

## Ökonomische Vertragstheorie in der deutschen Literatur – vom Nutzen der Literatur für Ökonomie und Politikberatung\*

Von Urs Birchler

### Zusammenfassung

Die deutsche Literatur ist eine Fundgrube für Illustrationen zur Vertragsökonomie. Es finden sich Beispiele optimaler oder auf lehrreiche Weise nicht-optimaler Verträge, zahlreiche Anwendungen von Principal-Agent-Modellen (einschliesslich von Motiven wie *screening* und *signaling*) sowie schliesslich der diesen Modellen zu Grunde liegenden Gedanken aus der Spieltheorie (wie die *winner's curse* oder das *prisoner's dilemma*). Diese Illustrationen sind wertvoll für den Unterricht. Darüber hinaus beleuchten sie jedoch auch die literarische Seite der Wirtschaftswissenschaften und die Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung ökonomischer Rezepte in der Praxis.

### Abstract

German literature is a rich source of illustrations to the economic theory of contracts. We find instances of optimal and of non-optimal contracts along with ideas from principal-agent theory and from game theory like the winner's curse or the prisoner's dilemma. Literary works thus provide inspiring examples for teaching economics. But they also remind of the literary side of economics and, finally, they cast some light on the practical applicability of economic concepts.

*JEL-Classification: A20, C72, D82, K12.*

---

\* Für wertvolle Hinweise danke ich Monika Büttler, Marie Theres Foegen, Bruno S. Frey, Hans Kuhn, Angelika Overath, Thomas von Ungern-Sternberg, Nikolaus Wyss, drei anonymen Gutachtern sowie dem Herausgeber dieser Zeitschrift, stehe aber selber ein für alle verbleibenden Mängel. Gewidmet ist dieser Aufsatz meinen beiden Kindern: Sarah verdanke ich die Inspiration zum Beginn, Peter den Mut zum Ende.

*Faust*. ... Die Wette biet ich!  
*Mephistopheles*. Topp!  
*Faust*. Und Schlag auf Schlag!  
 (Goethe, Faust I)

## 1. Einleitung

Die Wette zwischen Doktor Faust und dem Teufel ist nur einer von vielen Verträgen, die in den Werken der Dichter und Schriftsteller deutscher Sprache eine Rolle spielen. Verträge werden angeboten, verhandelt, angenommen oder abgelehnt, eingehalten oder gebrochen – und meist sind dabei Motive und Mechanismen im Spiel, wie sie die Vertragsökonomie (*economics of contracts*) behandelt.

Der vorliegende Beitrag versucht zu zeigen, dass hier ein Schatz bereitliegt, insbesondere auch für die praktische wirtschaftspolitische Debatte, der noch nicht gehoben ist. Die Literaturbeispiele unterhalten nämlich nicht nur, sondern drücken auch ökonomische Weisheiten und analytische Gedanken aus. Naheliegend scheint deshalb auch ihre Verwendung im wirtschaftswissenschaftlichen Unterricht.<sup>1</sup> Darüber hinaus werfen sie die Frage auf, ob die Wirtschaftswissenschaft von der „schönen“ Literatur lernen kann.

Die Wirtschaftswissenschaft hat sich bisher nur vereinzelt für Literatur interessiert (Watts, 1998; im deutschen Sprachraum Neumark, 1955; Binswanger, 1985; Niehans, 1985; Scherf, 1992), weniger jedenfalls als Psychologie und Rechtswissenschaft. Posner zeigt in *Law and Literature* (1998 [erste Auflage: 1988]), wie reich die (englischsprachige) Literatur an *rechtlichen* Themen ist. Strafrechtliche Motive in der deutschen Literatur behandelt Lüderssen (2002). Verbrechen und Strafe<sup>2</sup> sind gemäss diesen Autoren verbreitete literarische Motive. Posner (1998) weist zudem auf die Bedeutung von *Plädoyer* als Literaturform und *Prozess* als (jedenfalls im angelsächsischen Raum) theatralische Veranstaltung hin. Dass auch der *Vertrag*, als weitere wichtige rechtliche Figur, in der Literatur häufig vorkommt, versucht der vorliegende Aufsatz zu belegen.

Dabei legt der Aufsatz eine wirtschaftliche und *analytische* Perspektive an: Es interessiert, inwiefern die Gedanken der Dichter und Schriftsteller ökonomische Gesetzmässigkeiten ausdrücken. Andere wirtschaftliche Inhalte<sup>3</sup> blei-

<sup>1</sup> Watts (1998) gibt verschiedene Gründe zur Verwendung literarischer Beispiele im Unterricht: (1) Einbezug aller Studierenden, auch derjenigen ohne formales Training, in die Diskussion; (2) grössere Vielfalt der Lernmöglichkeiten; (3) Nachweis der letztlich verbalen, nicht-technischen Intuition und Logik der Ökonomie.

<sup>2</sup> Auch in Form von Rache: „Probably there is more great revenge literature than there is great literature about ‚official‘ law.“ (Posner (1998, 23).

<sup>3</sup> Beispielsweise Informationen über ökonomische Sachverhalte (wie das biblische Bild von den sieben fetten und sieben mageren Jahren), Aufschlüsse über die wirt-

ben ausser Betracht. Keinesfalls geht es um die Frage „Can economics now be extended to literature as well?“ (Becker, 1977).<sup>4</sup> Ferner geht es hier nicht um die Tatsache, dass einzelne Dichter ganz gewiefte Ökonomen waren, wie Moldovanu und Tietzel (1998) am Beispiel Goethe amüsant nachweisen. Und ob die Literaturwissenschaft von der Ökonomie<sup>5</sup> lernen kann, möge sie selber beurteilen. Der vorliegende Aufsatz lässt sich auch als Versuch lesen, einem breiteren Leserkreis die Denkweise des Spezialgebiets *Vertragsökonomie* näherzubringen. Angesprochen sind in erster Linie Vertreter(innen) anderer Zweige der Wirtschaftswissenschaften, aber auch der Jurisprudenz. Dass der Aufsatz Literaturwissenschaftlern in die Hand geraten könnte, ist wohl Wunschdenken des Autors. Zu hoffen wäre, dass jene nicht urteilen wie einst der Journalist F. J. Raddatz (zitiert nach Tietzel, 1995, V), der in einer Rezension schreibt: „Ökonomie scheint mir, einmal mehr, geheimnisvoller als ein Gedicht von Paul Celan.“

## 2. Der Vertrag in Dichtung, Recht und Ökonomie

### 2.1 Der Vertrag als Gleichgewicht

Rechtlich gesehen, kommt ein Vertrag zustande durch eine „gegenseitige übereinstimmende Willensäußerung“ der Parteien. Hinter dieser stehen, ökonomisch gesehen, zwei spieltheoretische *Gleichgewichte*. *Das eine dieser Gleichgewichte ist die Sprache* selbst: Wenn ich sage „Vorsicht!“ ist es für mein Gegenüber vernünftig, anzunehmen, es drohe Gefahr. Umgekehrt lohnt es sich für mich langfristig nicht, grundlos „Vorsicht!“ zu rufen. Daraus resultiert, dass wir uns im Gleichgewicht gegenseitig verstehen (Rubinstein, 2000, 26). Ein zweifaches Gleichgewicht liegt vor, wenn zwei Parteien einander nicht nur sprachlich verstehen, sondern sich dazu noch inhaltlich verständigen, d. h. einen *Vertrag* abschliessen.

Rechtlich gilt die „gegenseitige übereinstimmende Willensäußerung“ auch, wenn sie stillschweigend erfolgt. Ein hingehauchtes „Auf ewig dein!“ oder eben ein Schweigen im wichtigen Moment genügen auch den Dichtern als Willensbezeugung durchaus, was reizvolle Motive ergibt. Umgekehrt werden nicht alle Vereinbarungen von den Gerichten als gültige Verträge geschützt.

---

schaftliche Wirklichkeit einer Epoche oder über ihr wirtschaftliches Denken (siehe z. B. Schefold, 1992) oder schliesslich philosophische Ergänzungen der Wirtschaftslehre (z. B. Binswanger, 1985, über Goethes *Faust*).

<sup>4</sup> Literatur als ökonomisches Gut, vgl.: als Ware, wird behandelt bei Tietzel (1995).

<sup>5</sup> Unter Ökonomie wird hier (im Sinne des von einzelnen Autoren vorgezogenen Begriffs der Ökonomik) stets die Lehre von der Volkswirtschaft, nicht etwa die Wirtschaft selbst verstanden.

Die Wette zwischen Faust und dem Teufel wäre in den meisten Ländern unter verschiedenen Titeln nichtig: unsittlich, da sie Faustens Seele zum Gegenstand hat; ferner als Spiel oder Wette nicht einklagbar; abgesehen davon, dass einer der beiden Vertragsparteien die Rechtspersönlichkeit abgehen dürfte. In der Literatur binden oft gerade diese rechtlich zweifelhaften Verträge, wie Verträge auf Lebenszeit, die Verpfändung von Leib und Leben oder eine Wette, am stärksten.

