferenzen und dem konkreten Wahlhandeln, das die unmittelbaren Umstände von Zeitpunkt und Ort berücksichtigt, vermittelt. Freilich wird der einzelne Konsument nicht alle möglichen Nutzeninterdependenzen zwischen allen spezifischen Konsumgütern, auf die der Konsumplan Wahlhandlungen hinführt, bei jeder konkreten Wahlhandlungsentscheidung simultan berücksichtigen (vgl. Earl, 1986, S. 67). Dem steht die Komplexität der Lebensstile und der Beschaffenheit spezifischer Konsumgüter in nichtstationären sozialökonomischen Marktsystemen entgegen. Vorderhand wäre unter solchen Bedingungen der jeweilige detaillierte Entwurf einer Präferenzordnung, die im unmittelbaren Entscheidungsfall alle konsumplanrelevanten Kontingenzen der Wahlhandlung simultan abwägt, ein für den einzelnen Konsumenten hoffnungsloses Unterfangen. Seiner Realisierung steht die Knappheit der Intermediärmittel entgegen. Um auch in solchen komplexen Wahlhandlungszusammenhängen die Konsistenz des temporalen Konsumplanes zu sichern, wird der subjektiv rational handelnde Konsument folglich die Allokation seiner Mittelressourcen in Komplexität reduzierender Weise organisieren. Es handelt sich dabei um eine Investition entsprechender knapper Intermediärmittel in eine Organisation von Wissen und Handeln bzw. in Bewertungsvermögen, die im Zeitablauf die Gesamtkapazität der Verarbeitung wahlhandlungsrelevanter Daten erhöht. Dies geschieht namentlich auf dem Wege einer Begrenzung der „Fungibilität“ von Mitteln, indem sie persistent gruppiert werden (vgl. Thaler, 1985, S. 207).

Die Gruppierung von Mitteln ist wiederum eine Form der Selbstkontrolle, die temporale und sachliche Plankonsistenz herstellt. Konsistenz besteht dann also zwischen über- und untergeordneten Präferenzen und den entsprechenden Wahlhandlungen. Die einschlägige „Kontrollstrategie“ ist die Budgetierung als einer Art „geistiger Buchhaltung“ (vgl. Egner, 1952, S. 29 f.; Schelling, 1978, S. 291; Thaler, 1985, S. 199, S. 208; Heath / Soll, 1996, S. 41 ff.). Als Instrument der Planung kommt ein Budget im Sinne einer ex ante Projektion von Ereignissen zur Anwendung. Seine „Kostenseite“ antizipiert Auslagen, die auf einen bestimmten, zu wählenden Handlungspfad hin erwartet werden (vgl. Buchanan, 1969b, S. 32).

Aus der Sicht des einzelnen Konsumenten ist der Vorgang der Mittelbudgetierung nichts anderes als die Wahl eines langfristigen Handlungsprogramms, d. h. die Auswahl aus einer Anzahl alternativer übergeordneter Präferenzen, die er für umsetzbar hält. Jedes dieser Programme ist jeweils in Budgetbereiche unterschiedlicher Priorität gegliedert. An sich interdependente Handlungen werden vom Konsumenten als separierbar betrachtet, um die Komplexität des Prozesses sukzessiver Wahlhandlungen zu reduzieren. Gleichwohl wird ein subjektiv rational vorgehender Konsument stets dazu neigen, so zu separieren, daß eine subjektive Summation der budgetbereichsspezifischen Handlungs-

sequenzen eine in seiner Sicht größtmögliche Zahl von Prioritäten erfüllt (vgl. Earl, 1983b, S. 153). Das Budget des einzelnen Konsumenten ist folglich hinsichtlich seiner Struktur ein quantitatives Abbild der Proportionen des Konsumstandards, dem er unterliegt oder den er für sich als relevant betrachtet (vgl. Meyer-Dohm, 1965, S. 166). Denn wenn Konsumstandards kognitiv verinnerlicht sind, entsprechen die individuellen Budgetstrukturen des Konsumenten seinem dementsprechenden Wahlhandlungsparadigma. Er wird die Grenzen seiner Budgets so ziehen, daß er damit paradigmatischen Vorstellungen entsprechen kann, wenn er die ihnen zugewiesenen Mittel verausgabt, um spezifische Konsumgüter zu erwerben. Insofern spiegeln die „Grenzen“ der Budgetbereiche wahlhandlungsrelevante kognitive Schemata realwirtschaftlich wider. Da sich die Budgetstrukturen und die Wahlhandlungsparadigmata isomorph entsprechen und letztere an die wahlhandlungsrelevanten Bedingungen des institutionellen Rahmens und des Preissystems adaptiert sind, stellen die Budgets der Individuen die eigentliche Verbindung zwischen dem einzelnen Wahlhandlungsentwurf und dem sich real abspielenden sozialökonomischen Prozeß her.

Im wesentlichen vollzieht sich der Prozeß der Mittelbudgetierung zweistufig: Zunächst erfolgt die Allokation von Mitteln auf die verschiedenen Zweige des Budgets. Sie beruht auf der allgemeinen paradigmatischen Vorstellung des Konsumenten darüber, wie hoch die Auslagen für bestimmte Programmbereiche sein werden oder sein sollen, um dem Konsumplan zu entsprechen. Auf der zweiten Stufe vollzieht sich die bestmögliche Allokation der Budgetzuweisungen auf die für den jeweiligen Zweig relevanten Güter. Im Zuge des konkreten Wahlhandlungsprozesses erfolgt dann der Mitteleinsatz innerhalb der Budgetzweige weitgehend ohne Bezug auf den in anderen Bereichen (vgl. Strotz, 1957, S. 277).

Der eigentliche Sinn, um dessentwillen ein Konsument die ihm zur Verfügung stehenden Mittel budgetiert, liegt darin, daß es ihm dies erleichtert, Wahlentscheidungen nach der Reaktionsnorm subjektiv rationaler Wirtschaftlichkeit zu treffen. Denn Opportunitätskostenabwägungen können dann innerhalb einer geschlossenen, kleineren Gruppe von Wahlhandlungsalternativen vorgenommen werden (vgl. Streissler / Streissler, 1966, S. 18). Budgets reduzieren insofern die Komplexität seiner sozialökonomischen Handelsumwelt, indem sie den Wahlbereich subjektiv strukturieren (vgl. Earl, 1983b, S. 150). Steht tatsächlich dem aus der handlungslogischen Rationalitätsnorm ableitbaren Hang des Konsumenten, seinen Mitteleinsatz auf seine Zwecke hin zu optimieren, die Ungewißheit und Vielschichtigkeit der Handlungsdaten entgegen, die in ihrer Gesamtheit nicht optimierend zu handhaben sind, so greift aus diesem Grunde kein objektives Optimierungsverhalten in umfassender Perspektive in komplexen sozialökonomischen Systemen Platz (vgl. Meyer, 1979, S. 277). Aber durch die Budgetierung grenzt der einzelne Konsument Handlungsbereiche ein, die durch relative Datenkonstanz gekennzeichnet sind, und in denen, zumindest tenden-

ziell, optimierendes Verhalten sehr viel eher möglich ist. Beispielsweise beruht die Entscheidung, einem Budgetzweig einen bestimmten Anteil des monetären Einkommens zuzuweisen, nicht auf detailliertem Wissen oder Voraussagen über die Preise der einzelnen für diesen Bereich relevanten spezifischen Konsumgüter, sondern eher auf einer Vorstellung vom allgemeinen Niveau der in Rede stehenden Preise. Abweichungen einzelner Preise werden in der Regel als bloße Zufallsschwankungen angesehen. Denn die Erwartung darüber, wie sich die Preisniveaus einzelner Budgetzweige entwickeln werden, sind stabiler als die Preiserwartungen hinsichtlich einzelner spezifischer Mittel (vgl. Strotz, 1957, S. 278 f.; Green, 1971, S. 153).

Als subjektive Tatbestände sind die Budgetabgrenzungen freilich nicht strikt bindend, sondern sie lassen Flexibilitätsspielräume der Anpassung an Änderungen der Handlungsdaten zu, die in der Wahrnehmung des Konsumenten globalerer Natur sind, etwa im Falle von Einkommensänderungen oder größerer, struktureller Verschiebungen im Preissystem. Dies ist eine Frage des Ausmaßes und der Art und Weise der Adaption von längerfristigen Handlungs- oder Konsumplänen an veränderte Rahmenbedingungen, wie sie weiter oben diskutiert wurde (vgl. Strotz, 1957, S. 273, S. 278; Earl, 1986, S. 61).

Durchaus in Übereinstimmung mit der hier eingeführten Konzeption des Handlungs- oder Konsumplanes ist es, daß wahrscheinlich nur die wenigsten Individuen über ein vollständig ausgearbeitetes System expliziter Budgets verfügen. Die von Konsument zu Konsument mehr oder minder ausgeprägt bewußte Planung wird gleichwohl immer durch andere Formen bugetierungsanalogem Verhalten ergänzt. Dies beruht im wesentlichen auf „Budgetierungsgewohnheiten“ – Gewohnheiten, die auf in der Vergangenheit erfolgreichen Handlungen beruhen (vgl. Katona, 1960, S. 144, S. 241; Thaler, 1985, S. 199). Dies schließt an die Betrachtung der Bedeutung von Gewohnheiten und Routinen im Wahlhandlungsverhalten von Konsumenten an. Auch sie ist vor dem Hintergrund der realzeitlichen Prozeßhaftigkeit des Handelns, zu führen. Denn Gewohnheiten spiegeln schließlich wenig anderes wider als eine positive Beziehung zwischen vergangenen und gegenwärtigen Wahlhandlungen eines Konsumenten (vgl. Becker, 1996b, S. 119).

gg) Planungsrealismus als Komplement zur Selbstbindung

Ist eine Selbstbindung an sekundäre Präferenzen in der vorgestellten Weise aus der Sicht eines Konsumenten nicht möglich oder wünschbar, so steht ihm die, gleichermaßen subjektiv rationale Alternative der ex ante Planungskonsistenz offen, schon in der Gegenwart in die Zukunft gerichtete Pläne so modifizieren, daß zukünftig für möglich gehaltene Abweichungen berücksichtigt werden. Diese Strategie des „Planungsrealismus“ besteht darin, daß der Konsument

jeden Plan zurückweist, an dessen konsequenter Durchführbarkeit er reflektierte und begründete Zweifel hegt. Die längerfristige Planformulierung greift dann nur auf die verbleibenden Planoptionen zurück, unter denen eine Auswahl getroffen werden muß. Erwartete zukünftig mögliche Handlungsinkonsistenzen werden hier also vor vornherein in den Planungsprozeß als Restriktion einbezogen (vgl. Strotz, 1954/55, S. 165, S. 173). Realiter wird ein Konsument sowohl „Selbstbindung“ als auch „Planungsrealismus“ praktizieren. Im Zuge der Formulierung einer dementsprechenden „Mischstrategie“ kann er die Selbstbindung mittels Planungsrealismus wiederum binden, nämlich an seine eigenen Fähigkeiten, sekundären Präferenzen auch zu entsprechen, in dem Sinne, daß so eine Eigenüberforderung durch zu rigide Regelbeschränkungen vermieden wird.

hh) Die Umkehr der Regelbindung: Rationale Spontaneität im Handeln des Konsumenten

Um die Konsistenz ihrer sukzessiven Wahlhandlungen auf einen längerfristigen Konsumplan hin zu sichern, binden sich Konsumenten an selbstgesetzte Regeln und Begrenzungen. Gefährdet werden langfristige Pläne und die Erfüllung übergeordneter Präferenzen, wenn der Konsument dazu neigt, „impulsiv“ zu handeln. Je nach der Persönlichkeit des Konsumenten ist der Konflikt zwischen der Regelgerechtigkeit des Verhaltens und seiner Impulsivität unterschiedlich ausgeprägt, aber stets latent vorhanden. Die Regelorientierung ist also insofern stets eine relative Angelegenheit. Eine gewisse Balance zu halten zwischen der Selbstbegrenzung und der eigenen Impulsivität wird vielfach sogar als eine Voraussetzung geistiger Gesundheit gesehen. Menschen, die kontinuierlich die Erfordernisse ihrer Impulsivität verweigern, sollen allerlei Frustrationen anheim fallen. Mindestens aber begeben sie sich der Möglichkeit zu Spontaneität und Kreativität (vgl. Cowen, 1991, S. 365). Der Selbstbegrenzung oder -bindung steht nun die „Selbstbefreiung“ als Ausdruck der impulsiven Seite des Handelns entgegen. Nicht zuletzt sind die wahlhandlungsrelevanten Präferenzenäußerungen eines einzelnen Konsumenten in einem gegebenen Zeitpunkt auch davon bestimmt, welcher Seite er die Oberhand einräumt (vgl. Cowen, 1991, S. 361 f.).

Impulsiv zu handeln, widerspricht aber nicht notwendigerweise dem Erwägen der zukünftigen Konsequenzen des Handelns. Impulsivität und bewußte Zweckgerichtetheit des Handelns schließen einander nicht immer aus. Wahlhandlungen, die im Sinne „rationaler Spontaneität“ impulsiv vorgenommen werden, sind nicht auf das myopische Wahrnehmen sehr kurzfristiger Nutzenerträge beschränkt, sondern sie können im Gegenteil Ausdruck strategischen Vorgehens sein. Denn auch auf der Grundlage so reflektierter Impulsivität können Handlungen vorgenommen werden, die langfristige Selbstbindungen antizipieren

oder andere Selbstbegrenzungen bewußt überwinden, und die inkonsistent mit einem langfristig konzipierten Konsumplan sind. Derartiges Handeln kommt zum Tragen, wenn der Konsument gewissermaßen spontan eine Mittelbindung eingeht, um zu sichern, daß er Handlungen, die er in diesem Moment für unbedingt notwendig hält, in der Zukunft auch konsequent weiterverfolgt (vgl. Cowen, 1991, S. 363). Dabei tritt in gewisser Hinsicht eine Umkehrung der Struktur von Konsumplänen auf. Wenn bisher von zukunftsgerichteten Plänen die Rede war, so war damit immer impliziert, daß die übergeordneten Präferenzen oder die Präferenzen zweiter Ordnung die in der Zukunft liegende Planstruktur als allgemeine Zielgröße des zweckgerichteten Wahlhandelns darstellen. Eine solche temporale Struktur erfordert dann Maßnahmen der Selbstbegrenzung und Regelbindung, um die Präferenzen erster Ordnung, die unmittelbar das Handeln bestimmen, in Konsistenz mit den Präferenzen zweiter Ordnung zu bringen. Rationales Impulsivhandeln kommt im Gegensatz hierzu immer dann zum Tragen, wenn die Präferenzen erster Ordnung in der Zukunft und die zweiter Ordnung in der Gegenwart liegen.⁸² Es stellt wiederum Konsistenz zwischen beiden Präferenzarten her, im Sinne einer Sicherung, daß Präferenzen erster Ordnung auch erfüllt werden, aber unter umgekehrten Vorzeichen. Auch Impulsiv- oder Spontanhandeln ist also Handeln nach einem Plan, das einer zeitlichen Struktur unterliegt bzw. sowohl zukunftsgerichtet antizipativ als auch zweckgerichtet ist.

Das subjektiv rationale Handlungskalkül, das hinter so verstandenem strategischem Impulsivhandeln steht, ist einfach. Es besteht darin, bei einer umgekehrten Planstruktur die Kosten der Selbstbindung an die Präferenzen erster Ordnung bewußt zu erhöhen (vgl. Cowen, 1991, S. 363). Die Opportunitätskosten zukünftiger Bindung werden erhöht, so daß die Opportunitätskosten der spontanen Mittelbindung an die Präferenzen zweiter Ordnung in der Gegenwart relativ geringer ausfallen. Dies stellt folglich sicher, daß ein Individuum Präferenzen erster Ordnung umsetzt, die aus bestimmten Gründen als zwingend notwendig empfunden werden, von denen es aber weiß, daß es sie unter dem Eindruck der Präferenzen zweiter Ordnung zu einem späteren Zeitpunkt nicht realisieren wird.

⁸² Cowen (1991) führt das Beispiel einer Person an, die sich freiwillig zum Armeedienst meldet. In einem Akt patriotischer Überzeugung (übergeordnete Präferenz zweiter Ordnung) unterschreibt sie, als sie an einem Rekrutierungsbüro vorbeikommt, stehendes Fußes die Dienstverpflichtung. Denn sie weiß, daß diese Handlung mit ihrer eigentlichen, „zivilen“ Lebensplanung (hier nun untergeordnete Präferenz erster Ordnung) konfligiert, und daß sie ohne die sofortige Verpflichtungserklärung wankelmütig würde, einer an sich als zwingend empfundenen patriotischen Verpflichtung nachzukommen.

4. Der Konsumplan als Definition eines ipsativen Möglichkeitenraumes von Wahlhandlungen

Ein Konsument kontrolliert die Sukzession seiner Wahlhandlungen, indem er zukunftsgerichtete Handlungs- oder Konsumpläne festlegt. Die Bindung an Konsumpläne steckt für ihn insofern einen Bereich seiner möglichen Wahlhandlungen ab (vgl. Schelling, 1984, S. 65). Solche Grenzen, innerhalb derer der einzelne Konsument die Ziele und Zwecke seiner Wahlhandlungen fixiert, werden wesentlich durch seine Vorstellungen über einen angemessenen und möglichen Lebensstil oder -standard gezogen. Diese Vorstellung ist wiederum gesellschaftlich bzw. kulturell bestimmt. Wie sich gezeigt hat, ist hier der Einfluß der Gruppenorganisation von Gesellschaften und die Existenz von Rollen maßgeblich (vgl. Hörning, 1970, S. 128).

Der Konsumplan steckt damit das ab, was als der ipsative oder selbstbezügliche Möglichkeitenraum individuellen Wahlhandelns bezeichnet werden kann. Der ipsative Möglichkeitenraum ist jener Möglichkeitenraum des Wahlhandelns, den ein Konsument als für sich relevant und verbindlich ansieht (vgl. Frey, 1990, S. 182). Im Zuge seiner wahlhandlungsrelevanten Entscheidungen muß sich ein Konsument jeweils eine Vorstellung von den Alternativen machen, zwischen denen er im Anschluß daran eine Wahl trifft. Der Bereich möglicher Entscheidungen wird natürlich zunächst von den objektiven Restriktionen, vornehmlich durch die Knappheit der materiellen Intermediärmittel, eingegrenzt. Denkbar ist es zunächst also, von einem „objektiven Möglichkeitenraum“ auszugehen. Er wird durch die monetären und nichtmonetären Mittel und Restriktionen umrissen. Gleichwohl hat es sich gezeigt, daß Präferenzen und Wahlhandlungen von dezidiert subjektivem Wissen des einzelnen Konsumenten bestimmt werden. Folglich liegt es nahe, davon auszugehen, daß methodisch der subjektive Möglichkeitenraum, wie er durch die wahrgenommenen Handlungsmöglichkeiten und Alternativen gegeben ist, den objektiven Möglichkeitenraum hinsichtlich seiner Wahlhandlungsrelevanz konzeptionell dominiert (vgl. Frey, 1990, S. 182).

