

Beckmann, Markus; Pies, Ingo

Working Paper

Ökonomischer Ansatz und die Theorie des Self-Command bei Thomas Schelling

Diskussionspapier, No. 2007-3

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Beckmann, Markus; Pies, Ingo (2007) : Ökonomischer Ansatz und die Theorie des Self-Command bei Thomas Schelling, Diskussionspapier, No. 2007-3, ISBN 978-3-86010-894-9, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-1929>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170278>

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.



Markus Beckmann

Ökonomischer Ansatz und die Theorie des Self-Command bei Thomas Schelling

Diskussionspapier Nr. 2007-3

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 978-3-86010-894-9
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autorenanschrift

Markus Beckmann

Doktorand an der Juristischen
und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Stipendiat des Cusanuswerks / Bischöfliche Studienförderung
Email: markus.beckmann@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

Kurzfassung

Thomas Schelling hat wegweisende Beiträge für die moderne Ökonomik geleistet. Ähnlich wie Gary Becker wendet er den ökonomischen Ansatz konsequent auf Fragestellungen an, die zuvor gar nicht als ökonomische Probleme betrachtet wurden. In seiner Theorie des Self-Command modelliert Schelling dieses Phänomen als intrapersonales Spiel konfligierender „Selbste“ mit je eigenen Präferenzordnungen – und steigt damit aus dem ökonomischen Ansatz im engeren Sinne aus. Durch die Zuschreibung auf geänderte Präferenzen handelt sich Schelling methodische Schwächen ein, die eine konsequente(re) Anwendung des ökonomischen Ansatzes vermeiden könnte. Die alternative Strategie, Verhaltensänderungen im Beckerschen Sinn strikt auf geänderte Restriktionen zuzuschreiben, leitet zudem dazu an, durch das Stellen anderer Fragen systematisches Lernen gezielt(er) zu befördern. Dennoch trägt auch Schellings Werk zur Weiterentwicklung des ökonomischen Ansatzes bei. Seine *strategische Ökonomik* rückt gerade jene Strategien in den Mittelpunkt, die darauf abzielen, sich selbst und andere mit (vorteilhaften) Anreizen zu versorgen.

JEL Classification: A12, B41, D11

Ökonomischer Ansatz und die Theorie des Self-Command bei Thomas Schelling

Markus Beckmann*

„The premise of ‚rational behavior‘ is a potent one for the production of theory.”

Thomas Schelling (1960, 1980; S. 4)

Problemstellung

Thomas Schelling ist einer der herausragenden Ökonomen des 20. Jahrhundert. Wie kaum ein anderer hat er in einer klaren – auch Nicht-Ökonomen oftmals sehr zugänglichen – Sprache wegweisende Neuerungen formuliert, die nicht nur innerhalb der Ökonomik, sondern auch außerhalb der Wirtschaftswissenschaften als wertvolle Anregungen aufgenommen wurden. Schellings Theorie des Self-Command stellt eine solche konzeptionelle Neuerung dar. In ihrem Aufsatz fassen Andreas Ortmann und Angelika Weber die Grundrisse dieser Theorie zunächst anschaulich zusammen und entwickelt sodann eine kritische Beurteilung.¹

Ausgangspunkt für die Kritik von Ortmann und Weber ist der Befund, dass Schellings Theorie des Self-Command – gemessen an dessen früheren Arbeiten – in der Wissenschaft einen vergleichsweise geringen Einfluss entfalte. Einen möglichen Grund für diese verhaltene Rezeption sehen Ortmann und Weber in Schellings essayistischem Schreibstil. Die Argumentation anhand mannigfaltiger Beispiele sowie der Verzicht auf (mathematische) Formalisierungen seien für den Leser zwar unterhaltsam. Letztlich generiere diese Vorgehensweise jedoch kein theoretisches Gerüst, das es erlaube, neue Erkenntnisse in einen systematischen Zusammenhang zu fassen.²

Der vorliegende Beitrag greift diesen Befund auf und möchte eine weitergehende Lesart entwickeln. Ortmann und Weber, so die These, verweisen auf eine grundlegende Eigenart der Methode Schellings, die in seiner Theorie des Self-Command besonders ausgeprägt zu Tage tritt. Zugespielt formuliert, betreibt Thomas Schelling ökonomischen Imperialismus als Einbahnstraße: Er leistet zwar beeindruckende Beiträge zu *interdisziplinärem* Erkenntnisfortschritt. Gleichzeitig unterlässt er es, diese Lernprozesse systematisch in die Ökonomik zurückzuspiegeln. Das Potential für *intradisziplinäres* Lernen bleibt damit unausgeschöpft. Diese Argumentation wird in drei Schritten vorbereitet.

Der erste Schritt identifiziert eine zentrale Gemeinsamkeit von Schellings Arbeit mit dem Ansatz Gary S. Beckers. Hier lautet die These: Schelling ist ökonomischer

* Dieser Aufsatz erscheint demnächst in Pies und Leschke (2007). Er basiert auf einem Korreferat, das als Tagungsbeitrag für die Tagung „Konzepte der Gesellschaftstheorie: Thomas Schellings strategische Ökonomik“ im September 2006 in der Lutherstadt Wittenberg verfasst wurde. Das Korreferat bezieht sich auf das Referat von Ortmann und Weber (2007), das ebenfalls in Pies und Leschke (2007) erscheinen wird.

¹ Ortmann und Weber (2007).

² Ortmann und Weber (2007).

Imperialist. Er ist (auch) deswegen so erfolgreich, weil er den ökonomischen Ansatz konsequent auf Fragestellungen anwendet, die im herkömmlichen Sinne gar nicht als ökonomische Probleme betrachtet werden.

Der zweite Schritt fokussiert auf Schellings Theorie des Self-Command. Ihm liegt folgende These zugrunde: Schelling verlässt in seiner Theorie des Self-Command den ökonomischen Ansatz im engeren Sinne. Zwar nutzt er die Rational-Choice-Analyse, um die – von ihm so angenommene – Interaktion konfligierender „Selbste“ als ein strategisches Spiel zu modellieren. Mit dieser Annahme unterschiedlicher intrapersonaler Spieler mit je eigenen Präferenzordnungen steigt er jedoch – bewusst – aus dem herkömmlichen ökonomischen Paradigma aus.