## 2.2 Die Idee des optimalen Vertrags

Die Volkswirtschaftslehre interessiert sich vor allem für die *Anreizwirkungen*, die von einem Vertrag – oder schon von einer Vertragsofferte – ausgehen. Die ökonomische Vertragstheorie fragt insbesondere: Welcher Vertrag ist in einer bestimmten Situation optimal? Dies ist wichtig bei asymmetrischer Informationsverteilung, wenn der Vertragsanbieter (der *principal*) einen Wissensrückstand gegenüber dem Vertragsnehmer (dem *agent*) aufweist. Durch geeignete Vertragsgestaltung lassen sich die Probleme von Informationsasymmetrien entschärfen.<sup>6</sup>

In ökonomischer Terminologie ist ein Vertrag eine Abbildung von Zuständen in Payoffs (monetärer oder nicht monetärer Art). Beispiel: Ein Hypothekarvertrag beinhaltet die Rückzahlung einer im voraus fixierten Summe (plus Zinsen), falls der Schuldner zahlen kann, und die Übereignung des Grundpfandes an den Schuldner in jenen Zuständen der Welt, in denen der Schuldner nicht zahlen kann (bzw. vorgibt, nicht zahlen zu können). Optimal ist ein Vertrag aus der Sicht einer Partei, wenn er deren Nutzen maximiert, immer vorausgesetzt, die Gegenparteien maximieren ihren eigenen Nutzen. Ein schönes Beispiel für einen nicht optimalen Vertrag ist das Motiv in *Der rechte Barbier* von Adalbert von Chamisso.<sup>7</sup> Ein misstrauischer Kunde bietet dem Barbier hundert Batzen für eine Rasur, droht aber, diesen umzubringen, falls er ihm seine zarte Haut auch nur ritze. Entsetzt lehnen der Barbier und dann sein Geselle ab. Erst der Lehrling nimmt die Herausforderung an – und besteht die Nervenprobe. Als ihm der Kunde zu seinem Mut gratuliert, enthüllt er ihm keck den wahren Sachverhalt:

„Ei! guter Herr, so stand es nicht,  
Ich hielt euch an der Kehle.“

Dem Kunden war es zum Schluss trotz glücklichem Ausgang „unbehäglich“. Technisch ausgedrückt: Der Kunde hat, als er den makabren Handel vorschlug, einen – potentiell entscheidenden – Zweig des Spielbaums übersehen. Die Spieltheorie, das Hauptwerkzeug der Vertragsökonomie, lehrt nämlich,

<sup>6</sup> Eine Übersicht geben Laffont und Martimort (2002).

<sup>7</sup> Alle zitierten Gedichte sind abrufbar auf der Internetseite des Verfassers unter <http://www.ursbirchler.ch/literatur/quellen.html>.

dass gegenwärtige Handlungsoptionen aus der Zukunft heraus bewertet werden müssen. *Backwards induction* ist die technische Umsetzung der Devise *respice finem* – „bedenke das Ende“. Diese Mahnung missachteten viele literarische Figuren; manche – zum Beispiel die beiden Lausbuben in Wilhelm Buschs *Max und Moritz* – kamen nicht so günstig davon wie der Kunde des Barbiers. *Backwards induction* muss eben von allen mögliche Spielausgängen ausgehen, gerade auch von den ungünstigen. Auf den Punkt bringt es Friedrich Dürrenmatt (*Die Physiker*):

Eine Geschichte ist dann zu Ende gedacht, wenn sie das schlimmstmögliche Ende genommen hat.

### 3. Vertragsökonomie

#### 3.1 Die Grundlage: Spieltheorie

In Peter Handke, *Die Angst des Tormanns beim Elfmeter*, argumentiert der ehemalige Torwart Bloch spieltheoretisch:<sup>8</sup>

„Der Tormann überlegt, in welche Ecke der andere schießen wird“, sagte Bloch. „Wenn er den Schützen kennt, weiss er, welche Ecke er sich in der Regel aussucht. Möglicherweise rechnet aber auch der Elfmeterschütze damit, dass der Tormann sich das überlegt. Also überlegt sich der Tormann weiter, dass der Ball heute einmal in die andere Ecke kommt. Wie aber, wenn der Schütze noch immer mit dem Tormann mitdenkt und nun doch in die andere Ecke schießen will? Und so weiter, und so weiter.“

Es geht also darum, einen Schritt weiter zu denken als der Gegner, da das Ergebnis für beide Beteiligten jeweils von der Handlung der Gegenseite mitbestimmt wird. Wenn jeder seine Entscheidung trifft, bevor er weiss, wie sich der Gegner entscheidet, spricht die Spieltheorie von einem *simultaneous game*. Bloch beschreibt die Situation jedoch sogleich auch als *sequential game*:

„Wenn der Schütze anläuft, deutet unwillkürlich der Tormann, kurz bevor der Ball abgeschossen wird, schon mit dem Körper die Richtung an, in die er sich werfen wird, und der Schütze kann ruhig in die andere Richtung schießen“, sagte Bloch. „Ebensogut könnte der Tormann versuchen, mit einem Strohhalm die Tür aufzusperren.“

Hier steht der Tormann auf verlorenem Posten. Entscheidend ist also, wer in welchem Moment wieviel weiss. Die Erzählung endet wie folgt:

Der Schütze lief plötzlich an. Der Tormann, der einen gelben Pullover anhatte, blieb völlig unbeweglich stehen, und der Elfmeterschütze schoss ihm den Ball in die Hände.

Dies liest sich wie eine Parodie auf die Spieltheorie, ist aber eher eine Ermahnung, sie sauber anzuwenden, d.h. keine Handlungsmöglichkeit ausser

<sup>8</sup> Eine anregende Einführung in die Spieltheorie bietet Binmore (1997).

acht zu lassen, ferner darauf zu achten, wer jeweils am Zuge ist und was er dabei weiss.

### 3.2 Vertragsofferte und -annahme als Signale

Ein überraschendes Ergebnis der ökonomischen Vertragstheorie ist das „Enthüllungsprinzip“ (*revelation principle*): Wer einer Gegenpartei mit Informationsvorsprung einen Vertrag offeriert, fährt am besten, wenn ihr die Vertragsofferte den Anreiz gibt, die private Information offenzulegen. Verblüffend daran ist nicht erst, dass es sich lohnt, einen Anreiz zur Ehrlichkeit zu geben. Schon die Tatsache, dass sich der Gegenpartei die Wahrheit überhaupt entlocken lässt, beeindruckt.

Klassisches Beispiel für das Aufdecken geheimer Information ist der im Salomonischen Urteil (Könige I, 3) verwendete „Mutterschaftstest“: Wer bereit ist, auf das Kind zu verzichten, anstatt es halbieren zu lassen, erweist sich – im nachhinein! – als die wahre Mutter. Bertold Brecht hat das Motiv aufgenommen in *Der Kaukasische Kreidekreis*. Azdak, ein zum Richter erhobener betrunkenener Landstreicher verordnet: Die beiden angeblichen Mütter sollen versuchen, das Kind an je einem Arm aus dem Kreis zu ziehen. Wer es zu sich ziehen kann, ist die wahre Mutter. Auch hier lässt die wahre Mutter früher los als die falsche. (Die Zusatzpointe liegt bei Brecht darin, dass die leibliche Mutter nicht die „wahre“ ist.) Unter der spieltheoretischen Lupe erweist sich die Wahrheitsfindung in beiden Fällen eher als Glücksfall denn als Folge eines weisen *mechanism design*: Weder Salomo, noch Richter Azdak wären weiter gekommen, hätte die falsche Mutter den Bluff durchschaut und rechtzeitig losgelassen (vgl. Farrell, 1987).

Richtig angewendet funktioniert der „ökonomische Lügendetektor“ wie folgt: Ein Akteur, nennen wir ihn den Insider, hat einen Informationsvorsprung. Die Gegenpartei offeriert ihm einen Vertrag mit der Bedingung *take-it-or-leave-it*. Ist diese Vertragsofferte geschickt formuliert, wird sie der Insider je nach seiner privaten Information annehmen oder ablehnen. Die Offerte muss also einen Köder enthalten, der je nach Informationsstand attraktiv oder unattraktiv ist. Das Anbeissen oder Verschmähen des Köders als Signal an die uninformierte Gegenpartei muss allerdings fälschungssicher sein: Das Aussenden des richtigen Signals muss – anders als im Salomonischen Urteil – attraktiver sein als Lügen.

