

Pies, Ingo

**Working Paper**

## Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag von Thomas Schelling

Diskussionspapier, No. 2007-2

**Provided in Cooperation with:**

Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

*Suggested Citation:* Pies, Ingo (2007) : Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag von Thomas Schelling, Diskussionspapier, No. 2007-2, ISBN 978-3-86010-883-3, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-3292>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170277>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*



Ingo Pies

Theoretische Grundlagen demokratischer  
Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik -  
Der Beitrag von Thomas Schelling

Diskussionspapier Nr. 2007-2

---

des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik  
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg,  
hrsg. von Ingo Pies,  
Halle 2007

*Haftungsausschluss*

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Der Herausgeber teilt daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 978-3-86010-883-3  
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)  
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

*Autorenanschrift*

**Prof. Dr. Ingo Pies**  
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg  
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich  
Große Steinstraße 73  
06108 Halle  
Tel.: +49 (0) 345 55-23420  
Email: [ingo.pies@wiwi.uni-halle.de](mailto:ingo.pies@wiwi.uni-halle.de)

*Korrespondenzanschrift*

**Prof. Dr. Ingo Pies**  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg  
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich  
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik  
Große Steinstraße 73  
06108 Halle  
Tel.: +49 (0) 345 55-23420  
Fax: +49 (0) 345 55 27385  
Email: [ingo.pies@wiwi.uni-halle.de](mailto:ingo.pies@wiwi.uni-halle.de)

*Kurzfassung*

Der Ökonom Thomas Schelling, Nobelpreisträger des Jahres 2005, hat ein beeindruckendes Gesamtwerk verfasst. Die von ihm behandelten Themen sind im weiteren Sinne institutionenökonomischer Natur. Sie reichen von militärstrategischen Fragen über Phänomene gelingenden oder misslingenden Selbst-Managements sowie über moralisch heikle Politikherausforderungen, vor allem im Gesundheitswesen, bis hin zum globalen Energie- und Klimaproblem. Die hier vorgestellte Lesart für Schellings Gesamtwerk rekonstruiert ihn als einen Pionier sowohl der positiven als auch der normativen Analyse: In positiver Hinsicht sind seiner strategischen Ökonomik zahlreiche Erkenntnisse zu verdanken. Drei sind besonders hervorzuheben: seine radikale Kritik am Nullsummendenden, seine Rekonstruktion der Bedeutung von Fokuspunkten für Basisspiele und seine Rekonstruktion ihrer Beeinflussbarkeit durch Metaspiele, sowie schließlich die von ihm maßgeblich propagierte Einsicht in die Produktivität von Bindungen. In normativer Hinsicht praktiziert Schelling eine ganz bestimmte Methode konstruktiv(istisch)er Konsenssuche. Hierbei verwendet er die ökonomische Argumentationsfigur des Trade-Offs auf zweierlei Weise. Zum einen generiert er Konsistenzargumente, indem er die Opportunitätskosten innerhalb von Trade-Offs und ihre Implikationen für normative Auseinandersetzungen herausarbeitet. Zum anderen generiert er Überbietungsargumente, indem er aufzeigt, wie sich Trade-Offs so transzendieren lassen, dass ein Win-Win-Potential realisiert werden kann. Insbesondere mit dieser zweiten Variante leistet Schelling einen – zudem methodisch reflektierten – Beitrag, um konsensualen Konfliktlösungen vorzuarbeiten. Fazit: Mit seinen positiven Forschungsarbeiten hat Schelling den *sozialwissenschaftlichen* Gehalt der Ökonomik, mit seinen normativen Forschungsarbeiten hat er ihren *sozialphilosophischen* Gehalt maßgeblich gesteigert.



# Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag von Thomas Schelling

Ingo Pies

„[B]argaining can be polite or rude, entail threats as well as offers, assume a status quo or ignore all rights and privileges, and assume mistrust rather than trust. But whether polite or impolite, constructive or aggressive, respectful or vicious, whether it occurs among friends or antagonists and whether or not there is a basis for trust and goodwill, there must be some common interest, if only in the avoidance of mutual damage, and an awareness of the need to make the other party prefer an outcome acceptable to oneself.“

Schelling (1966; S. 1).

Thomas Schelling ist der Essayist unter den großen Ökonomen des 20. Jahrhunderts – und dies gleich in mehrererlei Hinsicht. Schelling arbeitet mit einer für Ökonomen ungewöhnlich behutsamen Dosierung mathematischer Modellierung. Er ist ein Meister der kleinen Form. Zudem schreibt er mit Witz und Esprit. Schelling vermeidet den notorischen Fachjargon und entwickelt seine systematischen Thesen mit Hilfe von anschaulichen Beispielen, so dass seine wissenschaftlichen Aufsätze und Aufsatzsammlungen selbst für Laien verständlich sind und zugleich für Leute vom Fach einen anregenden Genuss bieten, sich oft sogar als bahnbrechend, als wegweisend, als neue Perspektiven öffnend erweisen.

Ein Essayist ist Schelling aber nicht nur der Form nach. Auch in inhaltlicher Hinsicht haftet seinen Schriften zumeist etwas Tentatives, Vorläufiges, Unabgeschlossenes an. Schelling formuliert keine fertigen Systeme. Ihm geht es nicht darum, bereits vorhandene Erkenntnisse zu schubladiesieren. Schelling forscht explorativ. Seine Schriften sind Essays, weil sie versuchen, neue Erkenntnisse zu generieren – sei es, indem sie neues Terrain erkunden; sei es, indem sie einen neuen Blick auf ein vermeintlich bereits vermessenes Terrain werfen und so dem Bekannten etwas überraschend Unbekanntes abgewinnen. Schellings Schriften sind voll von Aha-Effekten dieser Art.

Um Versuche handelt es sich bei Schellings Essays aber auch noch in einer dritten Hinsicht: Wenn der Eindruck nicht täuscht, werden im modernen Wissenschaftsbetrieb – und innerhalb der Sozialwissenschaften namentlich in der Ökonomik – die Weichen zunehmend so gestellt, dass ein Verhalten gefördert wird und auch tatsächlich Platz greift, welches dem Motto zu folgen scheint: „Habe Lösung, suche Problem.“ Der Wissenschaftsbetrieb prämiiert das Erlernen von Techniken, und normalwissenschaftliche Forschung besteht dann in der als Routine organisierten Anwendung dieser Techniken. Die Priorität solcher Forschung liegt oft nicht auf dem Erkenntnisziel, sondern auf den Erkenntnismitteln. Das Instrumentelle dominiert.

Aus diesem Wissenschaftsbetrieb ragt Thomas Schelling nicht zuletzt deshalb heraus, weil er sich in ganz außerordentlicher Weise auf gesellschaftlich relevante Probleme einlässt und der thematischen Fragestellung den Vorrang einräumt. Man könnte sagen: Der Essayist Schelling versucht sich an Problemen. Er probiert sein ökonomisches Instrumentarium aus, aber er lässt sich strikt vom Thema leiten. Dabei entstehen versuchsweise – en passant, fast spielerisch – Innovationen. Schelling erfindet neue Instrumente. Seine Anwendungsforschung ist innovativ – nicht nur für die Praxis, sondern vor allem auch für die Theorie. Schelling fragt nicht nach Disziplingrenzen. Er fragt nach Problemen, er fragt nach ihrer thematischen Eigenlogik, und er fragt, inwiefern das ökonomische Handwerkzeug geeignet ist – bzw. so weiterentwickelt werden kann, *dass* es geeignet ist –, diese Logik zu dechiffrieren und das Problem einer Lösung näherzubringen. Heraus kommt ein ökonomischer Imperialismus mit nachhaltigen Rückwirkungen auf die eigene Disziplin. Charakteristisch für den Essayismus Thomas Schellings ist der Versuch, das Verhältnis zwischen Theorie und Praxis nicht als Einbahnstraße, sondern stets als Zweibahnstraße zu gestalten, so dass nicht nur die Praxis von der Theorie, sondern gerade umgekehrt auch die Theorie von der Praxis lernt.

Diese außergewöhnliche Neugier auf praktische Probleme, insbesondere auf Probleme der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, spiegelt sich auch in Schellings Biographie deutlich wider: Geboren 1921, erhielt Schelling seine ökonomische Ausbildung in Yale (1944). Er übernahm im direkten Anschluss daran politikberatend-administrative Jobs, die ihn in das US-amerikanische Haushaltsministerium (1945-1946) und unmittelbar nach dem Krieg für den Marshall-Plan nach Kopenhagen und Paris führten (1948-1950). Dort bereitete er seine Dissertation an der Harvard University (1951) vor, um von dort zum Präsidentenbüro ins Weiße Haus zu wechseln (1951-1953). Die Stationen der akademischen Karriere sind Yale (1953-1958), Harvard (1958-1990) und Maryland (seit 1990). Aber auch als Professor hat Schelling in zahlreichen Kommissionen mitgewirkt, um an konkreten Problemen von hoher gesellschaftlicher Relevanz zu arbeiten. Zu den hier behandelten Themen gehören neben den im engeren Sinne militärstrategischen Problemstellungen: die ökonomische Analyse des Schwarzmarkts und des organisierten Verbrechens; das Phänomen des Terrorismus; die internationale Handelspolitik; Fragen der nationalen Sicherheit und der internationalen Rüstungskontrolle; die Rolle des Umweltschutzes in außenpolitischen Konflikten; das Verhältnis der Kernenergie zur nationalen Sicherheit; die Optionen für eine dauerhaft sichere Energieversorgung; die Bedeutung von Preisen und Märkten für eine langfristig angelegte Energie- und Umweltpolitik; die Anforderungen an eine rationale Klimapolitik; und schließlich Fragen der Gesundheitspolitik, angefangen von der Ausgestaltung einer Krankenversicherung über moralische Probleme der Rationierung im Gesundheitswesen bis hin zur „öconomischen“ Analyse individuellen Suchtverhaltens, insbesondere von Rauchern.

Diese enorme Themenvielfalt spiegelt sich in den zahlreichen Veröffentlichungen Thomas Schellings ebenso wie der Versuch, die positive Problemanalyse so auszurichten, dass wissenschaftliche Stellungnahmen auch zu den normativ drängenden Fragen möglich werden. Diese besondere Qualität seiner Beiträge hat Thomas Schelling zahlreiche akademische Ehrungen eingebracht, unter anderem im Jahr 2005 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften.

Im Folgenden wird versucht, für dieses imposante Gesamtwerk Thomas Schellings eine integrierende Lesart vorzustellen. Sie mündet in zwei Thesen, die sich vorab wie folgt formulieren lassen:

1. Mit seinen positiven Forschungsbeiträgen ist Schelling ein wegweisender Pionier für eine rational-choice-basierte, institutionenökonomische Sozialwissenschaft.
2. Mit seinen normativen Forschungsbeiträgen ist Schelling ein wegweisender Pionier der Methode konstruktivistischer Konsenssuche, oder anders gesagt: ein Pionier der Methode orthogonaler Positionierung.

### *1. Thomas Schellings positive Forschungsbeiträge*

Das Nachdenken über politische Auseinandersetzungen und militärische Konflikte hat eine lange Tradition. In dieser Tradition nimmt die Metapher des Schachspiels einen prominenten Platz ein. Mit ihrer Hilfe lässt sich erläutern und anschaulich machen, was strategische Interdependenz bedeutet: dass man bei der Wahl eigener Handlungen ins Kalkül zu ziehen hat, wie der jeweilige ‚Gegner‘ sich verhalten wird, und dass man hierbei in Rechnung stellen muss, dass der ‚Gegner‘ aus seinem eigenem Interesse heraus bemüht sein dürfte, den eigenen Handlungen bestmöglich zu begegnen. Zugleich ist die Metapher des Schachspiels aber auch irreführend, suggeriert sie doch die Vorstellung eines Nullsummenspiels, in dem man – abgesehen vom Remis – nur gewinnen oder verlieren kann. Wie extrem irreführend ein solches Nullsummendenden sein kann, ist eines der großen Themen im Werk Thomas Schellings.

Schelling behandelt dieses Thema in einer ganz bestimmten Problemsituation: Die Erfindung der Atombombe und ihre Verbreitung katapultiert die beiden Supermächte USA und UDSSR – und mit ihnen die zugehörigen Blöcke West und Ost – in eine strategische Situation, für die es historisch keine Vorläufer gibt. Die für das Überleben der gesamten Menschheit entscheidende Frage lautet nun unversehens: Wie führt man erfolgreich einen kalten Krieg? Diese Schicksalsfrage hat unterschiedliche Facetten, die es zu erkunden gilt. Einige der Detailfragen lauten: Wie vermeidet man, Opfer eines Atomschlags zu werden? Wie begrenzt man die Rüstungsspirale? Wie führt man Abrüstungsverhandlungen? Was muss man tun, um nicht erpressbar zu sein? Wie wirkt man der tödlichen Dialektik entgegen, aus Angst vor dem Tod Selbstmord zu begehen, d.h. aus Furcht vor einem Atomkrieg zum verzweifelten Überraschungsangriff per Erstschlag auszuholen? Was muss man tun, um stattdessen eine friedensstiftende Dialektik zu entfalten, getreu dem Motto: „leben und leben lassen“? Wie sichert man den Frieden durch ein ‚Gleichgewicht des Schreckens‘? Wie macht man die hierfür nötige Abschreckung nachhaltig glaubwürdig? Und last not least: Wie bildet man wechselseitiges Vertrauen?

Die mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs einsetzende Blockkonfrontation zwischen Ost und West konstituiert ein extrem komplexes Strategieproblem von ungeheurer Bedeutung. Schellings Beitrag zur Lösung dieses Problems besteht darin – und es ist, retrospektiv betrachtet, tatsächlich ein signifikanter Beitrag<sup>1</sup> –, nicht das

---

<sup>1</sup> Schelling (1997, 2006; S. 162) nimmt für sich in Anspruch, durch seine militärpolitischen Studien – vgl. Schelling (1960, 1980), Schelling und Halperin (1961, 1985) sowie Schelling (1966) – und durch seine Seminare für militärpolitische Führungskräfte maßgeblich zum Erfolg der ABM-Verhandlungen 1972 zur Begrenzung von Raketenabwehrsystemen beigetragen zu haben.



(Schach-)Spiel, sondern gewissermaßen die Spieltheorie zum Paradigma des Nachdenkens über den Atomkonflikt zu machen. Angesichts des Ernstes der Situation geht es ihm darum, das metaphorische Nachdenken durch ein methodisches Nachdenken zu substituieren. Freilich hat Schelling hierbei mit der Schwierigkeit zu kämpfen, dass die zeitgenössische Spieltheorie als neuer Zweig der Sozialwissenschaften noch weitgehend auf Nullsummenspiele fokussiert ist, d.h. auf solche Probleme, die sich mit dem – aufgrund genialer Forschungsanstrengungen – bereits etablierten Instrumentarium relativ leicht analysieren lassen. Insofern kämpft Schelling gleichsam an zwei ‚Fronten‘: Auf der einen Seite streitet er für eine neue Ausrichtung der Spieltheorie, und auf der anderen Seite ringt er um Einsichten für die dem kalten Krieg inhärenten Strategieprobleme – und für Einsichten in adäquate Problemlösungsoptionen.

Obwohl ausgebildet als traditioneller Ökonom, lässt sich Thomas Schelling mit Haut und Haar auf das Strategieproblem des kalten Krieges ein. Er lässt sich von der aufgeworfenen Fragestellung gefangennehmen und zu gründlichem Nachdenken inspirieren. Angeregt durch das Problem, produziert er einen sprudelnden Quell von Ideen. Dabei entstehen zahlreiche faszinierende neue Perspektiven, die nicht nur für die Militärstrategie und für die Außenpolitik, sondern allgemein für die sozialwissenschaftliche Analyse gesellschaftlicher Probleme eine hohe Relevanz beanspruchen dürfen.

Im Folgenden wird der Versuch unternommen, anhand von drei Punkten eine tour d’horizon durch das Schellingsche Werk zu unternehmen. Dabei soll insbesondere deutlich werden, dass die drei Punkte systematisch aufeinander aufbauen und dass jeder einzelne dieser Punkte dramatische Ausstrahlungswirkungen in die Sozialwissenschaften hinein entfalten kann, so dass die Schellingschen Erkenntnisse weit über den spezifisch militärischen Kontext hinausweisen, in dem sie ursprünglich entstanden sind.

((1)) Der erste Punkt betrifft Schellings Kritik am Paradigma des Nullsummen-denkens. Er kritisiert das Nullsummendenken zum einen als im engeren Sinne militärstrategisches Paradigma, zum anderen auch als im weiteren Sinne konflikt- und mithin gesellschaftstheoretisches Paradigma.