Der dritte Schritt diskutiert die Folgen dieses Vorgehens. Im Vordergrund steht ein grundlegender Unterschied zwischen Schelling und Becker. Hier wird folgende These formuliert: Schelling handelt sich durch die Zuschreibung auf geänderte Präferenzen methodische Schwächen ein, die eine konsequente(re) Anwendung des ökonomischen Ansatzes vermeiden könnte. Die alternative Strategie, Verhaltensänderungen strikt auf geänderte Restriktionen zuzuschreiben, leitet zudem dazu an, durch das Stellen anderer Fragen systematisches Lernen gezielt(er) zu befördern.

Aufbauend auf diesen Schritten greift der Schlussteil die von Ortman und Weber formulierte Kritik an Schellings methodischem Vorgehen wieder auf. Es wird argumentiert, dass nicht die fehlende Formalisierung, sondern die unterbleibende Rückspiegelung in den ökonomischen Ansatz eine Schwäche Schellings markiert. Anders als Gary Becker forciert es Schelling nicht, in der Auseinandersetzung mit neuartigen Fragestellungen auch die eigene (ökonomische) Methode zu elaborieren. Eine konstruktive Kritik würdigt abschließend den wegweisenden Beitrag Thomas Schellings und skizziert einen wichtigen Impuls, den Schelling dennoch zur Weiterentwicklung des ökonomischen Ansatzes generiert hat.

1. Thomas Schelling als ökonomischer Imperialist

Die Arbeiten Thomas Schellings sind in weiten Teilen davon gekennzeichnet, dass er das genuin ökonomische Denken auch auf Fragestellungen anwendet, die in einem herkömmlichen Sinne außerhalb des traditionellen Gegenstandsbereichs der Wirtschaftswissenschaften – sondern beispielsweise im Gebiet der Soziologie, der Politikwissenschaft oder der Militärstudien – liegen.

Mit welchem Verständnis des genuin ökonomischen Denkens nähert sich Schelling diesen Fragestellungen? Ökonomik stellt für Schelling eine Rational-Choice-Wissenschaft dar.³ Der Rational-Choice-Ansatz fungiert hierbei als ein Zurechnungsschema, das (rationalen) Akteuren unterstellt, ihre im Zeitverlauf stabilen

³ Schelling (1984a; S. ix): „Much of economics exploits the principle that in the phenomena we want to understand, people are behaving in purposive fashion, aware of their values and alert to their opportunities, knowledgeable about their environment and the constraints on what they may choose, and are able to match actions with objectives over time. This is sometimes referred to as the assumption that behavior is ‚rational‘.“

und konsistenten Präferenzen im Rahmen einer Vorteils-/Nachteilskalkulation bestmöglich erreichen zu wollen.⁴

Die Annahme rationalen Verhaltens, stabiler Präferenzen und bewusster Kalkulation scheint in der Realität oftmals widerlegt zu werden. Schelling macht jedoch wiederholt klar, dass der Wert der Rationalitätsannahme nicht in ihrer Wirklichkeitsnähe liege. Die *Annahme* rationalen Verhaltens treffe keine Aussage darüber, wie die Welt oder ein handelnder Akteur tatsächlich *ist*. Vielmehr liege der Wert der Rationalitätsannahme in ihrem heuristischen Potential: Mit dem Status einer „Als-ob-Annahme“ erweist sich das Rationalitätsprinzip als produktiv, um systematische Theorie zu generieren.⁵ Zugespitzt formuliert, lernen wir am meisten, wenn wir uns im Rahmen der Theoriebildung zunächst methodisch selbst binden.⁶ Ein Merkmal erfolgreicher Theoriebildung kann es dann sein, Verhalten, das zunächst irrational erscheint, letztlich als rationales Verhalten rekonstruieren zu können.⁷

Schelling sieht in dem der Ökonomik eigenen Rational-Choice-Ansatz ein so „leistungsstarkes Analyseinstrument“, dass er dessen Leistungsfähigkeit keineswegs auf wirtschaftliche Zusammenhänge im engeren Sinne beschränkt sehen will.⁸ (Politische) Ökonomik konstituiert sich für ihn vielmehr aus der Fähigkeit, aus der ökonomischen Perspektive neue Einsichten für Probleme zu generieren, die üblicherweise gar nicht als ökonomische Probleme wahrgenommen werden.⁹ Schelling definiert Ökonomik damit nicht ontologisch – als Wirtschaftswissenschaft –, sondern methodologisch: Im Vordergrund seiner Arbeit steht die Betrachtung handlungsrelevanter *Anreize* – auch und gerade nicht-monetärer Art.¹⁰ Hier liegt eine entscheidende Gemeinsamkeit mit dem ökonomischen Ansatz von Gary S. Becker.¹¹ Vor diesem Hintergrund ließe sich damit auch Thomas Schelling als ökonomischer Imperialist bezeichnen. Die Fruchtbarkeit der Anwendung des ökonomischen Ansatzes auf Fragestellungen jenseits der Wirtschaft(swissenschaften) fasst Schelling selbst folgendermaßen zusammen: „If

⁴ Schelling (1960, 1980; S. 4): „[R]ational behavior [... is] behavior motivated by a conscious calculation of advantages, a calculation that in turn is based on an explicit and internally consistent value system.“

⁵ So schreibt Schelling (1960, 1980; S. 16) beispielsweise hinsichtlich des Einsatzes der Mittel von Drohung und Vergeltung, Krieg, Täuschung und Vertrauen: „In suggesting that [these seemingly hot-headed activities] can usefully be viewed, in the development of theory, as cool-headed activities, it is not asserted that they are in fact entirely cool-headed. Rather it is asserted that the assumption of rational behavior is a productive one in the generation of systematic theory.“ Die Annahme rationalen Verhaltens beschreibt Schelling (1960, 1980; S. 16) dabei als „assumption that the participants coolly and ‚rationally‘ calculate their advantages according to a consistent value system“.

⁶ Schelling (1960, 1980; S. 4, eigene Hervorhebung): „If we confine our study to the theory of strategy, we *seriously restrict ourselves* by the assumption of rational behavior.“

⁷ Schelling (1960, 1980; S. 17).

⁸ Schelling (1984a; S. ix).

