

# Wirtschaftspädagogik und ökonomische Vernunft

**KURZFASSUNG:** Der Beitrag bildet die Grundlage meines Vortrages im Januar 2002 im Volkswirtschaftlichen Forschungskolloquium an der TU Chemnitz. Er sollte eine Brücke bilden zwischen der modernen Volkswirtschaftslehre und der Wirtschaftspädagogik. Insofern lässt sich der Beitrag sehr stark auf die Volkswirtschaftslehre ein. Damit fehlt natürlicherweise der Brückenschlag zur Allgemeinen Pädagogik und zur Betriebswirtschaftslehre. Das rational wirtschaftende Individuum wird als Leitbild wirtschaftliche Erziehung thematisiert. Außerdem werden nach den erzieherischen Auswirkungen dieses Postulates gefragt. Wirtschaftspädagogische Persönlichkeitsbildung hat die Aufgabe sowohl das ökonomische Prinzip – in all seinen Facetten – ernstzunehmen, als auch daraus Konsequenzen für den Erziehungsprozess abzuleiten.

## 1. Rationale Entscheidungen als pädagogische Grenze

Ökonomie beinhaltet eine Theorie rationaler Entscheidungen. Rational bedeutet ganz allgemein: vernünftig, aus der Vernunft (ratio) begründet. Die Vernunft ist das geistige Vermögen des Menschen, gleichbedeutend mit Verstand, Intelligenz, Einsicht, Besonnenheit (griech: nous, lat. intellectus agens). Rationalität bezieht sich auf Äußerungen, die kritisierbar und begründbar sein müssen. Wir können Männer und Frauen, Maurer und Schlosser ‚rational‘ nennen, nicht aber Kirschbäume und Eichhörnchen, Wälder, Wege und Bänke. Wir können Verlautbarungen, Zeitungsmeldungen, Gutachten oder Regierungsbeschlüsse ‚irrational‘ nennen, nicht aber eine Krankheit, das Wetter oder ein Gewitter.

Die ökonomische Theorie basiert auf der Annahme der Knappheit der Güter, der Unmöglichkeit, der Befriedigung von Bedürfnissen zur gleichen Zeit. Es müssen also Entscheidungen getroffen werden. Ausgangspunkt ist das Rationalprinzip. Es geht nicht darum, ob die Individuen egoistisch oder altruistisch sind, sondern, dass sie ihr Eigeninteresse (SMITH) verfolgen. Die Vernünftigkeit des Einzelnen wird geleitet von einer ‚unsichtbaren Hand‘ (SMITH): Die Individuen treten in einen Austauschprozess, weil sie einsehen, dass sie davon Vorteile haben. Es existiert also eine dreifache Rationalität:

- das rationale Individuum
- invisible hand (a-rational)
- Einsicht in die Arbeitsteilung

Die Entscheidungssituation des Einzelnen wird wesentlich durch zwei Elemente geprägt: durch seine Präferenzen und durch die Restriktionen. Die Annahme der totalen Information, der unendlichen Reaktionsgeschwindigkeit und der Homogenität der Güter ist nicht unbedingt notwendig. „Dabei muß das Individuum nicht alle Handlungsmöglichkeiten genau kennen. In aller Regel kennt es nur einen Teil davon und häufig nur einen sehr begrenzten Ausschnitt, und es kennt auch nur einen Teil von deren möglichen Konsequenzen. Vor einer Entscheidung muß es diese daher abschätzen, d. h. es muß (bedingte) Erwartungen bzw. Prognosen für

die Zukunft machen. Eine seiner verschiedenen Handlungsmöglichkeiten besteht aber fast immer darin, die eigentliche Entscheidung aufzuschieben und sich neue Informationen zu verschaffen, d. h. die Kenntnis über die Handlungsmöglichkeiten und deren Konsequenzen zu erweitern“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 13).

In der Praxis kennt das Individuum immer nur einen Teil der Information und nur einen Teil der Konsequenzen. Die Präferenzen enthalten die Wertvorstellungen des Individuums, die in einem individuell und sozialen Sozialisierungsprozess zustande gekommen sind.

