

Moral und Wirtschaftstheorie

Von Manfred Tietzel

“...though we all repeat ‘de gustibus non est disputandum’ in practice we spend our time arguing about little else.”

Milton Friedman

„Es gilt, das ungeheure, ferne und so versteckte Land der Moral ... mit lauter neuen Fragen und gleichsam mit neuen Augen zu bereisen: und heißt dies nicht beinah so viel als dieses Land erst entdecken?“

Friedrich Nietzsche

Im vorliegenden Aufsatz wird versucht, das „moralische Vakuum“ zu füllen, das in der neoklassischen Wirtschaftstheorie besteht. Im einzelnen werden theoretische Ansätze kritisch dargestellt, die das Entstehen von Präferenzen, den sachlichen Gehalten der Argumente der Zielfunktionen von Wirtschaftssubjekten, erklären sollen, und es wird versucht zu begründen, warum neben knappheitsbedingten (Ressourcen-)Restriktionen auch nicht-knappheitsbedingte, moralische Verhaltensrestriktionen existieren.

1. De gustibus non est disputandum

Im Titel dieses Essays werden Gebiete – Moral und Wirtschaftstheorie – zusammen genannt, die im heutigen ökonomischen Denken so weit wie nur möglich voneinander entfernt und geschieden sind. Versteht man unter der Moral einer Gesellschaft die Menge der geltenden (und damit auch verhaltenswirksamen) individuellen und sozialen Wertvorstellungen, so ist es gewiß keine Übertreibung, die Wirtschaftstheorie als eine zutiefst a-moralische Wissenschaft zu bezeichnen. Unter den klassischen Annahmen über das Verhalten der Wirtschaftssubjekte, inkarniert in der Fiktion des homo oeconomicus, befinden sich nur zwei, welche die normative Basis des Wirtschaftens, die Handlungsziele der Wirtschaftssubjekte, beschreiben: danach erstrebt der homo oeconomicus in seiner Rolle als Unternehmer Mehrung seines Geldgewinns, in seiner Rolle als Verbraucher Vergrößerung seines Konsumnutzens. Diese beiden äußerst sparsamen Axiome, in Verbindung mit der zusätzlichen Annahme, daß Wirtschaftssubjekte die Maximierung ihrer Zielfunktion erstreben und der Beschreibung der jeweiligen Handlungssituation – Ressourcenausstattung, Technologie und Handlungsalternativen –, genügen der Wirtschaftstheorie für den Versuch, beliebige menschliche Handlungen zu erklären oder vorherzusagen.

Durch einige Kunstgriffe ersparen es sich meist die Ökonomen, über die Handlungsmotivationen der Wirtschaftssubjekte zu theoretisieren, und sie vermeiden es so auf geschickte Weise, den festen Boden deduktiver Argumentation mit beobachtbaren und quantifizierbaren Größen zu verlassen und sich in den sumpfigen Geländen von Psychologie und Soziologie zu verlieren.

Man besitze „zugegebenermaßen keine brauchbare Theorie der Bildung von Präferenzen“ und könne sich „auch nicht auf eine entsprechend ausgereifte Theorie in den anderen Sozialwissenschaften verlassen“¹; daher sei es nur gerechtfertigt anzunehmen, „daß in der Tat alle Haushalte genau die gleiche (und unveränderliche, M.T.) Nutzenfunktion besitzen.“² „Nach dieser Interpretation argumentiert man nicht über Präferenzen aus demselben Grund, aus dem man auch nicht über die Rocky Mountains argumentiert – beide sind da, werden auch nächstes Jahr da sein und sind für alle Menschen gleich.“³ Konsequenterweise überläßt man leichten Herzens dieses Problem „denjenigen, die auch immer Präferenzen studieren und erklären (Psychologen? Anthropologen? Phrenologen? Soziobiologen?).“⁴

Die Befolgung des Prinzips „de gustibus non est disputandum“⁵ ermöglicht die gewünschte strikte Trennung der endogenen „ökonomischen“ von den exogenen „außerökonomischen“ Faktoren, ohne, wenigstens dem ersten Anschein nach, an theoretischer Erklärungsleistung einzubüßen. Die Erklärung etwa der Tatsache, daß eine Person eine Straftat begeht, kann „auf besondere Theorien der Anomie, psychologischen Unangepaßtheit oder der Vererbung bestimmter Charakterzüge verzichten und ... es reicht, die übliche ökonomische Analyse von Wahlhandlungen auf diesen Bereich anzuwenden.“⁶ Eine Person wird danach dann eine Straftat begehen, „wenn der für sie erwartete Nutzen größer ist als der Nutzen, den sie realisieren könnte, wenn sie ihre Zeit und sonstigen Ressourcen für andere Aktivitäten einsetzen würde.“⁷

¹ Becker (1982), 147.

² Becker (1982), 162.

³ Stigler / Becker (1977), 76.

⁴ Stigler / Becker (1977), 76. Vollständig leichten Herzens und ganz so ohne theoretische Gewissensbisse, wie die schwungvolle Rhetorik glauben macht, geht es dann doch nicht ab. Stigler und Becker konzedieren an einer (soweit mir bekannt ist auch einzigen) Stelle, daß diese ihre „eine These ist, die keinen direkten Beweis erlaubt, weil sie eine (empirische, M.T.) Behauptung über die Welt ist und kein Satz der Logik.“ Und sie führen eine Reihe von Argumenten an, welche die Wahrheit dieser empirischen These untermauern sollen. Keines dieser Argumente ist jedoch hinreichend dazu. Vgl. dazu Tietzel (1983), 233f.

In einer berühmt gewordenen Arbeit hat Alchian (1950), 211 - 221, mit selektions-theoretischen Überlegungen zwingend zu zeigen versucht, daß Unternehmen überhaupt nur Gewinn als Ziel verfolgen könnten, da sie sonst nicht überleben würden. Seine neueren Arbeiten lassen aber sehr ernste Zweifel daran aufkommen, daß er diese These auch heute noch aufrecht erhalten würde.

⁵ Becker (1982), 162.

⁶ Becker (1982), 40.

Die konstante Präferenz vieler Ökonomen für die Annahme konstanter, inhaltlich festgelegter und invarianter Präferenzen der Wirtschaftssubjekte hat meines Erachtens einige gute und nur zu plausible – wenn auch „außerökonomische“ – Gründe.

Da ist zunächst einmal die verständliche *Abneigung* der Ökonomen gegen die Beschäftigung mit nicht unmittelbar beobachtbaren, nicht meßbaren und auch nicht quantifizierbaren Sachverhalten zu nennen⁸, wie sie menschliche Wertvorstellungen nun einmal darstellen.

Die *Fehlinterpretation* des Postulats der Werturteilsfreiheit von *M. Weber* als Gebot der Wertfreiheit, als ein Verbot, sich mit Werten schlechthin zu befassen, hat diese Haltung vieler Ökonomen vielleicht noch verstärkt. Dabei ist ein Werturteil, das Bekenntnis zu bestimmten Werten, etwas in jeder Hinsicht anderes als daß Aufstellen von Aussagen über Wertungen.

Und schließlich mag der methodologische Freibrief, den die Chicagoer Schule den Ökonomen für die Wahl der Prämissen ihrer Modelle ausstellt, Ursache einer gewissen *Bedenkenlosigkeit* gewesen sein und einen ausgeprägten *Pragmatismus* bei der Formulierung von Modellen gefördert haben. *M. Friedman* meint nämlich: „Der Ökonom hat wenig über die Bildung von Bedürfnissen zu sagen; das ist das Gebiet des Psychologen. Die Legitimation und Rechtfertigung für diese Abstraktion muß letztlich, in diesem Falle wie bei jeder anderen Abstraktion, auf der Erhellung beruhen, die diese Abstraktion leistet und auf der Fähigkeit zu prognostizieren, die sie erlaubt.“⁹

In sehr vielen Fällen allerdings bleibt diesen Verhaltensprämissen die (im übrigen aus wissenschaftstheoretischer Sicht sehr fragwürdige) „Legitimation und Rechtfertigung“ durch Prognoseerfolg versagt: die beobachtbaren Tatsachen entsprechen nicht den Modellvorhersagen. *Beckers* Modell des ökonomisch rationalen Verbrechers etwa sagt ein super-macchialistisches Verhalten voraus. Ein Handelnder verwirklicht demzufolge in einer parametrisch vorgegebenen Umwelt alle jene Handlungsalternativen, deren Nutzen ihre Opportunitätskosten übersteigen. Die Welt gleicht dem Hobbesischen Dschungel, in dem jeder gegen jeden und mit allen Mitteln um sein individuelles Nutzenmaximum kämpft; man führt, nach den Worten von *Hobbes*, in dieser Welt „ein einsames, kümmerliches, rohes und kurz dauerndes Leben.“¹⁰ Beschriebe das Bild von der Welt des rationalen Ver-

⁷ *Becker* (1982), 47f.

⁸ Die bewundernswerten Bemühungen von Ökonomen, durch die „Theorie der offensichtlichen Präferenzen“ selbst diese schlüpfrigen Größen indirekt beobachtbar und quantifizierbar zu machen, haben leider nur sehr bescheidene Erfolge gezeitigt. Vgl. *Wong* (1978).

⁹ *Friedman* (1962), 13. An anderer Stelle, *Tietzel* (1981), 237 - 265, habe ich versucht, diese instrumentalistische These Friedmans einer Kritik zu unterziehen.