In militärstrategischer Hinsicht wendet sich Schelling gegen die populäre Auffassung, die Trennung zwischen dem Bereich der Nullsummenspiele und dem Bereich der Nicht-Nullsummenspiele falle mit der Trennung zwischen Taktik und Strategie zusammen:

„It is often alleged that strategy is nonzero-sum while tactics tend to be zero-sum. ... [B]ut the history of warfare tells us that tactical engagements have always been multiperson, nonzero-sum games ... General Rommel’s order to his Panzer units to open fire before they were in range, because enemy soldiers ducking their heads were as good as enemy soldiers dead, was a recognition of the nonzero-sum character of local combat.“<sup>2</sup>

Zur Erläuterung: Ein militärisches Nullsummenspiel ist durch einen strikten Interessengegensatz der Kriegsparteien gekennzeichnet, in dem der eigene Vorteil sich automatisch in einen Nachteil des Gegners übersetzt. Wenn Soldaten aber erfahrungsgemäß lieber ihr eigenes Leben retten als den Feind zu töten, so spielen sie offensichtlich kein Nullsummenspiel.

Schellings Kritik bestreitet nicht, dass es Nullsummenspiele ‚gibt‘. Sie weist aber darauf hin, dass solche Nullsummenspiele stets in einen Kontext eingebettet sind und

---

<sup>2</sup> Schelling (1967a, 1984; S. 271).

dass dieser Kontext stets ein Nicht-Nullsummenspiel darstellt. Für Schelling kommt es also auf die Perspektive an, vor allem darauf, wo man die Grenze zieht zwischen Spiel und Spielumfeld; die Grenze zwischen der Situation, die man analysieren will, auf der einen Seite und dem weiteren Kontext auf der anderen Seite, der bei der Analyse (zunächst) ausgeblendet bleibt.

„There are indeed zero-sum military problems that can be separately analyzed. Cryptography is an example. One scrambles or enciphers tactical communications to keep secrets. The avoidance of predictable regularities is another: one tries not to be predictably unprepared on Sunday mornings. One randomizes the firing of hardened missiles so that they will not be simultaneously and predictably vulnerable during the moment the lids are off the silos before the missiles are on their way. Search and evasion will be randomized; depth and proximity fuses will be set on zero-sum principles; and scarce ammunition may be allocated among sites on strictly zero-sum criteria. These schedules and allocations relate usually to some fixed set of resources in circumstances where there is no thought of *influencing* enemy intention, even though the wider context may be a nonzero-sum campaign or bargaining process.“<sup>3</sup>

Die analytische Trennung zwischen Nullsummenspielen und Nicht-Nullsummenspielen erweist sich für Schelling also nicht als eine Frage der Ontologie, sondern als eine Frage der Perspektive: Im Rahmen einer komplexen Gesamtsituation lassen sich gelegentlich Einzelsituationen isolieren, die man sinnvoll als Nullsummenspiel rekonstruieren kann. Aber für ein Verständnis der Gesamtsituation ist aus seiner Sicht die Annahme eines Nicht-Nullsummenspiels grundlegend. Schelling argumentiert, dass sich zahlreiche Kriegsphänomene anders gar nicht verstehen ließen. Für ihn ist der Krieg generell ein Nicht-Nullsummenspiel:

„Deterrence, for example, is meaningless in a zero-sum context. So is surrender; so are most limited-war strategies; and so are notions like accidental war, escalation, preemptive war, and brinkmanship. And of course so are nearly all alliance relationships, arms-race phenomena, and arms control. The fact that war hurts – that not all the losses of war are recoverable – makes war itself a dramatically nonzero-sum activity.“<sup>4</sup>

Hieraus folgert Schelling den Schluss, dass die Metapher des Schachspiels in Fragen der Militärstrategie irreführend und sogar gefährlich ist:

„Zero-sum adversary relationships are hard to find in any important area of human affairs; people in need of an example in a hurry sometimes point to war as one of the rare zero-sum social relationships, but this is pure thoughtlessness. About the only thing that could make war appear zero-sum would be a *belief* that war was zero-sum, a belief so obstinately held that the war would indeed be conducted that way. Designers who put chessmen on the dust jackets of books about strategy are presumably thinking of the intellectual structure of the game, not its pay-off structure; and one hopes that it is chess they do not understand, not war, in supposing that a zero-sum parlor game catches the spirit of a nonzero-sum diplomatic phenomenon.“<sup>5</sup>

In der Tat vertritt Schelling die Auffassung, dass – anders als es die Metapher des Schachspiels und mithin das Nullsummendenken nahelegt – das militärstrategische Hauptproblem im Kern nicht militärischer, sondern politischer Natur ist: Schelling unterscheidet zwischen dem operativen Einsatz der Waffen im Kampf und dem strategischen Einsatz der *potentiellen* Kampfkraft. Im ersten Fall geht es um den unmittelbaren Gebrauch der Waffen („*application* of force“), im zweiten Fall geht es darum, mit Gewalt zu drohen, um eigene Ziele durchzusetzen („*threat* of force“).<sup>6</sup>

<sup>3</sup> Schelling (1967a, 1984; S. 270, H.i.O.).

<sup>4</sup> Schelling (1967a, 1984; S. 269).

<sup>5</sup> Schelling (1967a, 1984; S. 276, H.i.O.).

<sup>6</sup> Beide Zitate finden sich bei Schelling (1960, 1980; S. 9, H.i.O.). Vgl. auch Schelling (1960, 1980; S. 5).

Daraus folgt, dass das primäre Problem der Militärstrategie nicht darin besteht, Kriege zu führen, sondern Konflikte zu managen – und im Atomzeitalter heißt das: Konflikte so zu managen, dass sich Kriege vermeiden oder zumindest auf den Einsatz konventioneller Waffen begrenzen lassen. Hierzu ist es erforderlich, im Bewusstsein – nicht nur strategischer Verhaltensinterdependenz, sondern auch im Bewusstsein – *gemeinsamer Interessen* Verhandlungen zu führen. Im Klartext: Der kalte Krieg ist kein „Krieg“ (im Sinne des Nullsummendenkens), sondern ein politisches Verhandlungsspiel, in dem es darum geht, einen heißen Krieg zu vermeiden. In diesem Sinne ist der Krieg nicht mehr die Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln. Vielmehr wäre ein Atomkrieg das Ende aller Politik. Deshalb besteht die neue Aufgabe der Militärstrategie darin, sich selbst und den potentiellen Gegner darauf einzustellen, mit dem Gewaltpotential so umzugehen, dass ein (atomarer) Krieg vermieden wird.

Was aber für den Extremfall militärischer Konflikte gilt, gilt erst recht für den Normalfall gesellschaftlicher Konflikte, in denen es nicht gleich um Leben und Tod geht. Deshalb kann Schelling formulieren: „To study the strategy of conflict is to take the view that most conflict situations are essentially *bargaining* situations.“<sup>7</sup>

Die sozialphilosophische – und allgemeiner: sozialwissenschaftliche – Bedeutung der Schellingschen Kritik am Paradigma des Nullsummendenkens ist so immens, dass sie leicht unterschätzt werden kann. Deshalb sei dieser Aspekt hier besonders betont: Schelling argumentiert, dass nicht nur militärische Konflikte, sondern generell alle Konflikte im gesellschaftlichen Zusammenleben nur ausnahmsweise – nur bei isolierender Betrachtung, also nur bei Abstraktion von der Gesamtsituation – als Nullsummenspiele aufgefasst werden können. Mit dieser grundlegenden Kritik am Nullsummendanken stärkt Schelling eine Position, die man als methodologischen Hobbesianismus bezeichnen könnte. Dieser Denkansatz widerspricht der gängigen Auffassung, dass konfliktlösende Kompromisse nur bei schwachen Interessengegensätzen gefunden werden können und sich bei starken Interessengegensätzen als unmöglich erweisen. Der systematische Zugriff auf das Problem – genauer: auf die Wahrnehmung des Problems – erfolgt dadurch, dass die vermeintliche Eindimensionalität des Konflikts (starker versus schwacher Interessengegensatz) durch eine zweistufige Rekonstruktion differenziert wird. Mit der Basisunterscheidung zwischen Spielzügen und Spielregeln einher geht die Unterscheidung von Handlungsinteressen (im Spiel) und Regelinteressen (am Spiel). Mit dieser perspektivischen Ebenen-Unterscheidung mündet der methodologische Hobbesianismus in die Pointe, dass der Kompromiss nicht – im Sinne einer Beschwichtigung – von außen an den Konflikt herangetragen werden muss, sondern geradewegs umgekehrt aus dem Konflikt heraus entwickelt werden kann. Das Kompromisspotential ist als inhärente Konflikteigenschaft aufzufassen: Das gemeinsame Regelinteresse wird durch den Konflikt der Handlungsinteressen allererst konstituiert! Damit wird die Alltagswahrnehmung auf den Kopf gestellt – genauer: vom Kopf auf die Füße. Die Devise lautet: Je stärker der Interessengegensatz, desto größer das Potential für eine Konfliktlösung zugunsten wechselseitiger Besserstellung.

((2)) Schellings Plädoyer, die Militärstrategie im Allgemeinen und das Konfliktmanagement im Besonderen – nicht als Schachspiel, sondern – als Verhandlungsspiel aufzufassen, läuft darauf hinaus, das Paradigma des Nullsummendenkens zu ersetzen durch ein Paradigma, das der Simultaneität

---

<sup>7</sup> Schelling (1960, 1980; S. 5).

gemeinsamer und konfligierender Interessen einen systematischen Stellenwert für die Analyse einräumt. Damit will Schelling zwei Fehler gleichzeitig vermeiden: zum einen das Problem des Nullsummendenkens, das gemeinsame Interessen irreführenderweise ausblendet; zum anderen das spiegelbildliche Problem des Harmoniedenkens, das ebenfalls irreführenderweise stets nur gemeinsame Interessen am Werk sieht.

„Viewing conflict behavior as a bargaining process is useful in keeping us from becoming exclusively preoccupied either with the conflict or with the common interest.“<sup>8</sup>

Um es noch einmal in aller Klarheit zu formulieren: Schelling leugnet nicht, dass es konfligierende Interessen ‚gibt‘. Er leugnet auch nicht, dass es gemeinsame Interessen ‚gibt‘. Ihm geht es hier nicht um Ontologie, sondern um Methodologie. Sein Anliegen betrifft die Theoriebildung:

„[T]here is scope for the creation of «theory». There is something here that looks like a mixture of game theory, organization theory, communication theory, theory of evidence, theory of choice, and theory of collective decision. It is faithful to our definition of «strategy»: it takes conflict for granted, but also assumes common interest between the adversaries; it assumes a «rational» value-maximizing mode of behavior; and it focuses on the fact that each participant’s «best» choice of action depends on what he expects the other to do, and that «strategic behavior» is concerned with influencing another’s choice by working on his expectation of how one’s own behavior is related to his.“<sup>9</sup>

Schelling weist offen aus, dass seine Theorie auf einen Normalfall zugeschnitten ist, der ein breites Spektrum abdeckt, welches durch zwei Extrempunkte begrenzt wird. Das eine Extrem bildet der Fall eines reinen Interessengegensatzes (Abb. 1a). Das andere Extrem bildet der Fall einer reinen Interessenharmonie (Abb. 1c). Der Normalfall, den Schelling als Paradigma sozialwissenschaftlicher Analyse empfiehlt, umfasst all jene Situationen, die dadurch gekennzeichnet sind, dass gemeinsame und konfligierende Interessen gleichzeitig auftreten (Abb. 1b). Hierzu liest man bei ihm:

„The theory degenerates at one extreme if there is no scope for mutual accomodation, no common interest at all even in avoiding mutual disaster; it degenerates at the other extreme if there is no conflict at all and no problem in identifying and reaching common goals. But in the area between those two extremes the theory is noncommittal about the mixture of conflict and common interest; we can equally well call it the theory of precarious partnership or the theory of incomplete antagonism.“<sup>10</sup>

Das heuristische Potential der Methode, das „mixed-motive game“ als Paradigma für die sozialwissenschaftliche Analyse zu wählen, zeigt sich mit besonderer Deutlichkeit beim Thema der Kommunikation. Es ist nicht übertrieben zu sagen, dass die Spieltheorie erst durch Schellings Arbeiten für dieses Thema sensibilisiert und weit geöffnet worden ist. Folgende Pointen mögen dies verdeutlichen:

---

<sup>8</sup> Schelling (1960, 1980; S. 5 f.).

<sup>9</sup> Schelling (1960, 1980; S. 14 f.).

<sup>10</sup> Schelling (1960, 1980; S. 15).

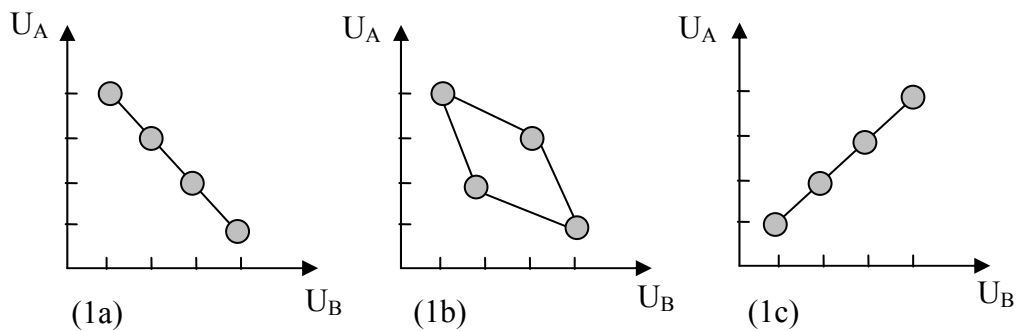


Abb 1: Das paradigmatische „mixed-motive game“ im Spannungsfeld zwischen reinen Konflikt- und reinen Koordinationsspielen<sup>11</sup>

- In reinen Konfliktspielen ist jeder Kommunikationsakt vollkommen unglaubwürdig. Insofern gibt es eigentlich gar keinen Bedarf an Kommunikation: Schachspieler sprechen nicht miteinander. In Nullsummenspielen ist es generell wichtig, die eigene Strategie geheimzuhalten und sich nicht in die Karten schauen zu lassen. Vielmehr kommt es darauf an, den Gegner in die Irre zu führen. Man denke etwa an den Bluff beim Poker oder an ein Elfmeterschießen beim Fußball, wo Torwart und Schütze sich wechselseitig zu täuschen versuchen. Hier kommt es nicht auf Transparenz an, sondern auf eine möglichst große Intransparenz der eigenen Verhaltensstrategie. Angesichts dieser Anreizkonstellation wäre Kommunikation sinnlos.
- In reinen Koordinationsspielen ist jeder Kommunikationsakt vollkommen glaubwürdig. Alle beteiligten Spieler haben ein gemeinsames Interesse daran, die für sie alle beste Strategiekombination zu realisieren. Angesichts dieser Anreizkonstellation wäre es individuell unvorteilhaft, nicht die Wahrheit zu sagen oder private Informationen anderen vorzuenthalten: Hier ist Kommunikation trivial.
- Nur in „mixed-motive games“ ist die Glaubwürdigkeit von Kommunikationsakten überhaupt ein *Problem*. Auf der einen Seite können Informationen strategisch verfälscht oder vorenthalten werden, um die Mitspieler zu übervorteilen. Auf der anderen Seite kann der Austausch von Informationen die beteiligten Spieler in die Lage versetzen, ihre gemeinsamen Interessen wirkungsvoller zur Geltung zu bringen. Angesichts dieser Anreizkonstellation ist eine gelingende Kommunikation nicht trivial, aber potentiell wichtig.

<sup>11</sup> An den Achsen sind die Nutzenindizes (U) für zwei Spieler A und B abgetragen. Die graphische Darstellung folgt Schelling (1960, 1980; S. 88): „The essentials of a classification scheme for a two-person game could be represented on a two-dimensional diagram. The values of any particular outcome of the game, for the two players, would be represented by the two coordinates of a point. All possible outcomes of a pure-conflict game would be represented by some or all of the points on a negatively inclined line, those of a pure common-interest game by some or all of the points on a positively inclined line. In the mixed game, or bargaining situation, at least one pair of points would denote a negative slope and at least one pair a positive slope.”

Ein weiteres Beispiel für das heuristische Potential der Methode, sich vom Nullsummendenden paradigmatisch zu verabschieden, bietet Schellings Theorie der Fokalfunkte. Sie führt zu vier wichtigen Erkenntnissen.

Die erste Erkenntnis lautet: In reinen Koordinationsspielen kann es selbst dann, wenn Kommunikation – obwohl allseits erwünscht – nicht möglich ist, zu einer gelingenden Koordination kommen. Voraussetzung hierfür ist, dass die Strategiemengen der beteiligten Spieler so beschaffen sind, dass ihre jeweiligen Erwartungen über das erwünschte Strategiegleichgewicht konvergieren. Fokalfunkte erleichtern eine solche Erwartungskonvergenz. Sie markieren eine bestimmte Strategie und heben sie damit aus der allgemeinen Strategiemenge hervor. Mit Hilfe von Fokalfunkten wird es möglich, eine bestimmte Strategie von allen anderen Alternativen zu unterscheiden. Fokalfunkte verleihen bestimmten Strategien eine Prominenz. Sie lösen somit ein Identifizierungsproblem und ermöglichen auf diese Weise eine Erwartungskonvergenz zum Gleichgewicht.