Entsprechend seiner Präferenzen bewertet das Individuum seine Wahlmöglichkeiten und entscheidet sich für die rational beste Lösung. Dabei sind die Restriktionen zu beachten, d. h. Gesetze, finanzielle Mittel. Hier sind also zwei wesentliche Punkte zu nennen: Die Eigenständigkeit der Entscheidung und die Rationalität. „Rationalität bedeutet in diesem Modell lediglich, daß das Individuum prinzipiell in der Lage ist, gemäß seinem relativen Vorteil zu handeln, d. h. seinen Handlungsraum abzuschätzen und zu bewerten, um dann entsprechend zu handeln. Dabei ist zu berücksichtigen, daß das Individuum sich immer unter unvollständiger Information entscheiden muß und daß die Beschaffung zusätzlicher Information Kosten verursacht. Auch muß es häufig unter Zeitdruck entscheiden. Kosten zur Informationsbeschaffung wird das Individuum vor allem dann auf sich nehmen, wenn es eine relevante Veränderung seines Handlungsraumes (und / oder seiner Präferenzordnung) registriert und daher eine neue Abschätzung und Bewertung seiner Handlungsmöglichkeiten vornehmen muß (KIRCHGÄSSNER, 1991, S. 17).

Man geht davon aus, dass die Präferenzen meist stabiler sind als die Restriktionen; sie verändern sich langsamer als jene. Deswegen setzt die ökonomische Theorie vor allem auf die Veränderung der Restriktionen, um eine Situationsverbesserung herbeizuführen. „Auf solche Veränderung reagiert ein rationales Individuum ‚systematisch‘, d. h. nicht zufällig oder willkürlich, aber auch nicht dadurch, daß es sich unabhängig von diesen Veränderungen streng an vorgegebene Regeln hält. Damit kann dieses Verhalten durch Setzung von Anreizen systematisch beeinflusst werden, wobei sich solche Anreize im wesentlichen aus Veränderungen des Handlungsraumes der Individuen (der Restriktionen) ergeben. In diesem Konzept verschwindet daher der philosophisch bedeutsame und häufig diskutierte Unterschied zwischen Verhalten und Handeln: Verhalten von Individuen wird erklärt, indem vorgestellt wird, daß sie rational handeln. Damit sind auch Prognosen von Verhaltensänderungen als Reaktion auf Veränderungen des Handlungsspielraumes möglich“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 17/18).

Alles intentionale Verhalten ist präferenzgeleitetes, individuelles Anpassungsverhalten und Gestaltungsgeschehen. „Man kann dies auch so formulieren, daß im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells unterstellt wird, daß sich Individuen an veränderte Umweltbedingungen entsprechend ihrer Zielvorstellungen (Präferenzen) in systematischer und damit vorhersagbarer Weise anpassen, wobei sich solche Veränderungen sowohl durch Handeln anderer Individuen, z. B. durch politische Maßnahmen, als auch durch Veränderungen der ‚natürlichen‘ Bedingungen ergeben können“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 18).

Entscheidungssträger sind nicht Egoisten oder Altruisten, sondern präferenzgeleitete Individuen mit einer ‚gegenseitig desinteressierten Vernünftigkeit‘ (BOULDING). Die ökonomische Theorie geht nicht vom besseren Menschen aus und will

ihn auch nicht verbessern. Sie nimmt den Menschen mit seinen gegebenen Präferenzen hin und konstruiert rationale Entscheidungssituationen (Gefangenendilemma, free rider etc.), um diese Denkfähigkeit einzuüben und Erklärungshypothesen zu bilden. Es soll nicht der Mensch verbessert werden, sondern die wirtschaftliche Situation. Da die Präferenzen als gegeben angenommen werden, bietet sich vor allem eine Veränderung der Restriktionen an. Außerdem sollen die Präferenzen akzeptiert werden. „Damit kommen wir zu der Frage, ob man die faktischen Präferenzen der Individuen akzeptieren soll. Dadurch, daß die Präferenzen / Bedürfnisse der Menschen so hingenommen werden, wie sie von den einzelnen Individuen implizit oder explizit geäußert werden, versagt man es sich, zwischen den tatsächlich geäußerten und den eigentlichen (unverzerrten, ‚wahren‘) Bedürfnissen zu unterscheiden. Dies ist ein in gewissem Sinn ‚demokratischer‘ Standpunkt: Es wird unterstellt, daß die Bürger(innen) mündig sind und das deshalb jede(r) für sich allein am besten entscheiden kann, was für ihn/sie gut und was für ihn/sie schlecht ist“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 42).