⁹ Schelling (1984a; S. vii): „[My understanding of political economy] is working on a problem area to which an economist can bring a little insight [...], even though the problems themselves would not usually be identified as economics.“

¹⁰ So schreibt Zeckhauser (1989; S. 163) über Schelling: „In their attention to incentives, his writings fit readily in the economics literature, but monetary prices are hard to find.“

¹¹ Vgl. statt vieler Stigler und Becker (1977). Für eine Einführung in den Becker-Ansatz, siehe Pies und Leschke (1998) sowie insbesondere Pies (1998).

you move into a field economists don't touch, pay dirt is likely to be close to the surface."¹²

2. Schellings Theorie des Self-Command

In seiner Theorie des Self-Command – Schelling verwendet auch die Begriffe Self-Management oder Egonomics – wendet sich Thomas Schelling dem alltagsweltlichen Phänomen zu, dass sich Menschen oftmals anders verhalten, als sie es eigentlich von sich wünschten – z.B. indem sie mehr rauchen und trinken, als ihnen lieb ist, oder weniger Sport treiben und Ersparnisse bilden, als sie es gerne hätten. Wie nähert sich Schelling diesem Phänomen als Ökonom?

Bereits 1960 formuliert Schelling die These, dass das widersprüchliche Verhalten eines Individuums manchmal besser zu verstehen sei, wenn man statt eines einzelnen Handelnden mehrere miteinander interagierende rationale Akteure annähme.¹³ Gut zwanzig Jahre später arbeitet er diese These genauer aus. Schelling konzeptualisiert die dem Problem des Self-Command zugrunde liegenden Phänomene als die Interaktion konkurrierender Identitäten.¹⁴ Die Annahme widersprüchlicher Identitäten führt Schelling dazu, im Falle des Self-Command das Zustandekommen einer Handlung nicht (mehr) als Prozess rationalen Entscheidens, sondern vielmehr als kollektiven Entscheidungsakt zu rekonstruieren.¹⁵ Diese Interaktion weist den Charakter eines – intra-personalen! – strategischen Spiels auf, bei dem die unterschiedlichen „selves“ als Spieler jeweils abwechselnd die Entscheidungskontrolle über den Akteur übernehmen.¹⁶ Schelling verspricht sich, durch diese Analogie das Phänomen des Self-Command besser zu verstehen. Hinsichtlich des ökonomischen Ansatzes erfordert diese Form der Analogiebildung jedoch eine Reihe theoretischer Umstellungen:

Das Akteursmodell des Rational-Choice-Ansatzes modelliert rationale Akteure als in sich geschlossene, widerspruchsfreie Individuen. Indem Schelling eine Vielzahl konkurrierender „selves“ annimmt, verlässt er diese „individualistisch-utilitaristische Grundlage der neoklassischen Ökonomik“.¹⁷ Doch wann sieht Schelling Anlass, unterschiedliche „selves“ eines Akteurs einzuführen? Jedes *self*, so Schelling, wird

¹² Schelling zitiert nach Zeckhauser (1989; S. 163).

¹³ Schelling (1960, 1980; S. 17, H.i.O.): „Even the neurotic, with inconsistent values and no method of reconciling them, motivated to suppress rather than to reconcile his conflicting goals, may for some purposes be viewed as a *pair* of ‚rational‘ entities with distinct value systems, reaching collective decisions through a voting process that has some haphazard or random element, asymmetrical communications and so forth.“

¹⁴ Schelling (1984a; S. 61): „Maybe for some purposes each of us is like two or more different identities.“

¹⁵ Mit dieser Annahme trifft Thomas Schelling keine Aussagen über das *tatsächliche* Innenleben eines Akteurs. Analog zur Rationalitätsannahme des ökonomischen Ansatzes weist Schelling vielmehr auch die Analogie zweier „selves“ als eine – produktive – Als-ob-Annahme aus. Siehe beispielsweise Schelling (1982, 1984; S. 84): „I say only that people act *as if* there were two selves alternately in command.“

¹⁶ Schelling (1982, 1984; S. 93): „Two or more selves that alternatively occupy the same individual that have different goals and tastes, [...] have to be construed as engaged not in joint optimization but in a strategic game.“

¹⁷ Schelling (1984a; S. 59).

durch eine eigene Präferenzstruktur definiert.¹⁸ Eine gesonderte Präferenzstruktur liegt dann vor, wenn die Präferenzen zu einem bestimmten Zeitpunkt t_1 in einem unvereinbaren Widerspruch mit den Präferenzen zu einem anderen (früheren und/oder späteren) Zeitpunkt t_2 zu stehen scheinen.¹⁹ Die unterschiedlichen Präferenzen manifestieren sich für Schelling im widersprüchlichen *Verhalten* eines Akteurs: In t_1 wünscht der Akteur, ein bestimmtes Verhalten in t_2 an den Tag zu legen, das sich fundamental von dem unterscheidet, was er dann in t_2 tatsächlich wählt. In t_1 entsorgt er seine Zigaretten, um nie wieder zu rauchen; im Zeitpunkt t_2 zündet er sich wenig später eine neu gekaufte Zigarette an. Graphisch illustriert, nimmt Schelling für dieses Phänomen innerhalb des ökonomischen Schemas von Präferenzen und Restriktionen folgende Zurechnung vor (Abbildung 1):

$$\Delta V [V_1, V_2] = f (\Delta P [P_1, P_2], R)$$

Abbildung 1: Zuschreibung von Verhaltensänderungen auf Präferenzänderungen

Widersprüchliche Änderungen des Verhaltens von V_1 zu V_2 (ΔV) wertet Schelling als Ausdruck wechselnder und unvereinbarer Präferenzstrukturen P_1 und P_2 (ΔP), die ihrerseits als Ausdruck jeweils unterschiedlicher Akteure eines intra-personalen strategischen Spiels rekonstruiert werden.²⁰ Dieses intra-personale Spiel modelliert Schelling dann konsequent im Sinne seines ökonomischen Ansatzes als eine „rationale strategische Interaktion“²¹ der beteiligten Spieler. Damit beschreibt er mit dem Problem des Self-Command die Herausforderung eines Akteurs, rational mit – teilweise dramatischen – Präferenzänderungen umzugehen.²²

¹⁸ Schelling changiert in seiner Wortwahl zwischen „set of preferences“ (z.B. Schelling (1984b; S. 2) oder „set of values“. Jedes „Selbst“ weist eine eigene solche Präferenzstruktur auf, die sich hinsichtlich mindestens eines Aspekts von den anderen Identitäten unterscheidet. So beispielsweise Schelling (1984b; S. 8): „Each self is a set of values [...]“

¹⁹ Schelling nimmt damit eine Abgrenzung zu jenen Situationen vor, in denen unterschiedliches Verhalten keineswegs Ausdruck einer widersprüchlichen Präferenzstruktur sein muss. Wer morgens lieber Müsli isst als Schweinebraten, abends jedoch den Schweinebraten dem Müsli vorzieht, zeigt keine widersprüchlichen Präferenzstrukturen. Wer allerdings morgens wünscht, abends nicht zu rauchen, und dann abends dennoch raucht – der weist in der Modellierung Schellings zwei konfligierende Präferenzstrukturen und damit (mindestens) zwei strategisch interagierende „selves“ auf. Vgl. Schelling (1982, 1984; S. 85-86).