Hingegen mag der König, der wissen will, wer der Todesmutigste unter seinen Edlen ist, folgende Offerte stellen:

„Wer wagt es, Rittersmann oder Knapp,  
zu tauchen in diesen Schlund?  
Einen goldenen Becher werf ich hinab,  
...“

Nur einer, und erst noch bloss ein Knappe, nimmt in Friedrich Schillers *Der Taucher* die Herausforderung an – und besteht. Doch der König schickt den Knappen nochmals in die Tiefe und setzt als Preis zusätzlich seine Tochter. Der Knappe zögert; er hat die Gefahr am eigenen Leib erlebt. Doch:

Da ergreift's ihm die Seele mit Himmelsgewalt,  
und es blitzt aus den Augen ihm kühn ...

und er springt ein zweites Mal. Entweder ist ihm die geringe Chance, die Prinzessin heiraten zu können, so viel wert – oder der Erfolg ist dem Knappen zu Kopfe gestiegen, er handelt „irrational“. Wir wissen nicht genug, um zwischen beiden Interpretationen entscheiden zu können (es liegt ein *joint test* für zwei Hypothesen vor).<sup>9</sup> Klar scheint hingegen, dass es dem König nicht nur um Erkenntnisgewinn ging; sonst hätte er zunächst ein weniger gefährliches Spiel versuchen können.

Wer sich des ökonomischen Lügen- oder Wahrheitsdetektors bedienen will, findet bei Schiller auch die Warnung: Man kann nicht messen, ohne zu stören. In *Der Handschuh* prüft Fräulein Kunigunde Ritter Delorges' Liebe, indem sie ihren Handschuh in die Zirkusarena – mitten unter die Raubkatzen – wirft:

„Herr Ritter, ist Eure Lieb so heiss,  
wie Ihr mir's schwört zu jeder Stund,  
ei, so hebt mir den Handschuh auf.“

Der Ritter zeigt Grösse: Er holt den Handschuh kaltblütig aus der Arena, wendet sich dann ans Fräulein:

Und er wirft ihr den Handschuh ins Gesicht:  
„Den Dank, Dame, begehrt ich nicht“.  
Und verlässt sie zur selben Stunde.

Das Fräulein verrät durch ihre Aufforderung an den Ritter, seine Liebe zu beweisen, das Fehlen ihrer eigenen Liebe. Sie will ihn in ein *screening game* locken und gerät dadurch unabsichtlich selber in ein *signaling game*. Sie liefert damit ein Beispiel dafür, dass das Anbieten eines Vertrags oder dessen Annahme selber Sprachsignale sind (Männel, 2000, 153) – da mit wirtschaftlichen Folgen verbunden sogar besonders glaubwürdige.

### 3.3 Vertragsbestimmungen als Leistungsanreize

Die zweite Hauptlinie der Vertragstheorie behandelt Anreize zu künftigem Handeln. Während die oben behandelte Linie einen *bestehenden* Informations-

---

<sup>9</sup> Ein dritte Interpretation besagt, der Knappe entscheidet aufgrund seiner bisherigen Erfahrung, was im Sinne der von Gilboa und Schmeidler (2001) beschriebenen Entscheidungslogik durchaus rational sein kann.

vorsprung (*pre-contractual asymmetric information*) beseitigen will, geht es hier darum, *künftiges* Verhalten des Vertragsnehmers zu kanalisieren (*post-contractual asymmetric information*). Der typische Ablauf ist: Vertragsschluss, dann die unbeobachtbare Leistung des *agent*, dann ein Akt der Natur, sprich: des Zufalls, und schliesslich Eintritt des Resultats. Diese hängt von Leistung und Zufall gemeinsam ab, weshalb die Leistung auch im nachhinein nicht feststellbar ist. Die im Vertrag vereinbarten Folgen können deshalb nur an das beobachtbare Endergebnis anknüpfen. Leistung kann, mit anderen Worten, in diesen Modellen nicht direkt bezahlt, sondern nur indirekt über eine Erfolgsprämie honoriert werden.

Einen wüsten Anreizvertrag formuliert Claire Zachanassian, Titelfigur in *Der Besuch der alten Dame* von Friedrich Dürrenmatt (siehe auch Frey et al. 1996). Sie offeriert dem Dorf Gullen eine Stiftung von einer Milliarde Franken, zur Hälfte für die Stadtkasse, zur Hälfte für die einzelnen Bürger, sollte jemand bereit sein, ihren ehemaligen, verräterischen Liebhaber, den Kaufmann Ill, zu töten. Die Gullener weigern sich empört.<sup>10</sup> Gleichzeitig beginnen sie, auf grossem Fuss und auf Pump zu leben – offenkundig im Vorgriff auf kommenden Reichtum. Ill muss mit Entsetzen mitansehen, wie sein Marktwert für alle ersichtlich zusammenschmilzt. Der Markt wirkt hier lehrbuchmässig als Koordinationsmechanismus; ohne dass die Gullener darüber sprechen<sup>11</sup>, wird allen klar, dass letztlich Einigkeit über Ills Schicksal herrschen wird. Der Markt *erzwingt* dieses Schicksal sogar, da die Mitbürger Ills Tod, bzw. Zachanassians Geld, zunehmend brauchen.

Ein klassisches und auf den ersten Blick moralisch erbaulicheres Beispiel für einen Anreizvertrag ist *Die Bürgschaft* von Friedrich Schiller. Dem wegen versuchtem Tyrannenmord zum Tode verurteilten Damon gewährt der Tyrann drei Tage Freiheit, um seine Angelegenheiten zu ordnen. Als Pfand in diesem (nichtfinanziellen) Schuldvertrag „hinterlegt“ Damon seinen Freund.

Der Tyrann steigt auf das Experiment ein, da ihn wundert, ob Freundschaft so stark sein könne. Für den Leser, der Damon traut, kommt die Spannung aus der Unberechenbarkeit der Natur. Damon gerät auf dem Rückweg zuerst ins Hochwasser, dann unter die Räuber und verdurstet schliesslich fast. Dennoch bleibt er dem Freund treu, notfalls über dessen Tod hinaus. Die Warnung:

„Zurück! du rettetest den Freund nicht mehr,  
so rette das eigene Leben“

<sup>10</sup> Es handelt sich hier nicht um einen zweiseitigen Vertrag, sondern um den Ausnahmefall einer einseitig verpflichtenden Erklärung (einen Vertrag zugunsten Dritter im Sinne z. B. des schweizerischen Art. 112 OR). Diese wird bei Eintritt der gesetzten Bedingung wirksam; auf die (heuchlerische) Reaktion der Gullener Bürger kommt es also nicht an.

<sup>11</sup> Männel (2000) weist darauf hin, dass auch Marktpreise Sprachsignale darstellen.



schlägt er in den Wind und kommt in letzter Sekunde auf der Richtstatt an. Der Tyrann, ob solcher Treue gerührt, begnadigt beide und bittet selbst darum, „Vertragspartner“ zu werden:

„Ich sei, gewährt mir die Bitte,  
in eurem Bunde der Dritte.“

Dies ist das perfekte Happy End – so haben wir in der Schule gelernt. Auch Tyrannen lassen sich bessern. Spieltheoretisch gesehen ist das Angebot des Tyrannen jedoch äusserst zweifelhaft: Unbegrenzte Freundschaft – zeitlich und inhaltlich – zwischen zwei Freunden, die solche Freundschaft beidseitig unter Beweis gestellt haben, einerseits und einem „Quereinsteiger“ mit dem Leistungsausweis eines Tyrannen andererseits. Darf man dieses Angebot annehmen? Die nüchterne Antwort lautet: nein. Doch wie haben die beiden Freunde entschieden? Ob sich die Geschichte je wirklich so zugetragen hat, ist ungewiss. Sie wird indessen von verschiedenen antiken Autoren teils mit Abwandlungen weitererzählt (Frenzel, 1999, 196 ff.). Und in den älteren Versionen findet sich auch die Antwort der beiden Freunde: Sie lehnten ab! Die beiden waren offenbar nicht nur gute Freunde, sondern auch gute Spieltheoretiker.

#### 4. Der Vertrag als Gefahrenquelle

Die ökonomische Vertragstheorie untersucht Verträge, die von den Parteien rational, d. h. in Kenntnis der möglichen Folgen und mit nüchternem Blick auf den eigenen Vorteil, geschlossen werden. Die Literatur hingegen zeigt, wie Abweichungen von der Rationalität, und sei es nur ein erhitztes Gemüt oder eine Prise Naivität, sich bitter rächen können.

##### 4.1 Des Siegers Fluch

Ein vertragsökonomisches Grundmotiv kommt in *Hansjoggeli der Erbvetter* von Jeremias Gotthelf<sup>12</sup> zum Zuge. Die Szene spielt nach dem Viehmarkt in der Dorfkneipe. Die Bauern provozieren den Metzger aus der Stadt so gekonnt, bis dieser wetten will, er habe mehr Geld in der Tasche, als die Bauern alle zusammen. Schliesslich verliert er sogar gegen das alte Männchen auf der Ofenbank hinten allein; dieses trägt sechzig Louisdor im Beutel – es handelt sich, wie die Bauern sehr wohl wussten, um den reichen, wenn auch äusserlich unscheinbaren, Erbvetter Hansjoggeli. Es bestand also beim Abschluss der Wette asymmetrische Information: Der Metzger konnte nicht wissen, wer sein unscheinbarer Wettgegner war; er hätte aber berücksichtigen müssen, dass es die Bauern wussten, die ihn zur Wette reizten. Er fiel damit letztlich einer ver-

<sup>12</sup> Zur Ökonomie bei Gotthelf vgl. Niehans (1985).

einfachten Form der *winner's curse* zum Opfer, dem Fluch des Siegers im Wettstreit um einen Vertragsabschluss. Wer immer sich um einen Vertrag bemüht – beispielsweise für ein Gut bietet, dessen Wert unsicher ist –, nehme sich in acht! Die Gegenpartei und allfällige Konkurrenten haben vielleicht bessere Informationen. Schon die Tatsache, dass die Gegenpartei (hier die Bauern) annehmen will, müsste stutzig machen.