Ein einfaches Beispiel möge dies verdeutlichen: Eine Gruppe von Spielern sei mit der Aufgabe konfrontiert, aus den folgenden Zeilen jeweils ein Element auszuwählen, ohne sich hierbei abstimmen zu können. Die Gruppe gewinnt dann, wenn es ihr gelingt, dass jedes Gruppenmitglied die gleiche Wahl getroffen hat.<sup>12</sup>

ABA	BHJ	vcx	GHU
ABA	BHJ	VCX	GHP
aaa	LLL	EEE	uuu
OAU	UNO	WHO	EUR

In der ersten Zeile ist das dritte Element prominent, denn nur *vcx* enthält Kleinbuchstaben. In der zweiten Zeile ist das erste Element prominent, denn nur *ABA* enthält Vokale. In der dritten Zeile ist das zweite Element prominent, denn nur *LLL* enthält Konsonanten. In der vierten Zeile ist das vierte Element prominent, weil nur *EUR* – als Abkürzung gelesen – nicht einer Organisation, sondern einer Währung entspricht. Für jede Zeile gibt es also ein Kriterium, nach dem die scheinbar kontinuierliche Strategiemenge als diskontinuierlich betrachtet werden kann.

Im Hinblick auf solche Beispiele schreibt Schelling:

„These problems are artificial, but they illustrate the point. People *can* often concert their intentions or expectations with others if each knows that the other is trying to do the same. Most situations – perhaps every situation for people who are practiced at this kind of game – provide some clue for coordinating behavior, some focal point for each person’s expectation of what the other expects him to expect to be expected to do. Finding the key, or rather finding *a* key – any key that is mutually recognized as the key becomes *the* key – may depend on imagination more than on logic; it may depend on analogy, precedent, accidental arrangement, symmetry, aesthetic or geometric configuration, casuistic reasoning, and who the parties are and what they know about each other.“<sup>13</sup>

Die zweite Erkenntnis lautet: Fokalfunkte können auch die Gleichgewichte in „mixed-motive games“ bestimmen, und zwar unabhängig davon, ob eine explizite Kommunikation möglich ist oder nicht.

<sup>12</sup> Die Beispiele sind angelehnt an Schelling (1960, 1980; S. 56).

<sup>13</sup> Schelling (1960, 1980; S. 57, H.i.O.).

Schelling erläutert dies anhand von Verhandlungsspielen, in denen Spieler versuchen müssen, einen bestimmten Betrag untereinander aufzuteilen. Das gemeinsame Interesse besteht hier darin, überhaupt irgendeine Aufteilung zu finden, der alle Parteien zustimmen. Der Interessenkonflikt resultiert daraus, dass jede Partei einen möglichst großen Anteil für sich beansprucht:

„Most bargaining situations ultimately involve some range of possible outcomes within which each party would rather make a concession than fail to reach agreement at all. ... The final outcome must be a point from which neither expects the other to retreat ... If we then ask what it is that can bring their expectations into convergence and bring the negotiation to a close, we might propose that it is the intrinsic magnetism of particular outcomes, especially those that enjoy prominence, uniqueness, simplicity, precedent, or some rationale that makes them qualitatively differentiable from the continuum of possible alternatives.“<sup>14</sup>

Im Hinblick auf solche Verhandlungsspiele teilt Schelling folgende Beobachtung mit:

„In bargains that involve numerical magnitudes, for example, there seems to be a strong magnetism in mathematical simplicity. A trivial illustration is the tendency for the outcomes to be expressed in «round numbers»; the salesman who works out the arithmetic for his «rock-bottom» price on the automobile at \$ 2,507.63 is fairly pleading to be relieved of \$ 7.63. The frequency with which final agreement is precipitated by an offer to «split the difference» illustrates the same point ... More impressive, perhaps, is the remarkable frequency with which long negotiations over complicated quantitative formulas or *ad hoc* shares in some costs or benefits converge ultimately on something as crudely simple as equal shares, shares proportionate to some common magnitude (gross national product, population, foreign exchange deficit, and so forth), or the shares agreed on in some previous but logically irrelevant negotiation.“<sup>15</sup>

Aus solchen Beobachtungen zieht Schelling eine radikale Schlussfolgerung:

„These observations would be trivial if they meant only that bargaining results were *expressed* in simple and qualitative terms or that minor accommodations were made to round off the last few cents or miles or people. But it often looks as though the ultimate focus for agreement did not just reflect the balance of bargaining powers but provided bargaining power to one side or the other.“<sup>16</sup>

Methodologisch betrachtet, ist dies ein wichtiger Schritt auf dem Weg, Spielergebnisse nicht den subjektiven Eigenschaften der Akteure, sondern den objektiven Eigenschaften der Situation zuzurechnen. Damit einher geht eine neue Interpretation von Verhandlungsmacht. Verhandlungsmacht erscheint nicht länger als eine externe Größe, mit der ausgestattet die Spieler die Arena betreten, um das Spiel zu entscheiden. Verhandlungsmacht wird vielmehr zu einer spielinternen, d.h. situativen Größe. Hieraus folgt eine interessante Umkehrung: Es ist nicht die Verhandlungsmacht, die das Spiel entscheidet, sondern es ist das Spiel, das den Spielern situativ Verhandlungsmacht zuweist: Verhandlungsmacht hat derjenige, der seine eigenen Interessen durch Fokalfunkte unterstützen kann.

Anders formuliert: In „mixed-motive games“ sind simultan zwei Dimensionen zu beachten, eine Konfliktdimension und eine Koordinationsdimension. Mit seiner Theorie der Fokalfunkte weist Schelling darauf hin, dass – anders, als es durch den Begriff der Verhandlungs-„Macht“ nahegelegt wird – nicht die Konfliktdimension die Koordinationsmöglichkeiten bestimmt, sondern gerade umgekehrt die – im

<sup>14</sup> Schelling (1960, 1980; S. 70).

<sup>15</sup> Schelling (1960, 1980; S. 67, H.i.O.).

<sup>16</sup> Schelling (1960, 1980; S. 68, H.i.O.).

Nullsummendendenken ausgeblendet – Koordinationsdimension dominiert und bestimmt, welche Konfliktlösung durchgesetzt werden kann.

Die dritte Erkenntnis ist ähnlich gelagert. Sie lautet: Der Implementierung eines moralischen Anspruchs ist es förderlich, wenn er mit einem Fokalkpunkt zusammenfällt.

Insbesondere mit Blick auf die Kategorien der Gerechtigkeit oder Fairness, die jeweils ein bestimmtes Element von Gleichheit enthalten, schreibt Schelling:

„To illustrate with the problem of agreeing explicitly on how to divide \$ 100: 50-50 seems a plausible division, but it may seem so for too many reasons. It may seem «fair»; it may seem to balance bargaining powers; or it may ... simply have the power to communicate its own inevitability to the two parties in such fashion that each appreciates that they both appreciate it. ... Even in those cases in which the only distinguishing characteristic of a bargaining result is its evident «fairness,» by standards that the participants are known to appreciate, we might argue that the moral force of fairness is greatly reinforced by the power of a «fair» result to focus attention, if it fills the vacuum of indeterminacy that would otherwise exist. Similarly, when the pressure of public opinion seems to force the participants to the obviously «fair» or «reasonable» solution, we may exaggerate the «pressure» or at least misunderstand the way it works on the participants unless we give credit to its power to coordinate the participants' expectations. It may, to put it differently, be the power of *suggestion* ... that makes public opinion or precedent or ethical standards so effective.“<sup>17</sup>

Weiter heißt es bei Schelling im Hinblick auf die Prominenz der Gleichverteilung in solchen Verhandlungsspielen:

„[T]he 50:50 split is arbitrary in its reliance on a kind of recognizable mathematical purity; and if it is «fair», it is so only because we have no concrete data by which to judge its unfairness, such as the source of the funds, the relative need of the rival claimants, or any potential basis for moral or legal claims.“<sup>18</sup>

Auch hier propagiert Schelling eine Umkehrung der traditionellen Vorstellung. Seine Theorie legt die Auffassung nahe, dass die in zahlreichen Verhandlungsspielen prominenten Varianten einer Gleichverteilung – sei es der Kosten, sei es der Nutzen, sei es der Kosten-Nutzen-Relationen – nicht durch eine normative Kraft des Normativen hervorgerufen werden, sondern gewissermaßen durch eine normative Kraft des Faktischen: durch die gleichgewichtsstiftende Kraft eines Fokalkpunkts, der die Spieler – ob sie es nun wollen oder nicht – zur Erwartungskonvergenz führt und sie auf diese Weise eine stabile Strategiekombination als Lösung des Konflikts realisieren lässt.

Die mit der zweiten und dritten Erkenntnis verbundenen Umkehrungsphänomene formuliert Schelling auf sehr markante Weise:

„The outcome may not be so much conspicuously fair or conspicuously in balance with estimated bargaining powers as just plain «conspicuous».“<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Schelling (1960, 1980; S. 72 f., H.i.O.).

<sup>18</sup> Schelling (1960, 1980; S. 65).

<sup>19</sup> Schelling (1960, 1980; S. 69). Noch deutlicher heißt es bei Schelling (1960, 1980; S. 260 f.) mit Bezug auf einen militärstrategischen Kontext: „Traditions or conventions are not simply an analogy for limits in war, or a curious aspect of them; tradition or precedent or convention is the essence of the limits. The fundamental characteristic of any limit in a limited war is the psychic, intellectual, or social characteristic of being mutually recognized by both sides as having some kind of authority, the authority deriving mainly from the sheer perception of mutual acknowledgement ... The rationale behind the limit is legalistic and casuistic, not legal, moral, or physical. The limits may correspond to legal and physical differences or to moral distinctions; indeed, they usually have to correspond to something that gives them a unique and qualitative character and that provides some focus for expectations to converge on. But the authority is in the expectations themselves, and not in the thing that expectations have attached themselves to“



Die vierte Erkenntnis baut hierauf auf. Sie lautet: Fokalfpunkte sind gestaltbar. Folglich ist der systematische Ort des für „mixed-motive games“ relevanten Verhandlungsgeschicks nicht die Verhandlung selbst, sondern das Vorfeld der Verhandlung; nicht das Basisspiel, sondern das Metaspiel, also der Framing-Prozess für das Basisspiel.

Hierzu liest man bei Schelling:

„[I]f the «natural» outcome is taken to reflect the relative skills of the parties to the bargain, it may be important to identify that skill as the ability to set the stage in such a way as to give prominence to some particular outcome that would be favourable. ... This conclusion may seem to reduce the scope for bargaining skill, if the outcome is already determined by the configuration of the problem itself and where the focal point lies. But perhaps what it does is shift the locus where skill is effective. The «obvious» outcome depends greatly on how the problem is formulated, on what analogies or precedents the definition of the bargaining issue calls to mind, on the kinds of data that may be available to bear on the question in dispute. When the committee begins to argue over how to divide the costs, it is already constrained by whether the terms of reference refer to the «dues» to be shared or the «taxes» to be paid, by whether a servicing committee is preparing national-income figures or balance-of-payments figures for their use, by whether the personnel of the committee brings certain precedents into prominence by having participated personally in earlier negotiations, by whether the inclusion of two separate issues on the same agenda will give special prominence and relevance to those particular features that they have in common. Much of the skill has already been applied when the formal negotiations begin.“<sup>20</sup>

Die sozialphilosophische – und allgemeiner: sozialwissenschaftliche – Bedeutung insbesondere dieser vierten Erkenntnis ist so immens, dass sie leicht unterschätzt werden kann. Deshalb sei dieser Aspekt hier besonders betont: Schelling argumentiert, dass strategische Rationalität nicht nur darin besteht, im Basisspiel möglichst intelligente Spielzüge zu wählen, sondern – auf einer gleichsam höheren Ebene – auch darin, im Metaspiel die Bedingungen für das Basisspiel festzulegen, d.h. ex ante die Spielregeln zu beeinflussen, nach denen das Spiel ex post gespielt werden wird. Zwar betont Schelling hierbei das individuelle Verhandlungsgeschick, die Rahmenbedingungen im eigenen Interesse zu manipulieren. Aber man kann mit Schelling auch weiter denken und in den Fokus der Betrachtung rücken, (a) dass die am Basisspiel beteiligten Spieler gemeinsame Interessen im Metaspiel entwickeln können sowie (b) dass die vom Basisspiel lediglich betroffenen Spieler beim Metaspiel aktiv mitwirken. Beide Aspekte sind konstitutiv für das Funktionieren von Demokratie: (a) Auch das Metaspiel ist ein „mixed-motive game“ mit nicht nur konfligierenden, sondern auch harmonisierenden Interessen. Nur deshalb ist es möglich, Demokratie als verfasste Ordnung zu entwickeln. Ferner gilt: (b) Die Methode der problemdefinierenden Kontexterweiterung ist nicht nur auf Basisspiele, sondern auch auf Metaspiele anzuwenden. Konkret bedeutet dies, dass nicht die Basisspieler selbst, sondern generell die Gesellschaft darüber befindet, wer das Metaspiel spielen darf und nach welchen Regeln dies zu erfolgen hat. Metaspiele und mithin auch Basisspiele werden letztlich gesellschaftlich gestaltet. Sie finden innerhalb eines Rahmens statt, über den kollektiv befunden wird, so dass die Betroffenen nicht ohne Einfluss darauf sind, was die Beteiligten tun (dürfen und können).

Diesen beiden Aspekten lässt sich noch ein dritter Aspekt an die Seite stellen, der ebenfalls eine fundamentale Bedeutung für die Demokratie hat, insbesondere für die nachhaltige (Selbst-)Aufklärung und (Selbst-)Steuerung einer demokratischen

---

<sup>20</sup> Schelling (1960, 1980; S. 69).

Gesellschaft. Die unmittelbare Aussage der Schellingschen Fokalkpunkttheorie lautet: Kultur ist wichtig – als gemeinsamer Erfahrungshintergrund für Erwartungskonvergenz und Strategiekoordination. Die mittelbare Aussage der Schellingschen Fokalkpunkttheorie lautet: Kommunikation ist wichtig – als Medium der Erwartungskorrektur.<sup>21</sup> Die demokratische Öffentlichkeit ist eine Arena, in der sich die Spieler eine gemeinsame Verständnis- und Verständigungsgrundlage für ihre Basis- und Metaspiele selbst erarbeiten können. Durch Kommunikation können die Bürger – zwar in Grenzen, aber immerhin – ihre Fokalkpunkte verändern und ihre Kultur weiterentwickeln. In einem Satz zusammengefasst: Schellings sozialstrukturelle Analyse zeigt, warum Semantik wichtig ist.

((3)) Wenn Schelling nicht einfach ontologische, sondern vielmehr methodologische Gründe für seine Theoriebildungsentscheidung ins Feld führt, das „mixed-motive game“ – also die antagonistische Kooperation bzw. den harmoniefähigen Konflikt, die prekäre Partnerschaft bzw. den unvollständigen Interessengegensatz – zum Paradigma sozialwissenschaftlicher Analyse zu machen, so müssen hierfür letztlich Zweckmäßigungsargumente benannt werden können. Schelling weist wiederholt darauf hin, dass sich zahlreiche Phänomene nur dann verstehen lassen, wenn man die Simultaneität gemeinsamer und konfligierender Interessen in Anschlag bringt. Ein besonders zugkräftiges Zweckmäßigungsargument besteht jedoch in dem Nachweis, dass der postulierte Paradigmawechsel Einsichten zu generieren vermag, die in einigen Fällen dem Alltagsverständnis widersprechen und insofern Differenzierungsbedarf indizieren:

„A theory that makes rationality an explicit postulate is able not only to modify the postulate and examine its meaning but to take some of the mystery out of it. As a matter of fact, the paradoxical role of «rationality» in these conflict situations is evidence of the likely help that a systematic theory could provide.»<sup>22</sup> Und weiter heißt es: „[T]he results reached by a theoretical analysis of strategic behavior *are* often somewhat paradoxical; they often do contradict common sense or accepted rules. It is not true ... that in the face of a threat it is invariably an advantage to be rational, particularly if the fact of being rational or irrational cannot be concealed. It is not invariably an advantage, in the face of a threat, to have a communication system in good order, to have complete information, or to be in full command of one's own actions or of one's own assets.“<sup>23</sup>

Die mit Hilfe des methodischen Ansatzes systematisch generierbaren Einsichten sind kontra-intuitiv vor allem im Hinblick auf die Kontextualisierung von Werten: Es lässt sich zeigen, dass Dinge, die allgemein eine hohe Wertschätzung erfahren, sich situativ nachteilig auswirken können. So schreibt Schelling über die von ihm diskutierten Beispiele:

„Many of these examples involve some denial of the value of skill, resourcefulness, rationality, knowledge, control, or freedom of choice.“<sup>24</sup>

Die wichtigste der kontra-intuitiven Einsichten betrifft die Produktivität von Bindungen. Für die theoretische Erkenntnis, dass es vorteilhaft sein kann, auf eigene Freiheitsgrade

<sup>21</sup> Vgl. Schelling (1960, 1980; S. 91 und S. 170).

<sup>22</sup> Schelling (1960, 1980, S. 18).

<sup>23</sup> Schelling (1960, 1980; S. 18, H.i.O.).