Außerdem können die Präferenzen nach einer konstitutionellen Ebene und einer nachkonstitutionellen Ebene (BOULDING) unterschieden werden. Die konstitutionelle Ebene meint die Bildung und das Heranwachsen der Präferenzen, die nachkonstitutionelle Ebene meint bei der Entscheidung faktisch gewordene Präferenzen. „Während somit auf der nach-konstitutionellen Ebene, d. h. im laufenden wirtschaftlichen und politischen Prozeß, auch der Sozialwissenschaftler die faktisch geäußerten Präferenzen akzeptieren muß und ‚gute‘ nicht von ‚schlechten‘ unterscheiden kann, kann man auf der konstitutionellen Ebene, ‚hinter dem Schleier der Ungewißheit‘, möglicherweise Einigung darüber erzielen, welche Institutionen am ehesten geeignet sind, ‚gute‘ Präferenzen hervorzubringen. Auf dieser Ebene kann vielleicht sogar Einstimmigkeit erzielt werden. Im laufenden Prozeß, wo die auf der konventionellen Ebene vereinbarten wirtschaftlichen und politischen Entscheidungsverfahren angewendet werden, birgt jedoch jeder noch so gut gemeinte Versuch, aus elitärer Position heraus den Individuen ‚gute‘ Präferenzen zu verordnen, notwendigerweise die von KARL R. POPPER (1945) aufgezeigten Gefahren des Totalitarismus in sich. Aber auch auf der konstitutionellen Ebene muß man sich der Tatsache bewußt sein, daß es nach allen bisherigen Erfahrungen recht schwierig ist, die Präferenzen der Individuen gezielt zu beeinflussen“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 44).

Die Restriktionen sind eher für den Ökonomen beeinflussbar, als die Präferenzen. Zu den Restriktionen gehören nicht nur Preise, Einkommen und Erstausrüstungen mit Ressourcen, sondern auch die Institutionen. „Die Ökonomie ist damit – wenn man so will – eine Wissenschaft von der Veränderung der Verhältnisse. Menschliches Verhalten kann dadurch beeinflußt bzw. verändert werden, daß die Verhältnisse, unter denen die Menschen agieren, d. h. in unserer Terminologie die Restriktionen, verändert werden“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 27).

So wird Umweltökonomie betrieben nicht durch Bewußtseinsveränderung (Präferenzen) oder durch bessere Menschen, sondern durch Abändern der Restriktionen: Preise, Steuern, Vorschriften. Werden die Restriktionen verändert, werden die rationalen Individuen ihre Entscheidungen anders treffen. „Sie (die ökonomische Theorie, H.W.) geht von einem realistischen Menschenbild aus und nimmt die Menschen mit ihren Wertvorstellungen (Präferenzen) als gegeben hin. Sie versucht nicht, sie zu ‚verbessern‘, bzw. behauptet nicht, daß sie unter anderen

Bedingungen ‚besser‘ werden. Andere ökonomische Verhältnisse führen nicht dazu, daß aus egoistischen (bösen) altruistische (gute) Menschen werden, sondern unter den geänderten Rahmenbedingungen handelt der gleiche alte Mensch. Möglicherweise handelt er im Sinne einer bestimmten, vorgegebenen Zielvorstellung bzw. eines Normensystems jetzt ‚besser‘, aber dann ergibt sich dies als Reaktion auf veränderte Handlungsbedingungen und nicht deshalb, weil er ‚besser‘ geworden wäre“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 27).

Das rationale Individuum muss also seine Präferenzen kennen und auf Restriktionsänderungen reagieren, in diesem Rahmen sind bei Unsicherheit Entscheidungen zu treffen, wobei allerlei Dilemmata, Zielkonflikte (PHILLIPS-Kurve) und Anomalien auftreten können und Transaktionskosten zu berücksichtigen sind. Beim Gefangenendilemma geht es um ein Entscheidungsparadox: Zwei Gefangene haben mehrere Verbrechen begangen. Die Beweislage für den Staatsanwalt ist ungünstig. Ohne Geständnisse kann er nicht viel erreichen, deswegen will er beide als Kronzeugen gewinnen. Die Gefangenen können sich nicht miteinander verständigen. Für sie ergibt sich folgende Lage: Wenn beide gestehen, werden sie mit 10 Jahren Gefängnis bestraft. Gesteht keiner, erhalten beide 2 Jahre Strafe. Gesteht nur ein Gefangener, so hat er als Kronzeuge freies Geleit und der andere wird mit 12 Jahren bestraft. Für beide Gefangenen wäre es sinnvoll, wenn sie sich kooperativ verhalten. Keiner weiß aber, wie sich der andere verhält. Gestehen beide ist die Strafe sehr hoch. Der beste Zustand wird also erreicht, wenn die beiden kooperieren, trotzdem ist es für jeden Einzelnen rational, wenn er sich nicht kooperativ verhält. Bei der Situation ‚Kampf der Geschlechter‘ liegt die Sachlage etwas anders als beim Gefangenendilemma. Bei einem Ehepaar möchte der Partner zum Fussballspiel aber nicht ins Theater und beim Anderen ist es umgedreht. Man möchte aber zusammen ausgehen. Eine kooperative Lösung ist hier nicht möglich, ein Partner muss sich hier altruistisch verhalten und mit seinen Bedürfnissen zugunsten des gemeinsamen Weggehens verzichten.