²⁰ Schelling (1982, 1984; S. 86): „The phenomenon I want to deal with can be described as alternating preferences, or alternating values that are incompatible or uncompromisable.“

²¹ Schelling (1984b; S. 5).

²² Schelling (1985; S. 365, eigene Hervorhebung): „But mostly in this essay I shall be thinking of the rules that one devises for the occasion that has not yet begun *in which one's preferences may shift drastically*.“

Schelling betrachtet die in seiner Theorie des Self-Command beschriebenen Phänomene als Anomalien für den ökonomischen Ansatz.²³ Für ihn scheint sich – trotz der allgemeinen Leistungsfähigkeit der Rational-Choice-Annahme – dieses Modell für die hier diskutierten Phänomene nicht sonderlich gut zu eignen, da es zu viele Fragen unerklärt lasse.²⁴ Schelling kritisiert insbesondere die als rigide empfundene Annahme stabiler Präferenzen.²⁵ Stattdessen schlägt er vor, nicht nur einseitig gerichteten Präferenzwandel, sondern auch kurz- wie langfristig alternierende Präferenzänderungen zuzulassen.²⁶ Hierfür entwickelt Schelling mit der Annahme eines intra-personalen Spiels ein Modell, das durch die Zurechnung auf konfligierende Identitäten solche Präferenzänderungen erfassen – und, in einem zweiten Schritt, einer Rational-Choice-Analyse zugänglich machen kann.

Schellings Theorie des Self-Command bietet somit eine Erklärung, um auf einfache und elegante Weise die Strategien des Self-Command besser zu verstehen. Die Einfachheit dieses Erklärungsansatzes fordert jedoch ihren Preis. Dieser liege darin, so Schelling, dass die Annahme eines intra-personalen Konflikts die Grundlagen des rational-choice-basierten ökonomischen (Konsumenten-)Modells in Frage stellt.²⁷ Diesen Preis scheint Thomas Schelling zu zahlen bereit zu sein. Angesicht einer (vermeintlichen) Anomalie des Rational-Choice-Modells zieht er es vor, scheinbar notwendige Zurechnungen auf geänderte Präferenzen vorzunehmen, und steigt damit – bewusst – aus dem Forschungsprogramm der (imperialistischen) Ökonomik aus.²⁸

3. Kritik an Schellings methodischem Vorgehen

Der ökonomische Ansatz vermeidet die Zuschreibung von Verhaltensänderungen auf Präferenzänderungen, weil sich dieses Erklärungsschema wissenschaftlich als unfruchtbar erweist. Denn jede Verhaltensänderung oder vermeintliche Verhaltensanomalie könnte auf diese Weise ad hoc als Ausdruck spontan geänderter Präferenzen gedeutet werden. Letztlich müssten sich derartige Ad-hoc-Erklärungen darauf beschränken, den Wandel von Präferenzen schlichtweg zu postulieren – ohne die möglichen Gründe eines vermeintlichen Präferenzwandels näher analysieren zu können.

²³ Schelling (1978; S. 293): „I want to draw the conclusion that this is an anomaly in consumer theory, consumers getting negative satisfaction out of something they spend a lot of money to consume.“

²⁴ Schelling (1984a; S. x): „I have been intrigued by cases in which that model seems not to work well. The two essays on self-command and one on dying examine situations of choice and consequence in which that model leaves too much unexplained.“

²⁵ Schelling (1984b; S. 5): „We ignore too many important purposive behaviors if we insist on treating the consumer as having only values and preferences that are uniform over time, even short periods of time.“

²⁶ Schelling (1984b; S. 6): „I propose we admit not only unidirectional changes [of (time) preferences] over time, but changes back and forth at intervals of years, months, weeks, days, hours, or even minutes.“

²⁷ Schelling (1984b; S. 7): „The simplicity with which we can analyze the strategy of self-command by recognizing the analogy with two selves comes at a price – a price in terms of what we can value in our model of the consumer.“

²⁸ Damit vertritt dieser Artikel eine andere Ansicht als der Beitrag von Schröder (2007), der ebenfalls in Pies und Leschke (2007) erscheinen wird. Schröder sieht in diesem Vorgehen Schellings letztlich die gleiche Methodik wie bei George Stigler und Gary Becker. Schelling selbst sieht jedoch fundamentale Unterschiede zwischen seiner Konzeption und dem Ansatz von Stigler und Becker. Vgl. Schelling (1984b, Fußnote 2).

Schellings Theorie des Self-Command wird teilweise so gelesen, dass er ebenfalls den Wandel von Präferenzen ablehnt und stattdessen unterschiedliche Selbste mit zwar untereinander konfligierenden, aber in sich jeweils stabilen Präferenzen annimmt.²⁹ Doch damit verlagert sich die mit der Annahme sich ändernder Präferenzen verbundene Problematik lediglich auf die Bestimmung dieser unterschiedlichen Identitäten, wie folgendes Beispiel illustriert.