Nur unter sonst gleichen Umständen weisen der objektive und der subjektive Möglichkeitenraum eines Konsumenten eine prinzipielle Neigung zu konvergieren auf, was auf allfällige individuelle Lernprozesse zurückzuführen ist. Sind die Handlungsdaten konstant, so wird es im Laufe der Zeit zu einer Übereinstimmung von subjektivem und objektivem Möglichkeitenraum kommen. Unbeschadet der fundamentalen Subjektivität des Wahlhandelns ist nun aber sein ipsativer Möglichkeitenraum unmittelbar maßgeblich für die Wahlhandlungen des Konsumenten. Er wird durch seinen Konsumplan oder durch seinen angestrebten Lebensstil umrissen, der sich wiederum in dem System seiner übergeordneten Präferenzen manifestiert. Der ipsative ist im Verhältnis vom objektiven wie vom subjektiven Möglichkeitenraum abhängig, er muß diesen aber nicht entsprechen. Im Maß seiner Ausdehnung ist die methodische Verortung

des allfälligen Sachverhalts gegeben, daß die Konsumpläne des Individuums sich, gemessen an den tatsächlichen sozialökonomischen Umweltbedingungen, im Zeitablauf auch als fehlerhaft erweisen können und revidiert werden müssen. Beispielsweise kann der objektive Möglichkeitsraum in einer gegebenen Handlungssituation eine echte Teilmenge des ipsativen sein. Der ipsative Möglichkeitsraum ist dann überdehnt. Wenn dann die angestrebte Handlungsoption innerhalb des ipsativen aber außerhalb des objektiven Möglichkeitsraumes liegt, kann das Handlungsziel nicht erreicht werden (vgl. Frey, 1990, S. 186). Der Konsument nimmt dies als wirtschaftlichen Irrtum oder Fehler wahr, der in der ex post Erfolgsbewertung des Wahlhandelns aufscheint und der eine Revision im Sinne weiter oben schon ausgeführter Möglichkeiten lernender Anpassung auslöst sowie zu weiteren Revisionen bei sich anschließenden Wahlhandlungen führen wird. Der Konsument wird dann entweder „zurückstecken“, also seine Zwecke den tatsächlich zur Verfügung stehenden Mitteln anpassen, oder Mittelressourcen reallozieren und in Verwendungen leiten, die unter diesen Umständen eine relativ günstigere Wohlfahrtsposition gewähren. Diese sind dann subjektiv effizienter. Allerdings kann der Konsument auch versuchen, zusätzliche oder neue Mittel zu erschließen, um seine Zwecke zu erreichen. Dies ist dann wiederum entweder eine Frage der Findigkeit im Ausnutzen günstiger sozialökonomischer Verbesserungsmöglichkeiten der eigenen Nutzenposition und/oder der Nettoinvestition in Bewertungsvermögen, in Informationsstrukturen und Wahlhandlungstechnik.

Der ipsative Möglichkeitsraum kann aber auch unterdehnt sein. Das handelnde Individuum zieht dann bestimmte, „objektiv eigentlich gegebene“ Wahlhandlungsalternativen nicht in Erwägung. Dies, obwohl sie ihm einen höheren Nutzen stiften würden als die im ipsativen Raum befindlichen Optionen. Ein „außenstehender Beobachter“ würde Opportunitätskosten des nichtrealisierten Nutzens konstatieren. Die handelnde Person nimmt freilich keinen Nutzenentgang wahr, weil der gesamte objektive Möglichkeitsraum von ihr gar nicht vollständig wahrgenommen wird. Dies bedeutet aber, daß sie in der gegebenen Handlungssituation eine Alternative außerhalb des ipsativen Möglichkeitsraumes bevorzugen würde, wenn sie die gesamte objektive Menge der möglichen Handlungsalternativen in Betracht zöge (vgl. Frey, 1990, S. 192). Gesetzt, daß das Individuum ex post der Differenz zwischen ipsativem und objektivem Möglichkeitsraum gewahr wird, was durch das Ausmaß seiner wirtschaftlichen Findigkeit bestimmt ist, wird es versuchen, im Folgeprozeß durch Anpassung seine Wohlfahrtsposition zu verbessern. Sein ipsativer Möglichkeitsraum ist folglich dem einzelnen Konsumenten nicht invariant vorgegeben. Durch bewußte Lernprozesse ist seine Ausdehnung entsprechend bestimmten sozialökonomischen Umweltgegebenheiten veränderbar. Lernen erfordert aber eine Reallokation von Mitteln – Zeit, Energie und monetäres Einkommen – in die investive Modifikation von Wissens- und Informationsstrukturen. Nicht zu vernachlässigen ist aber immer die Tatsache, daß der ipsative Möglichkeitsraum keine systematische oder not-

wendige Tendenz zur vollständigen Anpassung an den objektiven aufweist (vgl. Frey, 1990, S. 187). Aufgrund der durchgängigen Verhaltenstendenz zum subjektiven Rationalkalkül, d. h. zur subjektiv optimalen Mittelallokation, werden in der Regel Anpassungshandlungen resultieren, wenn ein Konsument wahrnimmt, daß sein ipsativer Möglichkeitsraum unter- oder überdehnt ist. Aber nach wie vor interpretieren unterschiedliche Konsumenten die realen Bedingungen des Handelns unterschiedlich und der ipsative Möglichkeitsraum des Individuums wird ja durch nichts anderes konstituiert als durch deren Interpretation der Wirklichkeit. Und diese wiederum hängt von den variierenden sozialökonomischen Umweltbedingungen ab, die das Wissen des einzelnen Konsumenten bestimmen. Mithin geht es wiederum um Prozesse verstandesmäßiger Klassifikation von Wahrnehmungsdaten, die den individuellen Raum relevanter Wahlhandlungsprobleme aufbauen (vgl. Frey, 1990, S. 73).

D. Zusammenfassung und Ausblick

I. Einige zusammenfassende Schlußfolgerungen

Die eingangs aufgeworfene Frage nach der Verteilung innovationsbezogener Quasirenten auf der Nachfrageseite von Konsumgütermärkten klärt sich durch den Nachweis einer handlungslogisch begründbaren Persistenz von Wahlhandlungsmustern der einzelnen Konsumenten. Hinzu tritt die Erklärung der Art und Weise, wie diese sich im realzeitlichen, sozialökonomischen Ereignisverlauf an veränderte Bedingungen adaptieren. Eine entsprechende einkommensmäßige Alimentierung vorausgesetzt, werden Konsumenten nur solche Güter erwerben, die den Paradigmata ihres Wahlhandlungsverhaltens entsprechen. Damit ist zwar das gewinnorientierte Innovationsverhalten der Unternehmer im wesentlichen die treibende Kraft des sozialökonomischen Evolutionsprozesses, die Nachfrageseite prägt diesem Prozeß aber die besondere Form auf.

Dies resultiert daraus, daß das vorstoßende Element oder das Neuerung und damit neues Wissen schaffende Moment von Prozessen wirtschaftlicher Entwicklung auf der Angebotsseite liegt. Denn die wesentliche Motivation zur Neuerung liegt in der erwarteten Gewinnchance in Form innovationsbezogener Quasirenten. Auf der Nachfrageseite liegt dagegen im wesentlichen das anpassende Element, das in seinem Agieren retardierend ist. Dies ist das Neuheit bzw. neues Wissen verwertende Moment des Wirtschaftsprozesses. In der sozialökonomischen Koevolution beider Marktseiten ist nun in diesem Sinne die Nachfrageseite die dominierende. Denn innovationsbezogene Quasirenten können auf der Angebotsseite nur dann eingestrichen werden, wenn das damit generierte, neue Marktwissen auf der Nachfrageseite verwertet werden kann. Dies ist genau dann der Fall, wenn es zu dem dort bereits vorhandenen Wissen komplementär ist. Denn im konzeptionellen Gegensatz zum Unternehmerverhalten der Angebotsseite liegt die wesentliche Motivation des Konsumenten zur Aktion auf der Nachfrageseite in der Befriedigung von Bedürfnissen, in der tendenziellen Realisierung seines individuellen Gleichgewichts. Die Befriedigung von Bedürfnissen durch intentionales Handeln wird durch Präferenzen geleitet, und in wesentlicher Hinsicht sind wahlhandlungsleitende Präferenzen wissensbedingt. Solches Wissen ist nun in Form der sozioinstitutionellen Paradigmata von Wahlhandlungen gegeben. Dem einzelnen Konsumenten wird wahlhandlungsleitendes Präferenzenwissen durch den Kontakt mit anderen Menschen, mit Mitgliedern seiner gesellschaftlichen Bezugsgruppen, vermittelt.

Auf dieses Wissen ist er angewiesen, um überhaupt zwischen Wahlhandlungsalternativen unterscheiden zu können bzw. um Optionen überhaupt als zweckdienliche Alternativen wahrnehmen zu können. Somit erst kann er die Ungewißheit und Komplexität der Alternativen nichtstationärer sozialökonomischer Systeme bewältigen. Nun ist, wie gezeigt wurde, die Mitgliedschaft eines Individuums in einer gesellschaftlichen Gruppe abhängig von der Befolgung entsprechender Verhaltensregeln. Im Bereich der Konsumwahlhandlungen bezieht sich dies auf die Wahl spezifischer Konsumgüter mit Symbolgehalten, die anderen Menschen die eigene gesellschaftliche Position signalisieren.

Also gilt es, daß jeder Konsument versucht, durch die Befriedigung seiner Bedürfnisse ein individuelles Gleichgewicht zu erreichen. Die Befriedigung von Bedürfnissen ist abhängig von ihrer Anleitung durch Präferenzenwissen, und Präferenzenwissen kann erworben werden, indem bestimmte gesellschaftliche Verhaltensregeln erlernt und befolgt werden. Dies impliziert die Wahl von Konsumgütern mit entsprechenden spezifischen Eigenschaften bzw. Symbolgehalten, die zur Bedürfnisbefriedigung je nach gesellschaftlicher Position – respektive je nach angestrebter Position – für akzeptabel gehalten werden. Vorderhand wirkt sich Neuheit im Bereich der Konsumgüter „störend“ aus.

Tendenziell entwertet Neuheit gegebenes Wissen, sie erhöht die Ungewißheit und die Komplexität des Habitats, innerhalb dessen ein Konsument Wahlhandlungen vornimmt. Und der eigentliche Grund für die gesellschaftliche Einbindung individueller Präferenzen, für die gesellschaftliche Entstehung positionsbedingter Standards der Konsumwahlhandlung, ist das Bestreben der Menschen nach Reduktion von Komplexität und Ungewißheit. Innerhalb bestehender Paradigmata der Konsumwahl versuchen Menschen, ihre Bedürfnisse unter geringstmöglichem Einsatz von Mitteln (Zeit, psychische Energie und monetäres Einkommen) bestmöglich zu befriedigen. Unter den qualitativen bzw. sozio-institutionellen, paradigmatischen Bezügen, die den Bereich eines Wahlhandlungsentwurfes auf einen vergleichsweise eng abgegrenzten Umfang vom Konsumenten für gesellschaftlich akzeptabel gehaltener Alternativen beschränkt, greift also in dem Maße, in dem seine Informationsstruktur ihm Preisinformationen zugänglich macht, eine Suche nach dem geringstmöglichen Bezugspreis, nach der monetär kostengünstigsten Alternative Platz. Insbesondere aber bestimmt die individuelle Informationsstruktur bei gegebenem Monetäreinkommen auch die Allokation der monetären Einkommensteile, die für die Informationsbeschaffung aufgewendet werden und der nichtmonetären Intermediärmittel Zeit und psychische Energie auf unterschiedliche Wahlhandlungsentwürfe. Nicht zuletzt der Investivcharakter von Wissen, Wahlhandlungstechnik und Informationsstruktur impliziert innerhalb nichtstationärer sozialökonomischer Systeme prima facie eine wahlhandlungslogische „Innovationsaversion“ seitens der Konsumenten. Denn die Opportunitätskosten der Anpassung von Wissen bzw. die Entwertung von Wissen und Informationsstrukturen

sowie der unter Umständen mit Ungewißheit behafteten Sanktionsreaktionen der Statusgruppenmitglieder induzieren eine Wahlhandlungstendenz zum status quo.⁸³

Von der Anbieterseite induzierte Produktneuerungen werden vor diesem Hintergrund auf der Nachfrageseite nur dann akzeptiert, wenn sie bestimmten Bedingungen entsprechen: (1) Die Neuerung muß sich als komplementär zu existierenden Paradigmata der Konsumwahl ausnehmen. Eine Chance, durch innovative Produktneuerungen Quasirenten zu realisieren, ist für den Unternehmer dann gegeben, wenn das innovative Konsumgut innerhalb eines Paradigmas einen verbesserten Beitrag zur Bedürfnisbefriedigung verspricht und wenn dies den Konsumenten auch vermittelt werden kann. In diesem Fall entspricht also das Produkt in seinen positionsrelevanten Symbolwirkungen in vollem Maße den existierenden Paradigmata. Konsumenten sind aber nun in der Lage, mittels dieses Produktes ihre Bedürfnisse unter geringerem Einsatz von Zeit, psychischer Energie und Monetäreinkommen zu befriedigen.

Aber noch ein zweites Quasirentenpotential ist auszumachen. Ein innovatives Produkt hat (2) auch dann besondere Marktchancen, wenn es verspricht, bestimmte positionsrelevante Symbolgehalte in – im Vergleich zu herkömmlichen Konkurrenzprodukten – besserer Weise zu vermitteln. Erfüllt ein innovatives Produkt eine oder beide dieser Bedingungen, so wird der Anbieter prinzipiell in der Lage sein, sich hieraus eine Quasirente anzueignen. Denn im Falle der Adoption der Neuerung durch Konsumenten oder durch Gruppen von Konsumenten ist der Innovator Monopolist für dieses spezifische Konsumgut, bis seine potentiellen Wettbewerber nachziehen.

Die Voraussetzungen insgesamt für die erfolgreiche „Vermarktung“ einer Produktneuerung liegen einerseits auf der Angebotsseite selbst. Die Anpassungskosten in den Produkt-Prozeß-Konfigurationen müssen – bezogen auf die Ausbringungsmenge – kleiner oder höchstens gleich der am Absatzmarkt erzielbaren innovationsbezogenen Quasirente sein. Nachfrageseitig bestimmen andererseits aber die Paradigmen der Wahlhandlung die Akzeptanz- oder Adoptionsbedingungen innovativer Produkteigenschaften. Verbesserte bzw. veränderte Funktionseigenschaften des Gesamtproduktes, die sich aus der innovatorischen Modifikation einzelner Charakteristika ergeben, können hier einen wesentlichen Einfluß entfalten.

⁸³ In besonders sinnfälliger Weise hat dies T. Platt formuliert: „Jeder halbwegs gesunde Mensch hat aber eine tiefverwurzelte Abneigung gegen jede Art von Aktivität, gegen Anleitung, Lernen, Leistungsdruck. Er will nicht machen und lernen, sondern haben und können.“ (Platt, 1990, S. 7).

Die Adoption von Gütern mit innovativen Funktionseigenschaften oder mit symbolwirksamen neuen Charakteristika sowie denkbaren Mischformen zwischen beidem, ist sicherlich auch von der (sozialökonomischen) Einkommensverteilung mitbestimmt. Sie gibt den Individuen materielle Spielräume vor. Sein wesentliches, qualitativ prägendes Moment erhält der Adoptionsprozeß aber durch die paradigmatischen Vorstellungen der Konsumenten. Sie bestimmen die Strukturen der individuellen Konsumbudgets. Damit sind letztere wiederum über die kognitiven Leitbilder der Menschen auf institutionelle Konsumstandards reflektiert. Bei prinzipiell gegebener Alimentation durch monetäres Einkommen dominieren also die Paradigmata der Wahlhandlungen auch den Adoptions- bzw. Diffusionsprozeß von Neuerungen seiner Art und seiner inhaltlichen Struktur nach. Wesentlich ist also wiederum die Frage, ob eine modifizierte Zusammensetzung der Eigenschaften eines spezifischen Konsumgutes auf die paradigmatisch bestimmten, individuellen wie gruppenmäßigen Allokationsmuster der Intermediärmittel paßt. Die Kernbedingung des Diffusionsprozesses liegt darin, inwieweit eine Innovation den einzelnen Konsumenten innerhalb seiner sozialökonomischen Bezüge in qualitativer Sicht unterstützt. Es geht also darum, ob sie der Selbstdarstellung mittels bestimmter Symbole und der interpersonellen Orientierung an diesen dienlich ist. Oder: Inwieweit fördert die innovative Konstellation der Eigenschaften eines Gutes das Streben des einzelnen Konsumenten nach dramatischer Performanz, und inwieweit ist die Adoption erwartungsgemäß mit gesellschaftlichen Sanktionskosten belegt?

Die nachfrageseitige Akzeptanz von Produktneuerungen ist daher auf ein wahlhandlungsparadigmatisch geleitetes Opportunitätskostenkalkül zu beziehen: Die Nutzenerträge, die ein Konsument aus den Funktions- und den Symboleigenschaften eines spezifischen Konsumgutes erwartet, werden gegen die erwarteten Sanktionskosten und die Zunahme von Ungewißheit abgewogen, die sich aus der relativen Entwertung von Wissen und Informationsstrukturen ergeben.

II. Ausblick auf eine integrative Marktprozeßtheorie

Die vorliegende Arbeit versucht, die nachfrageseitigen Grundlagen einer Theorie evolutionärer Wirtschaftsprozesse zu konzipieren. Sie stellt den technisch-ökonomischen Entwicklungsparadigmata der Angebotsseite ein sozioinstitutionelles Paradigma der Wahlhandlungen auf der Nachfrageseite gegenüber. Es hat sich im Verlauf der Entstehung dieses Forschungsvorhabens gezeigt, daß die Nachfrageseite von Konsumgütermärkten im ökonomischen Theoriezweig ernstzunehmender marktprozeßorientierter Ansätze stark vernachlässigt wurde. Dies machte es notwendig, grundlegenden Überlegungen vergleichsweise breite Aufmerksamkeit zu widmen. Die Basis des sozioinstitutionellen Paradigmas der Wahlhandlungen von Konsumenten mußte aus ökonomischen

mischer Sicht erst entwickelt werden. Eine Folge hieraus ist, daß der Bereich der Marktprozesse, die zwischen der Angebots- und der Nachfrageseite ko-evolutionäre Beziehungen herstellen, nicht in dem Maße vertieft werden konnte, wie dies sicherlich wünschenswert erscheint. Es wurden verschiedene Gesichtspunkte der Vermittlung von ökonomischem Wissen zwischen den Marktseiten erörtert. Ein Bedarf an weiteren Überlegungen ergibt sich perspektivisch aber dahingehend, diese Aspekte in die etablierten Ansätze der Markt- und Wettbewerbstheorie einzufügen. Hieraus ist ein Ansatz der Prozeßtheorie, der Angebot und Nachfrage integriert, noch weiterzuentwickeln.

Dies zu bewerkstelligen, würde allerdings den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Anknüpfungspunkte, die den hier konzipierten nachfrageseitigen Ansatz theoretisch noch stärker mit der Angebotsseite verkoppeln, sind aber sicherlich bei der Theorie der Substitutionskonkurrenz (vgl. Fehl, 1986b), der Theorie des Einsatzes unternehmerischer Aktionsparameter im Sinne Oberenders (vgl. Oberender / Väth, 1989), insbesondere aber bei der Marktphasentheorie Ernst Heuß' (vgl. Heuß, 1965b) gegeben. Eine Verbundstellenfunktion können dabei ökonomisch orientierte Theorien der Technikentwicklung nach Dosi, Nelson / Winter, Freeman / Soete u. a. (vgl. auch den ersten Teil dieser Arbeit) erfüllen.