¹⁰ *Hobbes* (1974), 116.

brechers auch die wirkliche Welt, so befände sich stets die eine Hälfte der Menschheit zum Zwecke der Erpressung im Gewahrsam der anderen; „der individualistische Kalkül von Kosten und Nutzen würde nahelegen, daß Betrug, Drückebergerei, Diebstahl, Überfall und Mord allgegenwärtig sind.“¹¹

Zwar ist die wirkliche Welt nicht frei von derart unerfreulichen Zügen, doch ist sie auch, und vielleicht weit stärker, geprägt von Vertrauen, Altruismus, Verlässlichkeit, Verantwortlichkeit und Ehrlichkeit. Ganz offenbar ist das Netz der neoklassischen Verhaltensannahmen nicht eng genug geknüpft, um eine breite Palette menschlicher Verhaltensweisen zu erfassen. Ich schreibe diesen Mangel auch den unzulänglichen Annahmen über die moralische Basis menschlichen Handelns zu.

Die Existenz eines derartigen „moralischen Vakuums“ in der Wirtschaftstheorie ist eigentlich verwunderlich, denn es ist nicht in ihrer Tradition angelegt: *Adam Smith*, im wahren Sinne ein „Adam“ der Wirtschaftstheorie, war nach seiner Berufung vor allem Professor für Moralphilosophie; er hat diesem Gebiet eines seiner Hauptwerke, die „Theory of Moral Sentiments“, gewidmet und diesen Hintergrund auch nirgends im „Wealth of Nations“ verleugnet. Und noch in unserem Jahrhundert war der Nationalökonomie der Gedanke nicht fremd, daß „noch nicht mal ein Nagel ohne Werte in die Wand geschlagen wird“ (wie *von Schmoller* gesagt haben soll). Ohne Wertungen oder Handlungsziele, will diese Meinung sagen, kommt überhaupt keine Handlung zustande, und wechselnde Wertungen bedingen wechselnde Handlungsweisen und andere Handlungsergebnisse.

Ich möchte im folgenden versuchen zu zeigen, daß die Wirtschaftstheorie sich im Interesse ihrer eigenen Leistungsfähigkeit bis zu einem gewissen Grade auch als „Moralwissenschaft“¹² verstehen sollte. Moralische Grundsätze haben in zweierlei Hinsicht für das Verhalten der Wirtschaftssubjekte eine Bedeutung: als Determinanten ihrer Handlungsziele und als Restriktionen ihrer Handlungsmöglichkeiten. Beide sollen näher untersucht werden nach dem Prinzip: „de gustibus disputandum est.“

2. Präferenzen und Metapräferenzen

K. Boulding schrieb einmal, eine der absonderlichsten Annahmen in der Ökonomie sei die „wie man sie nennen könnte – Doktrin von der ‚unbefleckten Empfängnis‘ der Indifferenzkurve. Diese Doktrin besagt, daß Geschmack einfach vorgegeben ist und daß man den Prozeß der

¹¹ *North* (1981), 11.

¹² Von *Boulding* (1976), 123 - 143, stammt eine interessante Untersuchung mit dem Titel „Ökonomie als Moralwissenschaft.“

Geschmacksbildung nicht durchleuchten kann.“¹³ In all ihrer Absonderlichkeit ist diese Doktrin, wie gesagt, keineswegs unverständlich, denn sie schützt vor der Gefahr, „zweitklassige Psychologie zu benutzen, um dritt-klassige Ökonomie zu produzieren“¹⁴; sie beschwört aber zugleich die neue und vielleicht größere Gefahr herauf, wegen empirisch falscher Verhaltens-annahmen zu nicht adäquaten Erklärungen und Prognosen zu gelangen.¹⁵

Nicht etwa die Tatsache ist zu kritisieren, daß Ökonomen in erklärenden Argumenten die Wahrheit bestimmter Prämissen – hier: empirischer Behauptungen über die Inhalte und Invarianz der Präferenzen von Wirtschaftssubjekten – „annehmen“, also ohne weitere Begründung voraussetzen. Denn jede wissenschaftliche Erklärung muß bei irgendwelchen Annahmen halt machen. Das ist ganz unvermeidlich der Fall, weil man zwar immer versuchen kann, Aussagen, die in bestimmten Zusammenhängen erklärende Funktionen übernehmen, ihrerseits zu erklären, „Erklärungen von Erklärungen“ zu liefern. Damit wird die erste einer möglichen Stufenfolge von Erklärungen „tiefer“ begründet. Will man zum Beispiel erklären, warum ein Monopolist den Preis eines Gutes erhöht, dann gehört zu den erklärenden Prämissen eine Annahme über das Ziel, also etwa Gewinnerzielung, welches er verfolgt. In einer Erklärung „zweiter Stufe“ könnte man versuchen zu zeigen, warum er dieses Ziel verfolgt. Aber immer muß auf irgendeiner Stufe in dieser unendlichen Erklärungsregreß willkürlich abgebrochen werden; die Prämissen der Erklärung n-ter Stufe sind dann ihrerseits unbegründet, haben also den Charakter von Annahmen. Verschiedene wissenschaftliche Disziplinen sind meines Erachtens in ganz pragmatischer Weise eben auch dadurch gekennzeichnet, was zu einem Zeitpunkt für sie potentielle Explananda und was für sie Annahmen sind.

Zu tadeln ist aber die Tendenz, Annahmen, koste es was es wolle, beizubehalten, obwohl man ihre empirische Falschheit kennt. Dies geschieht mit den Prämissen über die Präferenzen¹⁶ der Wirtschaftssubjekte oft, um die

¹³ *Boulding* (1976), 124f.

¹⁴ *Yaari* (1977), 158.

¹⁵ Die empirische Wahrheit eines erklärenden Argumentes muß (als eine der sogenannten „Adäquatheitsbedingungen“) gefordert werden, weil *nur* bei wahren Prämissen auch die Konklusionen eines Argumentes *immer* wahr sind; nur bei Erfüllung dieser Bedingung zeigt daher ein erklärendes Argument, warum *tatsächlich* ein bestimmter zu erklärender Sachverhalt vorliegt. Jede wahre Aussage über einen zu erklärenden Sachverhalt läßt sich – außer aus den adäquaten – aus unendlich vielen anderen Mengen von Prämissen (eben auch empirisch falschen) ableiten; aber solche Argumente zeigen bestenfalls, warum *möglich*erweise der zu erklärende Sachverhalt vorliegen *könnte*. Ein solches Argument befriedigt aber *unser* Verlangen nach einer Erklärung in keiner Weise. Vgl. dazu: *Tietzel* (1981), 237 – 265.

¹⁶ *March* (1978), 595f., diskutiert in Einzelheiten die weiteren üblichen Annahmen über die Eigenschaften von Präferenzen, die absolut, relevant, stabil, konsistent, präzise und exogen sein sollen, und er kommt zu der Schlußfolgerung: „Jede einzelne dieser Eigenschaften von Präferenzen scheint mit Beobachtungen des Wahlverhaltens ... unvereinbar zu sein.“

Eindeutigkeit der Modellergebnisse oder die mathematische Handhabbarkeit des Modelles zu erhalten; doch muß man dafür den Preis des Verlustes der Adäquatheit der Erklärung entrichten. Die Präferenzen der Menschen bestehen auch nicht annähernd nur aus Gewinn und Güternutzen, und sie sind zeitlich, zwischen Personen und Kulturen, nach Inhalt und Gewichtung variabel. „Die unglaubliche Komplexität der menschlichen Natur“, schrieb A. Hirschman¹⁷, „wurde mit sehr guten Gründen in der traditionellen Theorie vernachlässigt, aber sie muß zu Gunsten größerer Realitätsnähe in den traditionellen Erkenntnissen Berücksichtigung finden.“

Die Wege, welche zur Erreichung dieses Zweckes bisher beschritten wurden, bestanden (2.1.) in einer „Öffnung“ der herkömmlichen Nutzenfunktion und (2.2.) in verschiedenartigen Versuchen, die Entstehung von Präferenzen zu erklären.

2.1. Offene Nutzenfunktionen

Die Öffnung der Nutzenfunktion für andere Argumente als nur Konsumnutzen und Gewinn, die „Verschiebung zu ‚Nutzen‘ als Maximand“,¹⁸ ist der seit relativ kurzer Zeit unternommene Versuch, diese sehr restriktiven und wohl in vielen Fällen faktisch falschen Annahmen über die Handlungsziele der Wirtschaftssubjekte durch allgemeinere und nach Möglichkeit zutreffende zu ersetzen. In einer offenen Nutzenfunktion können, je nachdem es der zu erklärende Fall verlangt, als Argumente nicht-traditionelle Güter wie „Prestige, Macht, Wohlergehen anderer, Liebe, Respekt, Selbstverwirklichung, Talent, Freiheit, Wissen, Schönheit, Muße“¹⁹ ebenso eingehen wie Konsumnutzen und Gewinn im klassischen Fall. Man hat diese allgemeinen Nutzenarten A. A. Alchian zu Ehren als „alchianeske“²⁰ bezeichnet, obwohl diese Idee, soweit ich sehe, eigentlich in einer Arbeit von Becker²¹ aus dem Jahre 1957 ihren Ursprung hat.

Die Annahme, wirtschaftende Menschen verfolgten – in welcher Funktion auch immer – Nutzen in einem sehr weiten Sinne, wird damit begründet, „daß nur das Individuum weiß, was es maximieren will.“²²

Die praktische Anwendung der Idee einer offenen Nutzenfunktion hat zu einer explosionsartigen Ausweitung des Anwendungsbereichs ökonomischer Modelle geführt: Auf so drängende und wichtige Probleme wie Kriminalität und Rauschgiftkonsum ebenso wie auf etwas abseitigere wie die „Ökonomik des Zähneputzens“ oder die „Theorie der Seitensprünge“²³.

