

# ZEHN JAHRE SOZIALÖKONOMISCHE VERHALTENSFORSCHUNG IN KÖLN

**Prof. Dr. Günter SCHMÖLDERS**  
Universität Köln

In Köln gelang nach jahrelangen Vorarbeiten 1957 die Gründung einer eigenen Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik, in der, ausgehend von dem seit langem im Finanzwissenschaftlichen Forschungsinstitut betriebenen Finanzpsychologie, der institutionelle Rahmen für die alsbald erforderlich werdenden umfangreichen Erhebungen, Auswertungen und Forschungsaufträge an Markt- und Meinungsforschungsinstituten usw. geschaffen wurde; hinzu trat 1960 das "Zentralarchiv für empirische Sozialforschung", das heute bereits mit rund 100 auswärtigen Instituten und Forschungsabteilungen zusammenarbeitet und mit 70 von ihnen einen regelmässigen Informationsaustausch über laufende, abgeschlossene und geplante Erhebungen pflegt. Nicht zuletzt gehört zu den institutionellen Voraussetzungen der Kölner Verhaltensforschung das Rechenzentrum des Instituts für angewandte Mathematik, dessen Mitbenutzung der Forschungsstelle grosszügig gestattet wurde; auch die Lochkartenstelle der Universität mit ihren maschinellen Einrichtungen konnte zur Auszählung und Doppelung eigener und fremder Lochkartensätze wiederholt herangezogen werden.

Die Zielsetzung der sozialökonomischen Verhaltensforschung, konnte unverändert beibehalten werden; im Sinne des eingangs zitierten Eucken-Wortes soll das Verhalten der Menschen in der wirtschaftlichen Wirklichkeit neu und gründlich untersucht werden, wobei es darauf ankommt die konstanten von den wandelbaren Elementen dieses Verhaltens zu unterscheiden. Handelt es sich insoweit also eher um eine Ergänzung als um eine Neubegründung der ökonomischen Theorie, die zunächst auf der Vorstellung von einem mehr oder weniger zweckrationalen Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte aufgebaut war und alle "Präferenzen", alle Erwartungen und Befürchtungen, alle Gewohnheiten und institutionellen Bahnungen und Bindungen erst nachträglich modifizierend in

diese Vorstellung mit einzubeziehen gelernt hat, so ist doch nicht zu verkennen, dass wir mit steigendem Wohlstand immer mehr zu einem Wirtschaftsleben kommen, in dem die harte Ratio der Entscheidungen hinter einem stark erweiterten Bewegungsspielraum zurücktritt, der allen jenen menschlich-allzumenschlichen Motiven und Verhaltensweisen Platz lässt, die den wirklichen Menschen beherrschen.

Die neue Forschungsrichtung bemüht sich von vornherein, jenen Fehler zu vermeiden, dem die "psychologische" Schule der subjektiven Wertlehre zum Opfer fiel, den Fehler nämlich, ihre Hypothesen auf einer rationalisierend-introspektiven Psychologie aufzubauen, die sich der empirischen Nachprüfung weitgehend entzieht. Im Gegenteil sind die Hypothesen der empirischen Theorie überhaupt nur an Hand systematischer Erfahrungen mit der wirtschaftlichen Wirklichkeit zu gewinnen; die methodisch und technisch hochentwickelten Verfahren der empirischen Sozialforschung stehen zur Verfügung, um die aufgrund systematischer Leitstudien aufgebauten Hypothesen objektiv zu bestätigen oder zu widerlegen. Dieses Verfahren ist nicht mit jener "empirischen Induktion" gleichzusetzen, die der historischen Schule mit einigem Recht zum Vorwurf gemacht worden ist; die Methodologie der Verhaltensforschung kann man demgegenüber vielleicht als "empirische Deduktion" bezeichnen, das ist die fortschreitende Deduktion von Hypothesen, die so lange an den Tatsachen geprüft und aufgrund dieser Prüfung modifiziert, werden, bis sie der Erfahrung standhalten. In aller Regel beginnt man dabei mit Sätzen geringen Abstraktionsgrades, die bestimmte Verhaltensweisen bestimmter Menschen unter bestimmten Raum-Zeit-Bedingungen erst einmal beschreiben. Beispielsweise wird man bei der Analyse des Geldwertvertrauens zunächst die Eienstellung der Menschen zur Stabilität der Währung unter verschiedenen relevanten Bedingungen testen und Vermutungen über die Resistenz dieser Einstellungen, ihre Abhängigkeit von Informationen und Erfahrungen, ihre Variabilität in verschiedenen sozialen Gruppierungen, ihren Zusammenhang mit psychischen Faktoren und last not least ihre Korrelation mit konkretem Verhalten (Geldausgeben, Spanen, Geldanlage) prüfen. Aufgrund dieser Analyse lassen sich die Ausgangshypothesen über Ursachen und Gesetzmässigkeiten dieses Verhaltens bestätigen oder modifizieren, um sie alsdann "härteren", zumindest spezifischeren, experimentellen oder experimentähnlichen Prüfungen zu unterziehen. Am Ende dieses Weges steht die Formulierung einer allgemeinen Theorie des Verhaltens der Menschen in der Inflation. Diese Theorie lag zwar schon beim Beginn der For-

