

Die Sozioökonomie als eigenständige Disziplin

(basiert auf „Towards a Socio Economic Paradigm“ von Amitai Etzioni)

Sozioökonomische Theorie PS
Gernot Goluch, 0026039
ggoluch@hotmail.com

1) Die Notwendigkeit eines gemeinsamen sozioökonomischen Kerns

Obwohl sich in den letzten Jahrzehnten die Sozioökonomie als eigenständige Disziplin sehr stark weiterentwickelt hat, speziell durch die „International Society for the Advancement of Socio Economics“, deren Leitern bzw. Mitarbeitern und diverser fachspezifischer Treffen, scheint es so als ob ihr noch ein wichtiges Stück zum Fortschreiten zu einer eigenständigen wissenschaftlichen Disziplin fehlt.

Um diese Entwicklung voranzutreiben müssten einige weitere Schritte folgen:

- Die Sozioökonomie muss institutionalisiert werden, es muss daher Universitäten oder andere Ausbildungsstätten geben an denen die Sozioökonomie als eigenständiges Fach gelehrt wird.
Die Nachfrage nach Absolventen solcher Lehrgänge wäre gegeben (CEO's bzw. NGO's) nur das Angebot ist nicht wirklich vorhanden.
- Ein eigenes Medium (Zeitschrift, Magazin) wird benötigt um solide sozioökonomische Arbeiten zu publizieren.
- Der wichtigste Punkt jedoch ist die Entwicklung eines eigenen „Kerns“ der Sozioökonomie wie in die meisten Wissenschaften besitzen, wie z.B.:
 - Neoklassische Ökonomie deren Kern das „perfekte Konkurrenz Model“ ist.
 - Biologie deren Kern lange der Darwinismus warSprich eine Ansammlung von Prinzipien, Thesen und Annahmen die als gesichert angenommen werden und somit als Basis für die Wissensakkumulation innerhalb der Disziplin verwendet werden können.

Um diesen letzten wichtigen Punkt zu erfüllen benötigt es vor allem jedoch einen Paradigmenwechsel in der ökonomischen Sichtweise.

2) Der Paradigmenwechsel

Es gibt zurzeit zwei fundamentale Paradigmen in der ökonomischen Sichtweise:

2.1) Das neoklassische Paradigma

Dieses Paradigma ist voll und ganz auf das Individuum konzentriert.
Das Individuum ist Agent, der Entscheidungsträger, das Fundament der Freiheit,...

Das Kernkonzept ist die *Souveränität des Konsumenten*.
Dies ist die wichtigste Annahme die die meisten neoklassischen Arbeiten leitet.

2.2) Der Makro-Ansatz

Man könnte dieses Paradigma als *einen gesellschaftlichen, historischen oder kulturellen Ansatz* betrachten.

Es konzentriert sich auf Faktoren, die die Präferenzen und Entscheidungen von Millionen Individuen beeinflussen – wie die Zeit, die kulturelle Umgebung oder das politische System in denen Menschen leben.

Es wäre nun unsinnig diesen Wechsel auf der Annahme neoklassische Ökonomen überzeugen zu können dass ihr Fundament auf dem sie arbeiten falsch ist durchzuführen.

Dies würde nicht funktionieren da es ja eine Eigenschaft einer etablierten Disziplin, die die neoklassische Ökonomie ist, ihre Annahmen bzw. Thesen zu verteidigen.

Es hat sich immer gezeigt das sich neue Paradigmen nie durchsetzten weil man die Anhänger der Theorie die man zu entkräften versucht überzeugen konnte, sondern aufgrund des stärkeren Zulaufs von neuen jungen Wissenschaftlern bzw. Personen begründet auf der adäquateren, besseren Sichtweise der „Welt“.

(hierzu finden sich unzählige Beispiele in Politik, Kultur, Naturwissenschaften,...)

Ein anderer Punkt der bei diesem Wechsel zu beachten ist, ist das die Sozioökonomie keine neue „Insel“ in der Welt der Wissenschaften darstellen soll sondern eher in Form einer „Brücke“ zwischen einzelnen Disziplinen auftreten sollte (bridging discipline).

Ihre Variablen kommen aus mehreren Disziplinen und sollen innerhalb der Sozioökonomie zusammengefügt werden.

Arbeite nun jemand nur mit ökonomischen oder sozialen Variablen so schleißt er sich aus dem Feld der Soziökonomien aus.

Sozioökonomie entsteht dann wenn die Analyse eines Problems mit den unabhängigen gesellschaftlichen Variablen beginnt um dann ökonomische Variablen hinzuzufügen.