¹⁷ Hirschman (1984), 95.

¹⁸ Furubotn / Pejovich (1974), 3.

¹⁹ Alchian (1965), 31.

²⁰ Moore (1974), 335.

²¹ Becker (1957).

²² McKenzie (1978), 630.

Eine „alchianeske“ Nutzenfunktion erlaubt natürlich die Annahme einer weit größeren Palette von Handlungszielen als der „klassische Fall“; in dieser Verallgemeinerung liegt ihr Vorzug, in der damit verbundenen abnehmenden Operationalität des Nutzenbegriffes aber gleichzeitig auch eine Gefahr. Denn für bestimmte Handlungszwecke muß diese allgemeine Nutzenfunktion durch Angabe konkreter Nutzenarten operationalisiert werden. Geschieht dies *ad hoc*, also nicht unabhängig von der jeweils zu erklärenden Handlung, so wird die Handlungserklärung tautologisch. Dann nämlich kann jede beliebige Handlung, sagen wir: zölibatäres Verhalten ebenso wie akrobatisches Seitenspringen, stets auf „Besonderheiten“ der Nutzenfunktion des Handelnden zurückgeführt werden. Genau dies ist auch der Hauptangriffspunkt Beckers gegen die herkömmliche Theorie: „Viele Ökonomen können der Versuchung nicht widerstehen, ihr mangelndes Verständnis durch Hinweise auf ... ad-hoc-Änderungen der Präferenzen, oder ähnliche Tatbestände zu verdecken.“²⁴ Damit die Handlungserklärung empirisch gehaltvoll bleibt, ist es erforderlich – und es sollten möglichst auch Anhaltspunkte vorliegen, die diese Annahme stützen –, daß für den Handelnden diese Funktion nicht nur im speziellen, im zu erklärenden Fall, sondern in relativer Stabilität auch (sachlich und zeitlich) darüber hinaus dessen Handlungsziele zutreffend beschreibt. Die Erfahrungsdaten, welche die Behauptung über die Ziele eines Handelnden stützen, fallen dann nicht (vollständig) mit dem Erklärungsbereich der Behauptung zusammen.

Die Öffnung der Nutzenfunktion für inhaltlich neue Argumente bedeutet nur eine Ausweitung der Anwendungsbreite, aber keine *Vertiefung* des ökonomischen Erklärungsansatzes, denn, ganz wie im klassischen Fall, stellen die Argumente der Nutzenfunktion Annahmen dar, Behauptungen darüber, daß ein Handelnder bestimmte Ziele verfolgt; auf die Frage, *warum* er aber diese Ziele hat, wird keine Antwort versucht.

2.2. Die Entstehung von Präferenzen

Wenn es also für typisch wirtschaftstheoretische Probleme zwar nicht zwingend erforderlich ist, zu wissen wie Präferenzen entstehen – denn es genügt ja, *zutreffende* Annahmen über ihren Inhalt und ihre relative Bedeutung zu machen –, so ist doch aus pragmatischen, aber durchaus drängenden Gründen die Beantwortung der Frage „ein lange beklagtes Desiderat ökonomischer Forschung ..., wie individuelle Präferenzen, die als gegebene Größen in wirtschaftstheoretische Überlegungen und Modelle eingehen, zustandekommen.“²⁵

²³ Zu dieser Theorieentwicklung: *McKenzie / Tullock* (1978); *Becker* (1982); *Tietzel* (1983a), 225 – 242.

²⁴ *Becker* (1982), 12.

²⁵ *Wiswede* (1981), 83.

Denn meist spekulative Annahmen über das Vorliegen nicht unmittelbar beobachtbarer Größen wie Präferenzen sind nicht nur sehr leicht falsch; sie sind auch ein „Torso der Argumentation“²⁶ im Vergleich zur Ableitung von Aussagen, die das Vorliegen bestimmter Präferenzen behaupten, aus einer übergeordneten, informationshaltigen und bewährten Theorie der Präferenzbildung.

Man kann, wie es *von Hayeks* bildhafter Aufsatztitel ausdrückt, „drei Quellen menschlicher Werte“²⁷, drei Arten von Theorien unterscheiden, die genau diese Aufgabe erfüllen sollen. Diese Theorien führen die Entstehung von Präferenzen auf die biologische Evolution, auf soziale Evolution oder auf individuelles Lernen und Entscheiden zurück; jede dieser Theorien hat man auch schon für die Wirtschaftstheorie nutzbar zu machen versucht, zum Teil sind sogar Ökonomen an ihrer Entwicklung maßgeblich beteiligt.

Soziobiologen untersuchen, mit einigen höchst bemerkenswerten Erfolgen in den letzten beiden Jahrzehnten, die Ursachen gleichförmiger Verhaltensweisen bei Lebewesen. Ihre Grundannahme, das „Zentraltheorem der Soziobiologie“,²⁸ ist dabei, daß jede Art im Verlauf der biologischen Evolution durch einen sehr langfristigen „Lernprozeß“, durch Mutation und Selektion, Verhaltensweisen entwickelt hat, die alle dem Ziel dienen, die „inclusive fitness“, „Gesamteignung“, eines Individuums beliebiger Arten zu maximieren. Dabei ist unter „Gesamteignung“ der Anteil der Gene eines Individuums am gegenwärtigen und zukünftigen Genpool zu verstehen.²⁹ Die Annahme dieser einzigen und immer gleichen „Präferenz“ für Gesamteignung, die natürlich genetisch angelegt ist und nicht eine bewußte Zielvorstellung darstellt, gestattete es den Soziobiologen, nicht nur eine Vielzahl von tierischen Verhaltensweisen zu erklären, sondern sogar bisher nicht beobachtete zutreffend vorherzusagen.

Auch Ökonomen haben schon versucht, die Theoreme der Soziobiologie für ihren Bereich nutzbar zu machen; so behauptete *Becker*, die für seinen Ansatz so wichtige Annahme invarianter Präferenzen sei aus der soziobiologischen Theorie ableitbar: „Die Präferenzen, die von Ökonomen als gegeben vorausgesetzt werden und die sie vage ‚der menschlichen Natur‘ oder etwas Ähnlichem zuschreiben, können weitgehend durch die allmähliche Selektion von Merkmalen, die größere Überlebenswerte besitzen, erklärt werden.“³⁰ Doch der Ansatz, der für einfache Lebewesen, vom Schwamm bis zur Termite, zu erstaunlichen Erklärungserfolgen führt, leistet in Anwendung

²⁶ *Wiswede* (1981), 83.

²⁷ *Von Hayek* (1979).

²⁸ *Barash* (1977).

²⁹ Zu Einzelheiten, auf die hier nicht eingegangen werden kann, siehe den „Klassiker“ von *Wilson* (1975). Mögliche Anwendungen in den Wirtschaftswissenschaften werden diskutiert in: *Tietzel* (1983 b), 107 - 127.

³⁰ *Becker* (1982), 162, Fn. 29 und 332.

auf höhere Wirbeltiere, erst recht aber auf den Menschen, enttäuschend wenig: kaum eine Verhaltensweise, wie zum Beispiel die Institutionen der Einehe oder des Privateigentums, gilt universal für alle Kulturen, und für keine konnte eine genetische Grundlage eindeutig nachgewiesen werden; vielmehr scheint für den Menschen eine zeitliche, kulturelle und individuelle Relativität von Verhaltensweisen und Präferenzen typisch zu sein, die verzweifelte Soziobiologen schon dazu veranlaßte, neben Genen auch „Meme“³¹ zu postulieren, durch soziale Evolution entstandene Verhaltensdeterminanten wie Ideen, Theorien, Ziele, Normen oder Moden. Damit steht Beckers Ableitbarkeitsbehauptung natürlich auf sehr schwachen Füßen. Für den Menschen gilt offenbar eine weitgehende „Instinktverbundenheit“ des Verhaltens; „es gibt keine Gene für Bedeutungen und Werte; dennoch ist es die genetische Ausstattung des Menschen, die ihre Artikulation und Übermittlung ermöglicht.“³² Damit ist dem Menschen die Last der Entscheidung zwischen Gut und Böse auf die eigenen Schultern gelegt; aber diese Last bedeutet zugleich auch Freiheit, die Freiheit nämlich, „Ethiken und Moralstandards zu entwickeln, die unabhängig von rein biologischen sind, ja ihnen manchmal sogar widersprechen.“³³ Der Mensch, so versichern uns die Biologen, ist als einziges ein „ethisierendes Wesen“³⁴, fähig, mehr oder weniger frei zwischen Werten zu unterscheiden und auch zu wählen. Die Formulierung „mehr oder weniger“ soll dabei andeuten, daß die eigenen Handlungsziele dem handelnden Menschen in verschiedenen hohem Grade bewußt sein können; sie können zwischen triebhaftem Begehrten und zielbewußtem Erstreben angesiedelt sein.

Verschiedene Hypothesen – gerade auch von Ökonomen entworfene –, versuchen nun zu zeigen, wie es in einer sozialen Gemeinschaft zur weitgehenden Geltung bestimmter Wertvorstellungen kommen kann, zur Entstehung von „Memen“, wenn man will, die das Verhalten der Mitglieder dieser Gemeinschaft prägen, ohne jedoch von irgendwelchen Mitgliedern dieser Gemeinschaft als „Normsetzern“³⁵ bewußt entworfen zu sein.