Ohne dies hier vertiefen zu können und zu wollen, seien dahingehend aber einige Bemerkungen angefügt. Sie sind als Ausblick auf kommende Forschungsbedarfe hinsichtlich der um eine Nachfragetheorie vervollständigten Marktprozeßtheorie zu verstehen.⁸⁴

⁸⁴ Die Skizze nimmt ihren Ausgang wiederum bei dem Gedanken, daß ein innovationsbezogenes Quasirentenpotential dann gegeben ist, wenn ein Produkt, das sich gegenüber den Substituten, die mit ihm um Kaufkraftsummen konkurrieren, durch eine neuartige Konstellation seiner Eigenschaften auszeichnet, Bedürfnisse vollständiger oder zu insgesamt niedrigeren Kosten befriedigen kann. Hierbei ist es natürlich zunächst vorausgesetzt, daß die Symboleigenschaften des Produktes nicht tangiert werden und sie den Substituten gleichen. Es ist dabei nun zu berücksichtigen, daß die Neuerung für den Konsumenten Opportunitätskosten verursacht. Sie ergeben sich in diesem Falle auf Grund der relativen Entwertung von technischem wahlhandlungsrelevantem Wissen sowie aus der Entwertung von individuellen Informationsstrukturen durch neuartige Funktionseigenschaften von Artefakten. Gegebenenfalls unter Einschluß dieses Gesichtspunktes kann sich ein innovationsbezogenes Quasirentenpotential auch aus der Verbesserung paradigmatischer Symboleigenschaften eines Produktes ergeben. Die möglichen, durch Neuartigkeit bedingten Opportunitätskosten des Konsumenten werden dann durch die erwarteten Nutzeneträge, die aus positiven institutionellen Sanktionen gegenüber seinem Wahlhandlungsverhalten resultieren, überkompensiert. Quasirenten auf der Angebotsseite hängen also auch davon ab, daß ein Produkt den Akteuren auf der Nachfrageseite eine verbesserte Eigenkontrolle ihrer positionalen Selbstdemonstration erlaubt. Hiermit aber ist ein wesentlicher Anknüpfungspunkt gegeben, an dem die nachfrageseitig-paradigmatischen Adoptionsrestriktionen durch die Anbieter beeinflusst werden können.

1. Der evolutionäre Zusammenhang zwischen den ökonomischen Lernprozessen der Anbieter und der Nachfrager

Schon im Kapitel „Die gesellschaftliche Bedingtheit individueller Zwecke: Formierung von Präferenzen“ wurde ausgeführt, daß den Konsumenten mittels werbetechnischer Maßnahmen bestimmte Wahlhandlungserfolge als besonders wahrscheinlich vermittelt werden können. Dies ist freilich immer nur im Bezug auf existierende sozioinstitutionelle Paradigmata des Konsumentenverhaltens möglich, niemals losgelöst davon oder ihnen sogar widersprechend. Eine Werbebotschaft, die sich nicht auf existierende Paradigmata bezieht, würde von den Konsumenten nicht als wahlhandlungsrelevant verstanden werden. Gleichwohl verarbeiten Konsumenten im Zuge von Lernprozessen Informationen, die ihnen unter anderem von den Akteuren der Angebotsseite vermittelt werden. Dies ist schließlich auch der Grund dafür, warum es überhaupt zu einem Koordinationszusammenhang zwischen dem Marktangebot und der Marktnachfrage kommen kann. Wiederum aber zeigt es sich, daß ein solcher Lernprozeß seinen Ausgang vom wahlhandlungsrelevanten Paradigma nimmt, und daß er auf dieses bezogen ist. Die sozioinstitutionellen Paradigmata des Konsumentenverhaltens bestimmen auch in dieser Hinsicht den Innovationsprozeß als prägendes Moment.

Hieraus folgt nun, daß die Pfade oder Trajektorien der Technikentwicklung, die eingangs angebotsseitig aus dem technisch-ökonomischen Paradigma begründet wurden, ihre notwendige Entsprechung nachfrageseitig in den sozioinstitutionellen Paradigmata der Wahlhandlungen finden. Aus dem ökonomischen Prozeß heraus führt die prägend restringierende Wirkung der Paradigmata des Konsumentenverhaltens im Zeitverlauf auch von der Nachfrageseite her auf die Dominanz inkrementeller Innovationsmuster. Denn je radikaler eine Innovation ist, desto eher steht sie im Konflikt mit den wahlhandlungsrelevanten Paradigmata der Konsumenten, um so höher werden von diesen die Opportunitätskosten der Adoption einer Neuerung empfunden. Die wechselseitige Koordination zwischen den sozioinstitutionellen Paradigmata des Konsumentenverhaltens und den technisch-ökonomischen Paradigmata der Anbieter, wird im realzeitlichen Ereignisverlauf durch wechselseitige Such- und Lernprozesse hergestellt. Im Falle erfolgreicher Koordination zwischen Angebotsseite und Nachfrageseite von Konsumgütermärkten resultiert dies in einer konsistenten Trajektorie der Technikentwicklung.

Hierbei suchen die Anbieter nach potentiellen, innovationsbezogenen Quasirenten, indem sie versuchen, sich ein Bild von den wahlhandlungsrelevanten Paradigmata der Konsumenten zu machen. Dies kann im Sinne eines Prozesses von Versuch und Irrtum geschehen, in dem sich auf die Nachfrager bezogene, erfahrungsbasierte Verhaltenserwartungen bilden. Hinzu treten die Möglichkeiten der Marktforschung. Insbesondere aber die Methoden der qualitativen Sozialforschung scheinen geeignet, um Aufschluß über die paradigmgenrele-

vanten Gesellschaftsstrukturen und Verhaltensregeln zu gewinnen (vgl. Mayring, 1990).

Innovatorische Aktivitäten rekurren somit auf das Wissen über die Präferenzdispositionen potentieller Nachfrager. Dieses Wissen ist für den Anbieter in gleichem Maße von Bedeutung wie das Wissen über seine technischen Möglichkeiten, es und muß durch Such- und Lernvorgänge im Prozeß entdeckt werden (vgl. Littlechild, 1979, S. 39; Freeman, 1989, S. 124; Lundvall, 1988, S. 350; Freeman / Soete, 1997, S. 200). Entsprechende Erkenntnisse – als versuchte Antizipationen von Wahlhandlungsmustern – werden dann mit den eigenen Produktionsmöglichkeiten verglichen, wie sie sich aus der Vorstellung des Unternehmers von dem für ihn relevanten technisch-ökonomischen Paradigma ergeben.

Die Konsumenten wiederum suchen innerhalb ihres sozialökonomischen Habitats nach Möglichkeiten, ihre Bedürfnisse unter Einsatz der Intermediärmittel der Konsumwahl, über die sie verfügen können, subjektiv opportunitätskostenminimal zu befriedigen. Die Such- und Lernprozesse, die hiermit impliziert sind, nehmen wiederum ihren Ausgang von ihren paradigmatischen kognitiven Leitbildern, in denen sich subjektiv handlungsleitende Konsumstandards widerspiegeln. Da nun die eigentlichen Mittel der Befriedigung von Bedürfnissen durch die untereinander konkurrierenden Anbieter in der Form jeweils spezifischer Konsumgüter bereitgestellt werden, greifen hier das wirtschaftliche Handeln von Unternehmern und das Handeln von Konsumenten ineinander.

2. Die Koordination der Anbieter und Nachfrager von Konsumgütern im Marktphasenzusammenhang

Die relative Stabilität des Koordinationszusammenhanges zwischen Anbietern und Nachfragern spezifischer Konsumgüter dürfte der Tendenz nach durch die Sukzession der Marktphasen beeinflusst sein. Wenn man davon ausgeht, daß die Dynamik von Märkten über die verschiedenen Entwicklungsphasen, angefangen mit der Experimentierungsphase über die Expansionsphase bis hin zur Ausreifungsphase – oftmals im Zuge zunehmender oligopolistischer Kollusionstendenzen – abnimmt (vgl. Heuß, 1965b), so liegt es nahe, daß sich die Lernprozesse in diesen Märkten stabilisieren. Der inhaltliche Zusammenhang zwischen dem sich entwickelnden technisch-ökonomischen Paradigmata und den sozioinstitutionellen Paradigmata der Wahlhandlungen von Konsumenten wird enger. In der Experimentierungsphase wird dieser Zusammenhang noch gering ausgeprägt sein. Die Anbieter spezifische Konsumgüter wagen sich im wesentlichen auf „Neuland“, und sie sind (in prekärer Weise) vom Erfolg ihrer Versuche der Nachfragekreation abhängig (vgl. Heuß, 1965b, S. 30 ff.). In der

Ausreifungsphase dürften die Paradigmata der Anbieter und die der Nachfrager am stabilsten aufeinander bezogen sein. Dagegen ist abschließend die Stagnations- und die Rückbildungsphase vielfach mit der Verdrängung ganzer Paradigmen und dem „Abbruch“ von Trajektorien der technischen Produktentwicklung verbunden.

Hierin zeigt sich innerhalb der Unterscheidung zwischen dem Unternehmerverhalten als dem vorantreibenden Moment des Marktprozesses und dem Konsumentenverhalten als dem prinzipiell formenden Element ein weiterer Aspekt der qualitativen Koevolution von Angebot und Nachfrage auf Konsumgütermärkten. Da sich eine Innovation über die erstmalige wirtschaftliche Verwertung einer Invention definiert, kann es als eine zentrale Rolle des Unternehmers verstanden werden, neues (technisches) Wissen in das Wirtschaftssystem einzuspeisen. In einem Extremfall mag dies lediglich bedeuten, für ein bestehendes Produkt einen neuen bzw. einen erweiterten Markt zu erschließen. Im anderen Extrem kann sich für einen Unternehmer die Notwendigkeit ergeben, ab ovo für ein gänzlich neues Produkt einen Markt zu kreieren. Die überwiegende Mehrzahl von Innovationen dürfte zwischen diesen beiden Polen anzusiedeln sein. Und solche Neuerungen erfordern insbesondere das Verständnis potentieller Kombinationen von technischen Möglichkeiten und marktlichen Möglichkeiten. Dies wiederum erfordert ein Verstehen der (potentiellen) Nachfrager (vgl. Freeman / Soete, 1997, S. 201, S. 210, S. 217). Dieses Verstehen wiederum ist durch die Parameter des verfügbaren Einkommens von Konsumenten und insbesondere durch die Entwicklung der sozioinstitutionellen Paradigmata ihres Wahlhandelns spezifiziert. Die Diffusion von Produktneuerungen läßt sich somit wiederum an Hand dieser beiden Parameter und der Konstellation, in der sie zum Marktphasenschema stehen, beschreiben.

a) Schnittstellenkonfigurationen von Angebot und Nachfrage im Marktprozeß

Über alle Marktphasen hinweg gilt nämlich, wenn auch in unterschiedlicher Ausprägung, daß ein Gut um so eher einen Markt findet, je eher es herrschenden kulturellen Vorstellungen der Konsumenten entspricht und je eher es an die Gütern, die bereits im allgemeinen Gebrauch sind, synthetisiert ist (vgl. Turner Norris, 1941, S. 64). Gleichwohl ist ein solcher synthetischer Zusammenhang, der auf die etablierten paradigmatischen Wahlhandlungsmuster der Konsumenten reflektiert, der Natur der Dinge nach in der Experimentierungsphase schwach ausgeprägt. Für den Anbieter ist es in der Experimentierungsphase sehr ungewiß, welche Paradigmata des Konsumentenverhaltens die Adoption eines neuartigen Gutes auf der Nachfrageseite bestimmen und folglich über seine Chancen, sich innovationsbezogene Quasirenten anzueignen, entscheiden. Zunächst wird letzteres ein Prozeß von Versuch und Irrtum sein, in dem die

Wahrscheinlichkeit von Irrtümern und Fehlschlägen vergleichsweise hoch sein dürfte. Unter der Voraussetzung, daß ein Inventionsvorstoß nicht schon in der Experimentierungsphase scheitert, wird sich im Laufe der Zeit ein Lernprozeß ergeben: Anbieter werden die paradigmatisch bedingten Verteilungsmuster von Quasirentenpotentialen auf der Nachfrageseite besser kennenlernen. Gleichzeitig ist eine Wechselseitigkeit der Lernprozesse auf der Angebotsseite wie der Nachfrageseite im oben vorgestellten Sinne zu konstatieren. Im Zuge des Informationsaustauschs zwischen den Marktseiten kommt es zu einer wechselseitigen Modifikation von Wissenslagen, und somit auch zu einer wechselseitigen Beeinflussung von Handlungsmustern.

Vorausgesetzt, daß im Verlauf der Entwicklung eines Marktes die Zahl der Fälle erfolgreicher Koordination zwischen dem gewinnorientierten Unternehmerhandeln und dem nutzenorientierten Konsumentenhandeln die Zahl der Fälle mißlungener Koordination innovatorischer Aktivitäten übersteigt, bildet sich eine persistente Schnittstellenkonfiguration heraus. Sie ist in den paradigmatischen Gegebenheiten und Vorstellungen sowie in den Organisationsgefügen der Marktseiten verankert. Die Stabilität der Schnittstelle wiederum impliziert die Stabilität der Grundkonzeption eines Gutes, also seiner grundlegenden Eigenschaftskonstellationen und seiner Entwicklungsheuristik. Damit gibt die Schnittstelle als „Klammer“ zwischen Angebotsseite und Nachfrageseite die Richtung des technischen Entwicklungsprozesses vor, allerdings ohne diesen auf bestimmte Ergebnisse hin zu determinieren. Eine dementsprechende Entwicklungstrajektorie hat kein deterministisches Eigenmoment. Vielmehr ist sie abhängig vom Wissen und von den Lernprozessen auf beiden Marktseiten (vgl. Andersen, 1991, S. 128; Freeman, 1994, S. 312). Sie gibt – im Sinne des Prinzips der Musterprognose – die Grenzen der Entwicklung von Märkten und Gütern vor, also die Randbedingungen der sozialökonomischen Evolution. Ebenso verbildlicht sie die gleichzeitige Nichtwillkürlichkeit und Indeterminiertheit wirtschaftlicher Veränderungs- und Neuerungsprozesse.

b) Wirtschaftsstrukturelle Gesichtspunkte einer integrativen Prozeßperspektive

Indem das Marktphasenschema und die Akkumulation von Wissen in der Form von technisch-ökonomischen sowie sozioinstitutionellen Paradigmata des Verhaltens von Wirtschaftssubjekten konzeptionell miteinander kombiniert werden, ergeben sich interessante Perspektiven für die Analyse der Entwicklung des strukturellen Aufbaues von Wirtschaftssystemen. Zunächst werden mit der marktphasenabhängigen Konstitution von Verbundstellen zwischen Angebotsseite und Nachfrageseite der Märkte für bestimmte Konsumgüter unterschiedliche komparative Wettbewerbsvorteile bzw. -kompetenzen der einzelnen Anbieter entstehen. Ihre Verteilung auf die einzelnen Anbieter hängt davon ab, auf

welches Nachfragesegment sich ein Anbieter spezialisiert. Hieraus ergibt es sich, wie er das Eigenschaftenbündel seines Produktes zusammensetzen wird. Dementsprechend kann er, wenn er bei seinen unternehmerischen Aktivitäten seiner ideosynkratischen Trajektorie folgt, aufgrund einer zunehmend effizienten Produkt-Prozeß-Konfiguration Skalenerträge realisieren. Sie sind konzeptionell der Entwicklung des technisch-ökonomischen Paradigmas zuzuordnen. Auf Grund seiner Kenntnis des sozioinstitutionellen Paradigmas der Wahlhandlungen seiner Kundschaft kann er weiterhin Produktveränderungen so lancieren, daß ihm innovationsbezogene Quasirenten zufließen. In welcher Höhe und über welchen Zeitraum hinweg ein Anbieter in dieser Weise steigende oder positive Erträge aus der Verfolgung einer Trajektorie ziehen kann, hängt nun zum einen vom Ausmaß der Veränderung der sozioinstitutionellen Paradigmata der Nachfrage ab. Zum anderen ist dies aber durch die Entstehung konkurrierender, effizienterer technisch-ökonomischer Paradigmata bzw. Produkt-Prozeß-Konfigurationen bedingt. Hält man gedanklich den Faktor „Nachfragestruktur“ bzw. „Nachfragesegment“ konstant, so kann der ideosynkratische Entwicklungspfad eines einzelnen Anbieters „entwertet“ werden, wenn Konkurrenten das entsprechende Segment auf Grund ihrer effizienteren Produkt-Prozeß-Konfiguration billiger bedienen. Wird dagegen der Faktor „Produkt-Prozeß-Konfiguration“ konstant gehalten, kann sich der angesprochene Entwertungseffekt aus Prozessen der Substitutionskonkurrenz ergeben. Ändern sich nämlich die sozioinstitutionellen Paradigmata der Konsumenten⁸⁵, so verlagern sich die Kaufkraftströme zu anderen Anbietern, die mit den spezifischen Eigenschaftenbündeln ihrer Güter den veränderten Präferenzen besser entsprechen.

Diesbezügliche Anpassungsprozesse auf der Unternehmensseite werden also stets über die Gewinnerwartungen induziert, die auf damit umrissene Ertragspotentiale gerichtet sind. Die Gewinnposition eines Unternehmers ist im Ablauf der historischen Zeit nur dann gesichert, wenn die Veränderungen der technischen Möglichkeiten, der potentiellen und aktuellen Konkurrenz sowie der Nachfragestrukturen hinreichend zutreffend antizipiert und wenn entsprechende Anpassungsmaßnahmen ergiffen werden.

Ein allgemeines, generisches Bild von der Verteilung und Entwicklung von Ertrags- bzw. Gewinnpotentialen ergibt sich wiederum in Form eines Phasenschemas, das sich auf Markteintrittskosten bezieht. Denn sowohl die Existenz technisch-ökonomischer als auch sozioinstitutioneller Paradigma bzw. die Notwendigkeit für Anbieter, Wissen hierüber zu besitzen, implizieren die Existenz von Markteintrittskosten. Die Struktur der Markteintrittskosten variiert mit dem

⁸⁵ Vgl. weiter oben die Kapitel „Institutionelle Sanktionen und das Opportunitätskostenkalkül“ bis „Datenänderungen: Gesellschaftlicher Auf- und Abstieg des einzelnen Konsumenten unter Gesichtspunkten der Opportunitätskosten“.

Zeitablauf von Marktphasen oder über die verschiedenen Stufen von Produkt-Lebenszyklen hinweg. Über die verschiedenen Phasen eines Produktzyklus verändern sich damit die Erfordernisse, denen ein Anbieter entsprechen muß, um in einen Markt eintreten zu können. Perez und Soete bzw. Freeman und Soete etwa entwerfen ein vierphasiges Schema (vgl. Perez / Soete, 1988, S. 471 ff.; Freeman / Soete, 1997, S. 357 ff.).

In Phase I wird ein Produkt erstmals von einem Anbieter eingeführt. Es ist die grundlegende Lernphase für Designer, Anlageningenieure, Arbeiter, Distributoren und für die Konsumenten (vgl. Freeman / Soete, 1997, S. 357). Mit anderen Worten, das technisch-ökonomische Paradigma sowie die sozioinstitutionellen Paradigmata der Konsumwahl sind noch nicht eng spezifiziert. Die relevante Eintrittsschwelle hinsichtlich der mindestnotwendigen relevanten Vermarktungserfahrungen, die ein potentieller Anbieter mitbringen muß, um in den neu entstehenden Markt einzusteigen, sind eher gering. Die einschlägige Markteintrittsschwelle kann in dieser Phase niedrig liegen, weil die sozioinstitutionellen Wahlhandlungsparadigmata der Nachfrageseite noch nicht stringent definiert sind, sie sich noch in der anfänglichen Lernphase befinden. Unbeschadet anderer in dieser Phase existierender Marktschranken, werden sich die Vermarktungsaktivitäten typischerweise auf einen vergleichsweise engen Kreis von „Pionierkonsumenten“ beziehen. Voraussetzung hierfür dürfte es allerdings sein, daß überhaupt schon ein Markt durch einen (Pionier-) Unternehmer geschaffen wurde. Dies ist, wie erwähnt, ein Vorgang, der für den Erstanbieter mit äußerst hoher Ungewißheit behaftet ist. Wurde ein Markt aber zunächst einmal etabliert, so ist der Absatz oft auf einen vergleichsweise engen Kreis von „Pionierkonsumenten“ bezogen. Deren relevante Konsumnormen mögen, zumal die auf das entsprechende Gut bezogenen sozioinstitutionellen Paradigmata ja noch nicht eng definiert sind, so beschaffen sein, daß der Gebrauch teurer und „unorthodoxer“ Produkte die eigene dramatische Performanz fördert. Der „Demonstrationseffekt“ mag in diesem Falle also schon dadurch erreicht werden, daß das Produkt insgesamt neuartig (und teuer) ist. Die eigentliche Ausdifferenzierung paradigmatarelevanter Detaileigenschaften, wie sie für spätere Phasen typisch ist, tritt dahinter zurück.