<sup>24</sup> Schelling (1960, 1980; S. 19).

zu verzichten, verwendet Schelling die pointierte Formulierung: „[I]n bargaining, weakness may be strength.“<sup>25</sup>

Schelling führt dies wie folgt aus:

„«Bargaining power», «bargaining strength», «bargaining skill» suggest that the advantage goes to the powerful, the strong, or the skillful. It does, of course, if those qualities are defined to mean only that negotiations are won by those who win. But, if the terms imply that it is an advantage to be more intelligent or more skilled in debate, or to have more financial resources, more physical strength, more military potency, or more ability to withstand losses, then the term does a disservice. These qualities are by no means universal advantages in bargaining situations; they often have a contrary value.“<sup>26</sup>

Im Paradigma des „mixed-motive game“ lässt sich eine Dialektik dechiffrieren, derzufolge es möglich ist, dass eine vermeintliche Stärke sich als Schwäche entpuppt oder umgekehrt eine bestimmte Schwäche sich als Stärke erweist. Folgendes Beispiel möge dies verdeutlichen.

Angenommen, zwei verfeindete Armeen stehen sich gegenüber. Die Nordarmee (N) kann angreifen, und die Südarmee (S) muss sich entscheiden, ob sie ihre Stellung halten will. Die Großbuchstaben „A“ und „R“ stehen für „Angriff“ und „Rückzug“, die Kleinbuchstaben „a“ und „r“ stehen für „kein Angriff“ bzw. „kein Rückzug“. Abb. 2 zeigt die zugehörigen Pay-Offs. Die Zahl vor dem Semikolon repräsentiert die Auszahlung der Nordarmee, die Zahl nach dem Semikolon die Auszahlung der Südarmee.

Die Nordarmee präferiert die Strategiekombinationen in der Reihenfolge IV > I > III > II: Der Nordarmee wäre es am liebsten, wenn die Südarmee kampfflos abzöge. Die zweitbeste Option bestünde darin, dass die Südarmee auf einen Angriff mit Rückzug reagiert. Am schlechtesten wäre es aus Sicht der Nordarmee, wenn die Südarmee im Angriffsfall ihre Stellung verteidigt und es zu einem erbitterten Kampf kommt. Vergleichsweise wäre es für die Nordarmee besser, wenn die Südarmee ihre Stellung hält, ohne angegriffen zu werden.

		S	
		R	r
N	A	I 3, 2	II 1, 1
	a	IV 4, 3	III 2, 4

Abb. 2: Die Kampfsituation als simultanes Spiel

<sup>25</sup> Schelling (1960, 1980; S. 52). Vgl. auch Schelling (1960, 1980; S. 22). Weiter heißt es bei Schelling (1960, 1980; S. 158): „There is probably no single principle of game theory that epitomizes so strikingly the mixed-motive game as this principle that a worsening of some or even all of the potential outcomes for a particular player and an improvement in none of them may be distinctly – even dramatically – advantageous for the player so disadvantaged.“

<sup>26</sup> Schelling (1960, 1980; S. 22).

Die Südararmee präferiert die Strategiekombinationen in der Reihenfolge III > IV > I > II: Der Südararmee wäre es am liebsten, ihre Stellung kampfflos halten zu können. Die zweitbeste Option bestünde darin, die Stellung aufzugeben, ohne angegriffen zu werden. Am schlechtesten wäre es aus Sicht der Südararmee, wenn sie angegriffen wird und es zu einem erbitterten Kampf kommt, weil sie ihre Stellung verteidigt. Vergleichsweise wäre es für die Südararmee besser, sich im Angriffsfall zurückzuziehen.

Abb. 2 zeigt auch, dass als Ergebnis eines simultanen Spiels Strategiekombination III realisiert wird. Zur Erläuterung: Die vertikalen Pfeile repräsentieren die Vorteilsüberlegungen der Nordarmee. Sie weisen in die gleiche Richtung. Folglich hat die Nordarmee eine dominante Strategie. Sie sollte auf keinen Fall angreifen, und zwar unabhängig davon, ob die Südararmee zum Rückzug bereit ist oder nicht. Die horizontalen Pfeile repräsentieren die Vorteilsüberlegungen der Südararmee. Sie weisen in unterschiedliche Richtungen. Die beste Antwort der Südararmee auf einen Angriff der Nordarmee besteht im Rückzug. Unterbleibt ein solcher Angriff, so besteht die beste Antwort der Südararmee im Halten der Stellung. Der Quadrant rechts unten für Strategiekombination III ist der einzige Quadrant in der Matrix, in den zwei Pfeile hineinweisen. Er markiert das einzige Nash-Gleichgewicht im Spiel, d.h. eine Strategiekombination, von der individuell abzuweichen keiner der beiden Spieler einen Anreiz hat. Anders formuliert: Strategiekombination III ist stabil. Sie stellt die Lösung des Spiels dar, sofern die beiden Armeen ihre jeweiligen Entscheidungen gleichzeitig treffen müssen, ohne sich miteinander abstimmen zu können. Das Ergebnis lautet: Die Südararmee hält ihre Stellung, ohne angegriffen zu werden.

Dieses für die Nordarmee missliche Ergebnis kann aus ihrer Sicht verbessert werden, wenn es ihr gelingt, ein anderes Spiel zu spielen. Dies kann beispielsweise dadurch geschehen, dass die Nordarmee das simultane Spiel in ein sequentielles Spiel verwandelt und in diesem neuen Spiel als „first mover“ einen Vorteil erringt. In diesem Fall erlegt sich die Nordarmee eine Bindung auf. Sie verpflichtet sich auf die Angriffsstrategie, indem sie tatsächlich angreift und es dann der Südararmee überlässt, hierauf bestmöglich zu reagieren. Im Klartext heißt das: Die Nordarmee verzichtet auf die Option des Nicht-Angriffs. Abb. 3 zeigt, inwiefern dies vorteilhaft sein kann.

Die Spielbaumdarstellung bildet ab, dass es im sequentiellen Spiel auf die Reihenfolge der Spielzüge ankommt. Die Zeitachse verläuft von links nach rechts. Erst handelt die Nordarmee; dann reagiert die Südararmee. Demgegenüber wird die Lösung des sequentiellen Spiels von rechts nach links entwickelt, per Rückwärtsinduktion. Der untere Ast des Spielbaums zeigt: Wird die Südararmee nicht angegriffen, so hält sie ihre Stellung. Der obere Ast des Spielbaums zeigt: Wird die Südararmee angegriffen, so ergreift sie die Flucht. Diese jeweils durch Doppelstriche markierten Vorteilsüberlegungen der Südararmee haben zur Folge, dass sich die rationalen Strategieüberlegungen der Nordarmee dramatisch vereinfachen. Anstatt der ursprünglichen vier sind jetzt nur noch zwei Strategiekombinationen aus Sicht der Nordarmee relevant. Strategiekombination II scheidet ebenso aus wie Strategiekombination IV, weil die Südararmee beide Ergebnisse im eigenen Interesse vermeiden wird. Spielrelevant sind folglich nur noch die Strategiekombinationen I und III. Von diesen ist Kombination I für die Nordarmee am attraktivsten. Sie wird sich folglich für Angriff entscheiden, worauf die Südararmee rationalerweise mit Rückzug reagieren wird. Strategiekombination I ist das Ergebnis des sequentiellen Spiels.

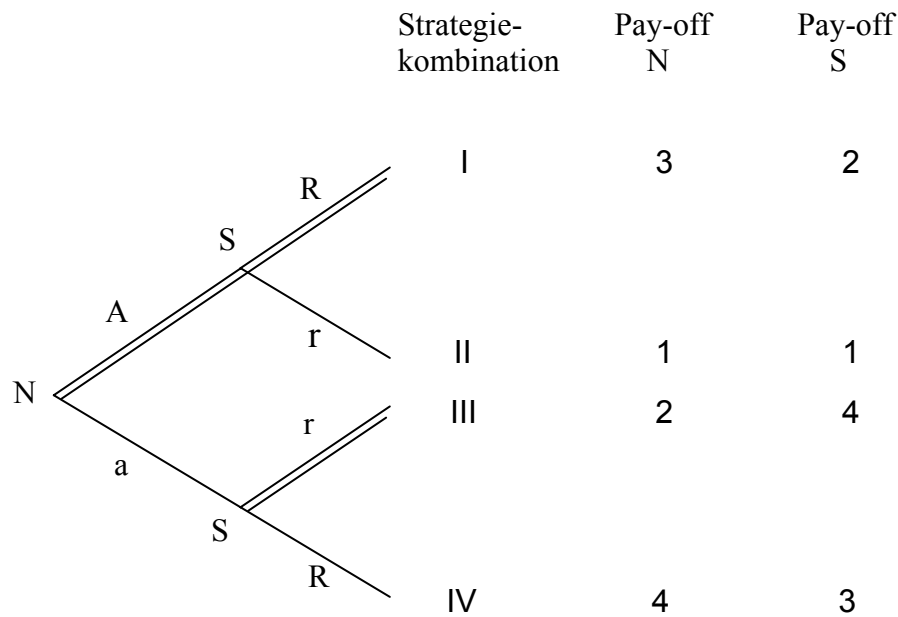


Abb. 3: Die Kampfsituation als sequentielles Spiel

Dieses für die Südarmee missliche Ergebnis kann aus ihrer Sicht verbessert werden, wenn es ihr gelingt, ein anderes Spiel zu spielen. Dies kann beispielsweise dadurch geschehen, dass die Südarmee in das sequentielle Spiel eine Drohung einführt und so als „second mover“ einen Vorteil erringt. Beispielsweise könnte die Südarmee drohen, auf einen Angriff der Nordarmee mit Kampf zu reagieren. Abb. 3 zeigt freilich, dass ein solches Verhalten dem vitalen eigenen Interesse der Südarmee widersprechen würde und insofern nicht glaubwürdig wäre. Die Nordarmee würde die Ankündigung der Südarmee, sich im Angriffsfall nicht zurückzuziehen, als Bluff durchschauen und mithin als eine leere Drohung einstufen. In diesem Fall bliebe die Drohung folgenlos. Sie hätte keine Auswirkung auf das Verhalten der Nordarmee.

Abb. 4 zeigt, was passieren muss, um der Drohung Glaubwürdigkeit zu verleihen: Nur dann, wenn der Vorteilskalkül der Südarmee im oberen Ast des Spielbaums seine Richtung ändert, kann die Südarmee das Spielergebnis gegen den „first mover“ verbessern. Hierfür ist es erforderlich, auf das Spiel so einzuwirken, dass die Südarmee im Angriffsfall lieber kämpft als flieht, also hinsichtlich der Strategiekombinationen die Präferenz  $II > I$  ausbildet. Damit lautet die entscheidende Frage: Wie kann die Südarmee auf ihre eigenen Pay-Offs einwirken? Wie kann sie ihre eigenen Restriktionen so gestalten, dass die Strategiekombination „Ar“ für sie vorteilhafter wird als die Kombination „AR“?

Logisch betrachtet, gibt es hierfür zwei Möglichkeiten: Belohnung und Strafe. Rein rechnerisch macht es keinen Unterschied, ob die Südarmee den mit Kombination II verbundenen Pay-Off (1) durch eine Selbst-Belohnung (b) anhebt oder ob sie den mit Kombination I verbundenen Pay-Off (2) durch eine Selbst-Bestrafung (p) absenkt. Entscheidend ist, dass gilt:  $2 - p < 1 + b$ , so dass Strategiekombination I faktisch aus dem Spiel genommen wird und Strategiekombination II als relevante Alternative an ihre Stelle rückt, was wiederum den Vorteilskalkül der Nordarmee dahingehend beeinflusst, dass diese sich zu einem Strategiewechsel veranlasst sieht und von Angriff auf Nicht-Angriff umschwenkt.

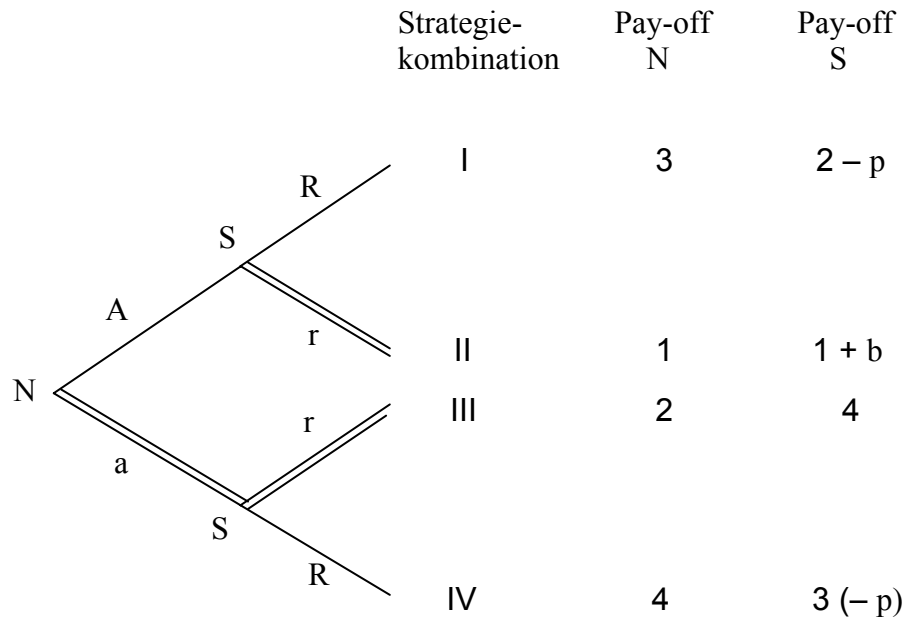


Abb. 4: Die Kampfsituation als sequentielles Spiel mit glaubwürdiger Drohung

Auf diese Weise wird Strategiekombination III als Gleichgewichtslösung restituiert: Durch eine glaubwürdige Drohung kann die Südararmee den „first-mover advantage“ der Nordarmee konterkarieren.

Obwohl Belohnung und Strafe – in rechnerischer Hinsicht – funktional äquivalent sind, ist in der gesellschaftlichen Realität ein wichtiger Unterschied zu beachten. In der Regel ist es sehr schwierig – und in vielen Fällen sogar völlig unmöglich –, sich selbst zu belohnen, wohingegen es – zwar nicht unbedingt trivial, aber doch immerhin vergleichsweise – einfach(er) ist, sich selbst zu bestrafen.<sup>27</sup> Bestrafen kann man sich mittels einer Bindungstechnologie, die den eigenen Pay-Off reduziert. Auch hier sind zwei Varianten zu unterscheiden. Die erste Technologievariante entwertet die Strategie „R“ generell, so dass nicht nur der Südararmee-Pay-Off für Strategiekombination I, sondern zugleich auch der Südararmee-Pay-Off für Strategiekombination IV um „p“ reduziert wird. Die zweite Technologievariante entwertet die Rückzugsoption nur bedingt, und zwar konditioniert auf den Angriffsfall.

Auf das konkrete Beispiel bezogen, entspricht es der ersten Variante für eine Bindungstechnologie, wenn man die Brücken hinter sich abreißt oder die für einen Rückzug erforderliche Transportkapazität vernichtet, wie es beispielsweise von Wilhelm dem Eroberer berichtet wird, der im Jahr 1066 die Schiffe seiner Invasionsarmee verbrannt hat, um gegenüber den Angelsachsen unmissverständlich zu signalisieren, dass seine Normannenarmee auf Leben und Tod kämpfen wird. Cortés hat auf seinem Feldzug in Mexiko 1519 die gleiche Bindungstechnologie – ebenfalls

<sup>27</sup> Ganz in diesem Sinne betont Schelling (1960, 1980; S. 36, Fußnote 7) „the general asymmetry between rewards and punishments“. Er überträgt das auch auf den Vergleich von Drohung und Versprechen. Die Drohung stellt eine Bestrafung in Aussicht, das Versprechen eine Belohnung. Vor diesem Hintergrund schreibt Schelling (1960, 1980; S. 177): „[A] promise is different from a threat. The difference is that a promise is costly when it succeeds, and a threat is costly when it fails. A successful threat is one that is not carried out.“

erfolgreich – eingesetzt.<sup>28</sup> Umgekehrt entspricht es der zweiten Variante für eine Bindungstechnologie, wenn man beispielsweise die für einen Rückzug erforderliche Transportkapazität zwischen sich und dem Feind positioniert, so dass sie bei einem Angriff als erstes zerstört wird, im Fall eines Nicht-Angriffs jedoch erhalten bleibt.

Generell sieht man hier: Die (vermeintliche) Stärke, über viele Optionen zu verfügen, kann sich als Schwäche erweisen; und umgekehrt kann sich die (vermeintliche) Schwäche, über keinen Ausweg zu verfügen, in Stärke verwandeln. Macht kann in Ohnmacht umschlagen – und umgekehrt.<sup>29</sup>

Die sozialphilosophische – und allgemeiner: sozialwissenschaftliche – Bedeutung insbesondere der Einsicht in die Produktivität von Bindungen ist so immens, dass sie leicht unterschätzt werden kann. Deshalb sei dieser Aspekt hier besonders betont: Schelling argumentiert, dass der Verzicht auf Optionen, die Einschränkung der eigenen Freiheitsgrade, in Kontexten strategischer Verhaltensinterdependenz von Vorteil sein kann. Im Klartext: Der Verzicht auf gegenwärtige oder zukünftige Handlungsmöglichkeiten muss kein Opfer sein. Er kann sich als Investition erweisen. Deren Rendite besteht in den Vorteilen, die man (nur) dadurch erlangt, dass man durch die eingegangene Bindung die Erwartungen und damit das Verhalten der Interaktionspartner beeinflusst und sie so ihrerseits zu Verhaltensänderungen veranlasst, von denen man selbst profitiert.