Die weit verbreitete Anerkennung bestimmter Handlungsziele (und auch Handlungsrestriktionen) in einer sozialen Gemeinschaft stellt eine „soziale Tatsache“³⁶ dar. Obwohl *subjektiven* Ursprungs, sind kollektive Wertungen doch *objektive* Bestandteile der sozialen Wirklichkeit: der erklärende Sozialwissenschaftler nimmt Bezug auf die bestimmten Ziele eines Handelnden, und dieser rechnet mit den Zielen anderer Personen und mehr oder weniger allgemein akzeptierten Restriktionen des Handelns.

³¹ Dawkins (1978).

³² Dobzhansky (1973), 265.

³³ Dobzhansky (1973), 262.

³⁴ Dobzhansky (1973), 269.

³⁵ So der Ausdruck von Popitz (1980), 45.

³⁶ Wie eine treffende Bezeichnung von Hayeks (1976), 78 - 102, lautet.

Die Geltung bestimmter Normvorstellungen stellt ein wichtiges Bindestmittel, den „Zement“ sozialer Gemeinschaften dar; in eben diesem Sinn ist der Titel des Buches von *H. Popitz*, „Die normative Konstruktion von Gesellschaft“³⁷, zu verstehen. Wir sind es gewohnt, wenn wir einen Begriff für eine Kultur, eine Epoche oder auch einen Lebensstil verwenden, damit implizit auf die je geltenden Wertvorstellungen Bezug zu nehmen, von denen wir annehmen, daß sie prägend gewirkt haben: Griechentum und Ritterlichkeit, Absolutismus und Nationalstaat, Gentleman und Hippie, Aufklärung und Romantik. Und wir wissen, daß die „Umwertung der Werte“, die Einführung neuer Werte und die Entwertung alter, eine wesentliche Triebkraft des sozialen Wandels darstellt.

Doch, leider, wissen wir wenig mehr als dies. Es wurden Versuche unternommen zu zeigen, welchen Inhalt diese kollektiven Wertvorstellungen annehmen und unter welchen Bedingungen sie aufkommen oder sich abschwächen.

Prominentes und vieldiskutiertes Beispiel für den Versuch, die sozialen Prozesse zu analysieren, in denen Wertvorstellungen entstehen, ist *von Hayeks* Theorie spontaner Ordnungen.³⁸ Bestimmte Verhaltensregelmäßigkeiten von Menschen, „abstrakte Regeln des Rechts, der Sitte und der Moral“, entstünden, so der Grundgedanke, durch einen „Selektionsprozeß ...“, in dem die Gruppen, die eine wirksamere Ordnung bilden, andere verdrängten (oder von den anderen imitiert wurden), oft ohne daß sie wußten, welchem Umstand sie ihre Überlegenheit verdankten.“³⁹ Von anderen möglichen Mängeln oder Vorzügen der Theorie spontaner Ordnungen einmal abgesehen, fehlt nahezu vollständig eine Untersuchung des *Inhaltes*⁴⁰ dieser Wertvorstellungen, und praktisch nicht vorhanden ist eine Erklärung des *modus operandi*, durch den Verhaltensänderungen mit Wertänderungen verknüpft sind.

Der wohl früheste und zu Recht auch berühmteste Versuch zu erklären, wie es zur allgemeinen Akzeptanz eines ganz bestimmten Verhaltenszieles, der Gewinnerzielung, kam und welche die daraus folgenden Verhaltensergebnisse waren, ist *Webers* Arbeit über die protestantische Ethik und den Geist des Kapitalismus.⁴¹ Die „innerweltliche Askese“ des calvinistischen Protestantismus habe „im psychologischen Effekt den Gütererwerb von Hemmungen der traditionalistischen Ethik (entlastet, M. T.), sie sprengte die

³⁷ *Popitz* (1980).

³⁸ Siehe zum Beispiel *von Hayek* (1980); neuerdings auch: *Opp* (1983) und *Eichner* (1981).

³⁹ *Von Hayek* (1975), 9; eine ausführliche Darstellung und Kritik in: *Vanberg* (1984), 115 - 144.

⁴⁰ *Von Hayek* (1981), 151, begnügt sich mit dem Hinweis, „daß Leute innerhalb der Regeln des Eigentums-, Schadensersatz- und Vertragsrechts handeln.“

⁴¹ *Weber* (1922), 1 - 206.

Fesseln des Gewinnstrebens, indem sie es nicht nur legalisierte, sondern ... direkt als gottgewollt ansah“⁴², und „sie stand an der Wiege des modernen Wirtschaftsmenschen“, jener „Erwerbsmaschine“, wie *Weber* sagt.

Doch war, wie sich in der anschließenden und bis heute andauernden Diskussion zeigte, dieser großartige Entwurf *Webers* eine unvollständige und wohl auch nicht adäquate Erklärungsskizze, in der „die brillanten Kurzschlüsse der Spekulation das Feuerwerk bilden.“⁴³

Wir verfügen, kurz gesagt, über diese und einige weitere, in allen Fällen aber fehlerhafte Hypothesen über die Entstehung kollektiver Wertvorstellungen, die uns aber immerhin einen Eindruck von der Bedeutung solcher Wertvorstellungen für das individuelle Verhalten und dessen (individuelle und auch aggregierte) Ergebnisse vermitteln können; wir verfügen aber nicht über eine informationshaltige und zugleich bewährte Theorie der sozialen Entstehung von Präferenzen.

Das „ethisierende Wesen“, der Mensch, ist aber nicht nur ein „rule following animal“⁴⁴, ein Wesen, das Wertvorstellungen passiv übernimmt, er ist vielmehr auch eines, das aktiv Wertvorstellungen schafft, entwirft und sich für oder gegen sie entscheidet.

Der erste, der die Bildung individueller Präferenzen der Wirtschaftssubjekte vom Verdikt der Exogenität befreite, war meines Wissens C. C. von Weizsäcker⁴⁵; „ein Erwachsener“, meinte er, „mag über genug Einsicht verfügen, sich selbst zu erziehen, an seinen eigenen Präferenzen zu arbeiten“⁴⁶; und doch ahnte er schon, daß die „Endogenisierung“ der Präferenzen die Ökonomen zwingen könnte, „fast philosophische Fragen über die Begriffe zu stellen“, die sie verwenden: „In jeder Disziplin gibt es immer ein Zögern, sich in dieser Art von Aktivitäten zu engagieren.“⁴⁷

Während sich vielleicht alle Teilnehmer an der sich anschließenden Diskussion auf die Richtigkeit der – ausgesprochen philosophischen – Bemerkung einigen könnten, daß es „ein einzigartiges Charakteristikum der Menschen ist, daß sie in der Lage sind, ... ‚Bedürfnisse zweiter Ordnung‘ zu bilden,“⁴⁸ können sie es offenbar nicht mit Bezug auf die Art und Weise, wie individuelle Präferenzen sich bilden. Denn man kann hier zwei Typen von Erklärungsversuchen unterscheiden, wovon ich den einen „Theorie der op-

⁴² *Weber* (1922), 190.

⁴³ *Lüthy* (1973), 19.

⁴⁴ *Von Hayek* (1975), 10.

⁴⁵ *Von Weizsäcker* (1971), 345 – 372; unabhängig davon hat zur gleichen Zeit der Philosoph *Frankfurt* (1971), 5 – 20, ganz parallele Grundgedanken entwickelt.

⁴⁶ *Von Weizsäcker* (1971), 371.

⁴⁷ *Von Weizsäcker* (1971), 346.

⁴⁸ *Frankfurt* (1971), 6.

portunistischen Präferenzbildung“ nennen möchte und den anderen „Theorie der autonomen Präferenzbildung.“

Die Theorien opportunistischer Präferenzbildung nehmen an, daß Erfahrungen, die eine Person in bestimmten Situationen macht, Präferenzänderungen bei dieser Person auslösen können. Erfahrungen dieser Art sind zum Beispiel das Kennenlernen der Verhaltensgewohnheiten und Präferenzen anderer Personen (interdependente Präferenzen) oder das Erleben eigener positiver oder negativer Überraschungen, also von Abweichungen des verwirklichten Nutzenniveaus einer Handlung vom erwarteten (adaptive Präferenzen). Um, wie die Theorie der kognitiven Dissonanz vorhersagen würde, auf die sich Ökonomen in diesem Zusammenhang mit zunehmender Häufigkeit beziehen⁴⁹, das Ausmaß der künftig zu erwartenden Überraschungen oder die eigenen Unterschiede von anderen Personen nicht zu groß werden zu lassen, passen handelnde Personen ihre Präferenzen der jeweiligen sozialen und wirtschaftlichen Umwelt an: *Lafontaines Fuchs* entschloß sich, die Trauben, die außerhalb seiner Reichweite hingen, für nicht erstrebenswert, „sauer“, zu halten; umgekehrt, so meinte schon *Marshall*, verstärken positive Überraschungen eine Präferenz: „Je mehr gute Musik ein Mensch hört, um so stärker wird das Gefallen sein, das er an ihr findet, ... Geiz und Ehrgeiz sind oft unersättlich; oder beide, die Tugend der Reinlichkeit und das Laster der Trunksucht, wachsen an, je mehr sie befolgt werden.“⁵⁰

Theorien der autonomen Präferenzbildung nehmen an, daß der Mensch dazu in der Lage ist, in freier und vollständiger Selbstbestimmung darüber zu entscheiden, welche seine Präferenzen sein sollen; die Menschen haben, wie *F. Hahn* meint, „Präferenzen für Präferenzen oder, wenn man so will, Präferenzen für verschiedene Egos.“⁵¹ Dem Wirtschaftssubjekt stellt sich, diese Annahme vorausgesetzt, nicht nur die Aufgabe des Haushaltsmanagements, sondern auch die des „Selbst-Managements“⁵²; es muß Ökonom so gut sein wie „Egonom“.⁵³

In der recht jungen und noch wenig umfangreichen Literatur zu diesem Problemkreis hat man sofort erkannt, daß die Idee des Selbst-Managements „paradox ist, wenn nicht angenommen wird, daß die Psyche mehr als ein Energiesystem enthält“⁵⁴; „hinter der normalen Nutzenfunktion lauert eine Super-Nutzenfunktion.“⁵⁵ Stellt man sich die Präferenzen einer Person als

⁴⁹ Neuerdings zum Beispiel *Akerlof / Dickens* (1982), 307 - 319; *Cohen / Axelrod* (1984), 30 - 42; von *Weizsäcker* (1984), 90 - 95.