Phase II wird als die Phase der Marktexpansion verstanden. Das Produkt ist hinsichtlich seiner Grundeigenschaften konzeptioniert, und der Markt erweist sich wachstumsfähig. Der Schwerpunkt der Entwicklung verlagert sich zu den Produktionsprozessen. Sukzessive Produkt- und Prozeßverbesserungen senken die Kosten und erhöhen die Produktivität. Die Produktivitätsgewinne aus der Verbesserung der Produkt-Prozeß-Konfiguration implizieren eine Schwerpunktverlagerung der Eintrittserfordernisse zu den produktiven Fertigkeiten des einzelnen Anbieters. Weiterhin führt die Erschließung breiterer Nachfrageschichten zu einer Anhebung der Minimumschwelle hinsichtlich des vermarktungsrelevanten Wissens (vgl. Perez / Soete, 1988, S. 472 f.; Freeman / Soete, 1997,

S. 359). Der letztere Punkt kann u. a. wieder auf das notwendige Wissen über die Gegebenheiten und Möglichkeiten der Marktnachfrageseite bezogen werden. Wie gezeigt wurde, ist die sozioinstitutionelle Struktur der Nachfrageseite sehr heterogen. Mit der Erschließung breiterer Nachfrageschichten, d. h. mit der Erweiterung des Spektrums der Konsumenten, die bedient werden sollen, nimmt nun für die Anbieter die Relevanz des Wissens über eine zunehmende Anzahl heterogener Tatbestände zu. Hinzu tritt, daß wechselseitige Lern- und Anpassungsprozesse während des Diffusions- und Vermarktungsprozesses zu einer Verengung der definitorischen Stringenz der Konsumstandards führen, so daß zunehmend sozioinstitutionelle, paradigmatische Erwartungshaltungen an ein Produkt gerichtet werden, denen Anbieter entsprechen müssen.

Phase III ist die Phase der „Marktstabilisierung“. Die Hauptbedingungen der Marktentwicklung hinsichtlich Größe und Wachstum sind wohl etabliert. Da die Produkt-Prozeß-Konfiguration in einem ingenieurwissenschaftlichen Sinne „optimiert“ ist, verlagert sich typischerweise der Schwerpunkt der Anbieteraktivität auf die Ausdehnung des Marktanteils (vgl. Perez / Soete, 1988, S. 473; Freeman / Soete, 1997, S. 359). Wiederum auf die Nachfragestrukturen bezogen, ist zu konstatieren, daß der Erfolg unternehmerischer Aktivitäten in der Phase III wesentlich auch von einem vertieften Wissen über heterogene und komplexe, gleichwohl relativ stringente und solide etablierte Beziehungen zwischen Produktcharakteristika und sozioinstitutionellen Wahlhandlungsparadigmata abhängt.

Phase IV ist nun die Ausreifungsphase. Produkte und Prozesse neigen zur Standardisierung, weitere Investitionen in technische Verbesserungen zeitigen tendenziell abnehmende Grenzerträge (vgl. Perez / Soete, 1988, S. 474; Freeman / Soete, 1997, S. 359 f.). Es ist dies die Phase der fortgeschrittenen Diffusion von Wissen über die technisch-ökonomischen Paradigma wie auch über die sozioinstitutionellen Paradigmata des Konsumentenverhaltens. Aus diesem Grund wird die Bedeutung des markteintrittsnotwendigen „Vermarktungswissens“ in der Regel tendenziell zurückgehen.

Das vierphasige Schema ist eine generische Rohskizze des Entwicklungsprozesses von Artefakten, die Konsumenten als Mittel der Bedürfnisbefriedigung dienen. Es umreißt gewissermaßen einen Normalentwicklungspfad der Technik- bzw. Produktevolution. Unterstellt wird zunächst, daß der Entwicklungsprozeß über die Stufen II bis IV frei ist von tiefgreifenderen Änderungen in der technischen Basis des Pfades. Vor allem aber wird auch die Entwicklung der sozioinstitutionellen Paradigmata als regelmäßig angenommen. Institutionelle Veränderungsprozesse auf der Nachfrageseite, wie sie weiter oben angesprochen wurden,⁸⁶ bleiben weitgehend ausgeblendet. Gleichwohl kann damit, wie

⁸⁶ Vgl. die Kapitel „Das Opportunitätskostenkalkül der gesellschaftlichen Mobilität des Konsumenten“ bis „Das Opportunitätskostenkalkül des Wandels von Konsumstandards“.

auch mit dem Marktphasenschema im Sinne Heuß', der gedankliche Hintergrund für eine detailliertere Analyse spezifischer Konsumgütermärkte hinsichtlich ihres Entwicklungsstandes und ihrer (wahrscheinlichen) Entwicklungsrichtung gegeben sein. Letzteres verbindet dann an Hand konkreter empirischer Daten integrierend die Determinanten der Entwicklung von Angebotsseite und Nachfragestruktur über die Konzeption der ökonomischen Pfadabhängigkeit und der Musterprognose komplexer Wirtschaftsprozesse.

3. Schluß

Insgesamt kann aber für alle Marktphasen und phasenrelevanten Datenkonstellationen festgehalten werden, daß die Entwicklung der technisch-ökonomischen Trajektorien unter wettbewerblichen Bedingungen sicherlich vom gewinnorientierten Agieren des Unternehmers vorangetrieben wird. Die Spezifikation der nämlichen Randbedingungen ist aber im wesentlichen durch das Wahlhandlungsverhalten der Konsumenten auf der Nachfrageseite bedingt. Dieses ist in seiner Orientierung auf das subjektive Individualgleichgewicht dem Unternehmerhandeln konzeptionell entgegengesetzt. Erst hierdurch aber erhalten wettbewerbliche Marktprozesse ihren evolutionären ebenso wie ihren dynamischen Charakter. Folglich sollte sich die evolutionär und sozialökonomisch orientierte Betrachtungsweise des Wirtschaftsprozesses nicht, wie dies bis dato überwiegend der Fall war, auf den Unternehmer beschränken. Ohne eine angemessene Berücksichtigung der spezifischen Handlungsmodi, wie sie auf der Nachfrageseite auftreten, bleibt die Marktprozeßtheorie unvollständig.

Literaturverzeichnis

- Abernathy, W. J.*, 1978: The Productivity Dilemma – Roadblock to Innovation in the Automobile Industry, Baltimore und London.
- Abernathy, W. J. / Clark, K. B. / Kantraw, A. M.*, 1983: Industrial Renaissance, New York.
- Abernathy, W. J. / Utterback, J. M.*, 1978: Patterns of Industrial Innovation in: Technology Review, Juni/Juli, S. 41–47.
- Adlwarth, W.*, 1983: Formen und Bestimmungsgründe prestigegeleiteten Konsumverhaltens, München.
- Ainslie, G.*, 1985: Beyond Microeconomics. Conflict Among Interests in a Multiple Self as a Determinant of Value, in: Elster, J. (ed.): The Multiple Self, Cambridge, S. 133–175.
- Alter, M.*, 1982, Carl Menger and Homo Oeconomicus: Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology, in: Journal of Economic Issues, Band 16, S. 149–160.
- Altshuler, A. / Anderson, M. / Jones, D. / Roos, D. / Womack, J.*, 1984: The Future of the Automobile, London, Boston und Sidney.
- Andersen, E. S.*, 1991: Techno-Economic Paradigms as Typical Interfaces Between Producers and Users, in: Journal of Evolutionary Economics, Band 1, S. 119–144.
- Anderson, R. M.*, 1974: Wholistic and Particulate Approaches in Neuropsychology: in: Weimer, W. B. / Palermo, D. S. (eds.): Cognition and the Symbolic Processes, Hillsdale, N. J., S. 389–396.
- Antonelli, C. / Gottardi, G.*, 1991: Localised Technological Change: The Interaction between the Generation and the Diffusion of New Technologies, in: Economics of Innovation and New Technology, Band 1, S. 309–325.
- Apfelbach, R. / Döhl, J.*, 1980: Verhaltensforschung, Stuttgart und New York, 3. Auflage.
- Arrow, K. J.*, 1974: Limited Knowledge and Economic Analysis, in: American Economic Review, Band 54, S. 1–10.
- 1980: Wo Organisation endet: Management an den Grenzen des Machbaren, Wiesbaden.
- Arthur, W. B.*, 1989: Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events: in: The Economic Journal, Band 99, S. 116–131.
- Baddeley, A. D. / Wilkins, A.*, 1984: Taking Memory out of the Laboratory, in: Harris, J. E. / Morris, P. E. (eds.): Everyday Memory, Actions and Absent-Mindedness, London u. a., S. 1–17.
- Baird, C. W.*, 1987: The Economics of Time and Ignorance: A Review, in: The Review of Austrian Economics, Band 1, S. 189–206.
- Ballvé, F.*, 1956: On Methodology in Economics, in: Sennholz, M. (ed.): On Freedom and Free Enterprise, Princeton, N. J., S. 128–134.

- Barotta, P.*, 1996: A Neo-Kantian Critique of von Mises' Epistemology, in: *Economics and Philosophy*, Band 12, S. 51–66.
- Barry, N. P.*, 1979: *Hayek's Social and Economic Philosophy*, London und Basingstoke.
- Battigalli, P. / Bonanno, G.*, 1997: The Logic of Belief Persistence, in: *Economics and Philosophy*, Band 13, S. 39–59.
- Battman, W.*, 1987: Planning as a Method of Stress Prevention: Will it Pay Off?, in: *Sarason, I. G. / Spielberg, C. D. (eds.): Stress and Anxiety*, Vol. 10, New York, S. 259–275.
- Baumol, W. J. / Panzar, J. C. / Willig, R. D.*, 1982a: Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure, in: *The American Economic Review*, Band 72, S. 1–15.
- 1982b: *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York u. a.
- Bavink, B.*, 1949: *Ergebnisse und Probleme der Naturwissenschaften*, 9. Auflage, Zürich.
- Baxter, J. L.*, 1993: *Behavioural Foundations of Economics*, Houndmills, Basingstoke und London.
- Bayer, H.*, 1949: Die Bedeutung der österreichischen Schule der Nationalökonomie für die moderne Wirtschaftswissenschaft, in: *Mahr, A. (Hrsg.): Neue Beiträge zur Wirtschaftstheorie – Festschrift anlässlich des 70. Geburtstages von Hans Mayer*, Wien, S. 3–30.
- Bearden, W. O. / Etzel, M. J.*, 1982: Reference Group Influence on Product and Brand Purchase Decisions, in: *Journal of Consumer Research*, Band 9, S. 183–194.
- Becker, E.*, 1945: Die Konsumtionsveränderung, die Durchsetzung von Konsumtionsneuerungen in den Lebenshaltungsvorstellungen der sozialen Gruppen, Dissertation, Frankfurt am Main.
- Becker, G. S.*, 1965: A Theory of the Allocation of Time, in: *The Economic Journal*, Band 75, S. 493–517.
- 1976: *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago und London.
- 1980: *Human Capital*, Chicago.
- 1996a: Preferences and Values, in: *Becker, G. S.: Accounting for Tastes*, Cambridge und London, S. 3–23.
- 1996b: Habits, Actions, and Traditions, in: *Becker, G. S.: Accounting for Tastes*, Cambridge und London, S. 118–135.
- 1996c: The Economic Way of Looking at Life, in: *Becker, G. S.: Accounting for Tastes*, Cambridge und London, S. 139–161.
- Behrens, G.*, 1991: *Konsumentenverhalten*, 2. Auflage, Heidelberg.
- Ben Oumlil, A.*, 1983: *Economic Change and Consumer Shopping Behavior*, New York.
- Berger, I. E. / Mitchell, A. A.*, 1989: The Effect of Advertising on Attitude Accessibility, Attitude Confidence, and the Attitude-Behavior Relationship, in: *Journal of Consumer Research*, Band 16, S. 269–279.
- Bertalanffy, L.*, 1955: An Essay on the Relativity of Categories, in: *Philosophy of Science*, Band 22, S. 243–263.
- Bilimovic, A.*, 1932: Die Preis- und Wertlehre, in: *Meyer, H. / Fetter, F. A. / Reisch, R. (Hrsg.): Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Band 2, Wien, S. 94–113.

- Binmore, K. / Samuelson, L.*, 1994: An Economist's Perspective on the Evolution of Norms, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, Band 150, S. 45–61.
- Bloch, E.*, 1986: Organizational Culture and Individual Responsibility for Scientists and Engineers, in: *Technology in Society*, Band 8, S. 259–261.
- Block, W.*, 1973: A Comment on 'The Extraordinary Claim of Praxeology' by Professor Gutiérrez, in: *Theory and Decision*, Band 3, S. 377–387.
- 1989: A Look at Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding: Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on his Eightieth Birthday, in: *The Review of Austrian Economics*, Band 3, S. 215–236.
- Boehm, S.*, 1982: The Ambiguous Notion Of Subjectivism: Comment on Lachmann, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Method, Process and Austrian Economics*, Lexington und Toronto, S. 41–52.
- 1994: Spontaneous Order, in: Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, L–Z*, Aldershot, Hants, S. 296–301.
- Boland, L. A.*, 1986: Methodology and the Individual Decision Maker, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding*, New York, S. 30–38.
- 1988: Individualist Economics without Psychology, in: Earl, P. E. (ed.): *Psychological Economics*, Boston, Dordrecht und Lancaster, S. 163–168.
- Borch, K.*, 1973: The Place of Uncertainty in the Theories of the Austrian School, in: Hicks, J. R. / Weber, W. (eds.): *Carl Menger and the Austrian School*, Oxford, S. 61–74.
- Boulding, K. E.*, 1966: The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics, in: *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Band 56, S. 1–13.
- Bower, G. H. / Black, J. B. / Turner, T. J.*, 1979: Scripts in Memory for Text, in: *Cognitive Psychology*, Band 11, S. 177–220.
- Boyd, R. / Richerson, P. J.*, 1994: The Evolution of Norms: An Anthropological View, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Band 150, S. 72–87.
- Braine, M. D. S.*, 1978: On the Relation Between the Natural Logic of Reasoning and Standard Logic, in: *Psychological Review*, Band 85, S. 1–21.
- Brennan, T. J.*, 1989: A Methodological Assessment of Multiple Utility Frameworks, in: *Economics and Philosophy*, Band 5, S. 189–208.
- Brewer, W. F.*, 1986: What is Autobiographical Memory?, in: Rubin, D. C. (ed.): *Autobiographical Memory*, Cambridge, S. 25–49.
- Brewer, W. F. / Dupree, D. A.*, 1983: Use of Plan Schemata in Recall and Recognition of Goal-Directed Actions, in: *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, Band 9, S. 117–129.
- Buchanan J. M.*, 1969a: Is Economics the Science of Choice, in: Streissler, E. (ed.): *Roads to Freedom – Essays in Honour of Friedrich A. v. Hayek*, London, S. 47–64.
- 1969b: *Cost and Choice*, Chicago.
- Butler, E.*, 1988: Ludwig von Mises, Aldershot, Hants.
- Butos, W. N.*, 1985: Hayek and General Equilibrium Analysis, in: *Southern Economic Journal*, Band 52, S. 332–343.

- Caldwell, B. J.*, 1984: Praxeology and Its Critics: An Appraisal, in: *History of Political Economy*, Band 16, S. 363–379.
- 1986: Towards a Broader Conception of Criticism, in: *History of Political Economy*, Band 18, S. 675–681.
 - 1988: Hayek's Transformation, in: *History of Political Economy*, Band 20, S. 513–541.
- Camp, J. L. / Lachman, J. L. / Lachman, R.*, 1980: Evidence for Direct-Access and Inferential Retrieval in Question-Answering, in: *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, Band 19, S. 583–596.
- Carlsson, B. / Stankiewicz, R.*, 1991: On the Nature, Function and Composition of Technological Systems, in: *Journal of Evolutionary Economics*, Band 1, S. 93–118.
- Carter, C. F.*, 1972: On Degrees Shackle: or the Making of Business Decisions, in: *Carter, C. F. / Ford, J. L. (eds.): Uncertainty and Expectations in Economics*, Oxford.
- Carvalho, F.*, 1983/84: On the Concept of Time in Shackle and Sraffian Economics, in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Band 6, S. 265–280.
- Chamberlin, E. H.*, 1948: *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge.
- Chipman, J. S.*, 1960: The Foundations of Utility, in: *Econometrica*, Band 28, S. 193–224.
- Chomsky, N.*, 1988: *Sprache und Geist*, Frankfurt am Main.
- Christainsen, G. B.*, 1994: Methodological Individualism, in: *Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, S. 11–16.
- Clark, K. B.*, 1983: Competition, Technical Diversity, and Radical Innovation in the U. S. Auto Industry, in: *Rosenbloom, R. S. (ed.): Research on Technological Innovation, Management and Policy*, Band 1, Greenwich, S. 103–149.
- 1985: The Interaction of Design Hierarchies and Market Concepts in Technological Evolution, in: *Research Policy*, Band 14, S. 235–251.
- Coats, A. W.*, 1983: The Revival of Subjectivism in Economics, in: *Wiseman, J. (ed.): Beyond Positive Economics?*, London und Basingstoke, S. 87–103.
- Coddington, A.*, 1972: On the Theory of Bargaining, in: *Carter, C. F. / Ford, J. L. (eds.): Uncertainty and Expectations in Economics*, Oxford, S. 43–57.
- Cohen, G.*, 1989: *Memory in the Real World*, Hove und London; Hillsdale.
- Cowen, T.*, 1991: Self-Constraint versus Self-Liberation, in: *Ethics*, Band 101, S. 360–373.
- 1993: The Scope and Limits of Preference Sovereignty, in: *Economics and Philosophy*, Band 9, S. 253–269.
- Crook, J. H.*, 1988: The Experimental Context of Intellect, in: *Byrne, R. W. / Whiten, A. (eds.): Machiavellian Intelligence*, Oxford, S. 347–362.
- Csányi, V.*, 1990: The Shift from Group to Idea Cohesion Is a Major Step in Cultural Evolution, in: *World Futures*, Band 30, S. 75–82.
- Cubeddu, R.*, 1993: *The Philosophy of the Austrian School*, London und New York.
- Dahrendorf, R.*, 1986: *Pfade aus Utopia*, 4. Auflage, München.
- Dardis, R. / Soberon-Ferrer, H.*, 1994: Consumer Preferences for Japanese Automobiles, in: *The Journal of Consumer Affairs*, Band 28, S. 107–129.