Beim Trittbrettfahrer (free rider) verhalten sich diese rational in der Hoffnung, dass andere die jeweilige Leistung erbringen. Denkt jeder an sich, bleibt eine Leistung aus und die Situation wird widersinnig. Auch das viel zitierte ‚moral hazard‘ Beispiel verdeutlicht Probleme rationaler Entscheidungen. Bei Versicherungen bedeutet ‚moral hazard‘, dass sich das Verhalten der Versicherten ändert, wenn sie sich versichert haben. Sie werden nachlässiger, da sie darauf vertrauen, dass die Kosten ersetzt werden. Das führt aber zu steigenden Beitragssätzen. Rationales Verhalten führt also nicht zu Kosteneffizienz, sondern zu Verschwendungen.

Eine ähnliche Problematik verdeutlicht das ‚Restaurant-Rechnungs-Problem‘. Die Rechnung im Restaurant fällt höher aus, wenn eine Gruppe beschlossen hat, die Rechnung gemeinsam zu bezahlen. Jeder bestellt bei gemeinsamer Zahlung ein teureres Essen als er bestellen würde, wenn er allein zu bezahlen hätte. Soziales Verhalten zahlt sich in diesem Falle nicht aus.

Trotz dieser Entscheidungsprobleme und Dilemmata ist es sinnvoll, an der Hypothese rationalen Verhaltens festzuhalten. Dass dies nicht in naiver Form geschehen kann, zeigen die aufgezeigten Entscheidungsprobleme. Die Schwierigkeit steckt halt im Detail. Man denke nur an den berühmten Buridan Esel der auf einer Kreuzung steht und zwei Heuhaufen in gleicher Entfernung wahrnimmt. Wenn er sich rational verhält, verhungert er, da er sich nicht entscheiden kann, ob

er den rechten oder den linken Weg wählt. Die Theorie rationalen Entscheidens will nicht nur einzelne Entscheidungssituationen und -schwierigkeiten aufzeigen, sondern auch eine politische Wirkung erzielen. „Der ökonomische Ansatz zielt letztlich auf (politische) Anwendung: Wenn man weiß, wie die Individuen (im Durchschnitt) auf eine Veränderung ihrer Handlungsbedingungen reagieren, und wenn man diese Bedingungen beeinflussen kann, so kann man auch Einfluß auf ihr Handeln nehmen. Dadurch wird Politik möglich, und zwar nicht nur im Bereich der ‚Wirtschaft‘, sondern auch in vielen anderen Bereichen, wie z. B. der natürlichen Umwelt, der Gesundheitsvorsorge oder der Bildung. Allerdings muß man sich davor hüten, die ‚Machbarkeit‘ gesellschaftlicher Verhältnisse zu überschätzen“ (KIRCHGÄSSNER 1991, S. 235).

Damit wird deutlich, dass der ökonomische Ansatz sich von pädagogischen Zielvorstellungen zunächst klar abgrenzt. Der Pädagoge arbeitet eher an der Verbesserung des Menschen, er will sich mit Eigeninteresse und Egoismus nicht zufrieden geben. Er versucht eine Beeinflussung des Menschen durch Gespräche, Ermahnungen und Werteeziehung. Andererseits haben Ökonomie und Pädagogik gemeinsame Wurzeln. Sie sind Kinder der Aufklärung. Eigenständigkeit des Individuums, Vernunft und Freiheit sind gemeinsame Werte. Hier liegt also eine Paradoxie vor: Trotz gemeinsamer Wurzeln ergeben sich unterschiedliche Konsequenzen. Die ökonomische Theorie formuliert sich bewusst anti-pädagogisch, der Pädagogik schauderts vor dem egoistischen Nutzenmaximierer. Faktisch wird die Ökonomie immer stärker zum eigentlichen Zuchtmeister der Individuen. Eine Lösung dieser Probleme kann nur eine spezielle Pädagogik – die Wirtschaftspädagogik – leisten. Sie muss entweder die aufgezeigten Spannungen aushalten, oder eine Versöhnung der Widersprüche erwirken, eine Balance herstellen.

Die Wirtschaftspädagogik beruht auf der historischen Tatsache, dass das wirtschaftliche Geschehen um die Wende zum 20. Jahrhundert immer bedeutender wurde und den Mensch in seiner Entwicklung geprägt hat. Außerdem wurden Qualifizierungsüberlegungen notwendig. Die Wirtschaft hat sich auch als kultureller Faktor entwickelt, allerdings ist man auch immer von Entfremdungseffekten im wirtschaftlichen Geschehen ausgegangen, die durch kulturelle Bildung kompensiert werden müssen.