sungen in Ansätzen vor (etwa in der Form des "Grëshamschen Gesetzes"); in aller Regel werden diese Ansätze jedoch im Lauf der Analysen mehr oder weniger korrigiert und ergänzt - ganz abgesehen von der stets vorhandenen Chance, dabei auf gänzlich neue Sachverhalte und Erkenntnisse zu stossen. Jedenfalls aber ist bei dieser Arbeitsweise von einem induktiven "Schluss vom Besonderen auf das Allgemeine" nicht die Rede.

Einige Beispiele aus der Kölner Forschungsarbeit des ersten Jahrzehnts mögen diese Methode und die Art, wie ihre Ergebnisse zustandekamen, im einzelnen veranschaulichen.

Zu den wichtigsten Themen der "Finanzpsychologie", d.h. der finanzwissenschaftlichen Verhaltensforschung, gehören neben der Dynamik der legislativen Meinungs- und Willensbildung und den Gesetzmäßigkeiten des administrativen Verhaltens in erster Linie die Steuerwirkungen, die Ausgabewirkungen und die Möglichkeiten einer "aktiven" Finanzpublizität<sup>1</sup>: diese drei Bereiche waren der Gegenstand einer umfangreichen Erhebung, die 1958 nach gründlichen Vorstudien von den Interviewern des Bielefelder EMNID - Instituts bei einem repräsentativen Querschnitt der wesdeutschen Bevölkerung - etwa 2000 Erwachsene - durchgeführt wurde. Diese Erhebung sollte zunächst eine Bestandsaufnahme der grundlegenden Sachverhalte ermöglichen, auf denen die finanzpsychologischen Theorien von den Steuer- und Ausgabenwirkungen und von der Beeinflussbarkeit des Verhältnisses der Bürger zum Fiskus aufbauen. Zu diesem Zweck wurden Fragen über die staatsbürgerliche Einsicht und die bewusste und unbewusste Einstellung der Bürger zu Staat und Gemeinde, zum Fiskus und zur Steuer, zu öffentlichen Subventionen und Unterstützungen gestellt; daneben wurde die Informiertheit über einige Steuern und Staatsausgaben, die subjektive "Belastung" durch Mass- und Marktsteuern u.v.a. erhoben.

Die Analyse dieser Erhebung machte es möglich, z.B. die Hypothese vom Vorhandensein einer besonderen "Steuermentalität" zu überprüfen, die von der üblichen Geschäftsmoral des täglichen Lebens charakteristisch abweicht; es gelang dabei, den Zusammenhang dieser Steuermentalität mit der Steuertechnik, mit dem Belastungsgefühl und der Staatsgesinnung zu verifizieren, Material über die Steuermentalität der Deutschen zu sammeln, die Wirksamkeit der "Cambridge Regel der Steuerbelastung"

1) Veröffentlichungen 36, 19.

zu bestätigen, gegensätzliche Attituden wie Anspruchshaltung und Leistungsbereitschaft in Beziehung zu setzen, die Übertragbarkeit der sozialpsychologischen Interdependenz von "Kontakt und Sympathie" auf finanzpsychologische Sachverhalte zu prüfen und diesbezügliche Vermutungen zu modifizieren, u.a.m.