⁵⁰ *Marshall* (1962), 79.

⁵¹ *Hahn* (1982), 191.

⁵² *Schelling* (1984), 5.

⁵³ Wie man den „Selbst-Manager“ vielleicht in Anlehnung an *Schellings* (1978), 290, Ausdruck „Economics“ nennen kann.

⁵⁴ *Thaler / Shefrin* (1981), 393.

⁵⁵ *Hahn* (1982), 191.

vollständig ableitbar vor aus ihren Metapräferenzen, ihren Vorstellungen vom eigenen Ich, dann gibt es strenggenommen keine Begrenzung für die Länge der Kette von einander übergeordneten Präferenzsystemen⁵⁶; die Reduktion von Präferenzen auf Metapräferenzen immer höherer Ordnung mündet in einen unendlichen Begründungsregress. Eine Letztbegründung für das Vorliegen bestimmter Präferenzen kann es hier aus logischen Gründen nicht geben, sondern nur den willkürlichen Abbruch der Begründungskette an irgendeiner Stelle. Doch spricht einiges gegen diese einfachste mögliche Annahme der vollständigen Reduzierbarkeit jeder gegebenen Präferenzebene auf die nächsthöhere; der Grad der Abhängigkeit der Präferenzen von Metapräferenzen scheint nicht vollständig und zudem, je nach Situation, unterschiedlich stark zu sein, ja manchmal widersprechen die Präferenzen verschiedener Ebenen einander. Odysseus, überlieferte uns *Homer*, ließ sich von seinen Kameraden an den Mast seines Schiffes binden, weil er zwar dem Gesang der Sirenen zuhören wollte, aber er wollte nicht von diesem Gesang in die Tiefe des Meeres gelockt werden, was sonst unvermeidlich gewesen wäre. Er präferierte es also, sich selbst ein Verhalten im vorhinein unmöglich zu machen, von dem er wußte, daß er es zum Zeitpunkt des Handelns präferieren würde. Und der Raucher, der es präferieren würde, zwei Äpfel einer Zigarette vorzuziehen und der sich in der Praxis stets genau umgekehrt verhält, handelt gegen seine Metapräferenzen. Es ist, als ob zwei oder mehr Egos mit unterschiedlichen Präferenzen einander diese Präferenzen aufzwingen wollten und damit zu jeweils unterschiedlichen Zeitpunkten auch Erfolg haben. Es sei, schrieb *T. C. Schelling*, der über dieses Problem am intensivsten nachgedacht hat,⁵⁷ ein ungewöhnliches Merkmal dieser Egos, daß es schwer sei, sie dazu zu bewegen, sich an einen Tisch zu setzen. Doch ist er auch der Auffassung⁵⁸, die Interaktion zwischen alternierenden Präferenzen sei ein signifikanter Bestandteil von Entscheidungen und Wohlfahrt der meisten Leute. „Wir würden zu viele wichtige Arten des absichtsgeleiteten Handelns übersehen, wenn wir darauf bestünden, den Konsumenten als ausschließlich ausgestattet mit Werten und Präferenzen zu behandeln, die zeitlich einheitlich sind, selbst über kurze Freistunden.“⁵⁹

Dieser kurze Überblick bestärkt ganz augenscheinlich die anfangs zitierte Behauptung *Beckers*⁶⁰, daß der Ökonom für seine Handlungserklärungen auf keine einheitliche, informationshaltige und bewährte Theorie der Entstehung von Präferenzen zurückgreifen kann. Weder wissen wir, welchen Anteil (und unter welchen Umständen) biologische und soziale Evolution

⁵⁶ Dies bemerkten *Frankfurt* (1971), 16, und *Hahn* (1982), 192.

⁵⁷ *Schelling* (1978) und (1984).

⁵⁸ Und mit ihm *Hirschman* (1984), 95.

⁵⁹ *Schelling* (1984), 5.

⁶⁰ Siehe Anmerkung 1.

oder individuelle Erfahrung und Entscheidung am Zustandekommen von Präferenzen haben, noch sind wir in der Lage vorherzusagen, welche Präferenzen die Entscheidungen einer Person leiten werden. Notgedrungen wird man deshalb auch weitgehend darauf verzichten müssen, ökonomische Handlungserklärungen zu vertiefen, indem man das Vorliegen bestimmter Präferenzen erklärt; man bleibt auf Annahmen angewiesen.

Doch verbietet sich nach allem wohl auch, in ökonomischen Handlungserklärungen Ziele als rein subjektiv, willkürlich und exogen zu behandeln und der Einfachheit halber Gewinn und Konsumnutzen als einzige Handlungsziele anzunehmen. Man wird plausible Annahmen über die jeweiligen Ziele der Handelnden machen müssen und beim Scheitern eines Erklärungs- oder Prognoseversuches auch untersuchen müssen, ob die Falschheit der Annahmen über die Ziele dafür verantwortlich war. Man sieht: über „Geschmack“ lässt sich in der Ökonomie nicht nur trefflich streiten, manchmal wird dies sogar ganz unvermeidlich sein.

3. Morale Verhaltensrestriktionen

Moral besteht nicht nur darin, gewisse Verhaltensziele anzustreben, sondern ebenso im Unterlassen bestimmter Handlungsmöglichkeiten: Moralisches handelt nicht nur der Altruist, dem das Wohlergehen anderer ein Ziel ist; auch wer das Unwissen oder die Notlage seines Nächsten nicht ausnützt und wer dessen Rechte nicht verletzt, folgt moralischen Grundsätzen. Die Neoklassik kannte immer schon Ressourcenrestriktionen als Beschränkungen von Handlungsmöglichkeiten; sie untersucht neuerdings die Auswirkungen von Restriktionen der verfügbaren Zeit⁶¹; jedoch für die Existenz moralischer Restriktionen ist die Neoklassik blind. Vor den Übergriffen des Beckerschen rationalen Kriminellen können einem nur eine hohe Aufklärungsquote und hohe Strafmaße, die Variablen in seinem Kosten-Nutzen-Kalkül darstellen, relativen Schutz bieten, denn ihm ist auf keine andere Weise Respekt vor Leib, Leben und Gütern anderer beizubringen.

Dabei gibt es, wie die Verhaltensbiologie zeigen konnte, moral-analoges⁶² Verhalten selbst schon im Tierreich: Tötungshemmungen gegenüber Artgenossen oder die Anerkennung fremden „Eigentums“ (Revire, Beute, Weibchen) sind nur einige Beispiele wirksamer angeborener „quasi-moralischer“ Verhaltensrestriktionen, die sich durchgesetzt haben, weil sie Selektionsvorteile bieten.⁶³

⁶¹ Für einige weitere Restriktionen des Handelns siehe: *Lesourne* (1979), 29 - 47.

⁶² Moralanalog wird dieses Verhalten genannt, weil es sich dabei nicht um *bewußte*, sondern um angeborene Verhaltensrestriktionen handelt.

⁶³ Einzelheiten sind nachzulesen zum Beispiel bei *Lorenz* (1956) oder *Wickler* (1981). *Trivers* (1981), 9 - 36, zeigt, daß etwa Altruismus, Freundschaft, Dankbarkeit, Sympathie, Vertrauen, Gerechtigkeitssinn und Schuldgefühle verhaltensregulierende

Möglicherweise ist für die Blindheit der neoklassischen Theorie gegenüber bestimmten Zügen der wirklichen Welt ihre fast vollständige Fixierung auf die „Arrow-Debreu-Walras“-Welt⁶⁴ ausschlaggebend gewesen, auf die Welt des totalen Gleichgewichts, in der ein parametrisch vorgegebener Vektor von Gleichgewichtspreisen zur vollständigen und wohlfahrtsmaximierenden Koordinierung des Verhaltens rein egoistischer und rationaler Akto- ren genügt.

Doch ist auch die Welt des *homo sapiens* – im Gegensatz vielleicht zu der des *homo oeconomicus* – voll von moralischen Verhaltensrestriktionen, die den Bereich der überhaupt möglichen in die beiden Teilklassen moralisch zulässiger und moralisch unzulässiger Verhaltensweisen zerlegen; die Erlangung des Wissens um diese Normen gehört zu den Hauptbestandteilen der Sozialisation eines jeden Menschen.

