

Beckmann, Klaus

**Working Paper**

## "Was willst Du armer Teufel geben?" Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik

Diskussionspapier, No. 70

**Provided in Cooperation with:**

Fächergruppe Volkswirtschaftslehre, Helmut-Schmidt-Universität (HSU)

*Suggested Citation:* Beckmann, Klaus (2007) : "Was willst Du armer Teufel geben?" Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik, Diskussionspapier, No. 70, Helmut-Schmidt-Universität - Universität der Bundeswehr Hamburg, Fächergruppe Volkswirtschaftslehre, Hamburg, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:705-opus-17015>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/23719>

**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.*



Helmut-Schmidt-Universität  
Universität der Bundeswehr Hamburg  
University of the Federal Armed Forces Hamburg

Fächergruppe Volkswirtschaftslehre  
Department of Economics

---

Diskussionspapier Nr.  
November 2007

70

# **„Was willst Du armer Teufel geben?“ Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik**

Klaus Beckmann

„Was willst Du armer Teufel geben?“  
Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik

von Klaus Beckmann, Hamburg<sup>1</sup>

„Ward eines Menschen Geist in seinem hohen Streben  
Von deinesgleichen je gefasst?  
Doch hast du Speise, die nicht sättigt? hast  
Du rotes Gold, das ohne Rast,  
Quecksilber gleich, dir in der Hand zerrinnt? [...]“  
- Goethe, Faust I, V. 1675-1679

*1. Von düsteren Wissenschaftlern und Midasfingern: Dogmengeschichte und die Wahrnehmung der Ökonomik*

Oscar Wilde bezeichnete einen Zyniker als jemanden, „who knows the price of everything and the value of nothing“. Manch ein Ökonom wird freilich auch schon erlebt haben, wie dieses Bonmot auf ihn und seinesgleichen angewendet wurde. Und mit kühlem Kopfe wird er es verstehen: Eine konsequente Ökonomik dürfte aufgrund der methodischen Bedeutung von Restriktionen in ihrem charakteristischen Rationalwahlansatz und wegen der folgerichtigen Betonung von Opportunitätskosten leicht in den Geruch des Zynismus kommen können. Allzu oft spuckt sie den meinungsbildenden Gutmenschen in deren torfige Suppe. Ihr naturwissenschaftsähnlicher Duktus mit seiner berechtigten, mittlerweile jedoch übertriebenen Formalisierung und Betonung des Quantitativen kommt erschwerend hinzu. Manch ein Philosoph, Politikwissenschaftler oder Soziologe wird sich zudem wundern, wie man sich füglich zu einem sozialwissenschaftlichen Thema äußern kann, ohne zuvor die Meinung von Foucault, Popper, Weber, Tocqueville und anderen eruiert, verarbeitet und zu den neuen Journalbeiträgen in Beziehung gesetzt zu haben.

In dieser heutigen Beurteilung der Ökonomik durch Externe – seien sie Angehörige anderer Disziplinen, seien sie wissenschaftliche Laien – verspürt man also deutliche Nachwirkungen der Dogmengeschichte. Besonders hervorzuheben sind drei Zusammenhänge:

1. Die Wurzeln der modernen Ökonomik als einer Staatswissenschaft mit charakteristischer Methode (im Gegensatz zu der bloßen Auseinandersetzung mit wirtschaftlichen Fragen) liegen in der Schottischen Aufklärung. Verglichen mit ihrer französischen Schwester zeigt sich diese weit skeptischer, was die Einschätzung des Potentials der menschlichen Vernunft, die Erziehbarkeit des Menschen und Restriktionen im Allgemeinen anbelangt.

---

<sup>1</sup> Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre am Institut für Finanzwissenschaft, HELMUT-SCHMIDT-UNIVERSITÄT (UniBw) Hamburg. Es handelt sich um das erweiterte Manuskript für meine Antrittsvorlesung an der HSU. Eine frühere Version mit gleichem Titel habe ich in der Ringvorlesung „Glück“ des Passauer Lehrstuhls für Philosophie im Sommersemester 2007 vor einem breiten Publikum gehalten.