Zahlreiche Ergebnisse dieser Analyse konnten bereits veröffentlicht werden<sup>2)</sup>; andere identen ausschliesslich zur Grundlegung späterer Spezialstudien, in denen etwa - um nur drei Beispiele zu nennen - spezifischere Hypothesen über den Einfluss der Steuertechnik auf das wirtschaftliche Verhalten geprüft, die Wirksamkeit einiger Methoden der Finanzpublizität erprobt und internationale Vergleiche von Steuermentalität und Steuermoral durchgeführt werden sollen. Alle diese Erhebungen und Analysen kosten Zeit und verschlingen zum Teil sehr viel Geld. Bis zur Formulierung allgemeiner Theoreme über Steuerwirkungen, Ausgabenwirkungen und Finanzpublizität, die empirisch so weit abgesichert sind, dass man sie guten Gewissens verabschieden kann, hat es daher noch gute Weile; doch ist ein Anfang gemacht, der der Mühe wert war.

Bot sich dieses Vorgehen, mit einer möglichst umfassenden Bestandsaufnahme zu beginnen, im Bereich des Verhaltens der breiten Schichten schon von der Technik der Bevölkerungsumfrage her an, so war bei der Untersuchung der legislativen Meinungs- und Willensbildung von vornherein ein anderer Weg zu beschreiten; handelt es sich hier doch um die Einstellungen und Verhaltensweisen vergleichsweise weniger, herausgehobener und vielbeschäftigter Personen. Wir entschlossen uns, auf diesem Gebiet mit einer Spezialstudie zu beginnen, die der Prüfung einer einzigen, spezifischen Hypothese gewidmet war: die vermutete mangelnde Eignung der "Fiscal Policy" - Theorie für die politische Alltagspraxis sollte an einem testfall, dem "Juliusturm" - Problem, untersucht werden. Die Untersuchung war weiterhin auf die parlamentarische Meinungsbildung eingeeengt. Befragt wurde von Spezialinterviewern des Allensbacher Instituts für Demoskopie eine nach dem Zufallsprinzip ausgewählte Stichprobe von 67 Abgeordneten des Dritten Deutschen Bundestages, ausserdem fast alle Mitglieder des Finanzausschusses. Gegenstand der Erhebung war der Niederschlag, den wirtschaftswissenschaftliche Theorien über Finanz- und Währungsfragen bei den Abgeordneten gefunden hatten; im besonderen ging es um das Thema, wieweit den Abgeordneten diejenigen Zusammenhänge und Wechselwirkungen

2) Veröffentlichungen 10, 19, 33, 37, 38, s. a. die Vorarbeiten.

zwischen Finanz - und Währungspolitik gegenwärtig waren, die als Voraussetzung für bewusstes Handeln im Sinne der "Fiscal Policy" unumgänglich sind. Es stellte sich heraus, dass diesem Verhalten nicht nur der verständliche Mangel an Sachverstand bei den meisten Abgeordneten - abgesehen von den wirtschaftlich erfahrenen Parlamentariern und einigen Mitgliedern des Finanzausschusses - im Wege steht, sondern vor allem die spezifische Dynamik und Komplexität der parlamentarischen Meinungsbildung überhaupt<sup>3</sup>.