Dieser Gedanke konnte im kategorialen Rahmen der traditionellen, reaktionsanalytischen Ökonomik nicht einmal gedacht werden: Bei einer rein parametrischen Modellierung von Entscheidungssituationen sind rationale Akteure notwendig an einem möglichst großen Optionenraum interessiert. Nutzenmaximierung und Optionenmaximierung fallen hier zusammen. Erst die Hinwendung zur Interaktionsanalyse im Rahmen strategischer Ökonomik öffnet kategorial den Blick dafür, dass eine den eigenen Möglichkeitenraum einschränkende Bindung – ein Verzicht auf Optionen – aus Sicht eines rationalen Akteurs nicht nutzenmindernd sein muss, sondern seinen Nutzen erhöhen kann. Damit wird das Tor weit aufgestoßen für ein substantielles Verständnis von Institutionen und ihrer gesellschaftspolitischen Bedeutung.

Die Ökonomik gelangt also erst als strategische Ökonomik zur vollen Entfaltung ihres sozialwissenschaftlichen Gehalts – und ihrer sozialphilosophischen Implikationen: Mit ihrer Einsicht in die Produktivität von Bindungen wird das traditionelle Alltagsverständnis des Verhältnisses von Freiheit und Bindung radikal umgestellt. Bindung erscheint nicht länger als Einschränkung von Freiheit, sondern als potentielle Erweiterung von Freiheit. Pointiert zugespitzt: Individuelle Freiheit ist ein soziales Konstrukt. Freiheit wird durch Bindung allererst konstituiert.

---

<sup>28</sup> Ein weiteres Beispiel militärischer Bindung – „Bindung“ diesmal im wörtlichen Sinne verstanden – berichtet Schelling (1965, 1984; S. 196): „It was reported that German machine gunners were sometimes chained to their guns in the First World War ... [I]t helps him if the enemy knows it: someone who hopes to scare him away by charging may seek another target if he knows the machine gunner cannot escape. Xenophon explained the principle 2,000 years ago.“ Ausführliche Xenophon-Zitate finden sich bei Schelling (2006b; S. 1).

<sup>29</sup> Die klassische Formulierung hierfür wurde bereits zitiert. Sie lautet, in den Worten von Schelling (1960, 1980; S. 52): „[I]n bargaining, weakness may be strength.“

## 2. Thomas Schellings normative Forschungsbeiträge

Thomas Schelling hat sich in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts mehrfach beim „Committee for Economic Development“ engagiert, einem unternehmensnahen Think Tank, der mit Hilfe namhafter Wissenschaftler politikberatende Studien erstellt und in den öffentlichen Diskurs einspeist. So zeichnet Schelling als Autor und Projektdirektor verantwortlich für eine 1972 veröffentlichte Studie über „Military Manpower and National Security“<sup>30</sup>, für eine 1974 veröffentlichte Studie über „Congressional Decision Making for National Security“<sup>31</sup>, aber auch für eine 1976 veröffentlichte Studie über „Nuclear Energy and National Security“<sup>32</sup> sowie schließlich für eine 1979 veröffentlichte Studie mit dem Titel „Thinking Through the Energy Problem“<sup>33</sup>. Diese Studien sind in mehrerlei Hinsicht aufschlussreich. Zum einen zeigen sie, wie Schelling sich langsam vom Thema der nationalen Sicherheit zum Thema der Energieversorgung vorarbeitet – ein Prozess thematischen Ausgreifens, der in den Folgejahren weiter verlängert wird, indem sich Schelling ausgehend vom Energieproblem immer stärker dem Thema des Klimawandels zuwendet.<sup>34</sup> Zum anderen belegen diese Studien, wie Schelling die ökonomische Theorie einsetzt, um zu normativen Fragen wissenschaftlich Stellung zu beziehen.

Dass er hier in der Tat einen ganz bestimmten *Ansatz* verfolgt, soll nun in drei Schritten nachgewiesen werden: Zuerst wird die energiepolitische Studie des Jahres 1979 rekonstruiert. Sodann wird gezeigt, dass Schelling diesen Ansatz auch bei anderen Themenfeldern verfolgt. Abschließend wird die methodologische Selbstauskunft Schellings angeführt.

((1)) Die 1979 veröffentlichte Studie mit dem programmatischen Namen „Thinking Through the Energy Problem“ wurde im Vorfeld der zweiten Öl(preis)krise geschrieben. Sie reagierte auf die erste Öl(preis)krise des Jahres 1973 und auf die sich daran anschließende Diskussion des Energieproblems: In den USA herrschte eine Stimmung öffentlicher Aufgeregtheit, gekennzeichnet von vehementer Zukunftsangst und großer Besorgnis um den „American way of life“, der durch die Abhängigkeit vom Öl – und insbesondere durch die Abhängigkeit von internationalen Öllieferanten – gefährdet schien.

In dieser besonderen Situation bemüht sich die Studie um Versachlichung. Sie will Orientierung geben. Programmatisch ist ihr Titel insofern, als es tatsächlich darum geht, näher zu bestimmen, was genau als Energieproblem aufzufassen ist: worin dieses Problem besteht – und worin es *nicht* besteht. Schellings Studie ist ein ökonomischer Beitrag zur (Selbst-)Aufklärung der demokratischen Öffentlichkeit. Die hier entwickelten Argumente lassen sich in drei Punkten zusammenfassen.

---

<sup>30</sup> Schelling (1972).

<sup>31</sup> Schelling (1974).

<sup>32</sup> Schelling (1976).

<sup>33</sup> Schelling (1979).

<sup>34</sup> Erste Bemerkungen zur Klimapolitik finden sich bereits bei Schelling (1979; S. 40 f.). Für explizit klimapolitische Beiträge vgl. z.B. Schelling (1983), (1991), (1992), (1995a, 2006), (1996a, 2006), (1997), (1998) und (2005, 2006). Schelling (2006a; S. viii) gibt hierzu folgende Selbstauskunft: „My 1960 book contained four chapters concerned with nuclear war and its avoidance through arms control and careful strategy. For twenty-five years that was my main policy interest. ... For the past twenty years or so my main policy interest has been greenhouse gases, global warming, and climate change.“ Seine energiepolitischen Studien bilden also gleichsam das Scharnier zwischen seinen militär- und klimapolitischen Beiträgen.



Der erste Punkt betrifft die außen- und sicherheitspolitische Dimension: Sind die spektakulären Ölpreiserhöhungen ein aggressiver Akt der OPEC – insbesondere der arabischen Ölförderstaaten – gegen die USA? Erfordert eine solche Aggression eine militärische Antwort? Soll man die OPEC zerschlagen? Soll man die Ölfelder besetzen, um höhere Fördermengen durchzusetzen und Liefersicherheit zu erhalten?

Auf solche und ähnliche Fragen antwortet Schelling mit dem Versuch, einer populären Fehlwahrnehmung des Problems entgegenzusteuern. Er selbst spricht von einer „Versuchung“, und er führt aus, dass und warum man dieser Versuchung tunlichst nicht erliegen solle. Im Original liest man hierzu:

„The price of petroleum advanced so decisively when OPEC acquired political cohesion in the aftermath of the October War of 1973, leading to the popular discovery of the «energy crisis,» that there is a temptation to believe that if their political cohesion – initially an Arab-nation phenomenon arising in war – could be dissolved or moderated, petroleum prices would recede and the energy crisis would return to its benign non-existence of a decade ago.“<sup>35</sup>

Schelling hält eine solche Wahrnehmung für falsch. Er führt aus, dass man auf Dauer mit einer Verknappung fossiler Brennstoffe zu rechnen habe, die – weitgehend unabhängig von etwaigen Kartellierungsanstrengungen – in absehbarer Weise zu zukünftigen Preissteigerungen führen werde. Diese Sicht der Dinge führt zu folgender Pointe: Selbst wenn man die OPEC-Staaten dazu veranlasste, ihre Öllieferungen kurzfristig zu erhöhen, entgehe man dadurch nicht der langfristigen Verknappungstendenz, ganz im Gegenteil: Die Energiekrise würde so nicht gelöst, sondern verschärft. Deshalb hält Schelling eine militärische Reaktion für schlichtweg kontraproduktiv. Sie wäre der nationalen Sicherheit nicht zuträglich, sondern abträglich. Schelling fasst seine Überlegungen wie folgt zusammen:

„In sum, espousing a policy of «breaking the OPEC cartel» could be self-defeating on three grounds. First, if it succeeded it would not make the energy problem go away. Second, it would be economically mischievous if it encouraged the fantasy that the energy problem is going to disappear and prices are going down. Finally, its diplomatic effect would give credence to the most immoderate participants in OPEC.“<sup>36</sup>

Vor diesem Hintergrund erscheint das Energieproblem in einem völlig anderen Licht: Die Herausforderung wird von Schelling als eine nicht primär außenpolitische, sondern vorrangig innenpolitische, wirtschaftspolitische Herausforderung bestimmt. Und er legt großen Wert darauf, Außen- und Innenpolitik voneinander zu trennen:

„[I]t is important to keep the two sets of problems distinct in our minds. We shall exaggerate the domestic difficulties if we approach them with a sense of crisis in the image of Soviet-American confrontation in the Persian Gulf, or the spread of nuclear-weapons material to adventurous governments. And we shall misconstrue the nature of the multifarious worldwide problems if we think of them as primarily endangering our oil supply, or conversely, think they are to be managed or solved primarily by our energy policies.“<sup>37</sup>

Der zweite Punkt setzt die Argumentation nahtlos fort. Er erläutert, was genau es heißt, wenn man die Ölkrise als eine primär wirtschaftspolitische Herausforderung begreift. Hier argumentiert Schelling, dass man das Energieproblem falsch verstehe, wenn man glaube, in Zukunft gingen der Wirtschaft die fossilen Brennstoffe aus. Das eigentliche Problem sei vielmehr, dass mit einem Anstieg der gesellschaftlichen Förderkosten

---

<sup>35</sup> Schelling (1979; S. 30).

<sup>36</sup> Schelling (1979; S. 31).

<sup>37</sup> Schelling (1979; S. 12).

(inklusive der externen Effekte) zu rechnen sei. Im Hinblick auf Öl und Gas führt er aus:

„Technologies of extraction that are still undeveloped or unproven will become available to bring additional supplies of gas and liquid fuel onto the market in years or decades to come. These technologies will be more urgently developed, the higher the prospective prices of oil and gas.“<sup>38</sup> Und weiter heißt es: „Coal illustrates the same principle. In the United States alone the amount of potentially combustible coal is estimated at more than a trillion tons, enough to last a thousand years at today’s rate of extraction. But successive billions or tens of billions of tons will be progressively more expensive because of quality, depth and thickness, location, and, especially, the environmental effects of mining, transporting, and burning it.“<sup>39</sup>

Hieraus zieht Schelling die wichtige Schlussfolgerung, dass es höchst irreführend sei, wenn man die Energiekrise als Versorgungslücke („gap“) beschreibe:

„The «energy problem» is not best described as a comparison of demand with supply and the emergence of a gap between them, but as a prospective rise in the cost of fuel. ... That is the medium-term energy problem, during our and our children’s lifetimes. It is not that the world will run out of fuel on some uncertain date, or that demand will outstrip supply and create a finite shortage. It is that fuel has become more expensive and is likely to become increasingly so.“<sup>40</sup>

Der dritte Punkt setzt die Argumentation wiederum nahtlos fort. Hier zieht Schelling die politischen Konsequenzen seiner Problembestimmung. Seine Hauptthese lautet: Wenn die Energiekrise primär als wirtschaftspolitisches Problem und dieses primär als Problem gegenwärtig und zukünftig anwachsender Kosten aufzufassen ist, dann sind Preissteigerungen lediglich ein Symptom des Problems. Im Klartext: Preissteigerungen sind nicht die Ursache des Problems, sondern Teil seiner Lösung. Denn steigende Preise setzen auf breiter Front – für Anbieter und Nachfrager – Anreize, auf die Verknappung vernünftig zu reagieren, sei es in Form von Energiesparen, sei es in Form von Substitution, sei es in Form von Innovation. Im Original liest man:

„The energy problem is not to keep the price of fuel from rising. It is to meet the rising economic cost of fuel with policies that minimize the burdens, allocate them equitably, avoid disruptions in the economy, and keep the costs from rising more than necessary.“<sup>41</sup>

Schelling lässt die von ihm propagierte Sicht der Dinge in eine schonungslose Kritik der zeitgenössischen Regierungspolitik münden. Diese reagierte auf die Energiekrise mit administrierten Höchstpreisen. Sie bekämpfte das Symptom und machte damit – so Schellings Vorwurf – das eigentliche Problem nur um so drängender. Hierbei lässt er offen, ob die aus seiner Sicht schon vom Ansatz her prinzipiell verfehlte Preisregulierung den Politikern versehentlich unterlaufen ist oder ob sie sie sehenden Auges eingeführt haben, um populistischen Erwartungen in der Bevölkerung zu genügen.<sup>42</sup> Vor diesem Hintergrund trägt Schelling sein Argument wiederum in Form einer Wahrnehmungskorrektur vor:

„There is a widespread tendency to view fuel price increases not as reflections of genuine costs, not as an adaptive response of the market to the need for conservation and enhanced supply, but as the problem itself. Price regulation can disguise the ways the costs of fuels are paid and who pays them. It can redistribute costs but it does not reduce them. Keeping fuel prices artificially below the replacement cost of the fuels being used subsidizes excessive consumption, inhibits exploration and development of supply, and misrepresents the worth of technological changes

<sup>38</sup> Schelling (1979; S. 3).

<sup>39</sup> Schelling (1979; S. 3).

<sup>40</sup> Schelling (1979; S. 4). Vgl. auch Schelling (1979; S. 45-47).

<sup>41</sup> Schelling (1979; S. 4).

<sup>42</sup> Vgl. Schelling (1979; S. 42).

that economize energy. *If prices are considered the problem, rather than part of the solution, we shall only aggravate problems that are going to be difficult enough.*<sup>43</sup>

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Schelling bestimmt in mehreren Anläufen die Natur des Problems. Er identifiziert die Energiekrise als wirtschaftspolitisches Problem, als Problem steigender Energiekosten, und er zieht hieraus den Schluss, dass die Politik dieser langfristigen Herausforderung am besten begegne, indem sie den Markt nicht *außer Kraft* setzt, sondern indem sie ihn *in Kraft* setzt und den Preismechanismus als Instrument verwendet, um dezentral Verhaltensweisen zu fördern, die dem richtig identifizierten Problem angemessen sind.

Schelling will seine Studie dezidiert als Beitrag verstanden wissen, die Energiepolitik der Vereinigten Staaten paradigmatisch neu zu justieren. Er will sie in die Lage versetzen helfen, im Angesicht einer akuten Krise falsche Weichenstellungen zu vermeiden und stattdessen marktliche Prozesse in Gang zu setzen und in Gang zu halten, die den Preismechanismus nutzen, um Informationen hervorzubringen und Anreize zu setzen, diese Informationen auf breiter Front verhaltensrelevant umzusetzen. In diesem Kontext verwendet Schelling explizit Formulierungen wie „rationalizing our fuel policy“<sup>44</sup> und „framing the issues“<sup>45</sup>, um sein Anliegen und seinen Ansatz zu benennen. Sein Anliegen besteht darin, die Politik davor zu bewahren, unnötigen Schaden anzurichten. Und sein Ansatz besteht darin, den Denkraum, das kategoriale Mind-Set, das Mental Model, den Intellectual Frame – kurz: die Semantik, die begrifflichen Kategorien so korrigieren zu helfen, dass eine konstruktive Wahrnehmung des Problems möglich wird.

Schelling geht es nicht darum, der Politik neue Ziele zu weisen. Ihm geht es vielmehr darum, Missverständnisse auszuräumen, durch die die Politik daran gehindert wird, ihre Ziele wirksam zu verfolgen – und durch die sie sogar in Gefahr gerät, das Gegenteil von dem zu bewirken, was sie eigentlich bewirken will.<sup>46</sup> Schelling gibt nicht fertige Antworten vor, sondern hilft, die richtigen Fragen zu stellen – und er weist dies auch explizit aus.<sup>47</sup>

Abschließend sei noch auf zwei weitere Punkte hingewiesen. Der erste betrifft Schellings frühe Sensibilisierung für das Klimaproblem. Der zweite greift ein konkretes Beispiel auf, um zu belegen, wie Schelling argumentiert, wenn er einen Perspektivwechsel ermöglichen will.