Bsp.:

Sparen konservative Menschen mehr Geld?

Beeinflusst Lobbying Preise?

Welche politischen und gesellschaftlichen Voraussetzungen führen zu einem höheren BIP?

Einer der wichtigsten Punkte ist die Sichtweise der Wirtschaft im Gesamtkontext der Gesellschaft.

Die neoklassische Ökonomie sieht die Wirtschaft als eigenständiges System getrennt vom gesellschaftlichen bzw. politischen System.

Dies ist jedoch nicht der Fall die Wirtschaft sollte als *Untersystem der Gesellschaft* gesehen werden die von ihr beeinflusst wird bzw. beeinflusst.

Bsp. zum Unterschied der Paradigmen:

Welchen Preis bekommen Getreidebauern für ihre Ware?

Neoklassischer Ansatz

Es gibt viele Bauern somit viele Anbieter, somit hat kein einzelner Anbieter wirklich Einfluss auf den Preis.

Ebenso gibt es viele Nachfrager.

Wir haben eine vollkommene Konkurrenz.

z.B.:

-Marktangebot: $D(p) = a - b \cdot p$

-Marktnachfrage: $S(p) = c + d \cdot p$

→ Gleichgewichtspreis dort wo Nachfrage = Angebot

$$p^* = \frac{a - c}{b + d}$$

Man kann sehen dass sich der Preis nur abhängig von den gegebenen Parametern der Angebots- bzw. Nachfragefunktionen entwickelt. Er kann bis ins Bodenlose fallen oder auch über alle Maßen steigen, nur abhängig von exogen gegebenen Parametern.

Zur Verdeutlichung ein Zitat von George Stigler:

„...the market works like an anonymous box into which suppliers throw in their bids and buyers throw theirs, and out of this invisible hat the correct „price“ prints out“.

Wie würde also nun ein Sozioökonom die Preissetzung von Getreide in den USA betrachten?

Er würde zuerst einmal anmerken das Bauern in den USA nicht nur im Markt sondern auch in der Politik vertreten sind, das sie starke Mitglieder einer großen politischen Lobby in Amerika sind.

Die Auswirkung auf die Preissetzung von Getreide am Markt ist folgende:

Der Preis von Getreide ist eben nicht vollkommen über den Markt definiert und kann somit entsprechend den Marktbedingungen fallen wie er will sondern der Preis kann gar nicht unter einen gewissen Wert fallen. Das Geld, das benötigt wird um im Falle eines Preisverfalls diese Grenze zu halten, wird zwar nicht direkt über Gesetze an die Bauern gegeben sondern sie verkaufen einfach das Getreide an die Regierung. Wenn also der Preis hoch war wurde das Getreide am Markt verkauft und wenn er sehr niedrig war an die Regierung „verkauft“, sprich das Getreide blieb in den Silos und verrottete.

Solche Mechanismen finden sich in allen möglichen Branchen, ob nun Gesetze zur „Preisregulierung“ oder Importbeschränkungen die eine Regierung aufstellt um die heimische Wirtschaft zu beschützen.

Und all diese Mechanismen werden in der neoklassischen Ökonomie außer Acht gelassen, was natürlich in Folge sehr an der Glaubwürdigkeit und Richtigkeit dieser Modelle rüttelt.

3) Die Interessen der Individuen und deren Wertigkeiten

Um nun einen eigenständigen sozioökonomischen Kern zu finden muss man auf die Entscheidungen und das Verhalten der Individuen näher eingehen. Diese hängen sehr stark vom Konflikt zwischen unserem Verlangen nach Vergnügen und unseren moralischen Prinzipien. Unsere Moral zieht uns meistens genau in die andere Richtung als unser Verlangen nach Vergnügen, Freude, Befriedigung.

Um diesen Konflikt darzustellen möchte ich hier ein sehr einfaches (nicht ökonomisches) Beispiel anführen:

Eine Person die in einer Partnerschaft lebt und dem in irgendeiner Weise etwas an dieser fehlt wird wenn er oder sie seinen oder ihren „Nutzen“ maximieren wollte den Weg eines Seitensprungs wählen. Dies wäre sozusagen der einzig logische Weg eines Nutzenmaximierenden Individuums in der neoklassischen Theorie. Wie wir

uns jedoch alle vorstellen können wird bei dieser Person jedoch auch die moralische Komponente auf die Entscheidung der Person Einfluss haben, die ihn oder sie natürlich genau in die gegengesetzte Richtung ziehen wird, nämlich aus Rücksicht auf die Gefühle des Partners den Seitensprung zu unterlassen.