Im Herbst 1959 wurde die bisher umfangreichste Untersuchung der Forschungsstelle in Gemeinschaft mit dem Allensbacher Institut für Demoskopie zum Thema "Umgang mit Geld" durchgeführt. Aufbauend auf Vorarbeiten über das "Geldwertbewusstsein"<sup>4</sup> wurden sämtlich erwachsenen Mitglieder eines repräsentativ ausgewählten Querschnitts von 1050 westdeutschen Haushalten, insgesamt 2435 Erwachsene, anhand eines umfassenden Interviewprogramms über ihre Lebensansprüche, Konsumgewohnheiten usw., über ihr Verhalten zu Bargeld und Buchgeld, über Sparen und Geldausgeben, Einteilen und Disponieren, über Hortung und Ratenkauf sowie bezüglich ihrer Zahlungsgewohnheiten, ihrer Kassenhaltung, ihrer Einstellung zum Erwerb und Besitz von Wertpapieren und zur Geldanlage und Vermögensbildung im allgemeinen befragt. Auch hier handelte es sich, wie schon bei der erstgenannten Untersuchung, um eine allgemeine Bestandsaufnahme der grundlegenden Sachverhalte - allerdings um eine Bestandsaufnahme von ausserordentlicher Komplexität. Erhebungen solchen Ausmasses bringen ungewöhnliche Schwierigkeiten mit sich, die nur dank der langjährigen Erfahrungen des Allensbacher Instituts überwunden werden konnten. Auch in methodischer Hinsicht sind derartige Erhebungen keineswegs unproblematisch; andererseits sind sie angesichts der Vielschichtigkeit des untersuchten Bereichs, auf dem ganz entlegene Sachverhalte in oftmals unvermuteter Beziehung, Wechselwirkung oder gar Identität stehen, bisweilen unerlässlich. Die Erhebung liefert einen umfassenden Komplex von Primärmaterial über den "Umgang mit Geld"; ihre Auswertung ist noch nicht abgeschlossen, nur einige Ergebnisse konnten bisher publiziert werden<sup>5</sup>.

3) Veröffentlichungen 17, 19, 37.

4) Veröffentlichungen 7,8, 18.

5) Ztschr. f. d. ges Kreditwesen, 1961, Heft 15, 17, 21, 22; 1962 Heft 1, 3, 5, 7; Veröffentlichungen 12, 13; 14, 15, 28, 32, 41, 42; 43; 46.

Der in Vorbereitung befindliche fünfte Band der "Beiträge zur Verhaltensforschung"<sup>6</sup> wird die Ergebnisse insoweit enthalten, als sie Aussagen über die wesentlichen Grundlagen, Verhaltensweisen und Motive des Umgangs mit Geld erlauben : über die wirtschaftliche Rollenverteilung zwischen Mann und Frau im Haushalt und die mehr oder weniger gemeinsame Willensbildung in wirtschaftlichen Fragen, über die Herkunft und Zusammensetzung des Einkommens, die Rolle der "Mitverdiener" und das Ausmass an wirtschaftlicher "Integration" der Mittel und Bedarfe, über die methodische Bedeutung der verschiedenen Einkommensarten und den analytischen Wert des Faktors Einkommen, über die Einkommensstruktur und den angestrebten Lebensstandard, über sparsames und rechenhaftes Wirtschaften und die Ergebnisse dieses Wirtschaftens : den finanziellen Spielraum, die Ersparnisse, die Vermögensbildung; über Kassenhaltung, Horten und Buchgeldsparen, Kreditaufnahme, subjektive Liquidität und die Rolle der Erwartungen, über die Problematik des bargeldlosen Einkommensempfangs und des unbaren Zahlens, über Formen und Motive der Geldanlage, Zinsempfindlichkeit und die Reaktion auf Sparprämien, über Geldwertvertrauen und Geldwertschätzung, die Erziehung zum Sparen und die ökonomische Bildung.

Die Analyse der Verhaltensursachen ist dabei von ganz unterschiedlicher Tiefe : in einigen Fällen kann sie bei rationalen Erwägungen stehenbleiben, in anderen muss sie bis zur individualpsychologischen Motivation vorstossen; meist bewegt sie sich in der Sphäre der "soziologischen Verhaltensklärung unter Verwendung von Begriffen wie Status, Rolle, Erziehung, Umwelt, Mentalität usw. Im Bereich des "Rein-Ökonomischen" verbleibt sie allerdings so gut wie nie; selbst der Faktor Einkommen kann bei näherem Hinsehen nicht ausschliesslich ökonomisch tautologischer Aussagen enden wie der, dass mit höherem Einkommen die Wahrscheinlichkeit eines "Restsparens" wächst. In Wirklichkeit ist das Sparen so gut wie immer aktiv motiviert. Makroökonomische Sätze etwa über die "Sparfunktion" kommen zwar, oberflächlich betrachtet, ohne Motivaussagen aus, prognostisch aber sind sie oft wertlos, wenn man nicht auf die mikroökonomische Kausalanalyse zurückgreifen kann.