Unzählige Versuche gibt es, die Herkunft dieser Art von Verhaltens- restriktionen, die „Genealogie der Moral“, zu erklären: Berichte über die Offenbarung von göttlichen Geboten und Legenden über mythische Gesetz- geber gehören ebenso dazu wie die klassischen Verfassungstheorien von Hobbes, Locke oder Rousseau. Diese letzteren sind die theoretischen Vor- fahren neuer Arbeiten von Philosophen⁶⁵ und Ökonomen⁶⁶, die, meist mit dem präzisen Instrumentarium der Spieltheorie, zu zeigen bemüht sind, welche ökonomischen (Selektions-)Vorteile in bestimmten Situationen die Beschränkung der Verhaltensmöglichkeiten jedes einzelnen für jeden ein- zelnen – die Befolgung einer Moral – haben kann.

Ganz unabhängig davon, ob die Verhaltensbeschränkungen durch bewußte Übereinkunft („deliberately“) oder durch soziale Evolution („organically“)⁶⁷ entstanden sind, erklären diese Ansätze Normen so, als ob sie in jedem Fall explizite Übereinkünfte rationaler, eigeninteressierter und wohl- informierter Handelnder wären⁶⁸. Solche „invisible-hand-explanations“⁶⁹, wie sie mit einem Ausdruck von R. Nozick heißen, sind „fiktiv“, insofern sie nicht zu zeigen beabsichtigen, wie im konkreten Fall tatsächlich eine Norm zustande kam. Sie sind aber alles andere als wertlos, denn sie zeigen, warum jeder einzelne, vor die Wahl gestellt, in bestimmten Situationen einen Zustand *mit* allgemeiner Geltung von Verhaltensrestriktionen einem Zustand *ohne* diese vorziehen würde; die Fiktion des Vertrages stellt also

Normen beinhalten, die dem Eigeninteresse jedes einzelnen Mitglieds einer (menschlichen oder tierischen) Gesellschaft dienen.

⁶⁴ Siehe dazu ausführlich Tietzel (1985).

⁶⁵ Lewis (1975); Ullmann-Margalit (1977).

⁶⁶ Buchanan (1975); Schotter (1981).

⁶⁷ So die Terminologie von Schotter (1981), 28 ff.

⁶⁸ Eine Ausnahme bilden die Beispiele bei Schotter (1981), 30 ff.

⁶⁹ Siehe Ullmann-Margalit (1978), 263 - 291 und Vanberg (1984), 115 - 144.

eine Metapher für die nicht mehr spezifizierte tatsächliche Art und Weise des Zustandekommens der Norm dar.

Für den einsamen Robinson Crusoe auf seinem Eiland gibt es nur physisch bedingte Restriktionen seiner Handlungsmöglichkeiten: er kann jeden Tag nur eine bestimmte zeitlang arbeiten, und die Menge von Nahrungsmitteln und Rohstoffen, auf die er zurückgreifen kann, ist vielleicht sehr groß, aber doch immer endlich. Da keine „Gesellschaft“ – in Gestalt anderer Personen – auf dieser Insel besteht, ist die Festlegung irgendwelcher Verhaltensrestriktionen nicht erforderlich; Robinson ist, im vollsten Sinne dieses Wortes, sein eigener Herr. Landet nun ein Freitag, vielleicht sogar begleitet von seinem ganzen Stamm, auf dieser Insel, so entstehen sofort soziale Beziehungen und soziale Situationen – es bildet sich eine „Gesellschaft“ –, insoweit nämlich jede Person ein verhaltenswichtiger Bestandteil der Umwelt jeder anderen Person wird.

In einem derartigen fiktiven Zustand originärer Hobbesscher Anarchie gäbe es zunächst keinerlei Regeln, Gesetze, Rechte, Normen und Traditionen, die das Verhalten der Inselbewohner restriktieren.

Es sind verschiedene soziale Situationen denkmöglich, in denen sich die interdependenten Inselbewohner befinden; sie reichen – in der nützlichen Sprache der Spieltheorie – von der reinen Koordination über eine Skala von Zwischenformen bis hin zum reinen Konflikt. Die Situation reiner Koordination in einer vereinfachten Zwei-Personen-Gesellschaft, bestehend aus Robinson (R) und Freitag (F), ist gekennzeichnet durch vollständige Parallelität der Interessen beider, die zum Ausdruck kommt in gleichen Auszahlungen für beide auf gleichen Feldern der Spielmatrix. Für beide ist es, bei gegebenen unterschiedlichen Fähigkeiten zu den Berufen des Imkers und des Obstbauern, am besten, wenn sich Robinson als Obstbauer (Strategie O), Freitag aber als Imker (Strategie I) betätigt.

Matrix 1: Reine Koordination

		F	
	O		I
R	1	5	5
I	2	1	1

Im Gleichgewicht erhalten beide, Robinson und Freitag, Auszahlungen von fünf. Würden sie den jeweils anderen Beruf wählen, erhielten sie nur

eine Auszahlung von zwei, weil sie beide zu diesem Beruf weniger geeignet wären. Und würden schließlich beide zugleich entweder Obstbauer oder Imker, so betrüge die Auszahlung nur eins, weil im einen Falle nicht genügend Bienen da wären, die Obstbäume zu bestäuben und im anderen Falle nicht genug Obstbäume, um die Bienen zu ernähren.

In Situationen reinen Konflikts – vorstellbar zum Beispiel als die zweier römischer Gladiatoren, von denen nur einer die Arena lebend verlassen kann – sind die Interessen der Handelnden vollständig entgegengesetzt; auf jedem Feld der Spielmatrix ergibt die Summe der Auszahlungen null, denn der Gewinn des einen ist immer der Verlust des anderen.

Zwischen den Situationen reiner Koordination und reinen Konflikts, die einerseits der Beschränkung des Verhaltens der Akteure nicht bedürftig und andererseits nicht fähig sind, liegen eine Reihe von empirisch relevanten und sehr häufigen Situationen, in denen die Beschränkung des Verhaltens eines jeden einem jeden Vorteile bringen kann.

Dies sind koordinative Situationen, in denen aber mehr als ein Gleichgewicht existiert oder Situationen, in denen zu jedem Gleichgewicht eine Pareto-bessere Ungleichgewichtssituation existiert.

Wenn Robinson und Freitag sich zur Jagd treffen wollen und den Zeitpunkt vereinbart, aber vergessen haben, einen der beiden möglichen Treffpunkte auf der Insel, die Bucht (B) oder den Gipfel des Berges (G) dafür vorzusehen, besteht eine koordinative Situation mit mehreren Gleichgewichten, denn beiden ist es gleichgültig, *wo* sie sich treffen, wenn sie sich nur *überhaupt* treffen.

Matrix 2: Koordination bei mehreren Gleichgewichten

	F	
	B	G
B	5 5	-5 -5
R	-5 -5	5 5
G		

Bestünde eine für beide gültige Verhaltensrestriktion derart, daß sie sich immer in der Bucht treffen, aber nie auf dem Berg (sei es, weil sie es immer so gemacht haben, oder weil sie eine ausdrückliche Verabredung getroffen haben), dann würde diese beiden gestatten, zutreffende Erwartungen über die Strategie des jeweils anderen zu bilden und die eine der beiden möglichen Gleichgewichtssituationen auch tatsächlich zu erreichen.

Nehmen wir an⁷⁰, Robinson und Freitag wären vor die Wahl gestellt, entweder getrennt Kaninchen (K) zu jagen und schlecht zu essen oder gemeinsam einen Hirsch zu jagen (H) und gut zu essen, so wird nur eine Restriktion ihres Verhaltens sie vom Genuss des Kaninchenbratens bewahren.

*Matrix 3: „Gefangenendilemma“ – ähnliche Situation
(Pareto-inferiores Gleichgewicht)*

		F	
	H	K	
H	5 5	0 2	
R	2	2	
K	0	2	

Trifft, während beide auf den Hirsch warten, Freitag plötzlich auf ein Kaninchen, und läßt er die Hirschjagd im Stich, um das Kaninchen zu erlegen, so wird der Hirsch entkommen und Freitag schlecht (Auszahlung 2), Robinson aber gar nicht (Auszahlung 0) essen. Ohne sich auf den jeweils anderen verlassen zu müssen, können beide also nur dann ihren Lebensunterhalt *auf jeden Fall* sicherstellen, wenn sie beide auf Kaninchenjagd gehen. Nur durch eine Verhaltensrestriktion derart, daß jeder sich darauf verlassen kann, daß der jeweils andere die Hirschjagd auf gar keinen Fall im Stich läßt, können beide dem gleichgewichtigen Hasenbraten zugunsten Pareto-superioren Hirschartouts entgehen (Auszahlung 5 für beide).

Während aber die Verhaltensrestriktion, die „Moral“, die es erlaubt, eines von mehreren möglichen koordinativen Gleichgewichten zu realisieren, sich sozusagen selbst stabilisiert, da bei gegebener Strategie des jeweils anderen keiner ein Interesse an der Veränderung der eigenen Strategie hat, ist das bei Situationen, die analog der Hirschjagd strukturiert sind (Gefangenendilemma-Situationen) anders: hier besteht immer ein Anreiz zum Trittbrettfahrer-Verhalten, denn für jeden einzelnen ist es vorteilhafter, keiner Verhaltensbeschränkung zu unterliegen, vorausgesetzt, alle anderen halten sich an die Verhaltensrestriktionen, sind also „moralisch“.⁷¹ Es müssen – über

⁷⁰ Dies ist ein berühmtes Beispiel aus Rousseaus Abhandlung „Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen.“ Eine Situation mit einer sehr ähnlichen, aber nicht identischen Struktur heißt mit einem weit bekannteren Namen auch „Gefangenendilemma.“ Vgl. Rapoport / Chammah (1965).