Das Problem lässt sich statistisch ausdrücken: Der unbedingte Erwartungswert ist höher als der bedingte Erwartungswert, d. h. als jener Wert des Gutes, den ich erwarten darf, falls der Vertragspartner einverstanden ist. Erst recht ist Vorsicht angebracht, wenn der Zuschlag für ein Gut nur zu haben ist, wenn auch noch zahlreiche Konkurrenten ausgestiegen sind, bzw. weniger geboten haben. Oft entdeckt der Meistbietende, dass er zu optimistisch geboten hat – nicht grundlos haben sich die Konkurrenten zurückgehalten. Der Sieger ist im nachhinein oft der Verlierer. Das Spiel zwischen den Bauern und dem Metzger ist im übrigen eine Vorwegnahme des später in der Auktionstheorie eingehend analysierten *wallet game* (Klemperer, 1998).<sup>13</sup>

Der Fluch des Siegers lauert überall: bei der Auktion von Funklizenzen, bei Firmenübernahmen oder bei Anstellungen. Wer vor dem Abschluss steht, sollte sich stets überlegen: was weiss die Gegenseite, dass sie auf den Handel eingehen will, was wissen die Konkurrenten, dass sie verzichten? Der Stadtmetzger hielt die Bauern für dumm, der Knappe die Ritter für feig, der Kunde des Barbiers den Lehrling für naiv – und alle zahlten ihren Preis. Kurz: Man soll beim Vertragsabschluss die Gegenseite nicht für dumm nehmen.<sup>14</sup>

Oft beginnt das Unheil mit dem Überhören der *inneren Stimme*. Das Handelshaus Buddenbrook in Thomas Manns Roman hat lange kein wirklich gutes Geschäft mehr gemacht, da wird ihm verlockend günstig die noch auf dem Halm stehende Pöppenrader Ernte angeboten. Thomas Buddenbrook kann trotz Zweifeln nicht widerstehen, und ausgerechnet während der Feier zum hundertjährigen Jubiläum vernichtet der Hagel das Feld. Dasselbe Muster – abnehmende Rentabilität, eine überzogene Zielsetzung und dazu ein gefährliches Finanzinstrument – kehrt immer wieder: Barings, LTCM, Enron, alle hätten sie (oder ihre Gläubiger) Rat bei Thomas Mann oder bei Gotthelfs Bauern holen können.

<sup>13</sup> In diesem Spiel müssen zwei (oder mehrere) Konkurrenten den gesamten in ihren Brieftaschen befindlichen Betrag abschätzen, wobei jeder nur den Inhalt seiner eigenen Brieftasche kennt. Wird dieser Gesamtbetrag zwischen den Beteiligten versteigert, droht dem unvorsichtigen Bieter ähnlich wie in Gotthelfs Wette die *winner's curse*; beispielsweise sollte im Zwei-Personen-Fall keiner der beiden mehr als das Doppelte des Inhalts seiner eigenen Brieftasche bieten (Klemperer, 1998).

<sup>14</sup> Dass Handel überhaupt vorkommt, obwohl wir rationalerweise zu einem krankhaften Grad an Misstrauen verurteilt wären, liegt an den enormen Vorteilen der durch den Handel ermöglichten Arbeitsteilung – und an Garantien, einem guten Ruf und anderen Möglichkeiten des Verkäufers, sich seines Informationsvorsprungs zu entschlagen.

Auf keinen Fall darf man auf einen Handel einsteigen, wenn man nicht versteht, weshalb die Gegenseite mitspielt. Dies lehrt das Märchen vom *Hans im Glück*, der einen Klumpen Gold in einer Reihe von Tauschgeschäften in einen Mühlstein „verwandelt“, welcher zu guter Letzt in den Brunnen fällt. Hans wird dabei weniger von den anderen als von sich selbst betrogen.<sup>15</sup>

#### 4.2 Das Gefangenendilemma

Im Gedicht *Die Goldgräber* von Emanuel Geibel finden drei Abenteurer nach langer Anstrengung das begehrte Gold. Erst soll nun gefeiert werden. Die beiden älteren schicken Sam, den jüngsten, ins Dorf, Speis und Trank zu kaufen. Beim Warten kommt ihnen ein Gedanke:

... Das Gold ist fein;  
Nur schade, dass wir es teilen zu drei'n!  
„Du meinst?“ – Je nun, ich meine nur so.  
Zwei würden des Schatzes besser froh –  
„Doch wenn –“ – Wenn was? „Nun, nehmen wir an,  
Sam wäre nicht da“ – Ja, freilich dann – –

Subtil pendelt der Dialog zwischen den beiden von Vertragsofferte bis zur Annahme, d. h. dem gemeinsamen Beschluss, Sam zu töten. Nach gemeinsamem Mahl bringen sie ihn um. Mit seinen letzten Worten gesteht er jedoch:

„Wohl um das Gold erscluget ihr mich:  
Weh' euch! Ihr seid verloren wie ich.  
Auch ich, ich wollte den Schatz allein,  
Und mischte euch tödliches Gift an den Wein.“

Die unglücklichen Goldsucher illustrieren das berühmte Gefangenendilemma (*prisoner's dilemma*): Kooperation (hier: das Gold redlich teilen) lohnt sich zwar kollektiv, aber – die Crux – nicht für den einzelnen, und zwar auch dann nicht, wenn die andern kooperieren. Am besten fährt, wer als erster seine Kumpane beseitigt. Eine Nebenpointe birgt die Frage: was, wenn der Mord an Sam plangemäss, ohne Gegenmord, gelungen wäre? Die beiden Überlebenden hätten sich dann in einem neuen *prisoner's dilemma* wiedergefunden – unwahrscheinlich, dass es bis zum nächsten Mord lange gedauert hätte. Rationalerweise hätten die drei gar nie zusammen aufbrechen dürfen.<sup>16</sup> Dichtung und

<sup>15</sup> Dazu von Hentig (1957): „Ein Schwindel ist absolut zum Scheitern verurteilt, wenn der Betrogene nicht tief im Innern an ‚unlauteren‘ Vorteil denkt“; zitiert nach Lüderssen (2002, 78).

<sup>16</sup> Oft bieten Verträge einen Ausweg aus dem Gefangenendilemma; die drei Goldsucher können jedoch nur vereinbaren, gemeinsam zu suchen, nicht aber, einander nicht umzubringen.

Ökonomie lehren hier dasselbe: Eigennutz ohne Moral führt nicht zum Wohlstand, sondern in die Katastrophe.

## 5. Vertragsabschluss und Vertragserfüllung: im Grenzgebiet zwischen Ökonomie, Recht und Psychologie

### 5.1 Vertragsauslegung

Ob ein Vertrag erfüllt ist, hängt davon ab, was die Parteien wirklich meinten; dies wiederum erhellt oft erst daraus, wie der Vertrag zustande kam. Von Matt (1989, S 105ff.) zeigt, wie in Gottfried August Bürger, *Des Pfarrers Tochter vom Taubenhain*, ein unterschiedliches Verständnis des Liebesvertrags zwischen Pfarrerstochter und Junker zur Katastrophe führt. Sie versteht sein „Wörtchen“ und die Zusicherung

„Lieb Mädél, es soll Dich nicht reuen“

als Eheversprechen (d. h. sozial), anstatt als Unterhaltszusage (d. h. wirtschaftlich). Den Versuch des Junkers, den Vertrag gemäss seinem Verständnis zu erfüllen (indem er der Schwangeren seinen Jäger als Gemahl anbietet), empfindet sie erst recht als tiefe Kränkung. Dies ist ein Beispiel aus der weiten Thematik Liebesvertrag und Liebesverrat, die hier nicht weiter verfolgt wird (siehe aber von Matt, 1989).

Sinn und Wortlaut eines Vertrags klaffen oft auseinander. Die Urner versprechen dem Teufel für den Bau der Brücke über die Schöllenen die Seele des Ersten, der die Brücke überquert. Nachdem der Teufel die Brücke gebaut hat, schicken sie als ersten einen Ziegenbock darüber – eine eher grobe Finesse. In Heinrich Heines (auf einer wahren Begebenheit beruhendem) Gedicht *Der Dichter Firdusi* verspricht der Schah dem Dichter für das bestellte grosse Werk einen Betrag; der Dichter versteht diesen, nach Treu und Glauben, in Gold; der Schah zahlt, in geiziger Auslegung des Wortlauts, in Silber. Als der Schah sich nach Jahren in später und plötzlicher Reue eiligst mit einer Karawane von Geschenken zu Firdusi aufmacht, trifft er auf den Leichenzug des an Armut und Verbitterung verstorbenen Dichters.