Wie sich die Person schlussendlich entscheidet hängt im Endeffekt nur von den Wertigkeiten der zwei sich in Konkurrenz befindlichen „Variablen“ ab.

Oder was bewegt Menschen dazu sich bei Hagel und Regen die Mariahilferstrasse bzw. den Ring hinunter zu quälen um gegen eine „Reform“ zu demonstrieren, an der sie als einzelne durchnässte Person und auch als Gruppe, gerade in Zeiten eines Neo-Thatcherismus, nichts ändern können? Eines sicher nicht: Nutzenmaximierung.

Die neoklassische Ökonomie scheitert bei Versuchen solche Vorgänge zu beschreiben. Es wurde z.B. versucht zu erklären warum die meisten Individuen bei ihren Partnern bleiben wenn diese an Alzheimer erkrankt sind. Der neoklassische Ökonom sieht die Heirat zweier Personen als eine Art Vertrag, in dem ein Tausch von Leistungen zwischen den zwei „Parteien“ festgelegt ist. Wenn jedoch einer dieser Vertragsparteien an Alzheimer erkrankt ist gibt es keinen Austausch von Leistungen mehr und es ist auch keine reale Hoffnung mehr vorhanden das der Partner aus der Krankheit wieder erwachen wird und die fehlenden Leistungen zurückerstatten wird. Auch die Zahlungen vom Staat oder Verwandten kann man nicht als ernsthafte Gegenleistung zum Aufwand einer zu betreuenden Person betrachten. So versucht die neoklassische Theorie den Begriff des psychischen Einkommens einzuführen. Jedoch auch dieser versagt bei der Betrachtung dieses „Phänomens“, denn ein an Alzheimer erkrankter Mensch wird nicht mehr mit einem warmen herzhaften Lächeln der pflegenden Person danken, sie werden im Gegensatz eher beleidigender im Laufe der Zeit.

Bei Interviews mit solchen Personen antworteten diese meisten auf die Frage warum sie all die Last nun auf sich nehmen mit der einfachen Antwort: „Weil es richtig ist das zu tun“. Und spätestens ab diesem Punkt muss sich die neoklassische Theorie ihr Versagen eingestehen, denn die anfangs gestellte Frage ist einfach mit der These von Nutzenmaximierenden Individuen nicht zu vereinbaren.

Somit wäre eine Art Start-Hypothese der Sozioökonomie gefunden, nämlich die das Individuen in einem ständigen Konflikt leben der sie in ihren Entscheidungen und Verhalten einen ständigen „Zick-Zack“ Kurs fahren lassen. Von dieser Hypothese ausgehend kann man nun versuchen diese Inkonsistenz im Verhalten von Individuen zu verstehen und ökonomisch zu behandeln.

4) erste Annäherungen an einen sozioökonomischen Kerns

Wie soll sich die Sozioökonomie als eigenständige Disziplin von nun an weiter verhalten?

Der nächste Schritt wäre nun eine kleine Ansammlung von Kern-Annahmen und Hypothesen zu erstellen, z.B.: die im vorhergehenden Kapitel behandelte Hypothese. Man sollte jedoch nicht danach trachten felsenfeste endgültige Aussagen zu erzeugen sondern erste Annäherungen an die verschiedenen Thematiken.

Bsp.: Die Aussage „Das Verhalten von Individuen ist eher gruppenspezifisch als individuell determiniert“ wäre eine solche erste Annäherung an einen wichtigen Punkt der Sozioökonomie.

Man könnte jetzt natürlich weitere konkrete Fragen stellen wie „Gibt es mehrere Gruppen die das Verhalten von Individuen beeinflussen, welche sind das? oder „Welchen Anteil hat nun der Einfluss einer bestimmten Gruppe am Verhalten von Individuen?“. Aber all diese Fragen sind zweitrangig und man sollte nie die Wichtigkeit einer zwar einfachen aber vollzogenen ersten Annäherung an eine bestimmte Thematik unterschätzen. Denn diese sind die Startpunkte bzw. die theoretischen Fundamente auf denen man unzählige weitere spezifischere Fragenstellungen und Erkenntnisse aufbauen kann. Eine solche Ansammlung wäre der erste Schritt um zu einem geteilten disziplinären sozioökonomischen Kern zu gelangen.