⁷¹ Ökonomen betrachten üblicherweise das Trittbrettfahrer-Problem als diskrete Entscheidung zwischen nur zwei ausschließlichen Alternativen: entweder *alle* verhalten sich „moralisch“, oder aber, wenn nur *einer* sich als Trittbrettfahrer verhält, werden *alle* auf moralisches Verhalten verzichten. Genau dies war das berühmte Argument von Olson dafür, daß in großen Gruppen Kollektivgüter niemals aufgrund frei-

die Anreize hinaus, welche die Entscheidungssituation selbst bietet – weitere Anreize bestehen, um moralisches Verhalten in solchen Situationen zu stabilisieren: die Gewißheit etwa, daß sich ähnliche Situationen mit den gleichen Mitspielern wiederholen oder das Bestehen negativer Sanktionen für „unmoralisches“ Verhalten oder die Erziehung zur (Investition in) Moral.

Doch gilt in jedem dieser Fälle: es lohnt sich, moralisch zu sein, sein Verhalten gewissen Beschränkungen zu unterwerfen.

Ganz ähnlich wie in der Natur die biologische Selektion darauf hinwirkt, daß für gegebene Probleme bestimmte Lösungen gefunden werden, scheint es auch für häufig auftretende soziale Probleme, wie Koordinations- und Gefangenendilemma-Probleme, eine Art „sozialer“ Selektion zu geben⁷², die darauf hinwirkt, daß moralische Regeln als Lösungen für diese Probleme entstehen⁷³. Doch gibt es für solche Probleme meist nicht eine einzige und eindeutige Lösung, sondern Klassen von (ungefähr) gleichwertigen Lösungen. Die biologische Evolution hat durch die (sogenannte konvergente) Entwicklung ganz verschieden gebauter Sehorgane das jeweils gleiche Problem von Organismen gelöst, ihre Umgebung optisch wahrzunehmen, ganz wie sich in menschlichen Gesellschaften für gegebene Probleme äquivalente, aber verschiedenartige Lösungen durchgesetzt haben: man fährt generell rechts (oder aber links) im Straßenverkehr, schmatzt (oder schmatzt nicht) als höflicher Gast beim Essen, läßt bestimmten Personengruppen (zum Beispiel Damen, Gästen, Älteren oder Ranghöheren) den Vortritt an einer Tür, nimmt (nimmt nicht) Zinsen für ausgeliehenes Kapital, betrachtet Muscheln, Metallscheiben oder Forderungen gegen Banken als universelle Tauschmittel.

Die Moral einer Gesellschaft ist nicht in Einzelheiten vorhersagbar, denn welche der vielen möglichen Mengen von äquivalenten Verhaltensregeln

williger Übereinkünfte hergestellt werden können. Und tatsächlich zeigt ja unsere Alltagserfahrung, daß die Verletzung von Verhaltensrestriktionen, sagen wir: der Regeln des Straßenverkehrs, zur schlechenden Erosion dieser Verhaltensrestriktionen führt: wenn diejenigen, die sich „moralisch“ verhalten, das Gefühl haben, allzuoft „die Dummen“ zu sein, wird es bald immer weniger Personen geben, die sich an entsprechende Regeln halten. Doch zeigt die Erfahrung auch, daß es in keiner Population immer nur entweder Ehrliche oder Diebe, Wahrheitssliebende oder Lügner, Morali sche oder Sünder (die man auch als Vertreter einer „alternativen Moral“ auffassen könnte) gibt. Vielmehr bestehen gleichzeitig gegenläufige Merkmale oder „Strategien“, die unter ganz bestimmten, gleichgewichtigen Verhältnissen gemischt auftreten können. Vgl. zu Einzelheiten *Boulding* (1976), 40f. und *Hirschleifer* (1978), 323. Diese Idee wurde auch unter dem Namen „Evolutionsstabile Strategie“ von *Maynard Smith* (1982) im Detail für bestimmte biologische Probleme entwickelt.

⁷² Diesen Gedanken vertritt vor allem immer wieder von *Hayek*, wenn er betont, daß soziale Gruppen, die bestimmte Verhaltensregeln befolgen, sich wegen ihres größeren Erfolges gegenüber anderen durchsetzen oder von ihnen imitiert werden.

⁷³ Siehe dazu auch *Schotter* (1981), 34f. und *Leibenstein* (1984), 79.

sich durchsetzen, hängt von zahlreichen, auch zufälligen, Bedingungen ab. Fast alle Eisenbahnstrecken haben, unter unendlich vielen denkbaren, eine ganz bestimmte Spurweite, nämlich genau diejenige, die früher für Kutschen üblich war.

Und man kann zwar vorhersagen, daß das Zusammenleben von Menschen immer einer moralischen Ordnung unterworfen sein wird, denn ein moralloser Zustand ist demgegenüber Pareto-inferior; keineswegs aber muß eine gegebene Moral die beste mögliche, eine Pareto-optimale, sein: die bestehende Konvention über die Spurweite von Eisenbahnen ist sicher unter technischen und ökonomischen Gesichtspunkten ineffizient; doch ist diese Konvention besser als gar keine zu haben, und sie ist möglicherweise stabil, weil die Kosten, zu einer effizienteren Konvention überzugehen, prohibitiv hoch sind.

4. Wirtschaftstheorie als Moralwissenschaft?

Die zu Anfang vorgetragene Behauptung, die Wirtschaftstheorie müsse sich im Interesse ihrer Leistungsfähigkeit bis zu einem gewissen Grade auch als „Moralwissenschaft“ verstehen, glaube ich nun begründet und genauer vertreten zu können.

Wenn man das „moralische Fundament“ des Wirtschaftens, die Zielinhalte und die moralischen Verhaltensrestriktionen, als *Probleme* und nicht, wie so häufig, als *exogenes Datum* betrachtet, dann kann das dem Bestreben nach Adäquatheit der Erklärungsversuche und der genaueren Kenntnis der Anwendungsbedingungen der Wirtschaftstheorie nur zugute kommen.

Auf den Entwurf weltfremder Kunstfiguren, wie Beckers rationalen Kriminellen, werden die Ökonomen vielleicht weniger von ihrer kostbarsten Ressource, ihrer Arbeitszeit, allozieren. Und Vorschläge zur Gestaltung der wirklichen Welt, die aus Annahmen über eine Welt ohne Moral entwickelt wurden, werden vielleicht realistischer eingeschätzt werden. Gewiß kann man „rationale Kriminalität“ nur durch Erhöhung der Abschreckung – Aufklärungsquote und Strafmaß – reduzieren; aber auf der Grundlage dieses sehr einseitigen, ja perversen Verhaltensmodells Versuche zur Resozialisation oder die gesundheitliche und psychiatrische Betreuung von Straftätern, wie dies geschieht, als wirkungslos, ja als Verschwendungen abzutun, ist ebenso falsch wie unverantwortlich.

Möglicherweise ist das so ernüchternde Scheitern vieler „Entwicklungsstrategien“ und „-theorien“ auch darauf zurückzuführen, daß man falsche Annahmen über die „Moral“ der jeweiligen Entwicklungsgesellschaften machte, indem man die Ziele „Einkommens- und Gewinnerzielung“, die vielleicht nur raumzeitlich beschränkt für westliche Volkswirtschaften etwa

seit dem 17. Jahrhundert verbreitete Gültigkeit besitzen, auch als in diesen Entwicklungsländern unbeschränkt geltend annahm.⁷⁴

Alle sozialistischen Wirtschaftssysteme leiden unter Ineffizienz, Korruption und Verschwendungen, weil die Glaubenshypothesen des Marxismus-Leninismus, die Produktionsverhältnisse bestimmten das Bewußtsein der Menschen, die dogmatische Erwartung hervorbrachte, der Mensch würde nach Abschaffung kapitalistischer Produktionsverhältnisse ein anderer und besserer. Die Institutionen der Zentralplanwirtschaft verlangen aber, wenn sie funktionieren sollen, von Planern wie von Verplanten ein Maß an Selbstverleugnung, Uneigennützigkeit, Ehrlichkeit und Informiertheit, das nur die moralischen Antipoden des rationalen Kriminellen, aber keine wirklichen Menschen aufweisen könnten.

Falsche Moralprämissen in Handlungserklärungen können also offenbar zu verfehlten Maßnahmeempfehlungen und unzutreffenden Erwartungen über die Wirkungen solcher Maßnahmen führen.

Bestimmte Formen menschlichen Zusammenlebens, die Existenz von Wissen und Traditionen, das Bestehen von Organisationen und Institutionen, die Rolle des Staates und des Rechts, sind plausibel überhaupt nur mit der Annahme erklärbar, daß menschliche Verhaltensweisen auch moralischen Restriktionen unterliegen.⁷⁵

Der Ökonom wird, wie sich erwies, wenig äußere Hilfe bei der Lösung des Problems erwarten dürfen, zutreffende Moralprämissen für seine Verhaltenserklärungen zu finden. Doch sehr viel, scheint mir, ist gewonnen, wenn diese Prämissen überhaupt problematisiert werden, wenn auch sie als fehlbar und unter Umständen revisionsbedürftig angesehen und nicht dogmatisch von jeder Kritik ausgeschlossen werden.

Insoweit kommt auch der Wirtschaftstheoretiker, ganz wie sein Vorfahr *Smith*, nicht daran vorbei, ein wenig auch „Moralwissenschaftler“ zu sein.