Ein bei Schelling oft angeführtes Phänomen ist das widersprüchliche Verhalten jener Menschen, die eigentlich nicht (mehr) rauchen wollen, aber dennoch zur Zigarette greifen. Eine Schwierigkeit des Schellingschen Ansatzes wird deutlich, wenn diese vermeintliche Verhaltensanomalie in jeweils unterschiedlichen Situationen betrachtet wird. In Situation 1 entscheidet sich der Akteur, das Rauchen aufzugeben. Nun sind beispielhaft folgende Szenarien denkbar. In Situation 2 konsumiert der Akteur mehrere Gläser Wein und greift unter dem Einfluss des Alkohols zur Zigarette. Situation 3 stellt dagegen eine Stresssituation dar, in der der Akteur unter großer Anspannung erneut das Rauchen aufnimmt. In Situation 4 lädt der arabische Geschäftspartner zur Wasserpfeife ein. Eine Ablehnung dieser Einladung wäre unhöflich; der Akteur entschließt sich zum Rauchen. Wie sind diese Situationen nun zu interpretieren? Schelling selbst argumentiert, dass in der zweiten Situation der Einfluss des Alkohols eine Verschiebung der Akteurspräferenzen zur Folge hat.³⁰ Gibt dies nun Anlass, neben dem „gesundheitsbewussten Selbst“ in Situation 1 aufgrund der verschobenen Präferenzen auch ein „alkoholisierendes Selbst“ in Situation 2 anzunehmen? Wie sieht es mit den Situationen 3 und 4 aus? Müssen zusätzlich noch ein „gestresstes Selbst“ und ein „höfliches Selbst“ mit jeweils eigenen Präferenzstrukturen modelliert werden?

Eine Schwäche des Schellingschen Vorgehens besteht folglich darin, jegliche (scheinbare) Verhaltensanomalie ad hoc durch die Einführung verschiedener Selbste erklären zu können – und damit einen weiteren (unter Umständen fruchtbaren) Frage- und Lernprozess abzubrechen. Im einfachsten Fall spricht Schelling vom strategischen Spiel zweier Selbste, weist jedoch selbst darauf hin, dass prinzipiell die Existenz unendlich vieler Spieler möglich sei. Hier fehlt Schellings Ansatz zum einen eine *negative* Heuristik: Er gibt nicht an, worauf angesichts von Verhaltensanomalien *nicht* zugerechnet werden soll. Zum anderen fehlt auch eine *positive* Heuristik: Sein Ansatz bietet ebenfalls keine Anleitung, worauf die Erscheinung verschiedener Selbste systematisch zurückgeführt werden soll.

²⁹ Vgl. hierzu beispielsweise Schröder (2007). Dieser argumentiert, dass ausschließlich der Konflikt zweier Selbste, also „die zugrunde liegende intrapersonale Prinzipal-Agent-Struktur eine entscheidende Rolle spielt, nicht jedoch eine Veränderung der einzelnen Präferenzen.“ Es werde deutlich, „dass Schelling das Wechselspiel – den „shift“ – zwischen zwei (oder mehr) Präferenzordnungen, nicht einen Wandel – „change“ – einzelner Präferenzen betrachtet.“ Diese Lesart erscheint angesichts der vielen Textzeugnisse, in denen Schelling sowohl von „shifts“ als auch „changes“ spricht, als fragwürdig. Zwar ist Schröder zuzustimmen, dass sich Schelling in erster Linie für den Konflikt unterschiedlicher Selbste interessiert. Gleichzeitig ergibt sich für Schelling ein solcher Konflikt jedoch erst aufgrund im Zeitverlauf geänderter Präferenzen. Hier plädiert Schelling, wie beispielsweise in Fußnote 26 zitiert, teilweise explizit für die Annahme eines *Wandels* von Präferenzen.

³⁰ Vgl. etwa Schelling (1984a; S. 69, eigene Hervorhebung). „It isn't much different from declining to offer a drink to a friend who is trying to quite smoking, when a little alcohol in the blood tends to *shift his preference* toward nicotine and away from longevity.“

Schelling interessiert, mit Hilfe welcher *Strategien* und *Regeln* rationale Akteure Self-Management betreiben (können).³¹ Erst mit Blick auf dieses Erkenntnisinteresse begründet sich für Schelling die Leistungsfähigkeit seiner Modellierung: Dank der Als-ob-Annahme eines intra-personalen Spiels konfligierender Selbste kann Schelling die Strategien des Self-Management in Analogie zu seinen Arbeiten zur Strategie des Konfliktes als rationale Instrumente der Selbstbindung konzeptualisieren. In der Tat ermöglicht die Annahme verschiedener Selbste einen eleganten Ansatz, um die Erscheinung des Selbst-Managements besser zu verstehen. Allerdings ist es durchaus möglich, sich in fruchtbarer Weise dem Problem des Selbst-Managements zu nähern, ohne auf geänderte Präferenzen zuschreiben zu müssen. Dieses alternative Vorgehen verbindet sich mit dem Namen Gary S. Becker. Der Beckersche Ansatz verfolgt die Strategie, angesichts einer (vermeintlichen) Verhaltensanomalie nicht die Rationalitätsannahme und die Annahme konstanter Präferenzen zu hinterfragen, sondern die zugrunde liegenden Restriktionen – also den situativen Möglichkeitsraum – zu problematisieren.³² Dargestellt im ökonomischen Schema von Präferenzen und Restriktionen zielt der Becker-Ansatz damit konsequent auf folgende Zuordnung (Abbildung 2):

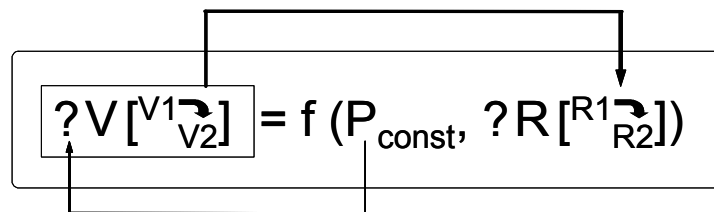


Abbildung 2: Ökonomische Rekonstruktion von Verhaltensänderungen

Eine – auch vermeintlich widersprüchliche – Änderungen des Verhaltens von V_1 zu V_2 (ΔV) wird nicht auf geänderte Präferenzen, sondern auf eine Änderungen der Restriktionen von R_1 zu R_2 (ΔR) zurückgeführt. In dieser Rekonstruktion erweist sich das Phänomen des Self-Command nicht als die Herausforderung eines Akteurs, rational mit (drastischen) Präferenzänderungen bzw. unterschiedlichen Selbsten umzugehen, sondern rational auf situativ geänderte Restriktionen zu reagieren. Am Beispiel des Rauchens sei eine solche alternative Erklärung skizzenhaft dargestellt.