Um einen kleinen Überblick einer solchen Ansammlung zu geben möchte ich hier einige solcher Starthypothesen anführen (aus *The Moral Dimension* von Amitai Etzioni):

„Divided Selves“

- Individuen verfolgen 2 Ziele: Vergnügen, Freude, Behagen zu erreichen und ihre moralischen Verpflichtungen wahrzunehmen.
- Je stärker sie unter Einfluss ihrer Moral handeln desto mehr werden sie in ihrem Tun ausdauernd sein wenn sich die Umgebung verändert. Je stärker sie jedoch ihrem Verlangen nach Vergnügen den Vorzug geben desto weniger ausdauernd werden sie sein
- Wenn Individuen ihre moralischen Verpflichtungen verletzen um ihrem Verlangen nach Vergnügen nachzugeben, solche Verletzungen aktivieren diverse Verteidigungsmechanismen die ein spezielles Verhalten nach sich ziehen
- Verletzung der Moral verursacht Schuldgefühle, die sich in einem pro-sozialem Verhalten Ausdruck verleihen.
- Konflikte zwischen Moral und Vergnügen führen zu Stress. Dieser Stress verursacht irrationale Handlungen
- Konflikte solcher Art sind auch eine Hauptquelle für Unstimmigkeiten und enden in Trägheit und oder in Verweigerung

„Limited Information“ – beschränkte Information

Individuen haben eine beschränkte intellektuelle Kapazität. Die Entscheidungen einer Person erfolgt meist auf Grund von Emotionen und Gefühlen und dies führt die Person oft zu irrationalen Handlungen und Entscheidungen.

- Die meisten Entscheidungen werden getroffen ohne Information zu verarbeiten. Somit sind sie eigentlich keine Entscheidungen
- Gefühle und Emotionen beeinflussen ganz Entscheidungen, oder bilden zumindest einen Kontext der das Feld der möglichen Entscheidungen eingrenzt
- Entscheidungen auf Basis von Gefühlen müssen nicht ineffektiv sein.
- Wissen spielt meist eine untergeordnete Rolle in der Entscheidungsfindung

„The Social System“ – die Gesellschaftsform

- Individuen und Kollektive basieren auf den gleichen Konzepten und Moralvorstellungen
- Das Ich und das Wir sind in einem ständigen, aber manchmal konstruktiven, Konflikt
- Obwohl das Individuum, der Einzelne, die Gesellschaft in der er lebt beeinflusst ist er doch mehr determiniert von ihr als sie von ihm
- Viele Entscheidungen werden meist effektiver von organisierten Einheiten eines Systems als von einem Individuum des Systems getroffen
- Innovationen einer Gesellschaft werden von dieser determiniert: Je weniger ein soziales System auf wirtschaftliche Ziele, Technik, Wissenschaft Produktivität Wert legt und je mehr es Stabilität, Religion und Zusammenhalt als seine Priorität setzt, desto geringer wird der Fortschritt ausfallen

„Market as Sub-System; Society as System“

- Die Größe und Menge der Transaktionen die am Markt stattfinden ist sehr stark vom sozialen Umfeld des Marktes beeinflusst
- Konkurrenz ist nicht nachhaltig. Ihre Existenz hängt sehr stark von der Gesellschaft und deren Eigenschaften ab in der sie existiert
- Die divergenten Interessen am Markt formen nicht ein harmonisches Ganzes (z.B.: Gleichgewichtspreis). Gewisse Regulatoren und Mechanismen werden benötigt um den Konkurrenzkampf nicht ausarten zu lassen. Unregulierte Konkurrenz würde sich selbst zerstören
- Die Stärke des gesellschaftlichen Umfelds wird durch die Stärke ihrer Moral, ihrem sozialen Zusammenhalt der Konkurrenten und der relativen Stärke der Regierung im Vergleich zum Markt.
- Jede dieser drei Mechanismen beeinflusst die Gesellschaft und sich gegenseitig.
- Die Beziehung zwischen dem Zusammenhalt der Gesellschaft und der Konkurrenz ist kurvenförmig. Je stärker der Zusammenhalt desto weniger wird die Konkurrenz eskalieren desto höher wird jedoch die Zurückhaltung in der Konkurrenz

„Social Structures“ – Gesellschaftsstrukturen

- Macht bildet Strukturen
- Der Preis eines Gegenstandes beinhaltet die Kosten und die Macht die die Produzenten dieses Gegenstandes im Vergleich zu den Konsumenten oder der Regierung besitzen. $\text{Preis} = \text{Kosten} + \text{Macht}$
- Je mehr wirtschaftliche Macht von politischer Macht getrennt ist desto länger wird das Gesellschaftssystem bestehen und effektiv sein
- Strukturen die die politische Macht der Wirtschaft sind bedeutend für das aufrecht erhalten der Konkurrenz und um eine starke Konzentration wirtschaftlicher Macht zu unterbinden