Daraus ergeben sich für die Wirtschaftspädagogik folgende Konsequenzen:

- a) Das Leitbild des rational wirtschaftenden Individuums wird zum Leitbild wirtschaftlicher Erziehung.
- b) Das Leitbild beruht auf unvollständigen, asymmetrischen und unzulänglichen Informationen. Diese Defizite abzumildern, kann Aufgabe der Wirtschaftspädagogik sein.
- c) Das Leitbild beruht auf Ebenen konstitutioneller und nachkonstitutioneller Präferenzen. Die konstitutionelle Ebene unterliegt einem ständigen Wertewandel. Die Begleitung und Kommentierung dieses Wertewandels ist Aufgabe der Wirtschaftspädagogik.
- d) Das Leitbild beruht auf verschiedenen Märkten, besonders auf dem Arbeitsmarkt. Dieser Markt gelingt um so besser, je besser die Qualifizierung (z. B. des kaufmännischen Personals) geschieht und eine Persönlichkeitsbildung betrieben wird.
- e) Die weitere Ausbreitung rationaler Diskurse bedarf der kulturellen Kompensation. Je stärker die Modernisierung, desto notwendiger wird die kulturelle Kom-

ensation. „Am zähesten ist dabei ein halbstarke Transzendentalmotiv: Der moderne Kompensationsbegriff – der nicht Erfüllung, sondern Linderungen meint, und nicht das Ganze, sondern Ergänzungen ohne Ganzes – gehört seiner Bauform nach zur ‚reflektierenden Urteilskraft‘. Durch seinen historischen Charakter aber – seine mittlere Reichweite, Metaphorizität, grundsätzliche Zufälligkeit, faktische Unbeliebigkeit und große Wandlungsträgheit – ist der Kompensationsgedanke etwas, was auch in der Wissenschaft für die Menschen – also kurzlebige Wesen – ganz und gar unvermeidlich ist: eine Üblichkeit“ (MARQUARD 2000, S. 27).

## 2. Pädagogische Befragung ökonomischer Kategorien

Bisher wurden die Zusammenhänge vor allem aus der Perspektive der ökonomischen Theorie betrachtet. Nun gilt es einen Perspektivenwechsel vorzunehmen. Die ökonomischen Kategorien sollen auf ihre pädagogische Bedeutung hin befragt werden. Bei den Begriffen der ökonomischen Theorie – Selbständigkeit der Individuen, Rationalität – ist es evident, dass sie auch eine pädagogische Bedeutung haben. Die Pädagogik kennt eine Reihe von Hypothesen über menschliches Verhalten, die Entwicklung des Einzelnen und seiner rationalen Fähigkeiten spielt dabei ebenso eine zentrale Rolle.

Sicherlich geht auch die Pädagogik über diese einfache Vorstellung hinaus. Man geht aber vom einzelnen Menschen aus, mit seinen persönlichen Fähigkeiten und Eigenheiten, der persönlichen Sprache, Gestus, Verhalten, des individuellen Körperbaus etc. Die Erziehung soll den Menschen auch zu vernünftigen Verhaltensweisen bringen.

Aber auch andere ökonomische Begriffe verweisen auf pädagogische Zusammenhänge. So hat WALTER EUCKEN acht konstituierende Merkmale der Marktwirtschaft postuliert: Wettbewerb, stabile Währung, offene Märkte, Privateigentum, Vertragsfreiheit, Haftung, Konstanz der Wirtschaftspolitik, Gültigkeit aller sieben Merkmale. Sieht man sich die Merkmale genau an, so ist ihre pädagogische Bedeutung unterschiedlich. Sicherlich ist der Begriff der Währungsstabilität ein ökonomischer Begriff, aber die Begriffe Vertragsfreiheit und Haftung beispielsweise verweisen auch auf pädagogische Zusammenhänge.