Nach Abwägung der subjektiven Vorteile (z.B.: „Genuss“ und „Entspannung“) und Nachteile des Rauchens (etwa „Auswirkung auf Gesundheit“, „verrauchte Kleidung“) entscheidet sich ein rationaler Akteur, das Rauchen aufzugeben. Allerdings macht er die Erfahrung, dass er unter dem Einfluss von Alkohol erneut zur Zigarette greift. Schelling schreibt diese Verhaltensänderung auf die *Person* zu. Im alkoholisierten Zustand handelt ein anderes Selbst als im Zustand der Nüchternheit. Die Strategien des Self-Managements zielen in Schellings Konzeption folglich darauf, das Verhalten des „abweichenden“ Selbst an das eigentlich erwünschte Verhalten anzupassen. Die Alternative besteht nun darin, nicht auf die *Person*, sondern auf die *Situation* zuzuschreiben. Das – aus der Sicht des nüchternen Akteurs – unerwünschte Verhalten des Rauchens stellt sich – bei unveränderten Präferenzen! – ein als Folge *geänderter* situativer *Restriktionen*; beispielsweise indem der Genuss von Alkohol die Produktionstechnologie verbessert, mit der das Rauchen das Zielgut „Entspannung“

³¹ Schelling (1985; S. 365).

³² Pies (1998; S. 17).

oder „Genuss“ produziert. Damit fallen die Schattenpreise des Tabakkonsums; gleichzeitig steigen die Opportunitätskosten des Nichtrauchens: Der Zigarettenkonsum wird rational.³³

Wenn die Ursache eines – aus Sicht des nüchternen Akteurs – unerwünschten Verhaltens nicht in den späteren *Akteurs*-, sondern in den geänderten Situationseigenschaften liegt, ändert sich radikal die Fragestellung des Selbst-Managements. Denn resultiert ‚unerwünschtes‘ Verhalten aus dem Eintreten einer bestimmten *Situation*, dann lautet die Frage: Welche Strategien kann ich jetzt ergreifen, um eine spätere Situation so zu ändern, dass mir in der Folge ein vergleichsweise vorzugswürdiges Verhalten möglich wird? Kurz: Wie kann ich mich selbst in eine *andere* Situation versetzen? Es geht also darum, sich selbst mit geeigneten Anreizen zu versorgen, die – aus heutiger Sicht – den zukünftigen situativen Möglichkeitenraum vorteilhaft strukturieren. Anders formuliert, zielen die Strategien des Self-Command damit nicht auf das (Konflikt)-Management intra-personaler Spieler, sondern auf ein – rationales! – Situationsmanagement. Abbildung 3 stellt diesen ökonomischen Ansatz der Theorie des Self-Command Schellings gegenüber.

<i>Self-Command im Ansatz Thomas Schellings</i>	<i>Self-Command im ökonomischen (Becker-)Ansatz</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Self-Command als Anpassung an drastisch geänderte Präferenzen (Selbste!) ▪ Zuschreibung auf Akteurseigenschaften ▪ Strategisches Spiel ▪ Intra-personales Konfliktmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Self-Command als Anpassung an drastisch geänderte Restriktionen (Zustände!) ▪ Zuschreibung auf Situationseigenschaften ▪ Selbstversorgung mit Anreizen ▪ Rationales Situationsmanagement

Abbildung 3: Schellings Self-Command vs. ökonomischer (Becker-)Ansatz

Diese Form der Zurechnung führt zu systematisch anderen Fragen als der Schellingsche Ansatz, die in zwei – sich ergänzende – Stoßrichtungen zeigen. Erstens leitet der ökonomische Ansatz dazu an, die – unter Umständen neuartigen – Kosten(kategorien) jener Restriktionen zu identifizieren, die den Möglichkeitenraum einer betrachteten Situation bestimmen. Wie ändern sich beispielsweise die situativen Kosten einer Schlankheitskur, wenn man nicht abstrakt über eine Diät entscheidet, sondern in der konkreten Situation den Duft des frischen Schweinebratens wahrnimmt? Wie ändern sich Vorteilskalküle, wenn mit einer bestimmten Handlung soziale Achtung oder Ächtung verbunden ist? Zweitens richtet der ökonomische Ansatz den Fokus auf jene Strategien der Selbstbindung, die künftige Möglichkeitenräume vorteilhaft strukturieren sollen. Wie ändern oder etablieren Selbstbindungen Kosten? Welche Kosten entstehen etwa aufgrund des Bruchs einer Regel, eines Versprechens oder eines Gelübdes, an das man sich freiwillig bindet? Durch welche Eigenschaften wird die Höhe dieser Kosten bestimmt? Welche Rolle spielen Selbstachtung, Routinen etc.? In seiner Theorie des

³³ Für eine ähnliche Diskussion des Konsums von Rauschmitteln, vgl. einführend Stigler und Becker (1977; S. 77-81).

Self-Command diskutiert Thomas Schelling ein breites Spektrum von Faktoren, welche die Erfolgsaussichten einer Selbstbindung bestimmen. Auch aus einer Kostenperspektive lassen sich diese Strategien der Selbstbindung fruchtbar konzeptualisieren.

4. Zusammenfassung und Fazit

Andreas Ortmann und Angelika Weber verweisen in ihrem Beitrag darauf, dass Thomas Schellings Theorie des Self-Command – verglichen mit seinen früheren Arbeiten – eher verhalten rezipiert worden ist. Sie erklären diesen Umstand unter anderem damit, dass Schelling weitgehend auf eine Formalisierung und Systematisierung seiner Theorie des Self-Command verzichtet. Der vorliegende Beitrag greift diese These auf, um sie kritisch weiterzuführen. Hierzu wurden drei Thesen entwickelt. Erstens wurde dargelegt, dass Thomas Schelling in seinem allgemeinen Vorgehen – und durchaus auch von seinem Selbstverständnis her – als ökonomischer Imperialist bezeichnet werden könnte. Er nutzt den genuin ökonomischen Ansatz zur Analyse dezidiert neuartiger Fragestellungen. Zweitens wurde gezeigt, dass Schelling in seiner Theorie des Self-Command hierbei theoretische Umstellungen vornimmt, in dem er vermeintliche Verhaltensanomalien – letzten Endes – auf Präferenzänderungen zuschreibt. Damit steigt er an dieser Stelle aus dem ökonomischen Ansatz aus. Die dritte These lautet, dass dieser Ausstieg aus dem ökonomischen Ansatz für das Schellingsche Erkenntnisinteresse gar nicht zwingend notwendig wäre. Eine Alternative böte der Beckersche Ansatz, der auch ohne die Annahme wechselnder Präferenzen zu ähnlichen Ergebnissen kommt. Aufbauend auf diesem Vergleich von Becker und Schelling entwickelt dieser Beitrag abschließend nicht nur eine Kritik (1), sondern auch eine Würdigung (2) von Schellings Theorie des Self-Command.