Gewinnend ist dagegen die weibliche List in Chamissos *Die Weiber von Winsperg*. König Konrad verspricht den um Abzug aus der belagerten Stadt bittenden Weibern:

„Die Weiber mögen abziehn, und jede habe frei,  
Was sie vermag zu tragen und ihr das Liebste sei“

In der nächsten Morgenfrühe ziehen die Winspergerinnen aus der Stadt, auf dem Rücken ihre „Ehherrn“,

– das ist ihr liebstes Gut.

Gegen den Kanzler, der auf den Sinn der Abmachung pocht, lässt der König humorvoll den Wortlaut gelten:

„Und war es nicht die Meinung, sie haben's gut gemacht;  
Gesprochen ist gesprochen, das Königswort besteht,  
Und zwar von keinem Kanzler zerdeutelt und zerdreht.“

Dies scheint aufgezogen als hübscher juristischer Grenzfall. Sinn der Abmachung oder Wortlaut? Während gemeinhin eher der Sinn gilt, folgt der König der Regel *in dubio contra stipulatorem*: er trägt das Risiko der von ihm selbst gewählten Formulierung. Am Übergang vom feudalen zum bürgerlichen Zeitalter vertritt der König noch voll die aristokratische Machtfülle und die zu ihr gehörige Grosszügigkeit. Die Weiber von Winsperg retten unter dem Schutz aristokratischer Grossmut ihren Männern zwar das Leben; gleichzeitig machen sie diese in bürgerlicher Manier zum wirtschaftlichen Gut. Der in Gestalt des Kanzlers anwesende Bürokrat hingegen erweckt Schadenfreude, vielleicht weil er sich als unumgängliche Begleiterscheinung staatlicher Monopolmacht problemlos ins bürgerliche Zeitalter hinübergerettet hat.

## 5.2 Vertragsabschluss

Beim Vertragsabschluss wirken ökonomische und psychologische Motive zusammen. Viele Menschen sind dem Taucher verwandt, indem sie sich selbst überschätzen und die Risiken unterschätzen. Dazu kommen individuelle Charakterschwächen wie die Misanthropie des Barbierkunden oder die Arroganz von Fräulein Kunigunde. Und schliesslich entfalten manche Situationen eine emotionelle Eigendynamik. Bei der Wette mit den Bauern hatte der Stadtmetzger schon zu Beginn

Ein gutes Stück Stadtstolz im Leibe und einen noch grösseren Schluck Wein.

Die Bauern reizen ihn zudem mit Bemerkungen wie

[Die Stadtmetzger] hätten Geld, aber nur um die Herren zu spielen, nicht um die Bauern zu bezahlen,

schrittweise weiter, bis dieser nicht nur die unglückliche Wette abschliesst, sondern den Wettbetrag selbst noch zweimal steigert.

In Friedrich Dürrenmatts *Das Versprechen* verspricht Kommissär Matthäi der Mutter des ermordeten Gritli Moser, den Mörder des Kindes zu finden – und zwar bei seiner Seligkeit. Aus Schuldgefühl und Nonchalance gegenüber Risiken pokert er um sein Seelenheil und scheitert tragisch am dümmstmöglichen Zufall, bzw. einem marginalen, aber entscheidenden Quantchen Selbstüberschätzung.

Es gibt Verträge, die nur *stillschweigend* geschlossen werden können, da das Aussprechen sie zerstören würde. Explizitheit schafft, in der Terminologie

der Spieltheorie, *common knowledge*, d. h. das gegenseitige Wissen, dass der andere weiss, dass ich weiss, etc. (vgl. Binmore, 1997, ch. 10). Dieses ist nicht immer hilfreich. Beispielsweise bleiben Geschenke, die in stillschweigender (wenn auch den Parteien durchaus bewusster) Vereinbarung ausgetauscht werden, für die Beteiligten Geschenke. *Common knowledge* hingegen macht aus dem Akt gegenseitigen Schenkens einen schlichten *deal*, da sich beide Seiten nicht nur über das *quid pro quo*, sondern auch über das gegenseitige Wissen darüber im Klaren sind.

Deshalb folgen in Gottfried Kellers *Der Grüne Heinrich* die Treffen zwischen Heinrich und Judith einem zwar beiden bekannten – aber nie ausgesprochenen – Ritual: Er bekommt eine Schale Milch zu trinken und löst ihr die Haare auf. Es ist die Abwesenheit von *common knowledge*, die „stillschweigende Übereinkunft der Heimlichkeit“, die diesen Treffen „einen süssen Reiz“ verleiht. Bei Ingrid Noll in *Die Häupter meiner Lieben* beobachtet die Haushälterin der Familie einen Mord; stillschweigend offeriert sie, zu schweigen, und ebenso stillschweigend wird sie fortan von der Familie als ordentliches Mitglied im Range einer Grossmutter behandelt.

Ein Vertrag, der nie ausdrücklich geschlossen worden wäre, obwohl er gerne erfüllt wird, ist das Thema in Ulrich Knellwolf, *Tod in Sils Maria*. Ein Vater „befreit“ seine Tochter von ihrem – in seinen Augen – unmöglichen Ehemann. Beim Langlauf lotst er den erschöpften Kumpan in den Abgrund. Erst als ihm die Tochter per Fax ihr „Danke“ übermittelt (womit schlagartig *common knowledge* eintritt), erkennt er, dass ihn diese gezielt als Instrument benutzt hat. Das vermeintlich schutzbedürftige Wesen entpuppt sich als kühle Manipulantin. Dennoch ist das Ergebnis in beider Sinn. Sie erbt eine stattliche Summe; er lernt etwas über Väter und Töchter und bereut die Tat selbst jedenfalls nicht. Beide würden sich in derselben Ausgangslage wieder so verhalten; es liegt, ökonomisch gesprochen, ein Nash-Gleichgewicht vor. Paradox wirkt, dass dieses nur erreichbar war, weil eben gerade keine Kommunikation stattfand. Eine Einladung zum Auftragsmord hätte der Vater bestimmt zurückgewiesen. Die Strategie-Kombination „Tochter bittet, Vater beseitigt Ehemann“ wäre zwar rein ökonomisch gesehen ein Gleichgewicht gewesen. Bezieht man aber die psychologischen Aspekte der Beziehung zwischen den beiden mit ein, lautet das einzige Gleichgewicht „Tochter schweigt, Vater beseitigt Ehemann“ – und dies hat die Tochter erkannt.

### 5.3 Vertragserfüllung und Vertragsbruch

Die *Vertragserfüllung* dient vielen Autoren als Spannungsquelle. Die Frage: Schafft es der Schuldner? hält den Leser in Atem in Schillers *Die Bürgschaft* oder in Dürrenmatts *Das Versprechen*. Will er zahlen? ist die Frage in Heines *Der Dichter Firdusi*. Muss die Prinzessin erfüllen, d. h. besteht der Wicht auf

seinem Recht auf das neugeborene Kind, oder hat er nochmals Erbarmen? ist das Spannungselement in Gebrüder Grimms *Rumpelstilzchen*, einem der zahlreichen Märchen, in dem Verträge eine wichtige Rolle spielen – wie dem bereits erwähnten *Hans im Glück* oder *Der Froschkönig*, *Die zertanzten Schuhe* und viele mehr.

Die Nicht-Erfüllung spielt in der ökonomischen Vertragstheorie eine wichtige Rolle. Hat der Schuldner nur Pech gehabt, besteht Anlass zur Neuverhandlung (*renegotiation*), einem wichtigen Element der Vertragstheorie.<sup>17</sup> War er indessen unfähig, somit ein sozusagen „ungeeigneter Eigner“ seiner Güter, werden ihm diese im Konkurs entzogen. Dies dient nicht nur der Strafe und Abschreckung, sondern der „effizienten Allokation der Produktionsmittel“. Auch in der Literatur sind Vertragsverletzung und Vertragsbruch wichtige Motive. Als Verstöße gegen eine höhere Ordnung werden sie bestraft. Auf Vertragsbruch steht der Tod in *Des Teufels General* von Carl Zuckmayer, unheilbare Krankheit in *Die schwarze Spinne* von Jeremias Gotthelf oder Wahnsinn in *Das Versprechen* von Friedrich Dürrenmatt. Wahnsinn in Form unstillbarer Reue ist angedeutet in Heinrich Heines *Der Dichter Firdusi*.

*Der Waschküchenschlüssel* von Hugo Lötscher liest sich einerseits wie eine Parodie auf das Motiv des unerfüllbaren Vertrags, in der die Tragik der Komik weicht. Andererseits hat die Geschichte auch eine staatsphilosophische Dimension, nämlich den Konflikt zwischen Wohlfahrt und Gerechtigkeit, den beiden wichtigsten Rechtfertigungsgründen für Eingriffe des Staates in die Wirtschaft und in die Vertragsfreiheit. Vertragswerk ist konkret die Waschküchenordnung samt dem Geflecht teils geschriebener, teils ungeschriebener Regeln helvetischen Zusammenlebens im Mietshaus. Der Erzähler erlaubt einer Nachbarin aus Freundlichkeit, an seinem Waschtag zu waschen und erlebt, wie diese ahnungslos vereinbarte, geringfügige Abweichung von der Waschküchenordnung zu einer Kettenreaktion führt: Er findet sich schliesslich in einem Netz von Verpflichtungen gefangen, die er in ihrer Gänze gar nicht einhalten kann – der Versuch, die Waschküchenordnung zu respektieren, führt ihn im Gegenteil erst recht in immer tiefere Widersprüche.