Dies gilt eigenartigerweise auch für die Kategorie des Privateigentums. Das Privateigentum ist für EUCKEN eine unabdingbare Voraussetzung für eine Wettbewerbsordnung. „Somit ist die Frage, ob zur Verwirklichung der Wettbewerbsordnung Privateigentum an Produktionsmitteln erforderlich ist, zu bejahen. Die moderne Tendenz, Privateigentum an Produktionsmitteln zu beseitigen, führt immer weiter von der Wettbewerbsordnung ab. Privateigentum gehört zu den Voraussetzungen der Wettbewerbsordnung. Das Prinzip schließt nicht aus, daß sich einzelne Betriebe in der Hand des Staates befinden, so z. B. staatliche Forstbetriebe neben privaten oder staatlichen Kohlenzechen oder staatliche Banken neben privaten. Solange solche staatlichen Unternehmungen sich in Wettbewerbsmärkte einordnen und die Preisbildung auf den Märkten nicht durch staatliche Subventionen an solche Werke gestört wird, sind sie in der Wettbewerbsordnung erträglich“ (EUCKEN 1975, S. 271/272).

Im Begriff Privateigentum steckt das Wort *eigen*. Das verweist darauf, dass man durch das Privateigentum zu etwas Eigenem kommt. Damit wird das Eigentum zu einem Erziehungsmittel. Dadurch, dass wir über Eigentum verfügen, können wir ein eigenes Urteil, einen eigenen Geschmack, persönliche Komponenten ausbilden. „Es liegt nahe, den Zusammenhang der Eigentumsordnung mit anderen menschlichen Ordnungen zu analysieren, z. B. mit der Gesellschaftsordnung oder der staatlichen Ordnung. Stets würde sich dabei zeigen, daß Privateigentum eine unabdingbare Voraussetzung dafür ist, daß eine private Freiheits-sphäre gewahrt bleibt“ (EUCKEN 1975, S. 275). Dies gilt also auch für pädagogische Zusammenhänge.

Mit dem Eigentum verbunden ist die Vertragsfreiheit und die Haftung. „Das Prinzip der Vertragsfreiheit ist der Wettbewerbsordnung zuzuordnen. Es trägt zur Konstituierung der Wettbewerbsordnung bei und erhält – umgekehrt – im Rahmen der Wettbewerbsordnung seinen eigentlichen Sinn. Aber es darf nicht die Funktion erhalten, die Wettbewerbsordnung durch Bildung wirtschaftlicher Machtkörper zu sprengen oder die Ausübung wirtschaftlicher Macht und Machtmißbrauch zu schützen“ (EUCKEN 1975, S. 279). Der Haftungsgrundsatz ist für EUCKEN von hoher Bedeutung: ‚Wer den Nutzen hat, muß auch den Schaden tragen.‘ Soll eine Wettbewerbsordnung funktionieren, muss eine persönliche Haftung vorgesehen sein. „Die Haftung hat im Aufbau der wirtschaftlichen Gesamtordnung große Funktionen, wenn die Gesamtordnung eine Wettbewerbsordnung sein soll. Dann soll sie die Auslese der Betriebe und leitenden Persönlichkeiten ermöglichen oder erleichtern. Sie soll weiter bewirken, daß die Disposition des Kapitals vorsichtig erfolgt. Investitionen werden um so sorgfältiger gemacht, je mehr der Verantwortliche für diese Investitionen haftet. Die Haftung wirkt insofern also prophylaktisch gegen eine Verschleuderung von Kapital und zwingt dazu, die Märkte vorsichtig abzutasten“ (EUCKEN 1975, S. 280).

Liegt keine Haftung vor, dann wird die Monopolbildung voran getrieben und der Wettbewerb beseitigt. „Die Haftung trägt dazu bei, die Wettbewerbsordnung zu konstituieren und systemfremde Marktformen nicht entstehen zu lassen. Und zugleich ist die Haftung notwendig, um den Wettbewerb der Leistung innerhalb der Wettbewerbsordnung funktionsfähig zu machen. Beide Auswirkungen sind von Bedeutung. Die Wettbewerbsordnung kann ohne persönliche Verantwortung der einzelnen ebensowenig funktionsfähig werden wie beim Fehlen ausreichender Marktformen oder Geldordnungen“ (EUCKEN 1975, S. 280/281).

Im erzieherischen Prozess sollte auch das Prinzip der Haftung gelten. Es geht um Verantwortung – auch um persönliche Verantwortung – und um die Problematik, dass derjenige, der den Nutzen hat, auch für den Schaden Sorge tragen muss. Nur wenn dieses Kriterium gilt, entwickeln sich verantwortungsbewusste Persönlichkeiten. EUCKEN kennt allerdings auch das Problem, dass moderne Industriegesellschaften auf anonymen Gebilden beruhen und von daher das Haftungsprinzip schwerer durchzusetzen ist. „Die ‚Entpersönlichung‘ der modernen Wirtschaft und Gesellschaft wird oft und mit Recht beklagt. Aber auch hier gilt, daß die Wirtschafts- und Rechtspolitik selbst Bedingungen herstellten, die dazu beitragen, diese Entpersönlichung herbeizuführen. So durch Ausdehnung der Haftungsbeschränkung. Es ist möglich, diesen Zustand bis zu einem gewissen Grade zu ändern. Wenn z. B. der Arbeiter oder Kreditgeber oder Käufer oder Verkäufer mit dem Leiter einer Firma verhandelt und abschließt, der mit seiner Person voll für