(1) Die Kritik an Schellings Theorie des Self-Command lässt sich wie folgt präzisieren: Nicht die fehlende Formalisierung, sondern die fehlende Rückspiegelung in die ökonomische Theoriebildung markiert die Schwäche des Vorgehens Schellings. Hier zeigt sich ein zentraler Unterschied zwischen Thomas Schellings Nutzung des ökonomischen Ansatzes und dem ökonomischen Imperialismus von Gary S. Becker. Für Becker stellt der ökonomische Imperialismus nicht primär eine *inter*-disziplinäre, sondern eine *intra*-disziplinäre Herausforderung dar. Becker sieht in (vermeintlichen) Verhaltensanomalien die Herausforderung, die Leistungsfähigkeit der ökonomischen Methode systematisch weiterzuentwickeln. Die Beschäftigung mit scheinbar nicht-ökonomischen Fragestellungen führt zu wegweisenden Weiterentwicklungen der Ökonomik: die neue Konsumtheorie, das Konzept der Zielgüter und Schattenpreise oder die Kategorie des Humankapitals – all diese Neuerungen entwickelt Becker erst in der Auseinandersetzung mit Themen wie dem generativen Verhalten, der Familie oder dem Phänomen der Diskriminierung. Wie Abbildung 4 illustriert, hat Beckers ökonomischer Imperialismus damit nicht nur eine Außenwirkung für andere Wissenschaften, sondern zugleich eine enorme Binnenwirkung für die Ökonomik.³⁴

³⁴ Pies (1998; S. 2).

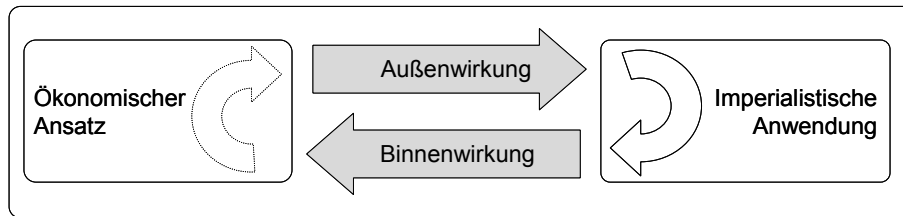


Abbildung 4: Ökonomischer Imperialismus bei Gary Becker

Diese Nutzung scheinbarer Anomalien und neuartiger Anwendungen zur gezielten und systematischen Weiterentwicklung des *ökonomischen* Ansatzes fehlt bei Thomas Schelling. Schelling nutzt den ökonomischen Imperialismus zwar für *interdisziplinären* Erkenntnisfortschritt. Das Potential für *intradisziplinäres* Lernen wird jedoch nicht systematisch erschlossen. Im Fall seiner Theorie des Self-Command nutzt er zwar den ökonomischen Ansatz, um die Interaktion konfligierender Selbst besser zu konzeptualisieren. Die umgekehrte Frage, welche Folgerungen sich aus der Annahme alternierender Präferenzstrukturen für den ökonomischen Ansatz ergeben, interessiert Schelling jedoch bestenfalls am Rande.³⁵ Schelling versäumt es, seine theoretischen Umstellungen systematisch in den ökonomischen Ansatz zurückzuspiegeln und damit anschlussfähig zu machen. Pointiert formuliert, betreibt Schelling ökonomischen Imperialismus als Einbahnstraße (Abbildung 5). Zwar wendet er genuin ökonomisches Denken auf neue Fragestellungen an; gleichzeitig spiegelt er jedoch kaum zurück, welche Folgerungen sein methodisches Vorgehen für den Ansatz der eigenen Wissenschaft impliziert.

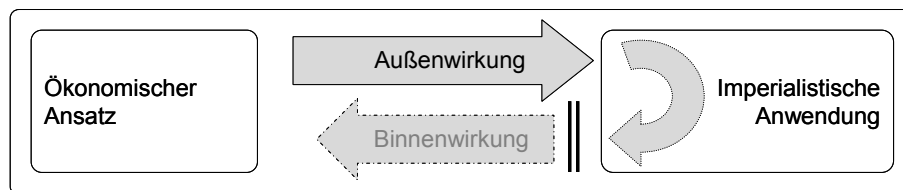


Abbildung 5: Schellings unausgeschöpfte Binnenwirkung für die Ökonomik

Die von Ortmann und Weber kritisierte fehlende Formalisierung ist in diesem Sinne Ausdruck einer grundlegenden Eigenart von Schellings Ansatz; wenngleich sie in seiner Theorie des Self-Commands besonders ausgeprägt hervortritt. Albert Hirschman kritisiert diese Besonderheit Schellings wie folgt:

„I shall [...] point to a little noted *negative* characteristic of Tom’s work and intellectual style: even though his writings are anything but mainstream, he hardly ever writes in an adversarial, disputatious tone. He leaves it to others to expatiate on the „failures“ or the „irrelevance“ of economics... He simply walks away from the scene.“³⁶

Schelling, so Hirschmans Kritik weiter, breche wiederholt mit dem vorherrschenden ökonomischen Paradigma, habe aber gleichzeitig „absolutely no use ... for the construction of an alternative paradigm.“³⁷ Im Fall seiner Theorie des Self-Command ist diese Vorgehensweise besonders ausgeprägt. Durch die Annahme alternierender

³⁵ Schelling (1984a; S. 59) selbst sieht es dabei als eine offene Frage, ob und wie sich die Phänomene des Self-Command mit dem ökonomischen Ansatz versöhnen lassen: „However we end up reconciling, if we do reconcile, these behaviors with the notion of a consumer’s having reasonably stable values, knowing his values, and having the intellectual capability to make choices that satisfy those values, there still seems to be for many among us a problem of self-management.“

³⁶ Albert O. Hirschman zitiert nach Zeckhauser (1989; S. 162).

³⁷ Albert O. Hirschman zitiert nach Zeckhauser (1989; S. 163).