- Davidson, D.*, 1985: Deception and Division, in: Elster, J. (ed.): *The Multiple Self*, Cambridge, S. 79–92.
- Davis, J. S.*, 1945: Standards and Content of Living, in: *The American Economic Review*, Band 35, S. 1–27.
- Dawson, R. M.*, 1994: The Shacklean Nature of Commons's Reasonable Value, in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Band 17, S. 33–44.
- de Dios, E. S.*, 1995: Re-reading Menger's Table, in: *European Journal of Political Economy*, Band 11, S. 317–334.
- Dedler, K. / Gottschalk, I. / Grunert, G. / Heiderich, M. / Hoffmann, A. L. / Scherhorn, G.*, 1984: *Das Informationsdefizit der Verbraucher*, Frankfurt am Main und New York.
- DeGregori, T. R. / Shepherd, D. R.*, 1994: Technology, Theory of, in: Hodgson, G. M. / Samuals, W. J. / Tool, M. R. (eds.): *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, L–Z, Aldershot, S. 320–325.
- Denzau, A. T. / North, D. C.*, 1994: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: *KYKLOS*, Band 47, S. 3–31.
- Desai, M.*, 1994: Equilibrium, Expectations and Knowledge, in: Birner, J. / van Zijp, R. (eds.): *Hayek, Co-ordination and Evolution*, London und New York, S. 25–50.
- de Vries, R. P.*, 1994: The Place of Hayek's Theory of Mind and Perception in the History of Philosophy and Psychology, in: Birner, J. / van Zijp, R. (eds.): *Hayek, Co-ordination and Evolution*, London und New York, S. 311–321.
- Dickinson, Z. C.*, 1919: The Realations of Recent Psychological Developments to Economic Theory, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Band 33, S. 377–421.
- Dierkes, M.*, 1988: Organisationskultur und Leitbilder als Einflußfaktoren der Technikgenese – Thesen zur Strukturierung eines Forschungsfeldes, in: *Verbund Sozialwissenschaftliche Technikforschung: Mitteilungen*, Nr. 3, S. 154–170.
- 1993: *Die Technisierung und ihre Folgen*, Berlin.
- Dierkes, M. / Hoffmann, U. / Marz, L.*, 1992: *Leitbild und Technik*, Berlin.
- Diettrich, O.*, 1989: *Kognitive, organische und gesellschaftliche Evolution*, Berlin und Hamburg.
- Diez, W.*, 1988: Markteintritt und Innovation in der deutschen Automobilindustrie, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Band 204, S. 491–507.
- Dobretsberger, J.*, 1949: Zur Methodenlehre C. Mengers und der österreichischen Schule, in: Mahr, A. (Hrsg.): *Neue Beiträge zur Wirtschaftstheorie*, Wien, S. 78–89.
- Dockner, E. J. / Feichtinger, G.*, 1993: Cyclical Consumption Patterns and Rational Addiction, in: *The American Economic Review*, Band 83, S. 256–263.
- Dolan, E. G.*, 1976: Austrian Economics as Extraordinary Science, in: Dolan, E. G. (ed.): *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, S. 3–15.
- Dosi, G.*, 1982: Technological Paradigms and Technological Trajectories, in: *Research Policy*, Band 11, S. 147–162.
- 1988: The Nature of the Innovative Process, in: Dosi, G. / Freeman, C. / Nelson, R. / Silverberg, G. / Soete, L. (eds.): *Technical Change and Economic Theory*, London und New York, S. 221–238.
- Douglas, M. / Isherwood, B.*, 1980: *The World of Goods*, Harmondsworth.

- Drieseberg*, T. J., 1995: Lebensstil-Forschung, Heidelberg.
- Earl*, P. E., 1983a: The Consumer in his/her Social Setting – a Subjectivist View, in: Wiseman, J. (ed.): *Beyond Positive Economics?*, London und Basingstoke.
- 1983b: *The Economic Imagination*, Armonk, N Y.
 - 1986: *Lifestyle Economics*, Brighton.
 - 1992: Shearmur on Subjectivism: Discussion, in: Caldwell, B. J. / Boehm, S. (eds.): *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Boston, Dordrecht und London, S. 129–135.
- Earl*, P. E. / *Dow*, S. C.: 1982, *Money Matters*, Oxford.
- Earl*, P. E. / *Kay*, N. M., 1985: How Economists can Accept Shackle's Critique of Economic Doctrines without Arguing Themselves out of their Jobs, in: *Journal of Economic Studies*, Band 12, S. 34–48.
- Ebeling*, R. M., 1981: Mises' Influence on Modern Economic Thought, in: *Wirtschafts-politische Blätter*, 28. Jahrgang, Heft 4, S. 15–24
- 1994: Expectations and Expectations Formation in Mises' Theory of the Market Process, in: Boettke, P. J. / Prychitko, D. L. (eds.): *The Market Process*, Aldershot, Hants, S. 83–95.
- Egerton*, A., 1972: Acceptable Risk, in: Carter, C. F. / Ford, J. L. (eds.): *Uncertainty and Expectations in Economics*, Oxford, S. 58–73.
- Egner*, E., 1952: *Der Haushalt*, Berlin.
- 1974: *Hauswirtschaft und Lebenshaltung*, Berlin.
- Eisenführ*, F. / *Weber*, M., 1994: *Rationales Entscheiden*, 2. Auflage, Berlin u. a.
- Elster*, J., 1982: Sour Grapes – Utilitarianism and the Genesis of Wants, in: Sen, A. / Williams, B. (eds.): *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge u. a. sowie Paris, S. 219–238.
- Endres*, A. M., 1991: Menger, Wieser, Böhm-Bawerk, and the Analysis of Economizing Behavior, in: *History of Political Economy*, Band 23, S. 279–299.
- Engel*, J. F. / *Blackwell*, R. D., 1982: *Consumer Behavior*, 4. Auflage, Chicago u. a.
- Engel*, J. F. / *Kollat*, D. T. / *Blackwell*, R. D., 1968: *Consumer Behavior*, New York u. a.
- Engelhard*, P., 1996: Haushaltstheorie, in: *Gabler Volkswirtschaftslexikon*, A–K, Wiesbaden, S. 470–474.
- 1997: Haushaltstheorie, in: *Gabler Wirtschaftslexikon*, F–K, 14. Auflage, Wiesbaden, S. 1757–1761.
- Engelhard*, P. / *Fehl*, U. / *Geue*, H., 1996: Praxeology as a 'Quasi-Formal' Science, in: *Cultural Dynamics*, Band 8, S. 271–293.
- Engelhard*, P. / *Oblau*, M., 1997: Begrenzte Rationalität und Gewinnbesteuerung: Zur Bedeutung der Statifizing Theory bei der Berücksichtigung der Gewinnbesteuerung im Zielsetzungsverhalten der Unternehmung, Philipps-Universität Marburg, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Abteilung Wirtschaftstheorie I und Georg-Albrechts-Universität Göttingen, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Institut für deutsche und internationale Besteuerung.
- Engländer*, O., 1932: Wertlehre, in: Mayer, H. / Fetter, F. A. / Reisch, R. (Hrsg.): *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Band 2, Wien, S. 1–26.

- Epple, M. H. / Weinberg, H.*, 1991: Wertewandel im Spiegel der Konsumklimafor-
schung, in: Szallies, R. / Wiswede, G. (Hrsg.): Wertewandel und Konsum, Landsberg
am Lech, 2. Auflage, S. 61–85.
- Faber, M. / Proops, J. / Ruth, M. / Michaelis, P.*, 1990: Economy-Environment Inter-
actions in the Long Run: A Neo-Austrian Approach, in: Ecological Economics,
Band 2, S. 27–55.
- Fehl, U.*, 1985: Das Konzept der Contestable Markets und der Marktprozeß, in: Bom-
bach, G. / Gahlen, B. / Ott, A. E. (Hrsg.): Industrieökonomik: Theorie und Empirie,
Tübingen, S. 29–49.
- 1986a: Spontaneous Order and the Subjectivity of Expectations, in: Kirzner, I. M.
(ed.): Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding, New York, S. 72–
86.
 - 1986b: Wettbewerbliche Dimensionen des Oligopolmarktes, in: ORDO, Band 37,
S. 141–153.
 - 1988a: Zur Theorie der Contestable Markets, in: Lück, W. (Hrsg.): Wirtschaftswis-
enschaften in Theorie und Praxis, Marburg, S. 99–111.
 - 1988b: Preis, in: Görres-Gesellschaft (Hrsg.): Staatslexikon, Band 4, Freiburg,
Sp. 532–540.
 - 1992: Lachmann on Economic Formalism, in: The South African Journal of Eco-
nomics, Band 60, S. 106–116.
- Fehl, U. / Schreiter, C.*, 1992: Arbeitsteilung, Wissen, Koordination und Konzentration,
in: ORDO, Band 43, S. 157–172.
- 1993: Neuere Entwicklungen in der Preistheorie, in: WiSt, Heft 6, S. 276–285.
- Fersen, H.-H.*, 1982: Autos in Deutschland 1885–1920, 4. Auflage, Stuttgart.
- Fishman, A.*, 1996: Search with Learning and Price Adjustment Dynamics, in: Quarterly
Journal of Economics, Band 111, S. 253–268.
- Foray, D.*, 1991: The Secrets are in the Air: Industrial Cooperation and the Organiza-
tional Dynamics of the Innovative Firm, in: Research Policy, Band 20, S. 393–405.
- Foss, N. J.*, 1996: Spontaneous Social Order: Economics and Schützian Sociology, in:
American Journal of Economic Sociology, Band 55, S. 73–86.
- Fossati, E.*, 1949: Über die dynamische Theorie und eine besondere Anwendung auf die
Theorie des Nutzens, in: Mahr, A. (Hrsg.): Neue Beiträge zur Wirtschaftstheorie,
Wien, S. 114–126.
- Frank, R. H.*, 1985: Choosing the Right Pond, New York und Oxford.
- Frankfurt, H. G.*, 1971: Freedom of the Will and the Concept of a Person, in: Journal of
Philosophy, Band 68, S. 5–20.
- Franks, J. J.*, 1974: Toward Understanding Understanding, in: Weimer, W. B. / Palermo,
D. S. (eds.): Cognition and the Symbolic Processes, Hillsdale, N. J., S. 231–261.
- Freeman, C.*, 1989: The Economics of Industrial Innovation, 2. Auflage, Cambridge.
- 1994: Technical Change and Technological Regimes, in: Hodgson, G. M. / Samuels,
W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary
Economics, L–Z, Aldershot, Hants, S. 309–314.
- Freeman, C. / Perez, C.*, 1988: Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and In-
vestment Behaviour, in: Dosi, G. / Freeman, C. / Nelson, R. / Silverberg, G. / Soete, L.
(eds.): Technical Change and Economic Theory, London und New York, S. 38–66.

- Freeman, C. / Soete, L.*, 1997: *The Economics of Industrial Innovation*, 3. Auflage, Cambridge, Mass.
- Frey, B. F.*, 1990: *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*, München.
- Fricke, D.*, 1972: *Das Sparverhalten der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland*, Berlin.
- Garrison, R. W.*, 1982: Austrian as the Middle Ground: Comment on Loasby, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Method, Process and Austrian Economics*, Lexington und Toronto, S. 131–138.
- Gick, M. L. / Holyoak, K. J.*, 1980: Analogical Problem Solving, in: *Cognitive Psychology*, Band 12, S. 306–355.
- Gehlen, A.*, 1952: Probleme einer soziologischen Handlungslehre, in: Brinkmann, C. (Hrsg.): *Soziologie und Leben*, Tübingen, S. 28–62.
- Gerybadze, A.*, 1982: *Innovation, Wettbewerb und Evolution*, Tübingen.
- Geue, H.*, 1997: *Evolutionäre Institutionenökonomik*, Stuttgart.
- Gewirth, A.*, 1954: Subjectivism and Objectivism in the Social Sciences, in: *Philosophy of Science*, Band 21, S. 157–163.
- Gibbins, K. / Gwynn, T. K.*, 1975: A New Theory of Fashion Change: a Test of Some Predictions, in: *British Journal of Social and Clinical Psychology*, Band 14, S. 1–9.
- Gordon, D.*, 1993: Toward a Deconstruction of Utility and Welfare Economics, in: *Review of Austrian Economics*, Band 6, S. 99–112.
- Gorman, W. M.*, 1967: Tastes, Habits and Choices, in: *International Economic Review*, Band 8, S. 218–222.
- Gottl-Öttilienfeld, F.*, 1923: *Wirtschaft und Technik*, Tübingen.
- 1928: Vom Bedarf und den Grundlagen seiner Deckung, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 27, S. 1–48.
- Graf, H.-G.*, 1978: „Muster-Voraussagen“ und „Erklärungen des Prinzips“ bei F. A. von Hayek, Tübingen.
- Grant, B. / Gadde, L.-E.*, 1984: *Automotive Component Supply Strategies*, Göteborg.
- Green, H. A. J.*, 1971: *Consumer Theory*, Harmondsworth.
- Grinder, W. E.*, 1984: Auf der Suche nach dem subjektiven Paradigma, in: Lachmann, L. M. *Marktprozeß und Erwartungen: Studien zur Theorie der Marktwirtschaft*, München und Wien, S. 11–31.
- Grunert, K. G.*, 1994: Subjektive Produktbedeutungen: Auf dem Wege zu einem integrativen Ansatz in der Konsumforschung, in: *Forschungsgruppe Konsum und Verhalten* (Hrsg.): *Konsumentenforschung*, München, S. 215–226.
- Gunning, J. P.*, 1989: Professor Caldwell on Ludwig von Mises' Methodology, in: *The Review of Austrian Economics*, Band 3, S. 164–176.
- Gunter, B. / Furnham, A.*, 1992: *Consumer Profiles*, London und New York.
- Haberler, G.*, 1929: Besprechung: Oskar Morgenstern, *Wirtschaftsprognose*, in: *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche*, Band 53, S. 162–170.
- 1994: Economics as an Exact Science, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Classics in Austrian Economics*, Vol. II, London, S. 215–225.

- Habermeier, K. F.*, 1990: Product Use and Product Improvement, in: *Research Policy*, Band 19, S. 271–283.
- Haferkamp, H.*, 1976: *Soziologie als Handlungstheorie*, Opladen, 3. Auflage.
- Hamouda, O. F. / Rowley, R.*, 1994: Rational processes: markets, knowledge and uncertainty, in: *Colonna, M. / Hagemann, H. / Hamouda, O. F. (eds.): Capitalism, Socialism and Knowledge*, Aldershot, S. 178–193.
- Hansen, F.*, 1969: Consumer Choice Behavior: An Experimental Approach, in: *Journal of Marketing Research*, Band 6, S. 436–443.
- Harman, G.*, 1986: *Change in View: Principles of Reasoning*, Cambridge, Mass.
- Hartfiel, G.*, 1968: *Wirtschaftliche und soziale Rationalität*, Stuttgart.
- Hasher, L. / Attig, M. S. / Alba, J. W.*, 1981: I Knew It All Along: Or, Did I?, in: *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, Band 20, S. 86–96.
- Haudenschild, C.*, 1989: *Der Konsum als Mittel der Lebensweltstilisierung*, Frankfurt am Main, New York und Paris.
- Hayakawa, H. / Venieris, Y.*, 1977: Consumer Interdependence via Reference Groups, in: *Journal of Political Economy*, Band 85, S. 599–615.
- Hayek, F. A.*, 1937: Economics and Knowledge, in: *Economica*, Band 5, S. 33–49.
- 1939: Price Expectations, Monetary Disturbances and Malinvestments, in: *Hayek, F. A.: Profit, Interest and Investment*, New York, S. 135–156.
 - 1945: The Use of Knowledge in Society, in: *American Economic Review*, Band 35, S. 320–331.
 - 1949a: The Facts of the Social Sciences, in: *Hayek, F. A.: Individualism and Economic Order*, London, S. 57–76.
 - 1949b: The Meaning of Competition, in: *Hayek, F. A.: Individualism and Economic Order*, London, S. 92–106.
 - 1959: Szientismus und das Studium der Gesellschaft: in *Hayek, F. A.: Mißbrauch und Verfall der Vernunft*, Frankfurt am Main, S. 11–142.
 - 1963: *The Sensory Order*, 2. Auflage, Chicago.
 - 1967a: The Theory of Complex Phenomena, in: *Hayek, F. A.: Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, S. 22–42.
 - 1967b: Rules, Perception and Intelligibility, in: *Hayek, F. A.: Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, S. 43–65.
 - 1967c: Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct, in: *Hayek, F. A.: Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, S. 66–81.
 - 1968a: The Austrian School, in: *Sills, D. L. (ed.): International Encyclopedia of the Social Sciences*, Volume 4, New York und London, S. 458–462.
 - 1968b: Einleitung, in: *Menger, C. (1968): Gesammelte Werke*, Band 1, 2. Auflage, Tübingen, S. VII–XXVI.
 - 1969: Die Ergebnisse menschlichen Handelns aber nicht menschlichen Entwurfs, in: *Hayek, F. A. Freiburger Studien*, Tübingen, S. 19–29.
 - 1972: *Die Theorie komplexer Phänomene*, Tübingen.
 - 1978a: The Primacy of the Abstract, in: *Hayek, F. A.: New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London und Henley, S. 35–49.

- 1978b: The Errors of Constructivism, in: Hayek, F. A.: New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas, London und Henley, S. 3–23.
 - 1978c: The Pretence of Knowledge, in: Hayek, F. A.: New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas, London und Henley, S. 23–34.
 - 1979: The Non Sequitur of the „Dependence Effect“, in: Mansfield, E. (ed.): Microeconomics – Selected Readings, 3. Auflage, New York und London, S. 7–11.
 - 1982: The Sensory Order After 25 Years, in: Weimer, W. B. / Palermo, D. S. (eds.): Cognition and the Symbolic Processes, Vol. 2, Hillsdale, N. J., S. 287–293.
- Hayes, R. H. / Wheelwright, S. G.*, 1979a: Link Manufacturing Process and Product Life Cycles, in: Harvard Business Review, Januar/Februar, S. 133–140.
- 1979b: The Dynamics of Process-Product Life Cycles, in: Harvard Business Review, März/April, S. 127–136.
- Hazlitt, H.*, 1974: Competition and Entrepreneurship, in: The Freeman, Dezember, S. 756–760.
- Heath, C. / Soll, J. B.*, 1996: Mental Budgeting and Consumer Decisions, in: Journal of Consumer Research, Band 23, S. 40–52.
- Hébert, R.*, 1994: Advertising, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot, S. 389–393.
- Heiner, R. A.*, 1983: The Origin of Predictable Behavior, in: American Economic Review, Band 73, S. 560–595.
- 1988: Imperfect Decisions and Routinized Production: Implications for Evolutionary Modeling and Inertial Technical Change, in: Dosi, G. / Freeman, C. / Nelson, R. / Silverberg, G. / Soete, L. (eds.): Technical Change and Economic Theory, London und New York, S. 148–169.
- Hempel, C. G.*, 1965: Aspects of Scientific Explanation, London.
- Heuß, E.*, 1965a: Freiheit und Ungewißheit, in: ORDO, Band 15/16, S. 43–54.
- 1965b: Allgemeine Markttheorie, Tübingen und Zürich.
- High, J.*, 1980: Perception, Opportunity and Profit, in: Austrian Economics Newsletter, Band 2, Nr. 3, S. 6.
- 1982: Alertness and Judgment: Comment on Kirzner, in: Kirzner, I. M. (ed.): Method, Process and Austrian Economics, Lexington und Toronto, S. 161–168.
 - 1994a: Marginal Utility, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot, S. 87–91.
 - 1994b: A Note on the Cost Controversy, in: Boettke, P. J. / Prychitko, D. L. (eds.): The Market Process, Aldershot, S. 113–122.
 - 1994c: The Market Process: an Austrian View, in: Boettke, P. J. / Prychitko, D. L. (eds.): The Market Process, Aldershot, S. 19–28.
- Hillmann, K. H.*, 1971: Soziale Bestimmungsgründe des Konsumentenverhaltens, Stuttgart.
- Hippel, E.*, 1982: Appropriability of Innovation Benefit as a Predictor of the Source of Innovation, in: Research Policy, Band 11, S. 95–115.
- 1988: The Sources of Innovation, New York und Oxford.
 - 1990: Task Partitioning: An Innovation Process Variable, in: Research Policy, Band 19, S. 407–418.