jede Abmachung eintritt und mit seinem eigenen Vermögen haftet, so findet ein Verkehr zwischen Menschen statt. Im entgegengesetzten Fall aber verharrt man in der Sphäre der Abstraktion mit ihren schädlichen Folgen“ (EUCKEN 1975, S. 285). Aber auch für die Pädagogik wird in einer Massengesellschaft das Haftungsprinzip zum Problem. In der Masse sind alle Katzen grau.

### 3. Zielgerichtetes Handeln und wirtschaftliche Praxis

Die ökonomische Theorie baut auf der Theorie rationalen Verhaltens auf. Rationales Handeln bedarf allerdings einer zusätzlichen Operation. Das richtige Wissen allein genügt nicht, es gilt dieses Wissen auch umzusetzen. Dabei hat die Praxis ihre eigenen Gesetzmäßigkeiten. Eine einfache Übertragung ist daher wenig sinnvoll. Bei einer vollständigen Handlung gehört auch die Evaluierung mit dazu: planen, durchführen, kontrollieren. Es müsste bedacht werden, dass dieser Prozess zunächst in der Durchführung rational bewältigt werden soll. Aber die Praxis verlangt eher ein Surfen auf den Wellen des Lebens: ein Ausnutzen von günstigen Gelegenheiten, Glück und Zufall und weniger starre Rationalität. „Wir lassen uns auf eine Diskussion dieser unterschiedlichen Brechungen des alteuropäischen Rationalitätskontinuums nicht ein, sondern nehmen die grob skizzierte Entwicklung der Rationalitätssemantik als einen Indikator dafür, daß im Übergang zur Neuzeit das Gesellschaftssystem sich so radikal gewandelt hat, daß auch das Verständnis des Verhältnisses von Realität und Rationalität davon betroffen wird. Und so wie der moderne Weltbegriff weder positiv noch negativ qualifiziert werden kann, weil jede Qualifizierung eine beobachtbare Operation in der Welt ist, so mag eben dies auch für die moderne Gesellschaft gelten. Genau dies wird schließlich für Zwecke der Wissenschaft mit dem Begriff des autopoietischen Kommunikationssystems fixiert. Denn dieser Begriff besagt, in Anwendung auf Gesellschaft, daß *alle* Kommunikationen – rationale, irrationale, arationale, und nach welchen Kriterien immer – die Autopoiesis der Gesellschaft fortsetzen“ (LUHMANN 1998, S. 176).

Die moderne Gesellschaft hat den Rationalitätsbegriff einem inhaltlichen Wandel unterzogen. Sie funktioniert als System mit jeweiligen Ausdifferenzierungen. Rationalität ist möglich, aber auch andere Prinzipien wie Irrationalität, Emotionalität und Arationalität werden systemisch verarbeitet. Das muss nicht bedeuten, dass die Rationalitätshypothese aufgegeben werden muss. Sie wird nur relativiert. Die Rationalität wird eingebettet in einen Umwälzprozess. „Das Problem der Rationalität kann abstrakter formuliert werden. Es läßt sich heute nicht mehr als Ausrichtung an den Lebensformen eines Zentrums oder einer Spitze begreifen, also auch nicht mehr als Annäherung an eine Idee oder mit Bezug auf ein normatives Gebot als Erfüllung oder Abweichung. Die Erosion einer solchen Idealbegrifflichkeit tangiert schließlich auch die Gegenbegrifflichkeit einer wie immer imperfekten, korrupten, devianten, widerständigen Realität. Die traditionelle Form der Rationalität, das heißt die Unterscheidung, deren eine Seite sie markiert, löst sich auf“ (LUHMANN 1998, S. 178).