Präferenzordnungen in Form unterschiedlicher Selbstes steigt er aus dem ökonomischen Paradigma aus, ohne ein alternatives Paradigma offen auszuweisen. Damit reduziert er seine Anschlussfähigkeit an die breite ökonomische Forschung.³⁸

(2) Gary S. Becker verdeutlicht in seinen Arbeiten, dass es äußerst fruchtbar ist, Verhaltensänderungen konsequent auf geänderte Restriktionen zuzuschreiben. Er elaboriert die ökonomische Methode, systematisch Anreize zu analysieren. Anders als Becker verzichtet Schelling darauf, dieses Potential (selbst) methodisch kontrolliert zu erschließen. Dennoch bietet Schellings Ansatz wichtige Impulse für die Weiterentwicklung des ökonomischen Ansatzes. Thomas Schelling fokussiert in seiner Arbeit ebenfalls auf eine Analyse von Anreizen. Hier führt er allerdings eine wichtige Erweiterung ein. Während Becker auf die (rationalen) Verhaltensanpassungen an *geänderte Restriktionen* fokussiert, nimmt Schelling gezielt auch jene Strategien rationalen Verhaltens in den Blick, die darauf abzielen, die *Restriktionen selbst zu ändern*.

Schellings Theorie des Self-Command kann damit im Zusammenhang zu seinen anderen Arbeiten, etwa zur Strategie des Konflikts oder zur Theorie der Fokal-Punkte, gesehen werden. In diesen Arbeiten zeigt er auf, dass Spielsituationen – die Restriktionen für die beteiligten Akteure – nicht unveränderlich gegeben sind. Vielmehr kann rationales Verhalten gerade darin bestehen, scheinbar gegebene Situationen bewusst zu transformieren. Erst in diesem Zusammenhang erklärt sich die Bedeutung von Selbstbindungen oder Meta-Spielen: Diese konzeptionellen Neuerungen öffnen den Blick für eine interaktionsökonomische Perspektive, die über den primär reaktionsanalytischen Blickwinkel à la Gary S. Becker hinausgeht. Ganz im Sinne des ökonomischen Ansatzes gilt jedoch auch bei Schelling: Anreize sind wichtig! Gerade aus diesem Grund rücken jedoch in Thomas Schellings *strategischer Ökonomik* gerade jene Strategien in den Mittelpunkt, die darauf abzielen, sich selbst und andere mit (vorteilhaften) Anreizen zu versorgen. Kurz: Es geht nicht nur um die rationale Anpassung *an* Restriktionen, sondern auch um die rationale Anpassung *von* Restriktionen.

(3) Schlussbemerkung: Thomas Schelling mag bewusst darauf verzichtet haben, seine (wegweisenden!) Arbeiten systematisch in die methodisch kontrollierte Weiterentwicklung des ökonomischen Ansatzes einzuarbeiten. So interpretiert etwa Albert Hirschman Schellings Weigerung, trotz dessen substantieller Kritik am herkömmlichen ökonomischen Paradigma kein alternatives Paradigma entwickeln zu wollen, als den Wunsch, nicht die eine methodische Zwangsjacke durch eine andere zu ersetzen.³⁹ Schelling verzichte auf die Festlegung auf ein alternatives Paradigma, um sich nicht in seiner wissenschaftlichen Freiheit einzuschränken. Allerdings weist gerade Thomas Schelling wie kaum ein anderer darauf hin, dass die eigene Bindung durchaus im wohlverstandenen Eigeninteresse liegen kann. Dies gilt insbesondere für die Leistungsfähigkeit wissenschaftlicher Theoriebildung: (Methodische) Zwangsjacken

³⁸ Anders als von Ortmann und Weber (2007; Fußnote 11) interpretiert, möchte dieser Aufsatz damit keineswegs bestreiten, dass Thomas Schelling – gerade auch in seiner Theorie des Self-Command – einen wichtigen Beitrag zum ökonomischen Erkenntnisfortschritt geleistet hat. Die Kritik lautet vielmehr, dass der (wichtige!) Beitrag Schellings aufgrund seines methodischen Vorgehens letztlich unter seinen Möglichkeiten bleibt. Zugespielt formuliert, weist die Zuschreibung auf Präferenzänderungen in eine forschungsstrategische Sackgasse.

³⁹ Zeckhauser (1989; S. 163).

können hier ein wirksames Instrument der Selbstbindung darstellen, welches – richtig verstanden – die eigene Freiheit sogar erweitert.

Literatur

- Ortmann, Andreas und Angelika Weber (2007): Thomas Schelling und die Theorie des Self-Command, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.): Thomas Schellings strategische Ökonomik, Tübingen, im Erscheinen.
- Pies, Ingo (1998): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Gary Beckers, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) (1998): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) (2007): Thomas Schellings strategische Ökonomik, Tübingen, im Erscheinen.
- Schelling, Thomas (1960, 1980): The Strategy of Conflict, Cambridge.
- Schelling, Thomas (1978): Egonomics, or the Art of Self-Management, in: The American Economic Review 68(2), S. 290-294.
- Schelling, Thomas (1982, 1984): Ethics, Law, and the Exercise of Self-Command, in: Choice and Consequences, Cambridge, S. 83-112.
- Schelling, Thomas (1984a): Choice and Consequence. Perspectives of an errant economist, Cambridge.
- Schelling, Thomas (1984b): Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice, in: The American Economic Review 74(2), S. 1-11.
- Schelling, Thomas (1985): Enforcing Rules on Oneself, in: Journal of Law, Economics, & Organization 1(2), S. 357-374.
- Schröder, Guido (2007): De Gustibus Disputandum Est? – Thomas Schellings transdisziplinärer und meritorikfreier Ansatz zur Analyse konkreter Gesellschaftsprobleme, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.): Thomas Schellings strategische Ökonomik, Tübingen, im Erscheinen.
- Stigler, George J. und Gary S. Becker (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: The American Economic Review 67(2), S. 76-90.
- Zeckhauser, Richard (1989): Reflections on Thomas Schelling, in: Journal of Economic Perspectives 3(2 (Spring)), S. 153-164.

Diskussionspapiere⁴⁰

- Nr. 2007-3 **Markus Beckmann**
Ökonomischer Ansatz und die Theorie des Self-Command bei Thomas Schelling
- 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**
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

⁴⁰ Als Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung> Hier finden sich auch die Diskussionspapiere der Jahrgänge 2003 und 2004.

- 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-Studien⁴¹

- 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

⁴¹ Als Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>