Es wurde bereits dargelegt, dass Schelling im Rahmen seiner Argumentation großen Wert darauf legt, dauerhaft ansteigende Preise für Energie nicht als ein Problem aufzufassen, das es zu bekämpfen gilt, sondern als einen Trend, auf den man sich klugerweise einstellen sollte, um die entsprechenden Anpassungen vorzunehmen. In diesem Zusammenhang weist Schelling nicht nur auf steigende Förderkosten hin, sondern auch auf Umweltprobleme. Folgendes Zitat ist bemerkenswert, weil es zeigt, wie weitsichtig Schelling seine Überlegungen ausrichtet. Er schreibt über die Problemperspektive der langen Frist:

„This would be a period in which energy decisions might have to be substantially dominated not by the costs of different kinds of fuel but by the consequences of burning them. If it turns out that the increasing use of fossil fuel jeopardizes climate and productivity, by what the

<sup>43</sup> Schelling (1979; S. 7, H.i.O.). Vgl. auch Schelling (1979; S. 21 sowie S. 41 f.).

<sup>44</sup> Schelling (1979; S. 34).

<sup>45</sup> Schelling (1979; S. 54).

<sup>46</sup> Vgl. z.B. Schelling (1979; S. 7, S. 21, S. 26, S. 31, S. 41-45, S. 45-47, S. 52-56, S. 58-60).

<sup>47</sup> Vgl. Schelling (1979; S. 51 f. und S. 55).

carbon dioxide and other combustion products may do to the thermal properties of the earth's atmosphere or as concentrations of certain elements in air and soil are determined to be too dangerous to health, it could become globally obligatory to reduce our collective burning of fuels around the world. If that time should arrive, or should be foreseen, there will be the economic and technological problem of drastically limiting the worldwide use of fossil fuels and moving toward reliance on solar and nuclear energy. More than that, there will be a planetary political problem in getting acceptance of some scheme of self-imposed global (but not necessarily universal) rationing. That problem could make some of today's issues, like gasoline taxes or deregulation of natural gas, look easy.<sup>48</sup>

Die Zeitperspektive setzt Schelling aber auch in anderen Kontexten ein, um ein Umdenken vorzuschlagen, ein Re-Framing der Problemwahrnehmung. Folgendes Beispiel möge dies verdeutlichen: Die USA verfügen über Ölquellen im eigenen Land. Bei steigendem Weltpreis profitieren die inländischen Produzenten. Bei ihnen fallen Mitnahmegewinne („windfall profits“) an. Vor diesem Hintergrund wurde diskutiert, ob man für das inländische Öl einen Preis unterhalb des Weltmarktniveaus fixieren sollte, um die Konsumenten nicht allzusehr in Nachteil geraten zu lassen.<sup>49</sup> Zu dieser Debatte nimmt Schelling Stellung, indem er das Problem als einen kurzfristigen Verteilungskonflikt zwischen inländischen Anbietern und Nachfragern konzeptualisiert und sodann aufzeigt, dass sich diese Problemwahrnehmung korrigieren lässt, wenn man die Zeitperspektive verlängert. Bereits auf mittlere Sicht nämlich erweisen sich administrierte Preismanipulationen als dysfunktional, weil von ihnen Fehlanreize ausgehen: für die Nachfrager der Fehlanreiz, nicht sparsam genug mit Energie umzugehen; für die Anbieter der Fehlanreiz, nicht genug Öl zu fördern. Hinzu kommt der Fehlanreiz, dass ein Eingriff in die Eigentumsrechte die zukünftigen Investitions- und Innovationsanstrengungen der Energieanbieter schwächt. So betrachtet, mutiert das vermeintliche (Um-)Verteilungsproblem zum Allokationsproblem. Vor diesem Hintergrund liest man bei Schelling:

„What appears to be a purely distributive issue in the short run is a long-term supply issue, [and] a long-term conservation issue“<sup>50</sup>.

((2)) Die energiepolitischen Stellungnahmen Thomas Schellings wurden hier u.a. auch deshalb so ausführlich rekonstruiert, weil sich an ihnen zeigen lässt, dass Schellings normativer Ansatz nicht auf das interaktionsökonomische Instrumentarium angewiesen ist, sondern sich auch mit dem klassischen, bloß reaktionsanalytischen Instrumentarium durchführen lässt: Die elementare Preistheorie kann bereits hinreichend sein, um das für einen konstruktiven Perspektivwechsel erforderliche Re-Framing durchzuführen.<sup>51</sup>

<sup>48</sup> Schelling (1979; S. 40 f.). Dieses Zitat widerspricht der Selbsteinschätzung bei Schelling (1996b, 2006; S. 222), der von sich behauptet, das Thema Klimawandel in seiner 1979er Studie völlig ignoriert zu haben.

<sup>49</sup> In Wirklichkeit wurde dies nicht nur diskutiert, sondern auch in die Tat umgesetzt, und zwar mittels drastischer Preisregulierung. Schelling (1979; S. 19): „The prices on «old oil» – oil from wells that were fully operating before 1973 – have been held to less than one-half the recent OPEC price.“ Vgl. hierzu auch Schelling (1979; S. 19 f., S. 34-36, S. 39 und S. 58-61).

<sup>50</sup> Schelling (1979; S. 39).

<sup>51</sup> Ein weiteres Beispiele möge dies anschaulich belegen: In seiner Analyse des organisierten Verbrechens – für die meisterhafte Entwicklung der relevanten Fragestellung vgl. Schelling (1971, 1984) – weist Schelling (1967b, 1984) darauf hin, dass die Monopolisierung gesellschaftlich unerwünschter Aktivitäten, die sich ohnehin nicht ganz vermeiden lassen, gegenüber illegalen Wettbewerbsmärkten Vorteile aufweisen kann: Auf der einen Seite führe Monopolisierung zu einer Verteuerung der Aktivitäten, so dass ihre Quantität abnehme. Auf der anderen Seite komme es durch Monopolisierung zu einer Internalisierung externer Effekte, die sich beispielsweise in einer höheren Qualität niederschläge. So liest man bei Schelling (1967b, 1984; S. 172) folgenden Vergleich

Im Folgenden wird anhand einiger ausgewählter Beispiele gezeigt, wie virtuos Schelling es versteht, seinem normativen Ansatz nicht nur treu zu bleiben, sondern ihn allererst zur vollen Entfaltung zu bringen, indem er auf das spieltheoretische Instrumentarium – bzw. seine spezielle Variante dieses Instrumentariums – zurückgreift und es institutionenökonomisch einsetzt.

Erstes Beispiel: Rüstungskontrolle. Könnten die sich im kalten Krieg feindlich gegenüberstehenden Blöcke Vereinbarungen treffen, um ihren Rüstungswettkampf wirksam zu begrenzen? Diese Möglichkeit auch nur denken zu können, ist eine unmittelbare – und höchst praktische – Folge der theoretischen Einsicht in das Nicht-Nullsummenspielen eingelagerte Kooperationspotential antagonistischer Beziehungen. Ohne ein gemeinsames Interesse wären die für eine wirksame Rüstungskontrolle nötigen Bindungen gar nicht möglich. Freilich bedarf es einer Perspektiverweiterung, um den Denkhorizont der Teilnehmer am kalten Krieg so aufzuspannen, dass dieses Kooperationspotential ins Blickfeld gerückt wird. – Mit dieser Zielsetzung weisen Schelling und Halperin gleich zu Beginn ihres 1961 erschienenen Buches „Strategy and Arms Control“ darauf hin, dass die militärstrategische Aufgabe im Nuklearzeitalter nicht mehr nur darin besteht, Kriege zu gewinnen, sondern auch darin, Kriege zu vermeiden. In diesem erweiterten Paradigma sei Rüstungskontrolle nicht länger als Fremdkörper, sondern vielmehr als ein integraler Bestandteil der Militärstrategie aufzufassen:

„We believe that arms control is a promising, but still only dimly perceived, enlargement of the scope of our military strategy. It rests essentially on the recognition that our military relation with potential enemies is not one of pure conflict and opposition, but involves strong elements of mutual interest in the avoidance of a war that neither side wants, in minimizing the costs and risks of the arms competition, and in curtailing the scope and violence of war in the event it occurs.“<sup>52</sup>

Im Vorwort zur Neuausgabe ihres Buches ziehen Schelling und Halperin 1985 Bilanz über die vergangenen Jahrzehnte der Rüstungskontrollverhandlungen. Auf der positiven Seite verbuchen sie, dass Rüstungskontrolle nicht mehr nur als akademische Spielerei angesehen wird, sondern zu einem fest etablierten Element der militär(politisch)en Planung geworden sei. Insbesondere habe sich ihre Idee durchgesetzt, Rüstungskontrolle gezielt gegen solche Technologien einzusetzen, die einen Krieg

---

zwischen der zu seiner Zeit in den USA illegalen Abtreibungspraxis und dem Glücksspiel als der Domäne organisierter Kriminalität: „If abortion, for example, will not be legalized and cannot be eliminated, one can wish it were better organized. A large organization could not afford to mutilate so many women. It could impose higher standards. It would have an interest in quality control and the protection of its «goodwill» that the petty abortionist is unlikely to have. As it is, the costs external to the enterprise – the costs that fall not on the abortionist but on the customer or on the reputation of other abortionists – are of little concern to him and he has no incentive to minimize them. By all accounts, criminal abortion is conducted more incompletely and more irresponsibly than illegal gambling.“ So argumentierend, liegt es nahe, die weiterführende Frage zu stellen, ob nicht vielleicht eine intelligente Regulierung legalisierter Aktivitäten zu besseren Ergebnissen führen könnte, als sie dem Schwarzmarkt zu überlassen. Vgl. hierzu Schelling (1967b, 1984; S. 177 f.) sowie (1971, 1984; S. 194).

<sup>52</sup> Schelling und Halperin (1961, 1985; S. 1). Weiter heißt es bei Schelling und Halperin (1961, 1985; S. 142 f.) zu der von ihnen eingeforderten Perspektiverweiterung: „[S]ophistication comes slowly. Military collaboration with potential enemies is not a concept that comes naturally. Tradition is against it. ... It is the conservatism of military policy that has caused «arms control» to appear as an alternative, even antithetical, field of action.“

wahrscheinlicher machen und/oder unnötige Rüstungsspiralen in Gang setzen.<sup>53</sup> Auf der negativen Seite verbuchen sie die Tendenz, Rüstungskontrollverhandlungen nicht mehr primär kooperativ, sondern zunehmend kompetitiv zu führen: Man schaffe neue Waffensysteme an, um den Gegner an den Verhandlungstisch zu zwingen, sehe sich dann aber oft nicht mehr in der Lage, die Geister, die man gerufen habe, wieder loszuwerden. Durch solche Rüstungskontrollverhandlungen werde die Rüstungskontrolle – unnötigerweise – nicht vorangebracht, sondern zurückgeworfen.<sup>54</sup>

Zweites Beispiel: Lektionen des Vietnamkriegs. Schelling weist darauf hin, dass das militärische Engagement der USA in Vietnam der Wahrnehmung entsprang, im Rahmen des kalten Kriegs einen Beitrag zur Eindämmung des kommunistischen Ostblocks zu leisten – leisten zu müssen. Aufgrund dieser Wahrnehmung stand für die USA viel auf dem Spiel: vor allem ihre Glaubwürdigkeit, Alliierte auch unter Inkaufnahme eigener Opfer militärisch schützen zu können und schützen zu wollen. Vor diesem Hintergrund nun macht Schelling darauf aufmerksam, dass der Interpretationsrahmen für diese Wahrnehmung von den USA selbst mit gestaltet wurde. Er spricht von einer „Eskalation“ der Erwartungen, die man bei Freund und Feind geweckt hatte und durch die man sich schließlich alternativlos selbst gebunden fühlte. Hieraus zieht er die Konsequenz, dass es letztlich ein ungelöstes Commitment-Problem war, welches verhinderte, dass der Vietnamkrieg frühzeitig beendet wurde – wohlgemerkt: das ungelöste Problem eines nicht zu schwachen, sondern zu starken Commitments.<sup>55</sup> Aus dieser Einsicht leitet er eine generelle Empfehlung ab, die in Kenntnis des Irak-Kriegs eine geradezu prophetische Qualität aufweist; die Empfehlung nämlich, dass man bei militärischen Interventionen die Kosten ihrer Beendigung von vornherein mit einkalkulieren müsse. Im Klartext lautet sein Argument: Man braucht für die Invasion eines Landes nicht nur einen Plan, wie man hineinkommt; man braucht auch einen Plan, wie man wieder herauskommt, ohne sein Gesicht zu verlieren – und hierbei begegnet die Dialektik, dass es um so schwerer fallen kann, einen Rückzug zu rechtfertigen, je hehrer die Prinzipien sind, mit denen man die Invasion zuvor begründet hat.<sup>56</sup>

---

<sup>53</sup> So schreiben Schelling und Halperin (1961, 1985; S. xi) mit Bezug auf den 1972 zwischen den USA und der UdSSR geschlossenen Vertrag zur Begrenzung von Raketenabwehrsystemen („anti-ballistic missiles“, ABM): „[T]he ABM Treaty was almost the ideal model of what we had proposed. Imperfect defensive systems inherently increase the risk of war by creating on both sides an incentive to strike first. Prohibiting the deployment of ABM on both sides helped to break the spiral of expectations that could lead to preemption in a crisis. Moreover, both sides would have reacted to ABM deployments by increasing their offensive capability, increasing the costs of the arms race.“

<sup>54</sup> Schelling und Halperin (1961, 1984; S. xii): „Arms control negotiations have ... brought into the public debate the pernicious notion of the «bargaining chip.» We now justify the deployment of new systems as necessary to get the Soviets to the bargaining table. In most cases we are then not willing, or not able, to give up the system. As a consequence arms negotiations have at times acquired a competitive, even an inflammatory, character that seems to drive the arms race as much as to dampen it. We doubt whether these developments were inevitable in the arms-diplomacy process and hope they may soon be reversed.“

<sup>55</sup> Schelling (1996c, 2006; S. 231): „The lesson that may need to be learned over and over ... is the extraordinary difficulty of pulling out of a situation in which one has invested heavily. Whatever the reasons why the United States got into Vietnam, the ultimate reason that we were there from 1965 until the time we finally evacuated was that nobody could persuasively invent a graceful way of getting out.“

<sup>56</sup> Schelling (1996c, 2006; S. 231 f.): „It occurs to me as I write this [1996] that I may incur disfavor somewhere by even hinting that the United States will ever again need to turn around and get out.“

Drittes Beispiel: Selbstbindungen sind nicht nur indirekt nützlich, indem sie die Erwartungen anderer beeinflussen und diese so zu Verhaltensänderungen veranlassen, von denen man mittelbar profitiert. Selbstbindungen können auch direkt Nutzen stiften. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn man Gefahr läuft, in einem Akt der Willensschwäche eine Handlung zu begehen, die man später bereuen wird – und sich durch eine Selbstbindung ebendieser Gefahr entledigen kann. Techniken, mit denen man sich selbst schlechte Gewohnheiten – bis hin zum Suchtverhalten – wieder abgewöhnt, fallen in diese Kategorie. Auch hier war es wieder die Mitarbeit in einem Komitee, die Schelling dazu veranlasste, sich mit einem Problem vertieft auseinanderzusetzen:

„I was invited to join a committee of the National Academy of Sciences on Substance Abuse and Habitual Behavior in the 1970s. That committee acquainted me with professionals concerned with heroin, tobacco, alcohol, marijuana, gambling, and eating disorders, as well as with exercise regimes and other «lifestyle» endeavors. I had earlier considered commitment as central to influencing the behavior of others; it dawned on me that people attempting to control their own behavior often appeared to succeed when they managed to commit themselves to a regime of abstention or performance, treating themselves the way they might treat someone else.“<sup>57</sup>

Schelling hat diese Idee unter dem Stichwort „*egonomics*“ nicht nur für eine ökonomische Analyse von Phänomenen ausgearbeitet, die sonst üblicherweise anderen Disziplinen wie etwa der Psychologie zugeordnet werden.<sup>58</sup> Er zieht auch politische Konsequenzen und gibt explizit die rechtspolitische Empfehlung, vertragliche Bindungen nicht nur anderen gegenüber, sondern auch sich selbst gegenüber justiziabel zu machen. So liest man bei Schelling folgende Stellungnahme:

„When I contemplate the aloofness of the law and the needs that so many of us have for help, including legal help, in binding ourselves for our own good – as we can bind ourselves in contractual relations – I see a gap in our legal institutions. The law has grasped the paradox that freedom should include the freedom to enter into enforceable contracts; it seems to overlook the need that people often have, and perhaps the right that they should have, to constrain their own behavior for their own good.“<sup>59</sup>

Im Klartext lautet Schellings Argument, dass eine moderne Gesellschaft den für sie konstitutiven Liberalismus missversteht, wenn sie dem einzelnen verwehrt, sich vertraglich selbst zu binden. Die Freiheit des einzelnen wird so nicht geschützt, sondern beeinträchtigt.

Viertes Beispiel: Sterbehilfe. Auch hier weist Schelling darauf hin, dass man das gängige Verbot der Sterbehilfe als Commitment-Problem aufzufassen hat, dessen

---

But the difficulty of turning around and getting out should go into that calculation of risks ..., the calculation whether to raise the stakes to justify the action and to create that credible commitment.“

<sup>57</sup> Schelling (2006a; S. ix).

<sup>58</sup> Vgl. Schelling (1980, 1984) sowie (1984, 2006).