Das rationale Entscheiden und Handeln bildet immer noch eine wichtige Basis menschlicher Praxis. Allerdings lehrt das Leben, dass zielgerichtetes Handeln immer eingebettet ist in Situationen, Umstände, Zufälligkeiten, die prozesshaft die Dinge verändern. Somit wird die Metapher des Surfens aktuell, man bemüht sich

zwar, um eine vernünftige Lösung, aber Wind und Wetter müssen mitspielen. „Wie immer man aber über den Begriff der Rationalität und seine Bedingungen entscheiden wird: die Berufung auf Rationalität dient in der laufenden Kommunikation dazu, die Unverhandelbarkeit einer Position zu markieren. Dafür besteht ein Bedarf. Und zugleich spekuliert man bei solchem Vorgehen mit der Trägheit des Kommunikationsprozesses. Er wird nicht von seinem Thema ablassen und sich den Bedingungen von Rationalität zuwenden, nur weil jemand behauptet, etwas sei rational oder nicht rational. Selbst wenn die begriffliche Klärung zu keinem Ende führt, muß das die Einschaltung der Berufung auf Rationalität in die laufende Kommunikation nicht entmutigen. Sie ist gleichsam der Boden, der dem Bedürfnis der Klärung der Bedingungen von Rationalität immer neue Nahrung gibt“ (LUHMANN 1998, S. 189).

Die ökonomische Theorie hat dieses Surfen wenig thematisiert. Sie bewegt sich auf der Ebene rationalen Entscheidens in komplexen, kognitiven Modellstrukturen mit großen theoretischen Annahmen und Einschränkungen. Der Weg in die Praxis ist noch weit. Sie erfordert zusätzliche Qualifikationen, Lebenserfahrung. Außerdem soll eine rationale Bewertung von Entscheiden und Handeln vorgenommen werden. Auch wenn unser Handeln nicht zielgerichtet ist, können wir den Erfolg und Misserfolg unserer Taten beobachten und rational bewerten. In der ökonomischen Bildung wird man diesen Problemen dadurch gerecht, dass im theoretischen Unterricht die Theorie rationaler Entscheidung vermittelt wird. Die Umsetzung kann über Junioren-, Übungsfirmen oder Lernbüros geschehen. Hier steht das praktische Handeln im Vordergrund. Außerdem kann die Problemlösung evaluiert werden. Juniorenfirmen werden von Auszubildenden oder Schülern eigenständig geleitet. Es handelt sich um eine reale ‚Miniaturfirma‘. Es werden Geschäfte getätigt, Kosten abgerechnet, Verhandlungen geführt etc. Möglichst alle kaufmännischen Funktionsbereiche sollen real durchlaufen und erfahren werden. Hier geht es um die Entwicklung rationaler Entscheidungen, aber vor allem um die Entwicklung sozialer, kreativer und kommunikativer Fähigkeiten im realen ökonomischen Wettbewerbsgeschehen. Allerdings immer noch in einem pädagogischen Schonraum.

Die Übungsfirmen sind besondere Lernorte der beruflichen Bildung. Es sind fiktive Firmen in einem Verbund. Hier werden kaufmännische Tätigkeiten in einem Simulationsprozess bearbeitet. Grundlage ist die Theorie rationalen Entscheidens, aber hier wird vor allem die Umsetzung erprobt. Dabei stehen neben kognitiven Entscheidungsfähigkeiten vor allem Schlüsselqualifikationen im Vordergrund. Das theoretische Wissen soll gefestigt und umgesetzt werden; es soll gezeigt werden, dass die Praxis allerdings Handlungskompetenz erfordert.

Das Lernbüro ist ebenso eine Einrichtung, die auf der Simulation beruht. Es sollen rationale Entscheidungen theoretisch erarbeitet werden und in die Praxis umgesetzt werden. Dabei muss ebenso die rationale Entscheidungstheorie ergänzt werden durch praktische Fähigkeiten. Hier können vor allem komplexe Lehr-Lernarrangements durchgeführt werden. Gegenüber der ökonomischen Wirklichkeit handelt es sich aber um pädagogische Simulationen. Die ökonomische Wirklichkeit unterliegt den Gesetzmäßigkeiten des Lebens, dies kann nur sehr bedingt schulisch erlernt werden.

**Literatur**

Kenneth Boulding: Welfare Economics, in: Collected Papers.Vol 1, S. 369–402, Colorado 1971.

Walter Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik. 5. Auflage, Tübingen 1975.

Gebhard Kirchgässner: Homo oeconomicus. Tübingen 1991.

Klaus-Peter Kruber (Hrsg.): Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung. Bergisch Gladbach 1997.

Niklas Luhmann: Die Gesellschaft der Gesellschaft. Teilband 1, 1. Aufl., Ffm. 1998.

Odo Marquard: Philosophie des Stattdessen. Stuttgart 2000.

Reiner Manstetten: Das Menschenbild der Ökonomie. Der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith, Freiburg / München 2002.

Helmut Woll: Menschenbilder in der Ökonomie. München 1994.

Anschrift des Autors: Prof. Dr. Helmut Woll, Wirtschaftspädagogik, TU Chemnitz, D-9107 Chemnitz