- Hodgson, G. M.*, 1988: *Economics and Institutions*, Cambridge und Oxford.
- 1994: *Methodological Individualism*, in: *Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, L–Z, Aldershot, S. 63–67.
- Hörning, K. H.*, 1970: *Ansätze zu einer Konsumsoziologie*, Freiburg.
- Hofstede, G.*, 1989: *Culture's Consequences – International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills und London.
- Holland, J. H. / Holyoak, K. J. / Nisbett, R. E. / Thagard, P. R.*, 1986: *Induction*, Cambridge und London.
- Hoppe, H. H.*, 1983: *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung*, Opladen.
- Hoppmann, E.*, 1977: *Marktmacht und Wettbewerb*, Tübingen.
- 1993: *Prinzipien freiheitlicher Wirtschaftspolitik*, Tübingen.
- Horwitz, S.*, 1994: *Subjectivism*, in: *Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, Hants, S. 17–22.
- Humphrey, N. K.*, 1988: *The Social Function of Intellect*, in: *Byrne, R. W. / Whiten, A. (eds.): Machiavellian Intelligence*, Oxford, S. 13–26.
- Hutchison, T. W.*, 1981: *Some Themes from Investigation into Method*, in: *Hicks, J. R. / Weber, W. (eds.): Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford, S. 15–37.
- 1981: *The Politics and Philosophy of Economics*, Oxford.
- Hutt, W. H.*, 1936: *The Economists and the Public*, London.
- Huusen, G. M.*, 1988: *Mises and the Praxeological Point of View*, in: *Journal of Economic Studies*, Band 15, S. 121–133.
- Huxley, J.*, 1943: *Evolution*, New York und London.
- Illy, L.*, 1948: *Zur Rehabilitierung des Wieserschen Grenzgesetzes*, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 12, S. 1–33.
- 1949: *Grundprobleme der Preistheorie*, in: *Mahr, A. (Hrsg.): Neue Beiträge zur Wirtschaftstheorie*, Wien, S. 150–186.
- Ioannidis, S.*, 1992: *The Market, Competition and Democracy*, Aldershot, Hants.
- Irrgang, B.*, 1993: *Lehrbuch der Evolutionären Erkenntnistheorie*, München und Basel.
- Jennings, A. L. / Waller, W.*, 1994: *Cultural Hermeneutics and Evolutionary Economics*, in: *Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, A–K, Aldershot, Hants, S. 108–115.
- Johnson, H. G.*, 1964: *Money, Trade and Economic Growth*, 2. Auflage, London.
- Johnson-Laird, P. N.*, 1983: *Mental Models*, Cambridge u. a.
- Judd, C. M. / Lusk, C. M.*, 1984: *Knowledge Structures and Evaluative Judgements: Effects of Structural Variables on Judgmental Extremity*, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Band 46, S. 1193–1207.
- Kaas, K. P.*, 1994: *Ansätze einer institutionellen Theorie des Konsumentenverhaltens*, in: *Forschungsgruppe Konsum und Verhalten (Hrsg.): Konsumentenforschung*, München, S. 245–260.

- Karni, E. / Schmeidler, D.*, 1990: Fixed Preferences and Changing Tastes, in: *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Band 80, S. 262–267.
- Kastrop, C.*, 1993: *Rationale Ökonomik?*, Berlin.
- Katona, G.*, 1960: *The Powerful Consumer*, New York, Toronto und London.
- Kirzner, I. M.*, 1960: *The Economic Point of View*, Kansas City.
- 1962: Rational Action and Economic Theory, in: *Journal of Political Economy*, Band 70, S. 380–385.
 - 1963: *Market Theory and the Price System*, Princeton u. a.
 - 1976a: Philosophical and Ethical Implications of Austrian Economics, in: Dolan, E. G. (ed.): *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, S. 75–87.
 - 1976b: On the Method of Austrian Economics, in: Dolan, E. G. (ed.): *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, S. 40–51.
 - 1978a: *Wettbewerb und Unternehmertum*, Tübingen.
 - 1978b: Economics and Error, in: Spadaro, L. M. (ed.): *New Directions in Austrian Economics*, Kansas City, S. 57–76.
 - 1979: Entrepreneurship, Choice and Freedom, in: *ORDO*, Band 30, S. 246–256.
 - 1981: Mises on Entrepreneurship, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 28. Jahrgang, Heft 4, S. 51–57.
 - 1982: Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Method, Process and Austrian Economics*, Lexington und Toronto, S. 139–159.
 - 1985a: Entrepreneurship, Economics, and Economists, in: Kirzner, I. M.: *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago und London, S. 1–14.
 - 1985b: The Primacy of Entrepreneurial Discovery, in: Kirzner, I. M.: *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago und London, S. 15–39.
 - 1985c: Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System, in: Kirzner, I. M.: *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago und London, S. 40–67.
 - 1986: Ludwig von Mises and Friedrich von Hayek: The Modern Extension of Austrian Subjectivism, in: Leser, N. (Hrsg.): *Die Wiener Schule der Nationalökonomie*, Wien, Köln und Graz, S. 132–155.
 - 1992: Subjectivism, Freedom and Economic Law, in: *South African Journal of Economics*, Band 60, S. 44–62.
 - 1994a: Commentary: Entrepreneurship, Uncertainty and Austrian Economics, in: Magnusson, L. (ed.): *Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approaches to Economics*, Boston u. a., S. 85–102.
 - 1994b: Entrepreneurship, in: Boettke, P. J. (ed.): *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, S. 103–110.
 - 1994c: On The Economics of Time and Ignorance, in: Boettke, P. J. / Prychitko, D. L. (eds.): *The Market Process*, S. 38–44.
- Kleindorfer, P. R. / Kunreuther, H. C. / Shoemaker, P. J. H.*, 1993: *Decision Sciences*, Cambridge.
- Knetsch, J. L.*, 1995: Asymmetric Valuation of Gains and Losses and Preference Order Assumptions, in: *Economic Inquiry*, Band 33, S. 134–141.

- Knies*, A., 1989: Das Konservative des technischen Fortschritts. Zur Bedeutung von Konstruktionstraditionen, Forschungs- und Konstruktionsstilen in der Technikgenese, Discussion Paper FS II 89–101, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin.
- 1994: Wankel-Mut in der Automobilindustrie, Berlin.
- Knight*, F. H., 1932: Das Wertproblem in der Wirtschaftstheorie, in: Mayer, H. / Fetter, F. A. / Reisch, R. (eds.): Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Band 2, S. 52–72.
- 1934: The Nature of Economic Science in Some Recent Discussions, in: American Economic Review, Band 24, S. 225–238.
 - 1940: Professor Parsons on Economic Motivation, in: Canadian Journal of Economics and Political Science, S. 460–465.
 - 1956: On the History and Methodology of Economics, Chicago.
- König*, H., 1988: Konsumfunktionen, in: Albers, W. u. a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Band 4, Stuttgart u. a., S. 513–528.
- Kolms*, H., 1959: Konsum, in: Beckerath u. a. (Hrsg.): Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 6, Göttingen, S. 142–149.
- Koppl*, R., 1994: Ideal Type Methodology in Economics, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot, Hants, S. 72–76.
- Kornai*, J., 1975: Anti-Äquilibrium, Budapest sowie Berlin, Heidelberg und New York.
- Kosslyn*, S. M., 1981: The Medium and the Message in Mental Imagery: A Theory, in: Psychological Review, Band 88, S. 46–66.
- Kozlik*, A., 1944/45: Concepts of Plane, Standard, Level and Satisfaction of Consumption and Living, in: Journal of Marketing, Band 9, S. 55–57.
- Kratzner*, D. W., 1992/93: Operationality in the Shackle-Vickers Approach to Decision Making in Ignorance, in: Journal of Post Keynesian Economics, Band 15, S. 229–254.
- Krüsselberg*, H. G., 1977: Die vermögensrechtliche Dimension in der Theorie der Sozialpolitik – Ein Kooperationsfeld für Soziologie und Ökonomie, in: Ferber, C. / Kaufmann, F. X. (Hrsg.): Soziologie und Sozialpolitik, Sonderheft 19 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Köln und Opladen 1977, S. 232–259.
- 1979: Vitalvermögenspolitik und die Einheit des Sozialbudgets: Die ökonomische Perspektive der Sozialpolitik für das Kind, in: Lüscher, K. (Hrsg.): Sozialpolitik für das Kind, Frankfurt am Main, Berlin und Wien, S. 143–179.
 - 1984: Vermögen im Systemvergleich – die Problemstellung, in: Krüsselberg, H. G. (Hrsg.): Vermögen in ordnungstheoretischer und ordnungspolitischer Sicht, Stuttgart, S. 1–17.
 - 1994: Humanvermögen in der Sozialen Marktwirtschaft, in: Klein, W. / Paraskewopoulos, S. / Winter, H. (Hrsg.): Soziale Marktwirtschaft – Ein Modell für Europa, Berlin, S. 31–56.
- Kuhn*, T. S., 1976: Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, Frankfurt am Main.
- Kuran*, T., 1988: The Tenacious Past: Theories of Personal and Collective Conservatism, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Band 10, S. 143–171.
- 1990: Private and Public Preferences, in: Economics and Philosophy, Band 6, S. 1–26.

Kutsch, T. / Wiswede, G., 1986: Wirtschaftssoziologie, Stuttgart.

Lachmann, L. M., 1951: The Science of Human Action, in: Economica, Band 18, S. 412–427.

- 1966: Marktwirtschaft und Modellkonstruktionen, in: *ORDO*, Band 17, S. 261–279.
- 1969: Methodological Individualism and the Market Economy, in: Streissler, E. (ed.): *Roads to Freedom*, London, S. 89–103.
- 1973a: Sir John Hicks as a Neo-Austrian, in: *South African Journal of Economics*, Band 41, S. 195–207.
- 1973b: Einleitung, in: Lachmann, L. M.: *Drei Essays über Max Webers geistiges Vermächtnis*, Tübingen, 1973, S. 1–15.
- 1973c: Die verstehende Methode, in: Lachmann, L. M.: *Drei Essays über Max Webers geistiges Vermächtnis*, Tübingen, 1973, S. 15–44.
- 1973d: Über Institutionen, in: Lachmann, L. M.: *Drei Essays über Max Webers geistiges Vermächtnis*, Tübingen, 1973, S. 45–82.
- 1976a: From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society, in: *Journal of Economic Literature*, Band 14, S. 54–62.
- 1976b: On the Central Concept of Austrian Economics: Market Process, in: Dolan, E. G. (ed.): *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, S. 128–132.
- 1978: An Austrian Stocktaking: Unsettled Questions and Tentative Answers, in: Spadaro, L. M. (ed.): *New Directions in Austrian Economics*, Kansas City, S. 1–18.
- 1979: On the Recent Controversy Concerning Equilibration, in: *Austrian Economics Newsletter*, Fall, S. 6–7.
- 1982: Ludwig von Mises and the Extension of Subjectivism, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Method, Process and Austrian Economics*, Lexington und Toronto, S. 31–40.
- 1984a: Die Österreichische Schule der Volkswirtschaftslehre und die gegenwärtige Krise des nationalökonomischen Denkens, in: Lachmann, L. M.: *Marktprozeß und Erwartungen: Studien zur Theorie der Marktwirtschaft*, München und Wien, S. 33–47.
- 1984b: Die geistesgeschichtliche Bedeutung der Österreichischen Schule in der Volkswirtschaftslehre, in: Lachmann, L. M.: *Marktprozeß und Erwartungen: Studien zur Theorie der Marktwirtschaft*, München und Wien, S. 51–68.
- 1984c: Die Rolle der Erwartungen in der Nationalökonomie als Sozialwissenschaft, in: Lachmann, L. M.: *Marktprozeß und Erwartungen: Studien zur Theorie der Marktwirtschaft*, München und Wien, S. 69–84.
- 1984d: Shackles Ansichten über die ökonomische Bedeutung der Zeit, in: Lachmann, L. M.: *Marktprozeß und Erwartungen: Studien zur Theorie der Marktwirtschaft*, München und Wien, S. 85–98.
- 1990: G. L. S. Shackle's Place in the History of Subjectivist Thought, in: Frowen, S. F.: *Unknowledge and Choice in Economics*, Basingstoke, S. 1–8.
- 1994a: Uncertainty and Liquidity-Preference, in: Lavoie, D. (ed.): *Expectations and the Meaning of Institutions*, London und New York, S. 29–41.
- 1994b: A Note on the Elasticity of Expectations, in: Lavoie, D. (ed.): *Expectations and the Meaning of Institutions*, London und New York, S. 124–130.

- 1994c: The Salvage of Ideas, in: Lavoie, D. (ed.): Expectations and the Meaning of Institutions, London und New York, S. 164–183.
 - 1994d: Vicissitudes of Subjectivism and the Dilemma of the Theory of Choice, in: Lavoie, D. (ed.): Expectations and the Meaning of Institutions, London und New York, S. 218–228.
 - 1994e: Speculative Markets and Economic Complexity, in: Lavoie, D. (ed.): Expectations and the Meaning of Institutions, London und New York, S. 270–275.
 - 1994f: Austrian Economics – A Hermeneutic Approach, in: Lavoie, D. (ed.): Expectations and the Meaning of Institutions, London und New York, S. 276–290.
 - 1994g: On The Economics of Time and Ignorance, in: Boettke, P. J. / Prychitko, D. L. (eds.): The Market Process, Aldershot, Hants, S. 45–51.
- Lachnit, H.*, 1993: Assoziatives Lernen und Kognition, Heidelberg.
- LaFrenière, P. J.*, 1988: The Ontogeny of Tactical Deception in Humans, in: Byrne, R. W. / Whiten, A. (eds.): Machiavellian Intelligence, Oxford, S. 238–252.
- Laidler, D.*, 1975: Information, Geld und die makroökonomische Theorie der Inflation, Tübingen.
- Lamnek, S.*, 1994: Neue Theorien abweichenden Verhaltens, München.
- Lancaster, K.*, 1971: Consumer Demand, New York und London.
- 1979: Variety, Equity and Efficiency, New York.
- Lane, D. / Malerba, F. / Maxfield, R. / Orsenigo, L.*, 1996: Choice and Action, in: Journal of Evolutionary Economics, Band 6, S. 43–76.
- Langlois, R. N.*, 1982: Austrian Economics as Affirmative Science: Comment on Rizzo, in: Kirzner, I. M. (ed.): Method, Process and Austrian Economics, Lexington und Toronto, S. 75–84.
- 1986: Coherence and Flexibility: Social Institutions in a World of Radical Uncertainty, in: Kirzner, I. M. (ed.): Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding, New York, S. 171–191.
 - 1990: Bounded Rationality and Behavioralism: A Clarification and Critique, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), Band 146, S. 691–695.
 - 1994a: The Market Process: An Evolutionary View, in: Boettke, P. J. / Prychitko, D. L. (eds.): The Market Process, Aldershot, S. 29–37.
 - 1994b: Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions, in: Magnusson, L. (ed.): Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approaches to Economics, Boston, Dordrecht und London, S. 165–183.
 - 1994c: Risk and Uncertainty, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot, Hants, S. 118–122.
- Langlois, R. N. / Everett, M. J.*, 1994: What is Evolutionary Economics?, in: Magnusson, L. (ed.): Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approaches to Economics, Boston, Dordrecht und London, S. 11–47.
- Lant, T. K.*, 1992: Aspiration Level and Adaptation: An Empirical Exploration, in: Management Science, Band 38, S. 623–644.
- Latsis, S. J.*, 1976: A Research Programme in Economics, in: Latsis, S. J. (ed.): Method and Appraisal in Economics, Cambridge, S. 1–41.

- Lavoie, D.*, 1986: Euclidianism versus Hermeneutics: A Reinterpretation of Misesian Apriorism, in: Kirzner, I. M. (ed.): Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding, New York, S. 192–210.
- 1990: Understanding Differently: Hermeneutics and the Spontaneous Order of Communicative Processes, in: Caldwell, B. J. (ed.): Carl Menger and His Legacy in Economics, Annual Supplement to Vol. 22, History of Political Economy, Durham, N. C., und London, S. 359–377.
 - 1994: The Interpretive Turn, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to American Economics, Aldershot, Hants, S. 54–62.
- Lawson, T.*, 1985: Uncertainty and Economic Analysis, in: Economic Journal, Band 95, S. 909–927.
- 1994a: Realism, Philosophical, in: Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, L–Z, Aldershot, S. 219–225.
 - 1994b: A Realist Theory for Economics, in: Backhouse, R. E. (ed.): New Directions in Economic Methodology, London und New York, S. 257–285.
 - 1994c: Methodology, in: Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, L–Z, Aldershot, S. 67–72.
 - 1994d: Uncertainty, in: Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, L–Z, Aldershot, S. 350–357.
- Leen, A. R.*, 1988: Böhm-Bawerk's Goods Characteristics Reactivated for Modern Austrians, in: Journal of Economic Studies, Band 15, S. 109–119.
- Letwin, S. R.*, 1977: The Achievement of Friedrich A. Hayek, in: Machlup, F. (ed.): Essays on Hayek, London, S. 147–167.
- Little, I. M. D.*, 1957: A Critique of Welfare Economics, Oxford.
- 1966: Eine Neuformulierung der Theorie des Konsumentenverhaltens, in: Streissler, E. / Streissler, M. (Hrsg.): Konsum und Nachfrage, Köln und Berlin, S. 174–184.
- Littlechild, S. C.*, 1978: The Fallacy of the Mixed Economy, London.
- 1979: Comment: Radical Subjectivism or Radical Subversion?, in: Rizzo, M. J. (ed.): Time, Uncertainty and Disequilibrium, Lexington und Toronto, S. 32–49.
 - 1982: 'Controls on Advertising: an Examination of Some Economic Arguments, in: Journal of Advertising, Band 1, S. 25–37.
 - 1983: Subjectivism and Method in Economics, in: Wiseman, J. (ed.): Beyond Positive Economics?, London und Basingstoke, S. 38–49.
 - 1986: Three Types of Market Process, in: Langlois, R. N. (ed.): Economics as a Process, Cambridge, S. 27–39.
- Lluch, C.*, 1974: Expenditure, Savings and Habit Formation, in: International Economic Review, Band 15, S. 786–797.
- Loasby, B. J.*, 1976: Choice, Complexity and Ignorance, Cambridge u. a.
- 1982: Economics of Dispersed and Incomplete Information, in: Kirzner, I. M. (ed.): Method, Process and Austrian Economics, Lexington und Toronto, S. 111–130.
 - 1983: Knowledge, Learning and Enterprise, in: Wiseman, J. (ed.): Beyond Positive Economics?, London und Basingstoke, S. 104–121.

- 1986: Organisation, Competition, and the Growth of Knowledge, in: Langlois, R. N. (ed.): *Economics as a Process*, Cambridge, S. 41–57.
 - 1991: *Equilibrium and Evolution*, Manchester und London.
- Lorenz, K.*, 1943: Die angeborenen Formen möglicher Erfahrung, in: *Zeitschrift für Tierpsychologie*, Band 5, S. 235–409.
- 1992a: Psychologie und Stammesgeschichte, in: Lorenz, K. Über tierisches und menschliches Verhalten – Gesammelte Abhandlungen II, 14. Auflage, München.
 - 1993: *Die Rückseite des Spiegels*, 12. Auflage, Frankfurt am Main.
- Lowe, A.*, 1965: *Politische Ökonomik*, Frankfurt am Main und Wien.
- Luckenbach, H.*, 1988: Nachfrage des Haushalts, in: Albers, W. u. a. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, Band 5, Stuttgart u. a., S. 300–314.
- Lundvall, B. A.*, 1988: Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation, in: Dosi, G. / Freeman, C. / Nelson, R. / Silverberg, G. / Soete, L. (eds.): *Technical Change and Economic Theory*, London und New York, S. 349–369.
- Macfie, A. L.*, 1936: *An Essay on Economy and Value*, London.
- Machlup, F.*, 1960/61: Idealtypus, Wirklichkeit und Konstruktion, in: *ORDO*, Band 12, S. 22–57.
- 1977: Hayek's Contribution to Economics, in: Machlup, F. (ed.): *Essays on Hayek*, London, S. 13–59.
 - 1981: Ludwig von Mises: The Academic Scholar Who Would Not Compromise, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, Band 28, S. 6–14.
- Madison, G. B.*, 1994: Phenomenology and Economics, in: Boettke, P. J. (ed.): *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, S. 38–47.
- Magnusson, L.*, 1994: The Neo-Schumpeterian and Evolutionary Approach to Economics – an Introduction, in: Magnusson, L. (ed.): *Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approaches to Economics*, Boston, Dordrecht und London, S. 1–8.
- Mahr, A.*, 1931: Abstinenztheorie und Lehre von der Minderschätzung der Zukunftsgüter, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 2, S. 62–74.
- 1949: Das Gesetz vom Grenznutzenniveau im Lichte der Kritik, in: Mahr, A. (Hrsg.): *Neue Beiträge zur Wirtschaftstheorie*, Wien, S. 198–208.
 - 1954: Indifferenzkurven und Grenznutzenniveau, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 14, S. 325–340.
 - 1966: Gegenwart und Zukunft in den wirtschaftlichen Dispositionen der Konsumenten, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 26, S. 437–459.
- Maital, S.*, 1986: Prometheus Rebound: On Welfare-Improving Constraints, in: *Eastern Economic Journal*, Band 12, S. 337–344.
- March, J. G.*, 1978: Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice, in: *Bell Journal of Economics*, Band 9, S. 587–608.
- Marchal, J.*, 1950: Gegenstand und Wesen der Wirtschaftswissenschaft: Von einer mechanischen Wissenschaft zu einer Wissenschaft vom Menschen, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Band 106, S. 577–600.
- Mayer, H.*, 1923: Konsumtion, in: Elster, L. / Weber, A. / Wieser, F. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Band 5, Jena, S. 867–874.