<sup>59</sup> Schelling (1983, 1984; S. 103). Auf naheliegende Gegenargumente antwortet Schelling (1983, 1984; S. 105): „I have heard expressions of concern that struggle builds character and the merchandising of «instant control» will weaken the human spirit. I acknowledge the possibility, but cannot help comparing the argument to a similar argument we used to hear against taking the pain out of childbirth.“ Insgesamt plädiert Schelling (1983, 1984; S. 106) für langfristige Innovations- und Lernprozesse: „I conclude ... that there are probably innovations along the lines I have suggested, and that with care there might be some tentative exploration, with adequate safeguards and the expectation that it may be years or generations before we converge on a reasonable legal philosophy.“

ungewollte Folgen sehr grausam sein können. Aus seiner Sicht gibt es gute Gründe, über institutionalisierbare Optionen nachzudenken, die Abhilfe schaffen könnten:

„[T]he medical ability to keep people alive, to keep them alive irrespective of their wishes or despite them, and the legal obligation or ethical compulsion to do so – the obstinate unwillingness to recognize a right to death as well as a right to life – may have recreated Hell. While science and enlightenment were emancipating us from Hell after death, medical technology has recreated Hell as an end-stage disease. And our social institutions have made it a fate not easy to escape.“<sup>60</sup>

Die Logik seines Arguments lautet:

„The «right to be sued» for breach of contract sounds paradoxical, but if one cannot be sued for breach of contract one cannot find anybody to enter the contract. The right to have my mortgage foreclosed is part of the right to borrow money. The right to enter an enforceable contract is one of those important rights that we grant to corporations and that we withhold from children until they reach eighteen or twenty-one. If they can't repossess your car, they won't sell you the car on credit; if they can't hold you to your guarantee, they won't buy your merchandise. And the «right to forego» excessive claims for medical support will be part of the right to avoid excessive reciprocal obligations.“<sup>61</sup>

Fünftes Beispiel: Klimapolitik. Schelling lässt keinen Zweifel daran, dass er das Problem des Klimawandels für sehr bedeutend hält. Hinsichtlich der Schwierigkeit, die Herausforderung zu durchdenken, sie in ihren verschiedenen Dimensionen richtig einzuordnen und die relevanten Interdependenzen zu verstehen, aber auch hinsichtlich der Schwierigkeit, der Herausforderung diplomatisch, durch Verhandlungslösungen zu begegnen, stellt er das klimapolitische Problem auf eine Stufe mit dem friedenspolitischen Problem, einen Atomkrieg zu vermeiden.<sup>62</sup> Aus seinen diversen Beiträgen, das Problem einer (Auf-) Klärung näherzubringen, seien hier illustrativ nur zwei Punkte hervorgehoben:

- Das Problem des Klimawandels hat einen enorm langen Zeithorizont. Die Kosten der CO<sub>2</sub>-Reduktion fallen heute an. Der klimapolitische Nutzen wird erst von künftigen Generationen erfahren werden. Hinzu kommt, dass Industrie- und Dienstleistungssektoren weitaus weniger vulnerabel sind als die Landwirtschaft. Deshalb sind reiche Länder von globaler Erwärmung

<sup>60</sup> Schelling (1983, 1984; S. 111).

<sup>61</sup> Schelling (1978, 1984; S. 152). In diesem Aufsatz entwickelt Schelling eine interessante Fallunterscheidung. Er differenziert zwischen den Kategorien „make me die“, „let me die“ und „help me die“ und diskutiert dann zahlreiche gravierende Probleme, die in jedem dieser Fälle mit einem „Recht auf Sterben“ verbunden wären. Sein Fazit lautet – Schelling (1978, 1984; S. 155 und S. 157): „My purpose is ... to illustrate how hard it is to anticipate how much freedom we should want and what kinds of constraints and safeguards may be needed. ... The whole subject is in dispute, but not in great enough dispute, not enough to generate widespread imaginative exploration and critical evaluation of competing alternatives.“ Vgl. auch die weiter differenzierenden Überlegungen bei Schelling (1988, 2006).

<sup>62</sup> Schelling (2006a; S. viii): „The topics are completely diverse: nuclear fission versus infra-red absorption. But the two have much in common, both in the demands they make on diplomacy and in the kind of challenge they pose. Nuclear weapons required an unprecedented reorientation of military thinking that took some decades; the prospect of climatic change greater than any that have occurred in the past ten thousand years will similarly require more than a decade or two to generate ideas on how to cope with this unavoidably global problem. ... The global atmosphere is the largest, and may prove to be the most challenging – or, at least, the second-most challenging after nuclear proliferation – and most long-lasting «common» we must learn to manage, «we» the six billion and more who meteorologically share the planet.“ Vgl. auch Schelling (2005, 2006; S. 29). Hier stellt er den beiden Problemen noch ein drittes an die Seite, das ähnlich bedeutsam und ähnlich schwierig sei: „[M]odern terrorism has recently required a reorientation of homeland security thinking“.



vergleichsweise weniger betroffen als arme Länder. Nimmt man beides zusammen, so Schelling, dann wird deutlich, dass die Diskussion i.d.R. zu einseitig geführt wird, weil sie wichtige Alternativen außer Acht lässt und so relevante Opportunitätskosten unberücksichtigt lässt: Der Forcierung wirtschaftlicher Entwicklung müsste auch und vor allem unter klimapolitischen Gesichtspunkten eine höhere Priorität eingeräumt werden. Im Klartext lautet sein Argument: Da reiche Länder dem Klimawandel besser begegnen können als arme Länder, müsste eine rationale Klimapolitik darauf achten, ob ein für die CO<sub>2</sub>-Reduktion ausgegebener Euro nicht besser als Investition angelegt wäre, die dazu beiträgt, arme Länder reich zu machen.<sup>63</sup>

- Schelling plädiert dafür, bei der Diskussion des klimapolitischen Problems die zugrunde liegende – genauer: die zugrunde gelegte – *Problemstellung* genauer zu reflektieren. Optionen des „Geo-Engineerings“ kämen erst dann ins Blickfeld, wenn man nicht eine enge, sondern eine weite Definition des Problems vornehme.<sup>64</sup> Solche Optionen reichen von Aufforstungsprojekten über die Beeinflussung der ozeanischen CO<sub>2</sub>-Speicherung bis hin zu physischen und/oder chemischen Veränderungen der atmosphärischen Absorption von Sonnenwärme. Schelling ist sich bewusst, dass solche Optionen erst durch intensive Forschung vom Status der „science fiction“ befreit werden können.<sup>65</sup> Aber der Punkt, auf den es ihm ankommt, ist ein Vergleich von *Projekten* des „Geo-Engineering“ mit dem *Prozess* einer über Jahrzehnte hinweg global zu verhandelnden Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen, wie er versuchsweise in ersten Schritten mit dem Kioto-Protokoll eingeleitet wurde. Schelling befürchtet, dass die für diesen Prozess nötige Commitment-Technologie nicht verfügbar sein wird, und er weist darauf hin, dass Projekte den komparativen Vorteil aufweisen, diplomatisch besser beherrschbar zu sein. Im Klartext lautet Schellings Argument: Projekte des „Geo-Engineering“ sollten ernsthafter als bisher geprüft (und entwickelt) werden, weil sie geringere Verhandlungskosten verursachen als die – in dieser Hinsicht möglicherweise sogar prohibitiv teuren – Bemühungen um eine international abgestimmte CO<sub>2</sub>-Reduktion.<sup>66</sup>

---

<sup>63</sup> Schelling (1995a, 2006; S. 58, H.i.O.): „An initial interest in climate and its impact on welfare should not insulate one from alternative means to the same end. That then means that no framework for considering the benefits and costs of greenhouse gas abatement should isolate itself from the opportunity cost: direct investment in the economic improvement of the undeveloped countries. Abatement expenditures should have to compete with alternative ways of raising consumption utility in the developing world. ... If offered a choice of immediate development assistance or equivalent investments in carbon abatement, it is likely that potential aid recipients would elect the immediate. So if we, the developed, elect carbon abatement for their benefit, it is *we* who choose their descendants over themselves.“

<sup>64</sup> Schelling (1996a, 2006; S. 47): “[I]f the cause is defined as too much CO<sub>2</sub> the best thing is to produce less and the second best is to remove some. If the problem is defined instead as the radiation balance, people may think the problem is not just too much CO<sub>2</sub> but also too little sulphur aerosols, too little reflective cloud cover, too little albedo.“

<sup>65</sup> Schelling (1996a, 2006; S. 46): „[W]hen we talk about geoengineering the greenhouse problem we have to remember we are talking about technologies of intervention as they may be fifty years from now.“

<sup>66</sup> Schelling (1996a, 2006; S. 48 f.): „The first thing to say about the economics of geoengineering compared with CO<sub>2</sub> abatement is that probably it totally transforms the greenhouse issue from an exceedingly complicated regulatory regime to a simple – not necessarily easy, but simple – problem in international cost sharing. ... In contrast, CO<sub>2</sub> abatement has to be very decentralized, very

((3)) In Schellings Werk finden sich an mehreren Stellen reflektierte Selbstauskünfte über seinen normativen Ansatz. Am signifikantesten sind seine Ausführungen in dem zuerst 1981 publizierten Aufsatz „Economic Reasoning and the Ethics of Policy“<sup>67</sup>. Zwei Punkte verdienen es, besonders hervorgehoben zu werden. Der erste betrifft das Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik, der zweite das Potential ökonomischer Politikberatung.

Zum ersten Punkt: Für Schelling gibt es Probleme, die aufgrund ihrer *Problemstellung* unlösbar sind; Fragen, die aufgrund der *Fragestellung* nicht beantwortet werden können. Insbesondere im Bereich der Ethik, so Schelling, finden sich viele Themen mit einem „unmanageable moral content“<sup>68</sup>. Hierzu gehört für ihn die Frage, wieviel einem das Leben anderer Menschen wert ist, z.B. in Form einer Eruierung der Zahlungsbereitschaft, die man im Hinblick auf seine Mitmenschen für lebensrettende Maßnahmen aufzubringen geneigt ist. Konfrontiert mit solchen Fragen, schlägt Schelling einen Perspektivwechsel vor. Er plädiert dafür, solche Probleme nicht als Frage der Fremdversorgung, sondern als Frage der Selbstversorgung zu diskutieren:

„The question then is not what we ought to spend to save someone else’s life but what we can afford to make *our* lives safer. Spending or stinting on the lives of others invites moral contemplation; budgeting my expenditures for my own benefit, alone or with neighbours for the school safety program, is less a moral judgment than a consumer choice, a weighing of some reduction in risk against the other things that money will buy. ... With that perspective it is remarkable how quickly the issue, now collectively self-regarding instead of other-regarding, drops the ethical content that was only a construct of the initial formulation. ... We could call this the contractual approach to social obligation.“<sup>69</sup>

Schelling macht geltend, dass dieser (gesellschafts-)vertragstheoretische Ansatz helfen kann, Fragen auf eine konstruktive Weise so zu stellen, dass sie sich dann auch tatsächlich beantworten lassen – und dass die Antworten weitaus weniger kontrovers ausfallen, als es zunächst den Anschein hatte:

“The contractual approach can help with some of those ... tantalizing dilemmas, like which planeload of passengers to save, the big plane with lots of passengers or the one with mostly empty seats, if both are at risk and one at most can be saved. What I should do in the control tower if that Godlike decision were mine is an ethical dilemma that for some thoughtful people has no easy answer. But if I am an airline passenger answering a questionnaire ... on what rule I want the control tower to follow in emergencies, the issue is neither ethical nor a dilemma.“<sup>70</sup>

---

participatory, and very regulatory. It requires affecting the way people heat and cool their homes, cook, collect firewood, drive cars, consume energy-intensive aluminium, and produce steam for electricity and industrial use. ... Carbon abatement depends on policies that many governments are incapable of implementing because they don’t know, or they haven’t the resources, or they haven’t the authority, or it is too expensive. But most of the direct geoengineering interventions that have been discussed involve just spending money. ... It may or may not be cheaper than reducing carbon fuels, but it is certainly way ahead in administrative simplicity. ... [P]rimarily the issue is who pays for it? And that is an old-fashioned issue; we have dealt with it before.“ Für eine Analyse der Schwierigkeiten, dem Klimawandel durch Verhandlungen über CO<sub>2</sub>-Reduktionen begegnen zu wollen, vgl. Schelling (2005, 2006; vor allem S. 31 f.).

<sup>67</sup> Vgl. Schelling (1981, 1984).

<sup>68</sup> Schelling (1981, 1984; S. 10).

<sup>69</sup> Schelling (1981, 1984; S. 9 f., H.i.O.).

<sup>70</sup> Schelling (1981, 1984; S. 11). Instruktiv sind auch die Überlegungen bei Schelling (2006c; S. 140), die explizit auf die Nähe seines Ansatzes zur Gesellschaftsvertragstheorie hinweisen: „The question has been posed *ex post*. ... I propose that there is a more useful way to formulate the issue. Namely, *ex ante*. We ask, not whom should we save when the emergency is on us, but what rule should we adopt in anticipation of such emergencies?“

Der ökonomische Beitrag zur Lösung ethischer Probleme besteht für Schelling nicht darin, von (vermeintlich) überlegener Werte aus umstrittene Werturteile zu treffen. Die Aufgabe der Ökonomik sieht er vielmehr darin, zu einem klärenden Re-Framing der ursprünglichen Fragestellung beizutragen, und zwar so, dass sich umstrittene Werturteile vermeiden lassen. Der spezifisch ökonomische Beitrag zur Lösung ethischer Probleme besteht für ihn darin, die relevanten Alternativen zu bestimmen und ihre Konsequenzen zu durchdenken. Den Gedanken, dass man Probleme so formulieren kann, dass es nicht auf (umstrittene) moralische Werturteile, sondern auf prinzipiell unumstrittene (überprüfbare) Tatsachenfeststellungen ankommt, formuliert Schelling mit einer pointierten Zuspitzung:

„[T]he claim for economics is modest: it often helps diagnose misplaced identification of an ethical issue. And it does this solely by helping to identify what is happening. It is not clarifying ethics; it is only clarifying economics.“<sup>71</sup>

Zum zweiten Punkt: Schelling sieht die öffentliche Auseinandersetzung um politisch kontroverse Fragen in einem sehr nüchternen Licht. Im Regelfall habe man damit zu rechnen, dass Interessengruppen für ihre jeweils partikulare Position streiten und sich hierbei einer Sprache bedienen, die das allgemeine Publikum moralisch anspricht.<sup>72</sup> Moral wird politisch instrumentalisiert. So bestimmt Schelling die Ausgangssituation ökonomischer Politikberatung. Dieser Situation wäre es nicht angemessen, wollte sich die Ökonomik moralisch auf die eine oder andere Seite schlagen. Ihre Aufgabe bestimmt Schelling vielmehr so, dass es darum geht, den widerstreitenden Interessengruppen Optionen vor Augen zu führen, wie sie sich wechselseitig besserstellen können:

„Economics is often like a broker or mediator in a bargaining process, good at promoting «integrative bargaining.» Integrative bargaining is searching for superior trades, finding ways to bring to the bargaining table those things that matter more to the beneficiary of a concession than to the party making the concession.“<sup>73</sup>

Zur Illustration greift Schelling ein bereits besprochenes Beispiel auf: Was kann die Ökonomik tun, um die bei einer Ölkrise in Frage kommenden energiepolitischen Optionen – und ihre jeweiligen Konsequenzen – für die demokratische Öffentlichkeit aufzuklären? Diese Illustration wird in zwei Schritten entwickelt. Der erste Schritt erläutert ein (vermeintliches) Dilemma. Im zweiten Schritt wird gezeigt, wie sich dieses Dilemma überwinden lässt.

Das (vermeintliche) Dilemma besteht darin, dass Preiserhöhungen in Folge einer Ölkrise besonders die Armen treffen, während politische Maßnahmen, die die Armen gegen Preiserhöhungen abschirmen, das zugrunde liegende Knappheitsproblem verschärfen:

„If the decision is whether to let the price of fuel go up or instead to impose price control, to subsidize imports, or to reduce demand by denying specific uses, we have a dilemma, a tradeoff. We can hurt the poor... by making them spend more for the fuel they need with less left over for other necessities, or we can spare them that hardship while pricing fuel in a way

<sup>71</sup> Schelling (1981, 1984; S. 6).

<sup>72</sup> Schelling (1981, 1984; S. 17 f.): „Ethics aside, we expect controversy along lines of economic interest. The auto industry wants protection against foreign automobiles, the steel industry against foreign steel, and the meat industry against foreign beef, and we expect both business and labor to couch their self-serving arguments in the most captivating moral terms they can think of; their political adversaries to do likewise.“

<sup>73</sup> Schelling (1981, 1984; S. 18).

that encourages waste and discourages conservation and new supplies. Here we are ... weighing «equity» against «efficiency.» An inescapable dilemma? Nothing to do but compromise, with strongly divided interests in compromising between the energy-efficient end of the scale and the hardship-minimizing end?<sup>74</sup>

Mit diesen Formulierungen will Schelling deutlich machen, dass es auch hier wieder vor allem auf die Art der Fragestellung ankommt und dass die Ökonomik helfen kann, ein konstruktives Re-Framing der Fragestellung vorzunehmen, indem sie das Problem nicht implizit eindimensional, sondern explizit zweidimensional (re-)strukturiert. Auf diese Weise lassen sich umstrittene Werturteile vermeiden. Mehr noch: Auf diese Weise wird es möglich, sich zum Werte-Tradeoff orthogonal zu positionieren, indem man überlegene institutionelle Arrangements identifiziert. Der ökonomische Kunstgriff besteht für Schelling darin, das Armuts- und Energieproblem zunächst gedanklich zu separieren, um sie sodann jeweils getrennt – jenseits des vermeintlichen Tradeoffs – angehen und lösen zu können.