Der Ich-Erzähler, der den Waschküchenschlüssel ausserhalb der Ordnung weitergibt, steht gewissermassen für die ökonomische Sicht, d. h. für das Wohlfahrtsziel: Er erleichtert der Nachbarin das Leben, ohne dass es ihn etwas kostet – er erzielt, in ökonomischer Terminologie, eine Pareto-Verbesserung. Doch da tritt anderntags eine zweite Nachbarin auf, die darauf besteht, den Schlüssel aus Prinzip direkt vom Ich-Erzähler zu bekommen. Sie beharrt auf ihrem Recht, vertritt also den – hier karikierten – juristischen Standpunkt. Löt-

---

<sup>17</sup> Die Möglichkeit von Neuverhandlung ist beispielsweise dann wichtig, wenn die Parteien Ereignisse beobachten, aber nicht beweisen und einklagen können. Neuverhandlung erschliesst Lösungen für solche Ereignisse, die nicht im voraus explizit getroffen werden können; vgl. z. B. Laffont und Martimort (2002).

schers Kritik trifft deshalb nicht nur den anvisierten Schweizer Charakterzug, sondern die Tendenz zur Regulierung ohne genügende Berücksichtigung der Kosten überhaupt.

#### 5.4 Spezialfall: Verträge mit sich selbst

In vielen literarischen Werken spielen Verträge mit sich selbst eine Rolle. Die Ökonomie hat lange nichts von solchen Verträgen wissen wollen, obwohl sie mindestens in der Alltagsform des guten Vorsatzes den meisten bekannt sind. Zwar haben sich einzelne Ökonomen mit Zeitinkonsistenz, Reue oder dem Hinausschieben (*procrastination*) beschäftigt, mit Phänomenen, welche Spaltungen im Bewusstsein des *homo oeconomicus* erkennen lassen, die einen Vertrag mit sich selbst überhaupt möglich, bzw. notwendig machen. Erst neuerdings beschäftigt sich ein Zweig der Mikroökonomie mit Fragen wie Selbstvertrauen oder Selbstdisziplin (z. B. Tirole, 2002). Er versucht, der Instanz des „Selbst“ von der ökonomischen Seite näherzukommen und Erfahrungen wie unvollkommene Selbsterkenntnis, Willensschwäche und selektives Gedächtnis zu erklären.<sup>18</sup> Zum Handel des momentanen Selbst mit seinen künftigen Ausprägungen hätte die Literatur einiges zu bieten: Ihre Heldinnen und Helden sind gekennzeichnet durch Versuchung, Suche nach sich selbst, durch Selbsttäuschung und Selbstbestrafung, Selbstdarstellung und Selbstzerstörung.

Verträge mit sich selbst spielen im übrigen mit einem Paradox: Einerseits könnte ich mir Schulden bei mir selber leicht erlassen; andererseits kann der Vertrag mit sich selbst stärker binden als eine Abmachung mit Dritten. Mit Firdusis Tod ist die Schuld des Fürsten juristisch erledigt, doch wird sie dem Schuldner gerade jetzt zur Qual. Für Kommissar Matthäi oder Damon ist die Erfüllung ihrer Versprechen eine Schicksalsfrage, weil es letztlich Versprechen gegen sich selbst sind. Beide fühlen sich nicht verpflichtet, sondern in der Pflicht. Nichterfüllung ist auch ein Verstoss gegen eine höhere Ordnung; daher die gravierenden Konsequenzen.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Fernziel dieser Arbeiten ist es, den *homo oeconomicus* zu ersetzen durch ein *homo sapiens* (Thaler, 2000) oder ein „psychologically enriched individual“ (Bénabou und Tirole, 2002). Die Idee, das Selbst zu deuten als „intertemporal collection of selves“ findet sich schon bei McCloskey (1986). Dieser erwähnt auch DeSaussures Beispiel des 8 Uhr 25-Zuges, der zwar jeden Tag der gleiche und doch ein anderer ist.

<sup>19</sup> Umgekehrt können Verträge mit höheren Mächten Metaphern für Verträge mit sich selbst sein. Auf dem Spiel stehen dann Gewissen oder Identität. In *Peter Schlemihls wundersame Geschichte* von Chamisso verkauft Peter Schlemihl einem Fremden seinen Schatten gegen ein Säckchen voll Geld, das sich immer wieder auffüllt. Das Fehlen seines Schattens macht ihn jedoch gesellschaftlich zum Aussenseiter. Der Fremde bietet ihm an, den Schatten zurückzugeben – im Tausch gegen Schlemihls Seele. Dieser lehnt freilich ab und wirft den Goldbeutel schliesslich weg.



## 6. Literatur und Wirtschaftswissenschaft

Literaturstellen sind je für sich allein betrachtet reizvolle Einzelbeispiele ökonomischer Einsichten. Lehren sie uns aber in ihrer Gesamtheit nicht auch etwas über das Verhältnis oder – ökonomisch gesprochen: die Arbeitsteilung – zwischen Literatur und Ökonomie, bzw. zwischen Literatur und Wissenschaft schlechthin? Der folgende Versuch, auf diese Frage zu antworten, bleibt vorsichtig und partiell, beschränkt auf den engen Bereich der Vertragsökonomie.

### 6.1 Schulden versus Schuld: Sind Ökonomie und Dichtung unvereinbar?

Eine radikale These lautet: Literarische und ökonomische Darstellung sind unvereinbar. Tatsächlich sind Ökonomie und Literatur schon sprachlich grundverschieden: Der Ökonom redet trocken; er braucht die Stütze einer Fachsprache aus Begriffen, die präzise und deshalb arm an Bedeutungen sind. Anders der Literat, besonders der Dichter: Statt Vertrag kann er auch Abkommen, Bund, Bündnis, Pakt, Schwur, Übereinkunft, Vereinbarung oder Verkommnis sagen; Begriffe, in denen vieles aufleuchtet, die aber ökonomisch weiter nichts als „Vertrag“ bedeuten. Das folgende Kurzgedicht ohne Titel von Paul Celan ist deshalb kaum mit ökonomischen Augen zu lesen:

Mit den Verfolgten in spätem, un-  
verschwiegenem,  
strahlendem  
Bund.

Die unterschiedliche Terminologie widerspiegelt unterschiedliche Ziele. Der Dichtung geht es nach allgemeiner Auffassung um eine ästhetische, allenfalls noch moralische Wirkung, nicht aber um Erkenntnisgewinn. Dass der Schah beim Dichter Firdusi, ökonomisch oder juristisch gesehen, *Schulden* hat, wird für den Dichter erst interessant, als jener die Schulden nicht bezahlt und damit *Schuld* auf sich lädt. Die für Wissenschaft typische Klassifizierung und Systematisierung sind der Dichtung hingegen fremd: „. . . ein freier Autor – oder ein Dichter – weiss von alledem nichts, oder will davon nichts wissen“ (Lüderssen, 2002, 228).<sup>20</sup>

Wissenschaftlicher Fortschritt scheint die Literatur ins Reservat des Aesthetischen oder des Irrationalen zu verdrängen: „Da die Dichtung eben nicht Wissenschaft sein will, müssen wir also befürchten, dass die Literatur vom ökonomischen Wissen desto weniger enthält, je weiter sich die ökonomische Disziplin

<sup>20</sup> Wissenschaftlicher Inhalt gereicht dem Schriftsteller sogar zum Nachteil: „the display of an esoteric or technician’s interest in the workings of a social institution, even one as interesting and important as law, will reduce the appeal of the work, making it less likely that it will be either a best seller or a classic.“ (Posner, 1998, 29).

lin entwickelt“ (Scheffold, 1992, 16). Man könnte glauben, „... inzwischen sei alles Sache der Wissenschaft geworden, wo immer rationale Aussagen möglich seien, habe die Literatur ihr Terrain verloren.“ (Lüderssen, 2002, 210). Umgekehrt scheint das Interesse der Literatur an der Wirtschaft zu erlahmen. „Von Ausnahmen abgesehen sind wirtschaftliche Themen aus der eigentlichen Dichtung längst verschwunden.“ (Scheffold, 1992, 15).<sup>21</sup> Dies mag in der Tendenz zutreffen. Doch umgekehrt zeigt ein Gedicht wie *Wirtschaftsleben* von Hans Magnus Enzensberger, dass ästhetische oder moralische Wirkung durchaus mit einer aktuellen wirtschaftlichen Aussage vereinbar ist:

Bezahlt wird einer dafür,  
 dass er die Richtlinien der Politik bestimmt,  
 dass er schlachtet,  
 dass er Kierkegaard deutet,  
 dass er sich ins Bett legt,  
 dass er Tasten drückt,  
 dass er seinen Samen spendet,  
 dass er endlich weiterkommt  
 bei der Lipotropin-Synthese,  
 dass er knüppelt, kocht,  
 bügelt, Tore schießt,  
 dass er endlich verschwindet.