- 1924a: Bedürfnis, in: Elster, L. / Weber, A. / Wieser, F. (Hrsg.): Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Band 2, 4. Auflage, Jena, S. 450–456.
- 1932: Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien, in: Mayer, H. / Fetter, F. A. / Reisch, R. (Hrsg.): Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Band 2, Wien, S. 147–239b.
- 1953: Zur Frage der Rechenbarkeit des subjektiven Wertes, in: Wagner, V. F. / Marbach, F. (Hrsg.): Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bern, S. 57–78.
- Mays, W.*, 1987: Piaget on Logic and Number: The Philosophical Background, in: Russell, J. (ed.): Philosophical Perspectives on Developmental Psychology, Oxford, S. 220–239.
- McCloskey, M. / Bigler, K.*, 1980: Focused Memory Search in Fact Retrieval, in: Memory and Cognition, Band 8, S. 253–264.
- McKelvey, M.*, 1994: Innovation, National Systems of, in: Hodgson, G. / Samuels, W. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, A–K, Aldershot, S. 366–369.
- Menefee, J. A.*, 1982: The Demand for Consumption Time: A Longitudinal Perspective, in: Journal of Consumer Research, Band 8, S. 391–397.
- Menger, C.*, 1871/1968: Gesammelte Werke, Band I, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, hrsg. von F. A. Hayek, Tübingen.
- 1969/1883: Gesammelte Werke, Band II, Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere, hrsg. von F. A. Hayek, Tübingen.
- Merk, G.*, 1961/62: Zum Begriff der Erwartungen in der Wirtschaft, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band 21, S. 438–445.
- Meyer, P.*, 1988: Universale Muster sozialen Verhaltens: Wie entstehen aus genetischer Variabilität strukturell ähnliche Lösungen?, in: HOMO, Band 38, S. 133–145.
- Meyer, W.*, 1979: Ökonomische Theorien und menschliches Verhalten. Zwischen theoretischen Fiktionen und empirischen Illusionen, in: Albert, H. / Stapf, K. H. (Hrsg.): Theorie und Erfahrung, Stuttgart, S. 269–312.
- 1981a: Bedürfnisse, Entscheidungen und ökonomische Erklärungen des Verhaltens, in: Tietz, R. (Hrsg.): Wert und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften, Berlin, S. 131–168.
- 1981b: Ludwig von Mises und das subjektivistische Erkenntnisprogramm, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 28. Jahrgang, S. 35–50.
- Meyer-Dohm, P.*, 1965: Sozialökonomische Aspekte der Konsumfreiheit, Freiburg i. B.
- Milford, K.*, 1994: In Pursuit of Rationality, in: Birner, J. / van Zijp, R. (eds.): Hayek, Co-ordination and Evolution, London, S. 323–340.
- Millar, M. G. / Tesser, A.*, 1986: Thought-Induced Attitude Change: The Effects of Schema Structure Commitment, in: Journal of Personality and Social Psychology, Band 51, S. 259–269.
- Minsky, M.*, 1975: A Framework for Representing Knowledge, in: Winston, P. H. (ed.): The Psychology of Computer Vision, New York u. a., S. 211–280.
- Mises, L.*, 1930: Begreifen und Verstehen, in: Schmollers Jahrbuch, 54. Jahrgang, S. 140–151

- 1949: *Human Action*, New Haven.
 - 1957: *Theory and History*, New Haven.
 - 1960: *Epistemological Problems of Economics*, Toronto u. a.
 - 1961: Markt, in: Beckerath, E. u. a. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Band 7, Stuttgart, Tübingen und Göttingen, S. 131–136.
 - 1962: *The Ultimate Foundation of Economic Science*, Toronto u. a.
 - 1990a: *Epistemological Relativism in the Sciences of Human Action*, in: Ebeling, R. M. (ed.): *Money, Method, and the Market Process – Essays by Ludwig von Mises*, Norwell, S. 37–51.
 - 1990b: *The Treatment of „Irrationality“ in the Social Sciences*, in: Ebeling, R. M. (ed.): *Money, Method, and the Market Process – Essays by Ludwig von Mises*, Norwell, Mass., S. 16–36.
 - 1990c: *Social Science and Natural Science*, in: Ebeling, R. M. (ed.): *Money, Method, and the Market Process – Essays by Ludwig von Mises*, Norwell, Mass., S. 3–15.
- Mitchell*, W. C., 1935: *Commons on Institutional Economics*, in: *American Economic Review*, Band 25, S. 635–652.
- Mizerski*, R. W. / *Golden*, L. L. / *Kernan*, J. B., 1979: *The Attribution Process in Consumer Decision Making*, in: *Journal of Consumer Research*, Band 6, S. 123–140.
- Mohr*, H., 1967: *Wissenschaft und menschliche Existenz*, Freiburg.
- Monod*, J., 1991: *Zufall und Notwendigkeit*, 9. Auflage, München.
- Morgenstern*, O., 1934: *Das Zeitmoment in der Wertlehre*, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 5, S. 433–458.
- Morton*, A., 1987: *The Explanatory Depth of Propositional Attitudes: Perceptual Development as a Test Case*, in: *Russell, J. (ed.): Philosophical Perspectives on Developmental Psychology*, Oxford, S. 67–80.
- Moszkowska*, N., 1965: *Methodologischer Subjektivismus in der Nationalökonomie*, in: *Schmollers Jahrbuch*, Band 85, S. 513–524.
- Murphy*, G. L. / *Wright*, J. C., 1984: *Changes in Conceptual Structure With Expertise: Differences Between Real-World-Experts and Novices*, in: *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, Band 10, S. 144–155.
- National Research Council*, 1982: *The Competitive Status of the U.S. Auto Industry*, Washington D. C.
- Neisser*, U., 1984: *Interpreting Harry Bahrick's Discovery: What Confers Immunity Against Forgetting?*, in: *Journal of Experimental Psychology: General*, Band 113, S. 32–35.
- Nelson*, S. G. / *Winter*, R. R., 1977: *In Search of a Useful Theory of Innovation*, in: *Research Policy*, Band 6, S. 36–76.
- Nicholson*, T. R., 1971: *Personenwagen 1863–1904*, Zürich.
- Norman*, D. A., 1981: *Categorisation of Action Slips*, in: *Psychological Review*, Band 88, S. 1–15.
- North*, D. C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- Northrop*, F. S. C., 1941: *The Impossibility of a Theoretical Science of Economic Dynamics*, in: *Quarterly Journal of Economics*, Band 61, S. 1–17.

- Nozick, R., 1977: On Austrian Methodology, in: *Synthese*, Band 36, S. 353–392.
- Nußbaumer, A., 1972: Zur Synthese nutzen- und kostentheoretischer Ansätze in der Wertlehre, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 32, S. 71–79.
- 1973: On the Compatibility of Subjective and Objective Theories of Economic Value, in: Hicks, J. R. / Weber, W. (eds.): *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford, S. 75–91.
- Oberender, P. / Vöth, A., 1989: Von der Industrieökonomie zur Marktökonomie, in: Oberender, P. (Hrsg.): *Marktökonomie*, München, S. 1–27.
- O'Driscoll, G. P. Jr., 1979: Rational Expectations, Politics, and Stagflation, in: Rizzo, M. J. (ed.): *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington und Toronto, S. 153–176.
- O'Driscoll, G. P. Jr. / Rizzo, M. J., 1985: *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford.
- 1986: Subjectivism, Uncertainty, and Rules, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding*, New York, S. 252–267.
- Oeser, E., 1988: *Das Abenteuer der kollektiven Vernunft*, Berlin und Hamburg.
- Opp, K.-D., 1982: The Evolutionary Emergence of Norms, in: *British Journal of Social Psychology*, Band 21, S. 139–149.
- 1994: The Evolution of Norms: An Anthropological View, Comment, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Band 150, S. 93–96.
- Oshima, K., 1983: Competition and Auto Trade: A Technological Perspective, in: Cole, R. E. (ed.): *Automobiles and the Future: Competition, Cooperation and Change*, Ann Arbor, S. 5–10.
- Paivio, A., 1969: Mental Imagery in Associative Learning, in: *Psychological Review*, Band 76, S. 241–263.
- Parsons, S., 1990: The Philosophical Roots of Modern Austrian Economics: Past Problems and Future Prospects, in: *History of Political Economy*, Band 22, S. 295–319.
- Parsons, S. D., 1997: Mises, The A Priori, and the Foundations of Economics: A Qualified Defence, in: *Economics and Philosophy*, Band 13, S. 175–196.
- Parsons, T., 1934: Some Reflections on „The Nature and Significance of Economics“, in: *Quarterly Journal of Economics*, Band 49, S. 511–543.
- Pears, D., 1985: The Goals and Strategies of Self-Deception, in: Elster, J. (ed.): *The Multiple Self*, Cambridge, S. 59–77.
- Pepper, S. C., 1958: *The Sources of Value*, Los Angeles.
- Perez, C. / Soete, L., 1988: Catching Up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunities, in: Dosi, G. / Freeman, C. / Nelson, R. / Silverberg, G. / Soete, L. (eds.): *Technical Change and Economic Theory*, London und New York, S. 458–479.
- Pertman, M., 1990: The Fabric of Economics and the Golden Threads of G. L. S. Shackle, in: Frowen, S. F. (ed.): *Unknowledge and Choice in Economics*, Basingstoke, S. 9–19.
- Piaget, J., 1969: Foreword, in: Furth, H. G.: *Piaget and Knowledge*, Englewood Cliffs, N. J., S. v–viii.
- 1990: *Theorien und Methoden der modernen Erziehung*, Frankfurt am Main.

- 1992a: Einführung in die genetische Erkenntnistheorie, Frankfurt am Main.
 - 1992b: Biologie und Erkenntnis, Frankfurt am Main.
 - 1993: Probleme der Entwicklungspsychologie, Frankfurt am Main.
- Pigou*, A. C., 1948: *The Economics of Welfare*, London.
- Pindyck*, R. S., 1991: Irreversibility, Uncertainty, and Investment, in: *Journal of Economic Literature*, Band 29, S. 1110–1148.
- Platt*, T., 1990: *Kochbuch für Stümper*, Berlin.
- Pollak*, R. A., 1970: Habit Formation and Dynamik Demand Functions, in: *Journal of Political Economy*, Band 78, S. 745–763.
- Poole*, R., 1972: *Toward Deep Subjectivity*, London.
- Preiser*, E., 1963: Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, in: *Preiser, E.: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens*, 3. Auflage, Göttingen, S. 99–123.
- Pribram*, K. H., 1982: Reflections on the Place of Brain in the Ecology of Mind, in: *Weimer, W. B. / Palermo, D. S. (eds.): Cognition and the Symbolic Processes*, Vol. 2, Hillsdale, S. 361–381.
- Prisching*, M., 1988: Evolution and Design of Social Institutions in Austrian Theory, in: *Journal of Economic Studies*, Band 15, S. 47–61.
- Proffitt*, D. R. / *Halwes*, T., 1982: Categorical Perception: A Contractual Approach, in: *Weimer, W. B. / Palermo, D. S. (eds.): Cognition and the Symbolic Processes*, Vol. 2, Hillsdale, S. 295–319.
- Prychitko*, D. L., 1989/90: Methodological Individualism and the Austrian School: A Note on its Critics, in: *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Band 1, S. 171–179.
- 1994: Praxeology, in: *Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, S. 77–83.
- Raaij*, W. F. van, 1985: Attribution of Causality to Economic Actions and Events, in: *Kyklos*, Band 38, S. 3–19.
- 1994: Scanning and Framing, in: *Forschungsgruppe Konsum und Verhalten (Hrsg.): Konsumentenforschung*, München, S. 261–277.
- Ramb*, B.-T., 1993: Die allgemeine Logik des menschlichen Handelns, in: *Ramb, B.-T. / Tietzel, M. (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie*, München, S. 1–31.
- Reason*, J., 1979: Actions Not as Planned: The Price of Automatization, in: *Underwood, G. / Stevens, R. (eds.): Aspects of Consciousness*, Volume 1, Psychological Issues, London u. a., S. 67–89.
- 1984: Absent-Mindedness and Cognitive Control, in: *Harris, J. E. / Morris, P. E. (eds.): Everyday Memory, Actions and Absent-Mindedness*, London u. a., S. 112–132.
- Reichenau*, C., 1979a: Konsum und volkswirtschaftliche Theorie, in: *Reichenau, C.: Von der Konsumtheorie zur Haushaltsökonomik*, hrsg. von Egner, E., Berlin, S. 20–53.
- 1979b: Der Konsument als „homo habitualis“, in: *Reichenau, C.: Von der Konsumtheorie zur Haushaltsökonomik*, hrsg. von Egner, E., Berlin, S. 62–72.
 - 1979c: Der „homo extraordinatus“, in: *Reichenau, C.: Von der Konsumtheorie zur Haushaltsökonomik*, hrsg. von Egner, E., Berlin, S. 73–93.

- Reiser, B. J. / Black, J. B. / Abelson, R. P.*, 1985: Knowledge Structures in the Organization and Retrieval of Autobiographical Memories, in: *Cognitive Psychology*, Band 17, S. 89–137.
- Rensch, B.*, 1968: *Biophilosophie auf erkenntnistheoretischer Grundlage*, Stuttgart.
- Rescher, N.*, 1987: *Induktion*, München und Wien.
- Reynaud, P. L.*, 1971: *Die Wirtschaftspsychologie – Ein Bericht*, Bensberg.
- Riedl, R.*, 1987: *Begriff und Welt*, Berlin und Hamburg.
- 1992: Grenzen der Adaptierung, in: *Forum für interdisziplinäre Forschung*, Nr. 1, S. 25–32.
- Rinderspacher, J. P.*, 1992: Zeitstrukturen und private Haushalte im Wandel, in: Gräbe, S. (Hrsg.): *Alltagszeit – Lebenszeit – Zeitstrukturen im privaten Haushalt*, Frankfurt am Main und New York, 1992, S. 11–30.
- Rittig, G.*, 1950: Die Indeterminiertheit des Preissystems A, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Band 1, S. 213–244.
- 1951: Die Indeterminiertheit des Preissystems B, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Band 2, S. 62–91.
- Rivett, K.*, 1955: The Definition of Economics, in: *Economic Record*, November, S. 215–231.
- Rizzo, M. J.*, 1979: Disequilibrium and All That: An Introductory Essay, in: Rizzo, M. J. (ed.): *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington und Toronto, S. 1–18.
- 1982: Mises and Lakatos: A Reformulation of Austrian Methodology, in: Kirzner, I. M. (ed.): *Method, Process and Austrian Economics*, Lexington und Toronto, S. 53–73.
 - 1990: Hayek's Four Tendencies Toward Equilibrium, in: *Cultural Dynamics*, Band 3, S. 12–31.
 - 1992: Equilibrium Visions, in: *South African Journal of Economics*, Band 60, S. 117–130.
 - 1994a: Time in Economics, in: Boettke, P. J. (ed.): *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, Hants, S. 111–117.
 - 1994b: Cost, in: Boettke, P. J. (ed.): *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, Hants, S. 92–95.
 - 1996: Real Time and Relative Indeterminacy in Economic Theory, photokopiertes Manuskript, New York University, November 1996.
- Robbins, L.*, 1948: *An Essay on the Nature & Significance of Economic Science*, London.
- Roe, A. / Simpson, G. G.*, 1969: *Evolution und Verhalten*, Frankfurt am Main.
- Rohracher, H.*, 1967: *Die Arbeitsweise des Gehirns*, München.
- Rosenstein-Rodan, P. N.*, 1923: Grenznutzen, in: Elster, L. / Weber, A. / Wieser, F. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Band 4, Jena, S. 1190–1223.
- 1929: Das Zeitmoment in der mathematischen Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichtes, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 1, S. 129–142.
- Rothbard, M. N.*, 1951: Mises' „Human Action“: Comment, in: *American Economic Review*, Band 41, S. 181–185.

- 1956: Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, in: Sennholz, M. (ed.): On Freedom and Free Enterprise, Princeton, N. J., S. 224–262.
 - 1957: In Defense of „Extreme Apriorism“, in: Southern Economic Journal, Band 25, S. 314–320.
 - 1976a: Praxeology: The Methodology of Austrian Economics, in: Dolan, E. G. (ed.): The Foundations of Modern Austrian Economics, Kansas City, S. 19–39.
 - 1976b: Praxeology, Value Judgments and Public Policy, in: Dolan, E. G. (ed.): The Foundations of Modern Austrian Economics, Kansas City, S. 89–111.
 - 1993: Man, Economy, and State, 3. Auflage, Auburn, Alabama.
- Rotwein, E.*, 1986: Flirting with Apriorism: Caldwell on Mises, in: History of Political Economy, Band 18, S. 669–673.
- Rueff, J.*, 1956: The Intransigence of Ludwig von Mises, in: Sennholz, M. (ed.): On Freedom and Free Enterprise, Princeton, S. 13–16.
- Rumelhart, D. E. / Norman, D. A.*, 1978: Accretion, Tuning, and Restructuring: Three Modes of Learning, in: Cotton, J. W. / Klatzky, R. L. (eds.): Semantic Factors in Cognition, Hillsdale, N. J., S. 37–53.
- Runde, J. H.*, 1988: Subjectivism, Psychology and the Modern Austrians, in: Earl, P. E. (ed.): Psychological Economics, Boston, Dordrecht und Lancaster, S. 101–124.
- Ruppe-Streissler, M.*, 1962/63: Zum Begriff der Wertung in der Älteren Österreichischen Grenznutzenlehre, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band 22, S. 377–419.
- Rüstow, A.*, 1950: Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus, 2. Auflage, Düsseldorf.
- Samuelson, W. / Zeckhauser, R.*, 1988: Status Quo Bias in Decision Making, in: Journal of Risk and Uncertainty, Band 1, S. 7–59.
- Saviotti, P. P. / Metcalfe, J. S.*, 1984: A Theoretical Approach to the Construction of Technological Output Indicators, in: Research Policy, Band 13, S. 141–151.
- Schams, E.*, 1949: Der angebliche Zirkelschluß der Preisbildungstheorie, in: Mahr, A. (Hrsg.): Neue Beiträge zur Wirtschaftstheorie, Wien, S. 209–235.
- Schank, R. C.*, 1982: Dynamic memory, Cambridge u. a.
- Schein, E.*, 1985: Organizational Culture and Leadership, San Francisco
- Schelling, T. C.*, 1978: Egonomics, or the Art of Self-Management, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Band 68, S. 290–294.
- 1980: The Intimate Contest for Self-Command, in: Public Interest, Band 60, S. 94–118.
 - 1984: Choice and Consequence, Cambridge, Mass.
- Scherhorn, G.*, 1959: Bedürfnis und Bedarf, München.
- 1969: Soziologie des Konsums, in: König, R. (Hrsg.): Handbuch der empirischen Sozialforschung, Band 2, Stuttgart, S. 834–862.
- Schmalhausen, I. I.*, 1960: Evolution and Cybernetics, in: Evolution, Band 14, S. 509–524.
- 1986: Factors of Evolution, Chicago und London.
- Schmidtchen, D.*, 1989: Evolutorische Ordnungstheorie oder: Die Transaktionskosten und das Unternehmertum, in: ORDO, Band 40, S. 161–182.