⁷⁴ Die interessante Fallstudie von *Ayal* (1973) geht ausdrücklich von einem vermuteten „kausalen Zusammenhang zwischen Wertsystem und wachstumsrelevanten ökonomischen Verhaltensweisen“ (40) aus. Der Versuch, skizzenhaft zu erklären, warum Japan, aber trotz aller Versuche nicht Thailand, die Industrialisierung schaffte, liefert ernsthafte Anhaltspunkte dafür, daß „das Wertsystem ... einer der wesentlichen Bestandteile des ‚Entwicklungsproduktes‘ eines Landes (ist, M. T.) und ... deshalb bei Entwicklungsprojekten und -plänen entsprechend in Betracht gezogen werden“ (50) muß.

⁷⁵ Die anregenden, wenn auch vielleicht noch etwas spekulativen Untersuchungen *North / Thomas* (1973) und *North* (1981) sind erste Versuche zu zeigen, wie Veränderungen von Verhaltensmöglichkeiten und -restriktionen die historische Entwicklung ganzer Kulturreiche beeinflussen können.

Zusammenfassung

Die in der Wirtschaftstheorie üblichen Annahmen der Exogenität und Konstanz von Präferenzen sind falsch und können zu nicht adäquaten Erklärungsversuchen und zu Maßnahmeempfehlungen führen, die unwirksam sind und erhebliche unerwartete und unerwünschte Nebenwirkungen hervorrufen. Versuche, das Entstehen von Präferenzen zu erklären, befinden sich in den Anfangsstadien und sind noch unbefriedigend. Der Wirtschaftstheoretiker bleibt, ohne viel Hoffnung auf Hilfe von den anderen Sozialwissenschaften, darauf angewiesen, eigene Annahmen über die Präferenzen zu machen. Nicht nur im Inhalt der Ziele der Wirtschaftssubjekte zeigt sich das moralische Fundament des Handelns, auch unter den Verhaltensrestriktionen gibt es solche, die nicht-knappheitsbedingt, die „moralisch“ sind. Es läßt sich zeigen, daß die Befolgung derartiger moralischer Verhaltensrestriktionen – von Höflichkeitskonventionen bis hin zur Anerkennung des Privateigentums anderer – als Instrument aufgefaßt werden kann, einen sozial erwünschten Pareto-superioren Zustand zu erreichen.

Summary

The widespread assumptions of constancy and exogeneity of preferences are false, and can lead to inadequate explanations of economic behaviour as well as to recommendations of economic policies that are not only ineffective but also create unexpected and unwanted side effects. Attempts to explain the emergence of preferences are still in their beginnings and remain unsatisfactory. So far the economist depends on his own assumptions about preferences. Not only do the actor's preferences entail moral standards, but there are also restrictions of behaviour that are due not to scarcity of resources but to the general acceptance of moral rules. It can be shown that obedience to such moral restrictions of behaviour – for instance standards of politeness or the acceptance of the private property of others – can be understood as an instrument of attaining a socially approved Pareto-superior situation.

Literatur

Akerlof, G. / Dickens, W. T. (1982), The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. American Economic Review 72, 307 - 319.

Alchian, A. A. (1950), Uncertainty, Evolution and Economic Theory. Journal of Political Economy 58, 211 - 221.

— (1965), The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm. Journal of Industrial Economics, 30 - 41.

Ayal, E. B. (1973), Wertsystem und wirtschaftliche Entwicklung in Japan und Thailand, in: R. Braun u. a. (Hrsg.), Gesellschaft in der industriellen Revolution. Köln, 36 - 53.

Barash, D. P. (1977), Sociobiology and Behavior. New York - Oxford - Amsterdam.

Becker, G. S. (1957), The Economics of Discrimination. Chicago.

— (1982), Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Tübingen.

Boulding, K. E. (1976), Ökonomie als Wissenschaft. München.

Buchanan, J. M. (1975), The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan. Chicago - London.

Cohen, M. D. / Axelrod, R. (1984), Coping with Complexity: The Adaptive Value of Changing Utility. American Economic Review 74, 30 - 42.

Dawkins, R. (1978), Das egoistische Gen. Berlin - Heidelberg - New York.

Dobzhansky, T. (1973), Ethics and Values in Biological and Cultural Evolution. Zygon 8, 261 - 281.

Eichner, K. (1981), Die Entstehung sozialer Normen. Opladen.

Frankfurt, H. G. (1971), Freedom of Will and the Concept of a Person. Journal of Philosophy 68, 5 - 20.

Friedman, M. (1962), Price Theory. Chicago.

Furubotn, E. G. / Pejovich, S. (Hrsg.), (1974), The Economics of Property Rights. Cambridge (Mass.).

Hahn, F. (1982), On Some Difficulties of the Utilitarian Economist, in: A. Sen / B. Williams (Hrsg.), Utilitarianism and Beyond. Cambridge, 187 - 198.

Hayek, F. A. von (1975), Die Irrtümer des Konstruktivismus. Tübingen.

— (1976), „Tatsachen“ in den Sozialwissenschaften, in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. A., Salzburg, 78 - 102.

— (1979), Die drei Quellen menschlicher Werte. Tübingen.

— (1980), Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Band 1: Regeln und Ordnung. München.

— (1981), Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Band 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit. München.

Hirschman, A. O. (1984), Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse. American Economic Review 74. Papers and Proceedings, 89 - 96.

Hirshleifer, J. (1978), Natural Economy versus Political Economy. Journal of Social and Biological Structures 1, 319 - 337.

Hobbes, T. (1974), Leviathan. Stuttgart.

Leibenstein, H. (1984), On the Economics of Conventions and Institutions: an Exploratory Essay. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 140, 74 - 86.

Lesourne, J. (1979), Economic Dynamics and Individual Behaviour, in: L. Lévy-Garboua (Hrsg.), Sociological Economics. Beverly Hills (Cal.), 29 - 47.

Lewis, D. (1975), Konventionen. Eine sprachphilosophische Abhandlung. Berlin - New York.

Lorenz, K. (1956), Moral-analoges Verhalten geselliger Tiere. Universitas 11, 691 - 704.

Lüthy, H. (1973), Nochmals: „Calvinismus und Kapitalismus“, in: R. Braun u. a. (Hrsg.), Gesellschaft in der industriellen Revolution. Köln, 18 - 36.

March, J. G. (1978), Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice. Bell Journal of Economics 9, 587 - 610.

Marshall, A. (1962), Principles of Economics. 8. A., London.

Maynard Smith, J. (1982), *Biology and the Theory of Games*. Cambridge.

McKenzie, R. B. (1978), On the Methodological Boundaries of Economics. *Journal of Economic Issues* 12, 627 - 645.

— / *Tullock, G.* (1978), *The New World of Economics*. Homewood (Ill.).

North, D. C. (1981), *Structure and Change in Economic History*. New York - London.

— / *Thomas, R. P.* (1973), *The Rise of the Western World*. Cambridge (Mass.).

Opp, K.-D. (1983), *Die Entstehung sozialer Normen*. Tübingen.

Popitz, H. (1980), *Die normative Konstruktion von Gesellschaft*. Tübingen.

Rapoport, A. / Chammah, A. M. (1965), *Prisoner's Dilemma*. Ann Arbor (Mich.).

Schelling, T. C. (1978), *Ergonomics, or the Art of Self-Management*. *American Economic Review* 68. Papers and Proceedings, 290 - 294.

— (1984), Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice. *American Economic Review* 74. Papers and Proceedings, 1 - 11.

Schotter, A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge.

Stigler, G. J. / Becker, G. S. (1977), *De gustibus non est disputandum*. *American Economic Review* 67, 76 - 90.

Thaler, R. H. / Shefrin, H. M. (1981), An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy* 89, 392 - 406.

Tietzel, M. (1981), „Annahmen“ in der Wirtschaftstheorie. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 101, 237 - 265.

— (1983a), Wirtschaftstheorie als allgemeine Theorie des menschlichen Verhaltens. Eine Analyse der „New Home Economics“. *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 32, 225 - 242.

— (1983b), Ökonomie und Soziobiologie oder: Wer kann was von wem lernen? *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 103, 107 - 127.

— (1985), Wirtschaftstheorie und Unwissen. Überlegungen zur Wirtschaftstheorie jenseits von Risiko und Unsicherheit. Tübingen.

Trivers, R. L. (1981), Sociobiology and Politics, in: E. White (Hrsg.), *Sociobiology and Human Politics*. Lexington (Mass.) - Toronto, 1 - 43.

Ullmann-Margalit, E. (1977), *The Emergence of Norms*. Oxford.

— (1978), Invisible-Hand Explanations. *Synthese* 39, 263 - 291.

Vanberg, V. (1984), „Unsichtbare-Hand Erklärung“ und soziale Normen, in: H. Todt (Hrsg.), *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*. Berlin, 115 - 144.

Weber, M. (1922), Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: ders., *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, 2. A., Tübingen, 1 - 206.

Weizsäcker, C. C. von (1971), Notes on Endogenous Change of Tastes. *Journal of Economic Theory* 3, 345 - 372.

— (1984), The Influence of Property Rights on Tastes. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 140, 90 - 95.

Wickler, W. (1981), *Die Biologie der Zehn Gebote*. 5. A., München.

Wilson, E. O. (1975), *Sociobiology. The New Synthesis*. Cambridge (Mass.).

Wiswede, G. (1981), Sozialpsychologische Aspekte der Präferenzbildung, in: R. Tietz (Hrsg.), Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften. Berlin, 83 - 110.

Wong, S. (1978), The Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory. London - Henley - Boston.

Yaari, M. E. (1977), Endogenous Change in Tastes: A Philosophical Discussion. Erkenntnis 11, 157 - 196.