Bei vielen Themen der Mikroanalyse wird der Kritiker als erstes nach ihrer gesamtwirtschaftlichen Relevanz fragen : fällt das Verhalten der kleinen Sparer, der kleinen Aktionäre, fallen die Zahlungsgewohn-

---

6) Veröffentlichung 5.

heiten der Inhaber von kleinsten Konten ins Gewicht? Sie tun es um so mehr, je breiter und wohlhabender in einer Gesellschaft die mittlere Schicht wird. Wenn wir etwa feststellen, dass die Inhaber kleiner und kleinster Kapitalien keineswegs "zinsemphindlich" sind, dass in diesem Bereich die herkömmlichen Vorstellungen von der Preisfunktion des Zinses nicht gelten, dass der Zins vielmehr erst oberhalb einer bestimmten Vermögensschwelle beginnt, zu einem Antrieb wirtschaftlich-rationalen Verhaltens zu werden, und dass diese Schwelle in manchen Bevölkerungsgruppen erstaunlich hoch liegt - dann scheint es uns der Mühe wert, eine "Zinstheorie der kleinen Leute" zu erarbeiten und die Schwellen festzulegen, bis zu denen sie gilt, um den Übergang zu rationalerer "Zinsbeavusstheit" genauer zu verfolgen; liegt doch die Möglichkeit nahe, dass von hier aus befruchtende Anregungen auch für die herkömmliche Zinstheorie ausgehen könnten.

In der Tat kann gerade auch die Analyse des rationalen Verhaltens von den Methoden der mikroökonomischen, soziologisch und psychologisch versierten Verhaltensforschung profitieren: wo in der wirtschaftlichen Wirklichkeit Verhalten von wirtschaftlicher Rationalität geprägt ist, da ist es institutionell gebahnt oder durch bestimmte Erziehungseinflüsse hervorgerufen; welche Menschen sich unter welchen Bedingungen in welcher gestimmten Weise rational verhalten werden, lässt sich aufgrund der Verhaltensforschung prognostizieren. Damit wird die wirtschaftstheoretische Frage, in welchen Bereichen die rationale Verhaltensanalyse die Wirklichkeit annähernd trifft, ebenso entscheidbar wie die wirtschaftspolitische Frage, wo und wie weit wirtschaftliche Rationalität durch bestimmte Massnahmen zu erreichen bzw. zu verbessern ist.

Die Analyse des Umgangs mit Geld in den Privathaushalten ist mit dieser ersten Erhebung ein ganzes Stück vorangekommen; weitere, spezifischere Forschungsprogramme sind geplant. Als Beispiele erwähnten wir das "Verhalten in der Inflation" und die "Schwellen der Zinsemphindlichkeit"; eine erste Spezialstudie zur Problematik des Zinses liegt in einer unveröffentlichten Untersuchung über die "Möglichkeiten und Grenzen einer aus dem Arbeitsverhältnis abgeleiteten Vermögensbildung der Arbeitnehmer" vor, die 1961 im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, durchgeführt wurde<sup>7</sup>. Dabei ging es um die Wirksamkeit bestimmter Massnahmen betrieblicher Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer; unter den Adressaten der Vermögens-

7) Veröffentlichungen 13, 32.

politik wurden diejenigen Arbeitnehmer, bei denen eine Förderung der Vermögensbildung nicht mehr erforderlich ist, und ebenso diejenigen, die solcher Förderung (noch) nicht zugänglich sind, von der mittleren Gruppe derer unterschieden, die sowohl förderungsbedürftig als auch förderungswürdig, das heisst zumindest latent sparwillig sind. Die Sparziele dieser mittleren Arbeitnehmerschicht liegen freilich noch weitgehend im Bereich des Konsumvermögens, das nun einmal in der Stufenleiter der Vermögensarten zuerst kommt; andererseits ist es langfristig durchaus nicht sinnlos, das bargeldlose Sparen grösserer Beträge überhaupt erst einmal kräftig anzuregen, auch wenn die gesparten Summen zunächst zumindest teilweise wieder für die Bildung von Konsumvermögen verwendet werden. Die Vermutung, dass die Gewöhnung ans Buchgeld, die in der "unteren" Hälfte der Bevölkerung noch aussteht, auch die Spargewohnheiten, Sparfristen und Sparziele ändert, gehört ebenfalls zu den Themen, die sich in unseren bisherigen Untersuchungen bewährt haben, einer abschliessenden Analyse aber noch nicht unterzogen werden konnten.