Schönfeld-Illy, L., 1924: Grenznutzen und Wirtschaftsrechnung, Wien.

- 1995: Allgemeine Prinzipien des Nutzenanschlages in der Wirtschaftsrechnung, in: Leube, K. R. (Hrsg.): Die Österreichische Schule der Nationalökonomie, Wien, S. 227–246.

Schotter, A., 1986: The Evolution of Rules, in: Langlois, R. N. (ed.): Economics as a Process, Cambridge, S. 117–133.

Schuller, G. J., 1950: Human Action: A Treatise on Economics, in: American Economic Review, Band 60, S. 418–422.

Schwefel, H. P., 1992: Imitating Evolution: Collective, Two-Level Learning Processes, in: Witt, U. (ed.): Explaining Process and Change, Ann Arbor, S. 49–63.

Schweitzer, R., 1988: Lehren vom Privathaushalt, Frankfurt und New York.

Selgin, G. A., 1988: Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics, in: The Review of Austrian Economics, Band 2, S. 19–58.

Shackle, G. L. S., 1966: The Nature of Economic Thought, Cambridge.

- 1979a: Imagination, Formalism, and Choice, in: Rizzo, M. J. (ed.): Time, Uncertainty and Disequilibrium, Lexington und Toronto, S. 19–31.
- 1979b: Imagination and the Nature of Choice, Edinburgh.
- 1983: The Bounds of Unknowledge, in: Wiseman, J. (ed.): Beyond Positive Economics?, London und Basingstoke, S. 28–37.
- 1986: The Origination of Choice, in: Kirzner, I. M. (ed.): Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding, New York, S. 281–287.

Shearmur, J., 1983: Subjectivism, Falsification, and Positive Economics, in: Wiseman, J. (ed.): Beyond Positive Economics?, London und Basingstoke, S. 65–86.

- 1990: From Hayek to Menger: Biology, Subjectivism and Welfare, in: Caldwell, B. J. (ed.): Carl Menger and His Legacy in Economics, Annual supplement to volume 22, History of Political Economy, Durham und London, S. 189–212.
- 1992: Subjectivism, Explanation and the Austrian Tradition, in: Caldwell, B. J. / Boehm, S. (eds.): Austrian Economics: Tensions and New Directions, Boston, Dordrecht und London, S. 103–128.

Sherwood, S., 1897: The Philosophical Basis of Economics, in: Annals of the American Academy of Political and Social Science, Band 10, S. 58–92.

Shields, R., 1992: Spaces for the Subject of Consumption, in: Shields, R. (ed.): Lifestyle Shopping, London und New York, S. 1–20.

Simon, H. A., 1957: Models of Man, London und Sidney.

- 1959: Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, in: American Economic Review, Band 59, S. 253–283.
- 1962: The Architecture of Complexity, in: Proceedings of the American Philosophical Society, Band 106, S. 467–482.
- 1976: From Substantive to Procedural Rationality, in: Latsis, S. J. (ed.): Method and Appraisal in Economics, Cambridge, S. 129–148.

Simpson, G. G., 1969: Evolution: Methoden und derzeitiger Stand der Theorie, in: Roe, A. G. / Simpson, G. G., 1969: Evolution und Verhalten, Frankfurt am Main., S. 7–35.

- Smith, B.*, 1986: Austrian Economics and Austrian Philosophy, in: Grassl, W. / Smith, B. (eds.): Austrian Economics – Historical and Philosophical Background, London und Sidney, S. 1–36.
- Smith, L.*, 1987: On Piaget on necessity, in: Russell, J. (ed.): Philosophical Perspectives on Developmental Psychology, Oxford, S. 191–219.
- Steele, G. R.*, 1993: The Economics of Friedrich Hayek, Basingstoke und London.
- Stewart, I. M. T.*, 1979, Reasoning and Method in Economics, London u. a.
- Stigler, G. J.*, 1937: The Economics of Carl Menger, in: Journal of Political Economy, Band 45, S. 229–250.
- 1950: The Development of Utility Theory, in: The Journal of Political Economy, Band 58, S. 307–327.
- Stigler, G. J. / Becker, G. J.*, 1977: De Gustibus Non Est Disputandum, in: American Economic Review, Band 67, S. 76–90.
- Streissler, E.*, 1965: Die gesamtwirtschaftlichen Funktionen der Werbung, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band 25, S. 241–277.
- Streissler, E. / Streissler, M.* (Hrsg.), 1966: Konsum und Nachfrage, Köln und Berlin.
- Streissler, E. / Weber, W.*, 1973: The Menger Tradition, in: Hicks, J. R. / Weber, W. (eds.): Carl Menger and the Austrian School of Economics, Oxford, S. 226–232.
- Strigl, R.*, 1937: Einführung in die Grundlagen der Nationalökonomie, Wien.
- Strotz, R. H.*, 1954/55: Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization, in: Review of Economic Studies, Band 22, S. 165–180.
- 1957: The Empirical Implications of a Utility Tree, in: Econometrica, Band 25, S. 269–280.
- Strydom, P. D. F.*, 1994: The Economics of Information, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot, Hants, S. 162–166.
- Sweezy, A. R.*, 1933/34: The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economists, in: Review of Economic Studies, Band 1, S. 176–185.
- Tagliacozzo, G.*, 1945: Croce and the Nature of Economic Science, in: Quarterly Journal of Economics, Band 59, S. 307–329.
- Teece, D. J.*, 1981: Markets in Microcosm: Some Efficiency Properties of Vertical Integration, Berlin.
- Tewari, J. N.*, 1947: What is Economics?, in: Indian Journal of Economics, April, S. 421–425.
- Thaler, R.*, 1985a: Toward a Positive Theory of Consumer Choice, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Band 1, S. 39–60.
- 1985b: Mental Accounting and Consumer Choice, in: Marketing Science, Band 4, S. 199–214.
- Thompson, C. J.*, 1996: Caring Consumers: Gendered Consumption Meanings and the Juggling Lifestyle, in: Journal of Consumer Research, Band 22, S. 388–407.
- Thomsen, E. F.*, 1994: Prices and Knowledge, in: Boettke, P. J. (ed.): The Elgar Companion to Austrian Economics, Aldershot, S. 167–172.
- Thorpe, W. H.*, 1963: Learning and Instinct in Animals, London.

- Tiburtius*, J., 1914: Der Begriff des Bedürfnisses. Seine psychologische Grundlage und seine Bedeutung für die Wirtschaftswissenschaft, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Band 103, S. 721–790.
- Toman*, W., 1973: Motivationsmodelle und ihre anthropologische Aussage, in: *Gadamer, H.-G. / Vogler, P. (Hrsg.): Neue Anthropologie. Band 5: Psychologische Anthropologie*, Stuttgart, S. 283–316.
- Townshend*, H., 1937: Liquidity-Premium and the Theory of Value, in: *Economic Journal*, Band 47, S. 157–169.
- Turner Norris*, R., 1941: *The Theory of Consumer's Demand*, London u. a.
- Tversky*, A. / *Kahnemann*, D., 1981: The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science*, Band 211, S. 453–458.
- 1986: Rational Choice and the Framing of Decisions, in: *Hogarth, R. M. / Reder, M. W. (eds.): Rational Choice*, Chicago und London, S. 67–94.
- Vanberg*, V., 1975: *Die zwei Soziologien*, Tübingen.
- 1993: Carl Menger's and John R. Commons's Collective Action Approach to Institutions: A Comparison, in: *Review of Political Economy*, Band 3, S. 334–360.
 - 1994a: Hayek, Friedrich A., in: *Hodgson, G. M. / Samuels, W. J. / Tool, M. R. (eds.): The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, A–K, Aldershot, S. 314–320.
 - 1994b: *Kulturelle Evolution und die Gestaltung von Regeln*, Tübingen.
- VanderWerf*, P. A., 1992: Explaining Downstream Innovation by Commodity Suppliers with Expected Innovation Benefit, in: *Research Policy*, Band 21, S. 315–333.
- van Praag*, B. M. S., 1968: *Individual Welfare Functions and Consumer Behavior*, Amsterdam.
- Vaughn*, K. I., 1980: Does It Matter That Costs Are Subjective?, in: *Southern Economic Journal*, Band 46, S. 702–715.
- 1991: Max Alter: Carl Menger and the Origins of Austrian Economics (Review), in: *History of Political Economy*, Band 23, S. 558–560.
 - 1992: The Problem of Order in Austrian Economics: Kirzner vs. Lachmann, in: *Review of Political Economy*, Band 4, S. 251–274.
 - 1994: *Austrian Economics in America*, Cambridge.
- Vehlen*, T., 1993: *Theorie der feinen Leute*, Fankfurt am Main.
- Vickers*, D., 1979–80: Uncertainty, Choice, and the Marginal Efficiencies, in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Band 2, S. 240–254.
- 1981: Real Time and the Choice-Decision Point: A Comment on Findlay and Williams' „Financial Theory“, in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Band 3, S. 545–551.
- Vollmer*, G., 1988: Was können wir wissen?, Band 1. Die Natur der Erkenntnis, 2. Auflage, Stuttgart.
- 1990: *Evolutionäre Erkenntnistheorie*, 5. Auflage, Stuttgart.
- Waite*, W. C. / *Cassady*, R. jr., 1949: *The Consumer and the Economic Order*, 2. Auflage, New York.
- West*, P. M., 1996: Predicting Preferences: An Examination of Agent Learning, in: *Journal of Consumer Research*, Band 23, S. 68–80.

- White, L. H., 1979: On the Recent Controversy Concerning Equilibration, in: Austrian Economics Newsletter, Fall, S. 6–7.
- Wilhelm, H., 1961: Werbung als wirtschaftstheoretisches Problem, Berlin.
- Wilson, T. D. / Schooler, J. W., 1991: Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions, in: Journal of Personality and Social Psychology, Band 60, S. 181–192.
- Wilson, T. D. / Kraft, D. / Dunn, D. S., 1989a: The Disruptive Effects of Explaining Attitudes: The Moderating Effect of Knowledge about the Attitude Object, in: Journal of Experimental Social Psychology, Band 25, S. 379–400.
- Wilson, T. D. / Dunn, D. S. / Kraft, D. / Lisle, D. J., 1989b: Introspection, Attitude Change, and Attitude-Behavior Consistency: the Disruptive Effects of Explaining Why We Feel the Way We Do, in: Advances in Experimental Social Psychology, Band 22, S. 287–343.
- Wiswede, G., 1977: Rollentheorie, Stuttgart.
- 1991: Einführung in die Wirtschaftspsychologie, München.
- Witt, U., 1992: Überlegungen zum gegenwärtigen Stand der evolutischen Ökonomik, in: Biervert, B. / Held, M. (Hrsg.): Evolutische Ökonomik, Frankfurt am Main und New York.
- Wuketits, F. M., 1983: Biologische Erkenntnis: Grundlagen und Probleme, Stuttgart.
- Yen, S. T. / Jensen, H. H., 1996: Determinants of Household Expenditures on Alcohol, in: The Journal of Consumer Affairs, Band 30, S. 48–67.
- Zwiedineck-Südenhorst, O., 1948: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Göttingen und Heidelberg.

Sachwortregister

- Abstraktion, reflektierende 190 ff.
Allokationsentscheidung 59; 70 ff.; 161
Alternativkosten 159 ff.
Analogie 46; 98; 142; 153; 219
A priori 86 ff.
- Bedürfnis 28 ff.; 41 ff.; 51; 68; 94; 108; 113; 149; 159; 183; 188; 229; 253; 259; 283; 288
Bewertungsvermögen 157; 231; 244 f.
Bezugsperson 181
Budgetierung 244 ff.
- Deduktion 43; 100 ff.
Demonstrationseffekt 263
Diffusionsmuster 22 ff.
- Effizienz 38; 73; 166; 209; 220 f.
Einkommen 8; 24; 33; 73 ff.; 109; 160; 171 ff.; 212; 251; 254
Einkommenselastizität 172
Energie, psychische 71 ff.
Entscheidungshorizont 48
Erfahrung 30; 33; 47; 89; 101 f.; 119; 206; 214; 224; 282 f.
Erfolgskontrolle 49; 60; 65; 103 ff.; 117; 122; 152 ff.; 190 ff.; 211 ff.
Erkenntnisfähigkeit 88 f.
Erwartung 24; 67; 106; 113; 138; 143; 153; 200; 222; 227; 247
Evolution 20; 87 ff.; 132 ff.; 261 ff.
- Fähigkeit 57 ff.; 77 ff.; 117 ff.; 131; 140 ff.; 156; 171; 188; 196; 202 ff.
Findigkeit 76; 111 ff.; 156; 251
- Gehirn 194 ff.
Geld 75 ff.; 164; 280
Geldvermögen 71 ff.
Gesamtwirtschaftsnutzen 187
Gewohnheit 204; 211
Gleichgewicht 52 ff.; 118 ff.; 180; 212; 254
Grenznutzenprinzip 184 ff.
Gruppe 131; 142 ff.; 167 ff.; 177 ff.; 238; 246; 254
Guteigenschaften 40 f.
- Handlungslogik 42 ff.; 63; 70; 81; 98; 101; 127; 154; 161; 201; 223; 231
Handlungsmotivation 28 ff.
Handlungsmuster 47; 196; 225
Heterogenität 109; 126; 155
Hypothese 159; 182; 216
- Idealtyp 141 ff.
Imitation 130 ff.; 182; 205
Individualgleichgewicht 53 ff.; 91; 105; 122; 265
Informationsbewertung 173
Informationskanäle 162 ff.
Informationskosten 160 ff.
Informationsstruktur 81; 112; 162 ff.; 231; 254

- Innovation, autonome 19
 - inkrementelle 17; 21
 - radikale 18
 - systemische 19
- Innovationsmuster 13 ff.; 258
- Innovationsprämie 24
- Innovationsprozeß 21; 258
- Institution 114 ff.; 132 ff.; 151 ff.; 177; 180
- Interdependenz, personale 31 ff.; 52 ff.
- Investition 164 ff.; 212; 244 ff.
- Irreversibilität 165; 212
- Irrtum 51; 103; 118 ff.; 135; 191; 227; 251; 258 ff.
- Isomorphie 92

- Kausalität 94 ff.
- Knappheit 27; 36 ff.; 69; 74; 80; 158 f.; 182 ff.; 204; 223; 231; 245; 250
- Komplexität 73; 96 ff.; 108 ff.; 128; 139; 142 ff.; 161; 178 ff.; 202; 209; 231 ff.; 243 ff.
- Konsumniveau 152 ff.; 172
- Konsumplan 70; 156; 211; 222; 229 ff.
- Konsumstandard 10; 152 ff.; 170
- Konvention 133
- Kreativität 127; 216 ff.; 248
- Kultur 90; 97; 132 ff.

- Lebensstandard 150 ff.
- Lebensstil 143; 150 ff.; 165; 231; 238; 250; 271
- Lernprozeß 85 ff.; 164 ff.; 170; 199; 205; 229; 258 ff.
- Logik des Wahlhandelns 38 ff.; 97

- Markteintrittskosten 262
- Marktexpansion 263
- Marktforschung 258
- Marktphasenschema 260 ff.
- Marktprozesse 24 ff.; 257; 265
- Marktstabilisierung 264
- Mittelspezifik 70 ff.
- Motivation 27 ff.; 41; 56; 253; 278
- Musterprognose 114 ff.; 261 ff.

- Naturalökonomik 13
- Nutzen 32; 57; 104; 122; 149; 186; 191; 234; 251

- Opportunitätskostenkalkül 40 ff.; 57; 68; 139 ff.; 157 ff.; 167 ff.; 206; 256; 265
- Optimierung 38 ff.; 58; 221

- Paradigma, sozioinstitutionelles 20; 63; 151; 156 ff.; 273
- Pfadabhängigkeit 84; 235 f.; 265
- Pionierkonsument 263
- Phylogenie 53; 87; 96; 191
- Position 141 ff.; 229; 254
- Präferenz 25; 42; 50 ff.; 68 ff.; 117; 146; 186; 238 ff.
- Präferenzordnung 43 ff.; 127; 157; 184; 187f.; 221; 230 ff.
- Preissystem 78; 103; 108 ff.; 156; 168; 202; 212; 247
- Produktzyklus 263

- Quasirente, innovationsbezogene 25; 255

- Rangordnung 57 ff.; 182 ff.; 230
- Rationalitätsprinzipien 34
- Realvermögen 71
- Realzeit 67 ff.; 104 ff.; 114 ff.; 166 ff.; 185; 201 ff.
- Reflexion 83; 122 ff.; 182; 203 ff.
- Regel 139 ff.; 193 ff.

- Regelkonkurrenz 216
 Rolle 141 ff.
 Rollenkonformität 142; 147; 167
 Routine 203
- Sanktion, institutionelle 218
 Script, kognitives 206 ff.
 Segmentation 175
 Sozialforschung 276 ff.
 Sozialisation 130 ff.
 Sozialökonomik 13
 Spezialisierung 49; 79; 131; 142; 220; 222
 Spontaneität, rationale 127; 248
 Substitutionskonkurrenz 20; 257 ff.
 Symbol 48; 149; 197
- Technik 63; 80 ff.; 167; 204; 270 ff.
 Teleologie 85; 94 ff.; 223
 Tradition 289 ff.
 Trajektorie, technologische 20 f.; 258; 262
 Typisierung 138 f.
- Ungewißheit 13 ff.; 23; 49 ff.; 58 ff.; 78 ff.; 106; 114 ff.; 126 ff.; 160 ff.; 185 ff.; 231 ff.; 254 ff.
 Ungleichgewicht 94; 119; 122
 Unsicherheit 114; 125; 208; 218; 226
 Unternehmer 16; 24; 255; 260 ff.
- Verstand 44 ff.; 64; 85; 87 ff.; 241
 Verstandeskategorie 44; 92; 104; 157; 201
 Vitalvermögen 71 f.
- Wahlhandlungsentwurf 58 ff.; 70 ff.; 106; 117; 156; 161; 221 f.; 229
 Wahlhandlungstechnik 71; 77 ff.; 124; 155; 157; 176; 204; 231; 236; 240; 251
 Wahrscheinlichkeit 58; 61; 106; 142; 208; 220; 261
 Wert 40; 57; 73; 76; 80; 123; 149; 158; 182 ff.; 212; 283
 Wettbewerbsprozesse 21
 Wirtschaftsperiode 54; 60; 105; 187
 Wissen 14 f.; 18 f.; 30 ff.; 42 ff.; 50; 53; 58 ff.; 65 ff.; 76 ff.; 86 ff.; 101 ff.; 156 ff.; 189 ff.; 235 ff.; 253 ff.; 262
 Wissensstruktur 82; 85; 157; 167; 192
 Wohlfahrtsoptimum 58
 Wohlfahrtsposition 28; 32; 36; 85; 105; 139; 182; 221
- Zeit, dynamische 18; 20; 25; 38; 61; 64f.; 70 ff.; 80 ff.; 104 f.; 116; 121; 125; 133 ff.; 191; 202 ff.; 218; 223; 230; 239; 248; 250 ff.
 Zeitallokation 72; 74
 Zufall 112; 284