## 6.2 Gegenthese: Ökonomie gleich Dichtung

Der Unvereinbarkeitsthese könnte man radikal entgegenhalten: Ökonomie und Dichtung sind nur äusserlich verschieden, im Grunde aber wesensverwandt. Beide beruhen letztlich auf Sprache.<sup>22</sup> Ferner hat auch Ökonomie eine literarische Seite. Beispielsweise spricht sie durchaus in Bildern: „models are nonornamental metaphors“ (McCloskey, 1986, 74). Der Beispiele sind viele: Gleichgewicht, Elastizität, Humankapital, ferner: Spieltheorie, wenn nicht sogar der (vom Bild der Hauswirtschaft inspirierte) Begriff der Volkswirtschaft

<sup>21</sup> Im Roman werden bestimmte Aspekte – Wechselfälle des kapitalistischen Wirtschaftens, das Geld, etc. – thematisiert, aber oft versucht das moderne Drama „gerade das Unverständliche am Wirtschaftsprozess herauszuheben.“ Im deutschen Roman (welcher die bürgerlichste Form der Literatur darstellt) des 20. Jhdts. kommt die Wirtschaft kaum vor (mit der teilweisen Ausnahme von Thomas Mann); nicht einmal linke Autoren interessieren sich für die Wirtschaft (Scherf, 1992, 261 f.). Die Absenz der Wirtschaft trotz gravierender wirtschaftlicher Umwälzungen „setzt die Belletristik dem Verdacht des Opiats aus“ (ebenda, 265). Statt zur Erkenntnis beizutragen, wäre die Dichtung – *Die verdächtige Pracht* (von Matt, 1998) – im Gegenteil sogar ein Mittel der Verdummung geworden.

<sup>22</sup> „Language is the air that we breath when thinking and communicating, often without noticing“ (van Benthem, 2000). Verschiedene Autoren (McCloskey, 1986; Rubinstein, 2000; Samuels, 2001) sprechen deshalb von der „Nicht-Neutralität“ der Sprache (Männel, 2000).

selbst.<sup>23</sup> Einzelne Autoren halten Ökonomie denn auch für grundsätzlich literarisch. „Good science is good conversation.“ (McCloskey, 1986, 27). Oder: „The level at which economics and literature begin to merge is, surprisingly, the aesthetic. Economics is beautiful to those who know enough of it to be able to read economic books and articles and who also have an aesthetic sense. Elegance, concision, surprise, precision, form, metaphor, narrative, example, economy of expression, architectonic order, mystery, wit – from Adam Smith to Gary Becker and Robert Solow, these aesthetic virtues are to be found at the highest levels of economic scholarship, just as they are found to be in imaginative literature and in the physical sciences.“ (Posner, 1998, 301f.)

Ob die starke Betonung der Aesthetik und Eleganz ökonomischer Modelle der Analyse realökonomischer Probleme immer angemessen ist, steht auf einem anderen Blatt und soll hier nicht weiter diskutiert werden. Umso interessanter ist es, dass – wie die in diesem Aufsatz zitierten Beispiele zeigen – auch die Literatur „wissenschaftliche“ Ambitionen hat, d. h. allgemeinere Zusammenhänge und strukturelle Regelmässigkeiten aufzeigen will. Wie die Ökonomie will die Dichtung offenbar durchaus auch zur Erkenntnis beitragen. Und keineswegs umschreibt der Dichter jeweils nur einen Einzelfall: „His view of a situation, however sharp and immediate, is nevertheless always part of a long view“, sagt der Literaturwissenschaftler Cleanth Brooks (zitiert nach Posner, 1998, 7).

Gleichwohl scheint auch die These der Identität von Ökonomie (stellvertretend für Wissenschaft) und Dichtung als zu radikal. Die Sichtweisen sind, selbst wo es beiden Disziplinen um die Darstellung von Zusammenhängen geht, unterschiedlich. Rubinstein (2000) vergleicht deshalb (in Anlehnung an den Mathematiker G. Frege) die leistungsfähigen formalen Methoden, den Tiefblick der Wissenschaft, mit dem Mikroskop, die Umsicht der Literatur hingegen mit dem Auge. Noch pointierter unterscheidet von Matt (2003, 149) Literatur und Wissenschaft: „Die Wissenschaft hat die Wahrheit immer, aber sie trägt ein Zerfallsdatum. Die Literatur, die Kunst überhaupt, trägt kein Zerfallsdatum, aber nur deshalb nicht, weil wir ihrer Wahrheit nie ganz mächtig werden.“<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Literarische und ökonomische Metaphern sind offen: „The literal translation of an important metaphor is never finished ... an important metaphor in economics has the quality admired in scientific theory, a capacity to astonish us with implications once unseen.“ (McCloskey, 1986, 77).

<sup>24</sup> Pessimistisch scheint hingegen die Auffassung von Lüderssen (2002, 228), wonach die (Rechts-)Wissenschaft – im Gegensatz zur Dichtung – das Wesentliche nicht sehen könne: „Was *wir* hinzufügen können, ist nur der nachträgliche Schneckenweg der – vielleicht systematisch etwas umfassender und begrifflich schärfer zupackenden, aber für das in der Tiefe Passierende immer noch blind bleibenden – modernen Wissenschaft.“

### 6.3 Vom Nutzen der Literatur für die Ökonomie

Die betrachteten Literaturbeispiele sind wohl weder reine Kunst noch verkappte Ökonomie. Am Ende scheint der Vermittlungsvorschlag von Horaz plausibel, wonach die Dichter entweder erfreuen oder aber sich nützlich machen wollen.<sup>25</sup> Der Ökonomie kann Literatur auf verschiedene Weise Nutzen stiften: (1) als Inspiration, als (2) Illustration und (3) als Hilfe zur Interpretation.

So hat die Literatur manches als erste entdeckt.<sup>26</sup> Sie hätte der Ökonomie wohl auch heute noch *Inspirationen* zu bieten. Gerade die erwähnten neueren Forschungen zum Umgang des *homo oeconomicus* mit sich selbst (Tirole, 2002; Bénabou und Tirole, 2002) oder die Arbeiten zu einem erfahrungsbezogenen Rationalitätsbegriff (Gilboa und Schmeidler, 2001) behandeln Verhaltensweisen, für die sich die Literatur seit je interessiert.

Besonders dort, wo die Ökonomie stark auf Introspektion aufbaut, könnte sie von der Literatur lernen, haben doch die Dichter im Laufe der Jahrhunderte gewissermassen eine „Datenbank der Introspektion“ zusammengetragen. Als „gesteigerte Realität“ stellt die Literatur der Wissenschaft das „Nicht-Erfahrene, aber auf der Basis von (durch den Autor) Erfahrenem Erfahrbare“ (Lüdersen, 2002, 20, am Beispiel der Rechtswissenschaft) zur Verfügung.

Oft wird der ökonomische Gehalt eines literarischen Werks erst sichtbar, wenn die Ökonomie den dargestellten Zusammenhang schon für sich entdeckt hat. Die Literaturstelle taugt dann noch zur *Illustration*. Als solche bereichert sie die Lehre oder hilft den Ökonomen, ihre Erkenntnisse in der Politikberatung erfolgreich zu vermitteln.<sup>27</sup>

Die Literatur macht aber ökonomische Inhalte nicht nur anschaulich, sondern erinnert gleichzeitig daran, dass modellhafte Zusammenhänge stets in konkrete Lebenssituationen eingebettet sind und nicht ohne deren Berücksichtigung benützt werden sollten. Sie schärft damit den Blick für die Grenzen der

---

<sup>25</sup> *Aut prodesse volunt aut delectare poetae*. In den meisten Fällen schiene sogar eher „sowohl – als auch“ angebracht. Die Literaturbeispiele erfreuen (jedenfalls die ökonomisch ausgebildete Leserschaft) gerade dort, wo sie auch Zusammenhänge zeigen; umgekehrt sind sie nützlich, weil reizvoll und daher einprägsam eingekleidet.

<sup>26</sup> Beispielsweise schrieb Geibel *Die Goldgräber* hundert Jahre bevor die *Rand Corporation* nach 1950 strategische Spiele untersuchte, die später den Namen *prisoner's dilemma* erhielten.

<sup>27</sup> Diese instrumentelle – der modernen Literaturwissenschaft (z. B. von Matt, 2003, 39) eher zu schlichte – Sicht vertritt Christian Fürchtegott Gellert in der Fabel *Die Biene und die Henne*:

Du fragst, was nützt die Poesie? [. . .]  
 Du siehst an Dir wozu sie nützt:  
 Dem, der nicht viel Verstand besitzt,  
 Die Wahrheit durch ein Bild zu sagen.