2. Ihr Epithet als „düstere Wissenschaft“ verdankt die Ökonomik den pessimistischen Wachstumsprognosen eines Thomas Malthus (1798) – Prognosen, deren über Jahrhunderte bestehende empirische Grundlage in einer Ironie der Theoriesgeschichte gerade zum Zeitpunkt der Veröffentlichung durch den Sprung in eine Periode des technischen Fortschritts und durch die Dynamik der marktwirtschaftlichen Ordnung zerstört wurde. (Gegenüber modernen Malthusianern wie etwa dem Club of Rome (1972) nehmen Ökonomen ja mit gutem Grund die Gegenposition ein.)
3. Zu den engen Verbindungen der Ökonomik mit der Sozialphilosophie<sup>2</sup> zählt auch die mit dem Benthamitischen Utilitarismus. Grob gesprochen vertrat Bentham die Ansicht,<sup>3</sup> einziger gesellschaftlicher Maximand sei die ungewichtete Summe der Nutzen der einzelnen Individuen in der Gesellschaft – das „größte Glück der größten Zahl“.<sup>4</sup> Der Nutzen der Einzelnen entstehe dabei durch Genüsse und das Fehlen von Schmerz und lasse sich letztlich kardinal messen und interpersonell vergleichen, so dass die Aussage „Sie ist doppelt so glücklich wie er“ sinnvoll sein kann. Der Utilitarismus harmoniert auch gut mit der konsequentialistischen Ausrichtung jedes Rational Choice-Ansatzes und kommt in seiner empiristischen Betonung von Genüssen und Schmerzen der skeptischen Grundhaltung vieler Ökonomen gegenüber normativen Vorstellungen des Guten Lebens und einiger Ökonomen gegenüber der Kantischen Vernunftkeule entgegen. Gleichwohl ist die Ökonomik zumindest seit der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts in ihrem Mainstream nicht-utilitaristisch.

Hilft aber nichts: „Ami marad, az a hara“.<sup>5</sup> Auch unter Philosophen und Sozialwissenschaftlern, erst recht aber im öffentlichen Diskurs erlebt man Vorwürfe

- eines platten Materialismus,<sup>6</sup>
- eines Unverständnisses für die soziale Bedingtheit menschlicher Entscheidungen und
- der Schädlichkeit eines ökonomischen Diskurses für „die Moral“ oder genauer die Durchsetzung gewisser objektiv wünschenswerter Dinge. Schon die Beschäftigung eines Ökonomen mit bestimmten Fragen, schon die Anwendung der ökonomischen Instrumente auf

---

<sup>2</sup> Manch ein Ökonom dürfte die Ökonomik als eine besondere Methode der Sozialphilosophie interpretieren. Diesen Streit möchte ich hier nicht vom Zaun brechen

<sup>3</sup> Für Benthams gesammelte Werke siehe die Webseite des Bentham Project (<http://www.ucl.ac.uk/Bentham-Project/Publications/public.htm>).

<sup>4</sup> Da hier zum ersten Mal das Wort „Glück“ fällt, sollten wir zumindest die Übersetzung der Begriffe im englischen Original festhalten: „Glück“ ist *happiness*, und „Nutzen“ *utility*.

<sup>5</sup> Ungarischer Trinkspruch mit der ungefähren Bedeutung: „Was [im Glase] übrig bleibt, das ist der Streit“.

<sup>6</sup> Dazu eine Anekdote vom Hörensagen: Ein guter Freund (studierter Ökonom und Philosoph) wollte dem Autor ein antiquarisches sozialwissenschaftliches Buch schenken und begab sich in ein Passauer Antiquariat. Auf die Angabe des Begehrs folgte der träumerische Seufzer des Ladeninhabers: „Ach die arme, eindimensionale Kreatur!“

eine an sich „richtige“ Sache entzaubere diese, setze sie gleichsam dem Pesthauch konsequentialistischer Kritik aus und schade damit der Verwirklichung des Guten.<sup>7</sup>

Was den letztgenannten Punkt angeht, will ich direkt wenig sagen. Nicht weil die Ökonomik dazu nichts beizusteuern hätte – hier sei auf die ökonomische Analyse intrinsischer Motivation hingewiesen<sup>8</sup> –, sondern weil ich den dahinter stehenden normativen Paternalismus für unerträglich halte. Der Öffentlichkeit oder gar dem wissenschaftlichen Diskurs Informationen, alternative Systematisierungen und Analysen vorzuenthalten, weil dadurch ein nach dem eigenen Dafürhalten höherer Zweck gefährdet würde, scheint mir mit dem wissenschaftlichen Ethos unvereinbar. Ein Forschungsprogramm, das Nachfragen, Kritik und alternative Entwürfe zur Sicherung des eigenen Mainstream-Charakters oder um eines absoluten Ziels willen unterdrückt, kann sich darüber hinaus nicht weiter entwickeln und degeneriert zu einer Form von Religion. (Auch das ein Vorwurf, den man schon gegen die neoklassische Ökonomik erhoben hat!) Daher ist dieses Midas-Argument auch wissenschaftstheoretisch hochbedenklich.<sup>9</sup>