Geht es dagegen nicht um solche langfristigen Wirkungen, sondern um den augenblicklichen Effekt von bestimmten Sparförderungsmaßnahmen, so hat man sich in erster Linie mit den zu erwartenden aktuellen Widerständen auseinanderzusetzen, die mit geeigneten Methoden umgehen, andererseits aber auch überwunden werden können, indem man z.B. eine genügend hohe Belohnung auf das gewünschte Verhalten aussetzt. Um z.B. die mutmassliche Wirksamkeit der verschiedenen Möglichkeiten betrieblicher Sparförderung zu testen, wurde u.a. die "split ballot" - Technik angewandt, das heisst die Befragung verschiedener, aber genau gleich strukturierter Stichproben mit planmässig variierten Fragen. In unserem Auftrag befragte das Frankfurter DIVO - Institut zwei Gruppen von je 400 Arbeitnehmern; die Forschungsstelle selbst führte eine ähnliche Aktion mit zwei Gruppen von je rund 100 Arbeitnehmern durch. Ferner diente eine eigene Leitstudie bei rund 40 Unternehmen verschiedenster Branche und Betriebsgrösse dazu, neben der mutmasslichen Wirksamkeit der verschiedenen Möglichkeiten auch Anhaltspunkte über ihre betriebliche Realisierbarkeit zu erhalten.

Unter anderen fanden wir die Vermutung bestätigt, dass die Verhaltenswirksamkeit des Zinses nicht nur vom zu verzinsenden Betrag, sondern auch von der Art und Berechnung des Zinses abhängt. Niedrige Zinssätze wirken allenfalls auf die Wahl der Geldanlage, und auch das nur oberhalb einer variablen Vermögensschwelle, in deren Höhe sich



nicht nur die Stärke des Gewinnmotivs, sondern auch Informations- und Gewöhnungsphänomene wie die Vertrautheit mit Konten und Banken ausdrücken; eine beträchtlich höhere Verzinsung - optimal 50 Prozent - vermag sogar Sparbereitschaft zu wecken, die vorher allenfalls latent vorhanden war; aber auch hier wieder hängt die Verhaltenswirksamkeit des Zinses nicht allein von seiner Höhe ab, sondern ebenso sehr von dem Geschick, mit dem dieser Anreiz in eine Information gekleidet und auf die Mentalität der jeweils angesprochenen Gruppe abgestimmt ist.

Eine im Rahmen einer Seminarübung durchgeführte kleinere Leitstudie in einem rheinischen Landstädtchen über die "Ansteckungswirkung" die die Anschaffung von Fernsehgeräten in der Nachbarschaft auslöste<sup>8</sup>, schliesst einstweilen die Reihe der vorliegenden Untersuchungen ab; ein Mitarbeiter nutzte einen längeren Gastaufenthalt am Survey Research Center der Michigan University (Prof. Katona) zu eigenen Erhebungen, zum Teil auch zu Entwicklungsstudien in British-Honduras, und im Auftrage des Vereins für Socialpolitik läuft zur Zeit noch eine umfangreiche Erhebung über den Einfluss der Verbände, Kammern und Gewerkschaften auf die wirtschaftspolitische Gesetzgebung des Bundes.