ökonomischen Modelle; hilft also bei ihrer *Interpretation*. „Das Ergebnis scheint paradox: Die Wissenschaft . . . klärt auf gewisse Weise, was der künstlerische Text leistet, lernt dabei aber gleichzeitig, wie sehr dieser Text sie ihrerseits nicht nur vorwegnimmt, sondern ihr auch – wenigstens partiell – überlegen bleibt.“ (Lüderssen, 2002, 218). Dies macht die Literatur vielleicht letztlich sogar dort nützlich, wo ökonomischer Sachverstand praktisch umgesetzt werden soll.

#### 6.4 Folgerungen für die Praxis

Als Hilfe zur Interpretation und praktischen Anwendung ökonomischer Ergebnisse lassen sich aus den diskutierten Literaturbeispielen zwei Warnungen ableiten:

- (1) Wer die ökonomischen und spieltheoretischen Strukturen einer Entscheidungssituation nicht sieht – oder nicht sehen will – riskiert Hab und Gut, wenn nicht das Leben. Theorie ist also wichtig, um Reinfälle abzuwenden.<sup>28</sup>
- (2) Wer sich, umgekehrt, in der Hoffnung auf wirtschaftlichen Vorteil auf ökonomische Modelle verlässt, also die Theorie aktiv nutzen will, begibt sich ebenfalls in Gefahr: Der Spielbaum ist kaum je in all seinen Verzweigungen richtig vorausszusehen.<sup>29</sup> Gemäss Ariel Rubinstein (2000) sollte die Spieltheorie deshalb schon gar nicht den Anspruch erheben, praktisch zu sein.<sup>30</sup> Wenn wir lesen, die Vereinigten Staaten hätten in der Kuba-Krise ihr Vorgehen auf Spieltheorie abgestützt, lässt dies deshalb eher erschauern. Mit dem Kunden des Barbiers ist man geneigt zu sagen:

„Doch hat es Gott noch gut gemacht.“

Die Autoren eines bekannten Lehrbuches zur Spieltheorie versprechen „Our aim is to improve your strategic I.Q.“ (Dixit und Nalebuff, 1991, 2). Nach dem Gesagten ist hier Vorsicht angebracht. Die dargestellten Literaturbeispiele mahnen die „imperial science“ (George Stigler) zur Bescheidenheit.<sup>31</sup> Glaub-

<sup>28</sup> Paul Krugmann erwartet von der Ökonomie nicht mehr, als dass sie helfe, die ganz grossen Fehler zu vermeiden; siehe Frey (2000).

<sup>29</sup> Die „small world assumption“ (siehe Binmore, 1997, 119, 448) gilt nicht.

<sup>30</sup> In *The Rhetoric of Game Theory* (2000) weist Rubinstein darauf hin, dass bereits der Ausdruck „Strategie“, so wie ihn die Spieltheorie als *terminus technicus* verwendet, nicht als Aktionsplan (miss)verstanden werden darf.

<sup>31</sup> Bescheidenheit kostet auch die Ökonomen, die sich als unerlässliche Ratgeber sehen, wenig. Ihre Kunden hat Robert Musil (*Der Mann ohne Eigenschaften*) nämlich längst gewarnt:

Aber alle Berufsideologien sind edel, und die Jäger zum Beispiel sind weit davon entfernt, sich die Fleischer des Waldes zu nennen, nennen sich vielmehr den weidgerechten Freund der Tiere und der Natur, ebenso wie die Kaufleute den Grundsatz des

würdiger dürfte die Wirtschaftswissenschaft bleiben, wenn sie sich an die von Friedrich Dürrenmatt geprägte Formel hält:

Unser Verstand erhellt die Welt nur notdürftig.

## 7. Fazit

Die „schöne“ Literatur hält dem wirtschaftswissenschaftlichen *Unterricht* – mindestens auf dem Gebiet der Vertragsökonomie und Spieltheorie – einen Schatz an Beispielen bereit. Der *Forschung* bietet sie eine Datenbank verdichteter Lebenserfahrung und Introspektion. Nützlich für die *Wirtschaftspolitik* schliesslich scheint die Literatur nicht als Rezeptbuch, sondern gerade als dessen Gegenteil: als Warnung, dass ökonomische Rezepte bei mangelnder Umsicht ins Verderben führen. Gleichzeitig mahnen zahlreiche Literaturbeispiele daran, dass ökonomische Theorie (im Sinne modellhafter Zusammenhänge) nicht straflos ignoriert werden kann. Die Beschäftigung mit der Literatur weist damit auch einen Ausweg aus der oft unglücklich gestellten Alternative Theorie versus Praxis.

## Literatur

- Bénabou, R. / Tirole, J.* (2002): Self-Confidence and Social Interactions, NBER working paper, nr. 7585, März.
- van Benthem, J.* (2000): Comment, in: A. Rubinstein, Ariel, Economics and Language, Cambridge, UK, 93–107.
- Binmore, K.* (1997): Fun and Games, A Text on Game Theory, Heath, Lexington, MA.
- Binswanger, H. Ch.* (1985): Geld und Magie – Deutung und Kritik der modernen Wirtschaft anhand von Goethes Faust, Stuttgart.
- Farrell, J.* (1987): Information and the Coase Theorem, Journal of Economic Perspectives, 1 (2), 113–129.
- Frenzel, E.* (1999): Motive der Weltliteratur, 5. Aufl., Stuttgart.
- Frey, B. S.* (2000): Was bewirkt die Volkswirtschaftslehre? Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 1 (1), 5–33.
- Frey, B. S. / Oberholzer-Gee, F. / Eichenberger, R.* (1996): The Old Lady Visits Your Backyard: A Tale of Morals and Markets, Journal of Political Economy, 104(6), 1297–1313.
- Gilboa, I. / Schmeidler, D.* (2001): A Theory of Case-Based Decisions, Cambridge and New York.

---

ehrbaren Nutzens hegen und die Diebe den Gott der Kaufleute, nämlich den edlen und völkerverbindenden Merkur, auch den ihren nennen. Auf die Darstellung einer Tätigkeit in den Augen derer, die sie ausüben, ist also nicht allzuviel zu geben.

- von Hentig, H. (1957): Zur Psychologie von Einzeldelikten, Bd. III (Der Betrug), Tübingen.
- Klemperer, P. (1988): Auctions with Almost Common Values: The ‚Wallet Game‘ and its Applications, *European Economic Review*, 42(3-5), 757 – 769.
- Laffont, J.-J./Martimort, D. (2002): *The Theory of Incentives*, Princeton Univ. Press, Princeton N.J.
- Lüderssen, K. (2002): *Produktive Spiegelungen. Recht und Kriminalität in der Literatur*, 2. erw. Aufl. Frankfurt a.M.
- Männel, B. (2000): *Sprache und Ökonomie: Über die Bedeutung sprachlicher Phänomene für ökonomische Prozesse*, Marburg.
- von Matt, P. (1989): *Liebesverrat – Die Treulosen in der Literatur*, München.
- (1998): *Die verdächtige Pracht; über Dichter und Gedichte*, München und Wien.
- (2003): *Öffentliche Verehrung der Luftgeister; Reden zur Literatur*, München und Wien.
- McCloskey, D. N. (1986): *The Rhetoric of Economics*, Brighton, UK.
- Moldovanu, B./Tietzel, M. (1998): Goethe’s Second Price Auction, *Journal of Political Economy*, 106 (4), 854-859.
- Niehans, J. (1985): Geld und Geist: Die ‚Ökonomie in der Vehfreude‘, *Schweizer Monatshefte*, 65 (3), 225 – 237.
- Neumark, F. (1955): *Wirtschaftsprobleme im Spiegel des modernen Romans*, Frankfurter Universitätsreden, 14, Frankfurt a.M., 5 – 25.
- Posner, R. (1998): *Law and Literature*, Cambridge MA.
- Rubinstein, A. (2000): *Economics and Language*, Cambridge, UK.
- Schefold, B. (1992): Spiegelungen des antiken Wirtschaftsdenkens in der griechischen Dichtung, in: B. Schefold (Hrsg.), *Die Darstellung der Wirtschaft und der Wirtschaftswissenschaften in der Belletristik*, Berlin, 13 – 89.
- Scherf, H. (1992): Die Rolle der Wirtschaft im deutschen Roman, in: B. Schefold (Hrsg.): *Die Darstellung der Wirtschaft und der Wirtschaftswissenschaften in der Belletristik*, Berlin, 257 – 278.
- Thaler, R. A. (2000): From Homo Oeconomicus to Homo Sapiens, *Journal of Economic Perspectives*, 14 (1), 114 – 142.
- Tietzel, M. (1995): *Literaturökonomik*, Tübingen.
- Tirole, J. (2002): Rational Irrationality: Some Economics of Self-Management, *European Economic Review*, 46 (4 – 5).
- Watts, M. (1998): „Using Literature and Drama in Undergraduate Economic Courses“, in: W. E. Becker and M. Watts (eds.), *Teaching Economics to Undergraduates: Alternatives to Chalk and Talk*, Cheltenham, UK, 185 – 207.