„[W]e try to resolve the competing claims of poverty and energy without choosing sides between equity and efficiency. The way we do this is to recognize that, although we have two objectives or criteria or competing claims, we also have two sets of instruments for coping. We have an energy problem and a poverty problem; we have an energy program and a poverty program. With two programs to work with, and two objectives to meet, we may be able to evade the ethical dilemma. ... [C]ompared with holding down the price of natural gas ... a combination of higher gas prices and a separate compensatory program targeted on the not-rich, or on the poor, or on the very poor, can easily be a superior policy. ... [A]gain we may have transformed an ethical problem into a political problem.“<sup>75</sup>

### 3. Fazit: Schellings vikarischer Ansatz strategischer Ökonomik

Thomas Schelling sind zahlreiche – inhaltlich brisante, aber nicht zuletzt auch methodisch bedeutsame – Einsichten in das sozialwissenschaftliche Potential des ökonomischen Ansatzes zu verdanken. Diese Einsichten betreffen zum einen die positive Analyse, zum anderen die normative Analyse.

Hinsichtlich der positiven Analyse ist Schelling ein Pionier der strategischen Ökonomik im Sinne einer vikarischen *Problemanalyse*, die versucht, mit Hilfe eines pragmatischen Rationalitätsbegriffs die Perspektive von Spielern einzunehmen, um deren Spiel – die Logik der Situation – zu verstehen.<sup>76</sup> Hinsichtlich der normativen Analyse ist Schelling ein Pionier beim Einsatz der Ökonomik für die konstruktiv(istisch)e Entwicklung vikarischer *Problemstellungen*.<sup>77</sup> Damit vertritt er

<sup>74</sup> Schelling (1981, 1984; S. 21 f.).

<sup>75</sup> Schelling (1981, 1984; S. 22 f.).

<sup>76</sup> Schelling (1965, 1984; S. 205): „The critical question is not whether a person is «rational» according to any particular definition, perfectionist or merely approximate, but whether his choice is determined in large part by the situation he is in and by what we can guess about his values. You see, strategic analysis is vicarious problem-solving.“

<sup>77</sup> Schelling (1981, 1984; S. 10): „Maybe we can reduce the unmanageable moral content of ... [an otherwise] paternalistic decision ... by making it more genuinely vicarious. Instead of asking what society's obligation to *them* is, we should ask how *they* would want *us* to spend *their* money. In deciding how much to require people to spend on their own seat belts, smoke alarms, fire extinguishers, and lightning rods, it is easier to be vicarious and it is legitimate to get our bearings by reflecting on how much we might reasonably spend on our own safety. The question still may not be easy, but it is less morally intimidating.“

eine Wissenschaftsauffassung, der es nicht nur auf die Antworten, sondern bereits auf die Fragen ankommt.

Vor diesem Hintergrund seien abschließend zwei Punkte hervorgehoben. Der erste betrifft den systematischen Zusammenhang von positiver und normativer Analyse, der zweite erläutert, dass es innerhalb des normativen Ansatzes zwei Varianten gibt und welcher Variante Schelling die höhere Priorität eingeräumt wissen will.

Zum ersten Punkt: Schellings strategische Ökonomik überschreitet die ontologischen Grenzen der traditionellen „Wirtschafts“-Wissenschaft. Damit eröffnet sie eine Perspektive auf Lernprozesse, die üblicherweise verschlossen bleiben. Insbesondere die analoge Betrachtung legaler und illegaler Phänomene fördert eine Symmetrie zutage, die lehrt, soziale Phänomene differenziert zu betrachten, ihre potentielle Ambivalenz zu erkennen und normative Vorfestlegungen zu vermeiden. Am Beispiel: Vertrauen, Glaubwürdigkeit, Reputation, Bindungspotential sind dieser Sicht folgend nicht immer gesellschaftlich funktional, ganz im Gegenteil. Sie können – etwa im illegalen Sektor – zu höchst bedauerlichen Folgen führen. Damit avancieren sie zum Objekt gesellschaftlicher Gestaltung. Das gesellschaftliche Institutionensystem kann gezielt so ausgerichtet werden, dass es – etwa zur Bekämpfung organisierter Kriminalität – Misstrauen fördert, Glaubwürdigkeit entzieht, Reputation beeinträchtigt und Bindungsmöglichkeiten einschränkt.<sup>78</sup> Die generelle Logik lautet, dass gesellschaftlich (un-)erwünschte Interaktionen institutionell (de-)stabilisiert werden können – und sollen.

Zum zweiten Punkt: Für Schellings normativen Ansatz sind Tradeoffs wichtig – und zwar aus *zwei* Gründen.<sup>79</sup> Auf der einen Seite setzt Schelling Tradeoffs ein, um Opportunitätskosten zu bestimmen und auf dieser Basis Konsistenzargumente zu generieren, die in Frage stellen, ob die Vertreter einer bestimmten Position bei ihren Werturteilen sich der tatsächlichen Konsequenzen wirklich voll bewusst gewesen sind.<sup>80</sup> Auf der anderen Seite spielen Tradeoffs als vermeintliche Tradeoffs in Schellings normativem Ansatz eine wichtige Rolle, weil sich mit ihrer Hilfe – im Wege orthogonaler Positionierung – Überbietungsargumente generieren lassen.

Es sollte nun nicht überraschen, dass Schelling der zweiten Variante den Vorrang einräumt. Besonders deutlich wird dies in einer pointierten Stellungnahme zu der populären Auffassung, alles habe seinen Preis (oder in der englischen Fassung: „there is no free lunch“). Über diese vermeintliche (Binsen-)Wahrheit schreibt Schelling:

„I prefer the alternative truth, that there are free lunches all over just waiting to be discovered or created. What I have in mind is what we technically call Pareto improvements, or the gains from trade. There are non-zero-sum games that permeate the economy that have settled into, or have been forced into, inefficient equilibria.“<sup>81</sup>

<sup>78</sup> Vgl. Schelling (1965, 1984; S. 210 f.).

<sup>79</sup> Vgl. Schelling (1995b, 2006).

<sup>80</sup> So schreibt Schelling (1967b, 1984; S. 170 f.) im Hinblick auf das Prostitutionsverbot in den USA: „[T]here is some incompatibility between a campaign to eradicate venereal disease and a campaign to eradicate prostitution, and one may prefer to legislate a public health service for prostitutes and their customers, even at the expense of «diplomatic recognition» of the enemy. The point is that a hard choice can arise and ideology gives no answer. If two of the primary evils connected with a criminal activity are negatively correlated, one has to distinguish them, separately evaluate them, and then make up one’s mind.“

<sup>81</sup> Schelling (1995b, 2006; S. 151). Gleich im nächsten Satz heißt es dort: „There are not just free lunches but banquets awaiting the former socialist countries that can institute enforceable contract,

Schelling verbindet dies – nicht ganz ohne Pathos – mit einem Aufruf an junge Ökonomen, sich ihrer gesellschaftlichen Funktion bewusst zu werden, Win-Win-Potentiale zu finden – und zu erfinden:

„Those of you who move into the economics profession, in government, academia, or in business, will spend much of your time exploring for opportunities to eliminate constraints on mutually beneficial trading, to overcome market failures and to create markets where they are needed, to identify removable deadweight losses, and to promote integrative bargaining. ... [T]echnological innovation can push out the production frontier; it is economists who help to find where we are deep inside that frontier, diagnose what keeps us from the frontier, and propose institutional changes to bring us closer to the frontier. To those of you who become professional economists I urge you: get out there and help find those free lunches.“<sup>82</sup>

Um es abschließend als These zu formulieren: Die moderne (Welt-)Gesellschaft entfaltet sich als Wachstumsökonomie genau in dem Maße, wie sie lernt, Nullsummenspiele zu vermeiden und das in Nicht-Nullsummenspielen angelegte Potential wechselseitiger Besserstellung institutionell auszuschöpfen. Schellings strategische Ökonomik will – und kann! – hierbei wegweisend sein.

---

copyrights, and patents, or eliminate rent-free housing and energy subsidies. How the lunches get distributed matters; but the lunches are there.“

<sup>82</sup> Schelling (1995b, 2006; S. 151).

*Literatur*

- Schelling, Thomas C. (1960, 1980): *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Mass. und London
- Schelling, Thomas C. (1965, 1984): *Strategic Analysis and Social Problems*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 195-212.
- Schelling, Thomas C. (1966): *Arms and Influence*, New Haven and London.
- Schelling, Thomas C. (1967a, 1984): *The Strategy of Inflicting Costs*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 268-290.
- Schelling, Thomas C. (1967b, 1984): *Economics and Criminal Enterprise*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 158-178.
- Schelling, Thomas C. (1971, 1984): *What is the Business of Organized Crime?*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 179-194.
- Schelling, Thomas C. (1972): *Military Manpower and National Security*, Washington D.C.
- Schelling, Thomas C. (1974): *Congressional Decision Making for National Security*, Washington D.C.
- Schelling, Thomas C. (1976): *Nuclear Energy and National Security*, Washington D.C.
- Schelling, Thomas C. (1978, 1984): *Strategic Relationships in Dying*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 147-157.
- Schelling, Thomas C. (1979): *Thinking Through the Energy Problem*, Washington D.C.
- Schelling, Thomas C. (1980, 1984): *The Intimate Contest for Self-Command*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 57-82.
- Schelling, Thomas C. (1981, 1984): *Economic Reasoning and the Ethics of Policy*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 1-26.
- Schelling, Thomas C. (1983): *Climatic Change: Implications for Welfare and Policy*, in: National Research Council (Hrsg.): *Changing Climate (Report of the Carbon Dioxide Assessment Committee)*, Washington, DC., S. 449-482.
- Schelling, Thomas C. (1983, 1984): *Ethics, Law and the Exercise of Self-Command*, in: Ders.: *Choice and Consequence. Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge, Mass. und London, S. 83-112.
- Schelling, Thomas C. (1984, 2006): *Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice*, in: Ders.: *Strategies of Commitment and Other Essays*, Cambridge, Mass. und London, S. 63-81.
- Schelling, Thomas C. (1988, 2006): *Life, Liberty, or the Pursuit of Happiness*, in: Ders.: *Strategies of Commitment and Other Essays*, Cambridge, Mass. und London, S. 127-139.

- Schelling, Thomas C. (1991): Economic Responses to Global Warming: Prospects for Cooperative Approaches, in: Dornbusch, Rüdiger und James M. Poterba (Hrsg.): Global Warming: Economic Policy Responses, Cambridge, S. 197–221.
- Schelling, Thomas C. (1992): Some Economics of Global Warming, in: American Economic Review 82, Papers & Proceedings, S. 1-14.
- Schelling, Thomas C. (1995a, 2006): Intergenerational Accounting, The Economic Diplomacy of Geoengineering, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 51-59.
- Schelling, Thomas C. (1995b, 2006): What Do Economists Know?, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 51-59.
- Schelling, Thomas C. (1996a, 2006): The Economic Diplomacy of Geoengineering, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 45-50.
- Schelling, Thomas C. (1996b, 2006): Research by Accident, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 217-225.
- Schelling, Thomas C. (1996c, 2006): Vietnam: Reflections and Lessons, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 226-232.
- Schelling, Thomas C. (1997): The Cost of Combatting Global Warming, in: Foreign Affairs 76, Heft November/Dezember, S. 8-14.
- Schelling, Thomas C. (1998): Costs and Benefits of reducing Greenhouse Gases, Washington D.C.
- Schelling, Thomas C. (2005, 2006): What Makes Greenhouse Sense?, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 27-44.
- Schelling, Thomas C. (2006a): Preface, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. vii-xi.
- Schelling, Thomas C. (2006b): Strategies of Commitment, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 1-24.
- Schelling, Thomas C. (2006c): Should Numbers Determine Whom to Save?, in: Ders.: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 140-143.
- Schelling, Thomas C. und Morton H. Halperin (1961, 1985): Strategy and Arms Control, Washington u.a.O.



Diskussionspapiere<sup>83</sup>

- Nr. 2007-2 **Ingo Pies**  
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Thomas Schelling
- Nr. 2007-1 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**  
Das Problem der internationalen Arzneimittelversorgung: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 2006-13 **Ingo Pies**  
Ist Konsens im Konflikt möglich? – Zur gesellschaftstheoretischen und gesellschaftspolitischen Bedeutung von Metaspielen
- Nr. 2006-12 **Ingo Pies**  
Nachhaltigkeit: eine semantische Innovation von welthistorischer Bedeutung
- Nr. 2006-11 **Markus Beckmann, Ingo Pies**  
Ordo-Responsibility – Conceptual Reflections towards a Semantic Innovation
- Nr. 2006-10 **Markus Beckmann, Ingo Pies**  
Ordnungsverantwortung – Konzeptionelle Überlegungen zugunsten einer semantischen Innovation
- Nr. 2006-9 **Markus Beckmann, Ingo Pies**  
Freiheit durch Bindung – Zur ökonomischen Logik von Verhaltenskodizes
- Nr. 06-8 **Ingo Pies**  
Methodologischer Hobbesianismus und das Theorieprogramm einer interessenbasierten Moralbegründung
- Nr. 06-7 **Ingo Pies, Peter Sass**  
Korruptionsprävention als Ordnungsproblem – Wirtschaftsethische Perspektiven für Corporate Citizenship als Integritätsmanagement
- Nr. 06-6 **Nikolaus Knoepffler**  
Projekt „Wirtschaftsethik“. Zur Aufhebung des Ansatzes von Karl Homann
- Nr. 06-5 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**  
Die UN-Dekade „Bildung für eine nachhaltige Entwicklung“ und der Beitrag des Global Compact: Eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 06-4 **Ingo Pies**  
Markt versus Staat? – Über Denk- und Handlungsblockaden in Zeiten der Globalisierung
- Nr. 06-3 **Markus Beckmann, Diana Kraft, Ingo Pies**  
Freiheit durch Bindung - Zur Logik von Verhaltenskodizes
- Nr. 06-2 **Sören Buttkereit, Ingo Pies**  
The Economics of Social Dilemmas
- Nr. 06-1 **Ingo Pies**  
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Albert Hirschman
- Nr. 05-12 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**  
Sustainability by Education: Lessons to be learned
- Nr. 05-11 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**  
Nachhaltigkeit durch Bildung: Lessons to be learned
- Nr. 05-10 **Ingo Pies**  
Ökonomische Ethik: Zur Überwindung politischer Denk- und Handlungsblockaden
- Nr. 05-9 **Ingo Pies**

<sup>83</sup> Als Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>. Hier finden sich auch die Diskussionspapiere der Jahrgänge 2003 und 2004.

- Chancen und Risiken der Globalisierung: 10 Thesen
- Nr. 05-8 **Gerhard Engel**  
Karl Marx und die Ethik des Kapitalismus
- Nr. 05-7 **Ingo Pies**  
Was gefährdet die Demokratie? – Eine kritische Stellungnahme zur Kapitalismusdebatte in Deutschland
- Nr. 05-6 **Martin Petrick, Ingo Pies**  
In Search for Rules that Secure Gains from Cooperation: The Heuristic Value of Social Dilemmas for Normative Institutional Economics
- Nr. 05-5 **Stefan Hielscher, Ingo Pies**  
Internationale Öffentliche Güter – Ein neues Paradigma der Entwicklungspolitik
- Nr. 05-4 **Ingo Pies, Peter Sass**  
Selbstverpflichtung als Instrument der Korruptionsprävention bei Infrastrukturprojekten
- Nr. 05-3 **Ingo Pies**  
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Karl Marx
- Nr. 05-2 **Ingo Pies, Markus Sardison**  
Wirtschaftsethik
- Nr. 05-1 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**  
Corporate Citizenship: Raison d'être korporativer Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik

*Wirtschaftsethik-Studien*<sup>84</sup>

- Nr. 2005-3 **Ingo Pies, Peter Sass, Roland Frank**  
Anforderungen an eine Politik der Nachhaltigkeit – eine wirtschaftsethische Studie zur europäischen Abfallpolitik
- Nr. 2005-2 **Ingo Pies, Peter Sass, Henry Meyer zu Schwabedissen**  
Prävention von Wirtschaftskriminalität: Zur Theorie und Praxis der Korruptionsbekämpfung
- Nr. 2005-1 **Valerie Schuster**  
Corporate Citizenship und die UN Millennium Development Goals:  
Ein unternehmerischer Lernprozess am Beispiel Brasiliens
- Nr. 2004-1 **Johanna Brinkmann**  
Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships: Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft

---

<sup>84</sup> Als Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>