Diese wenigen Beispiele mögen genügen, um einige konkrete Arbeitsvorhaben der Kölner sozialökonomischen Verhaltensforschung zu kennzeichnen; über der Forschung darf allerdings auch hier die Lehre nicht zu kurz kommen. Die Hauptvorlesung "Sozialökonomische Verhaltensforschung" ist in Köln unter die Erfordernisse des ordnungsmässigen Studiums für Volkswirte und Soziologen aufgenommen worden; sie wurde erstmalig im Wintersemester 1955/56 einstündig, seit dem Sommersemester 1958 meist zweistündig in zwei - bis dreisemestrigen Turnus gelesen. Eine Spezialvorlesung "Finanzpsychologie" wurde einstündig (SS 1959, WS 1962/63), ein Proseminar bzw. eine Übung zur Sozialökonomischen Verhaltensforschung jeweils zweistündig abgehalten (SS 1959, SS 1961); dazu traten zweistündige Mittelseminare (SS 1960, WS 1960/61, WS 1961/62) sowie ein Hauptseminar im Wintersemester 1961/62. Aus diesen Veranstaltungen kristallisiert sich jeweils ein Stab studentischer Hilfskräfte heraus, die in der Forschungsstelle und im Zentralarchiv für empirische Sozialforschung mitarbeiten; damit ist von selbst auch der Kontakt zu den Nachbardisziplinen, insbesondere zur Soziologie und zur Sozialpsychologie, hergestellt. Über drei Semester hinweg erstreckte sich ein Kolloquium mit der Psychiatrie (Prof. de Boor) über

---

8) Veröffentlichung 53.

„Psyche und Eigentum“, bei dem jeweils die Neuzugänge der Psychiatrischen Universitätsklinik gemeinschaftlich exploriert und auf die Frage hin untersucht wurden, wie weit in Fällen gestörten oder aufgehobenen Raum- und erhalten geblieben war, das Wissen und die klare Erinnerung an Besitz und Eigentum der Patienten sowie ihr Verhältnis zu Geld und Geldeswert“.

Auf der gleichen Linie liegen die mehrfach durchgeführten „Symposien“ mit Vertretern der Nachbardisziplinen. Im Rahmen der Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein - Westfalen fand am 22. Mai 1957 eine Aussprache mit Vertretern der Rechtswissenschaft und der Technik, am 25. Januar 1960 in Zürich ein Kolloquium mit Vertretern der Anthropologie und Kulturphilosophie, endlich in der Oktober-sitzung 1961 der „Münchener Gespräche“ eine Aussprache mit Vertretern der Psychologie statt; für die sozialökonomische Verhaltensforschung ergaben sich daraus zum Teil unmittelbare Anregungen und Kontakte<sup>9)</sup>.

Die von W. Eucken aufgeworfene Frage nach Konstanz und Wandel im wirtschaftlich - relevanten Verhalten der Menschen führt, ernstgenommen, zu einem Forschungsprogramm, das die Arbeitskraft von Generationen in Anspruch nimmt. Aus dem breiten Spektrum der Unternehmerentscheidungen und des Käuferverhaltens, des Sparens und der Vermögensbildung, des Verhaltens der Steuerzahler und der Interessenverbände, der legislativen und der administrativen Willensbildung gilt unser Forschungsinteresse derzeit einigen Spezialgebieten, vor allem dem Umgang mit Geld im privaten Haushalt und der skizzierten finanzpsychologischen Thematik. Auf dem Gebiet der Finanzpsychologie wird den vorliegenden Untersuchungen als nächstes eine spezielle Analyse des Steuerzahlerverhaltens der Selbständigen folgen; unsere Kenntnisse über den Umgang mit Geld sollen zunächst durch bereits laufende Erhebung des Verhaltens der Wertpapierbesitzer erweitert werden. Die Richtung, in der darüber hinaus weitere Forschungen angestellt werden sollen, wurde bereits angedeutet; wenn die Konstanz menschlichen Verhaltens im Wirken der Institutionen und Gewohnheiten, der Wandel in der Ratio der sozialökonomischen Mobilität und den wechselnden Umweltbedingungen begründet ist, die allesamt der empirischen Erforschung weitgehend zugänglich sind, so ist auch die Hoffnung berechtigt, dass die sozialökonomische Verhaltensforschung dazu beitragen kann, einer Prognose des wirtschaftlich-relevanten Verhaltens der Menschen näherzukommen.

9) Siehe Veröffentlichung 48.

10) Veröffentlichungen 11, 26-28.