Etwas sagen will ich zu den ersten beiden Vorwürfen, dem des Materialismus und dem der Vernachlässigung sozialer Bedingtheit rationaler Entscheidungen. Mein Ziel besteht dabei darin, für Fachfremde den möglichen Beitrag der Ökonomik zur Erkenntnis dessen, was Glück sei, herauszuschälen und vor allem – vielleicht nicht nur für Fachfremde – die notwendigen ökonomischen Ansätze und Analyseschritte zu systematisieren.

„Wo Rauch ist, ist Feuer“ – und so haben die beiden genannten Vorwürfe eine gewisse Berechtigung. Exakt wie weit diese geht, soll in einem ersten Schritt durch eine Betrachtung des ökonomischen Ansatzes geklärt werden (Abschnitte 2 bis 4). Anschließend will ich die Fragen aufwerfen und systematisieren, denen sich die Ökonomik – gerade neuerdings – mit dem Ziel stellt zu begreifen, was denn Glück sei (Abschnitte 5 und 6). Im siebten Abschnitt fasse ich zusammen.

---

<sup>7</sup> Dieser Vorwurf war ein ständig wiederkehrendes Thema auf der interdisziplinären Konferenz „Individuum versus Kollektiv“, das der Verfasser mit Thomas Mohrs und Martin Werding an der Universität Passau durchführen durfte. Siehe Beckmann, Mohrs und Werding (2000). Ökonomik und wohlverstandenes Glück vertragen sich nicht.

<sup>8</sup> Vgl. Frey (1997) und siehe weiter unten.

<sup>9</sup> Dazu noch eines: Absolute Ziele – auch Gottes – können sich in dieser Welt nur auswirken, wenn sie sich jemand zu Eigen macht, und so sollte die Bescheidenheit des denkenden Menschen zu dem Eingeständnis führen – auch Kants – dass sich andere womöglich andere Ziele zu Eigen machen könnten. Und dass man sich selbst irren könnte. Selbst wer dennoch an seine Unfehlbarkeit glaubte, müsste sich freilich in einem weiteren Schritt Rechenschaft darüber ablegen, dass möglicherweise nicht er es ist, der sich im Wettbewerb der absoluten Ziele um die blinde Gefolgschaft des Publikums durchsetzt. In der Geschichte waren dabei vor allem andere erfolgreich, die sich ebenfalls auf absolute Ziele beriefen: Totalitarismen von der Inquisition über Nazismus und Stalinismus bis hin zum militanten Islam. Ist angesichts der Vorläufigkeit jeder Erkenntnis und angesichts dessen, was die Ökonomik als „politökonomische Probleme“ (im Sinne von Problemen bei der Durchsetzung des Richtigen) herausgearbeitet hat, noch irgendein absolutes Ziel universalisierbar außer dem der Unzulässigkeit solcher Ziele als überindividueller pragmatischer Maximen? Darin verbirgt sich ein wichtiger methodischer Punkt: Der Wertsubjektivismus (oder auch der individualistische Skeptizismus, dem ich im Text in Ansätzen das Wort rede) stellen ihrerseits absolute Ziele dar. An irgendeiner Stelle müssen einfach die logisch durch die Selbstbezüglichkeit nicht-totalitärer Sollensaussagen entstehenden Schleifen, muss der infinite Regress durchbrochen werden. Totalitäre Denksysteme haben es da einfacher, weil sie sich Konsistenz durch Beschränkung von Aussagemöglichkeiten erkaufen können (Gödel 1931): „Du sollst nicht haben andre Ziele neben mir.“

## 2. Rational choice und der ökonomische Nutzenbegriff

Jede Rationalwahltheorie<sup>10</sup> navigiert zwischen der Scylla der Beliebigkeit und der Charybdis einer Unfähigkeit zu konkreten Aussagen. *Ex post* kann man letztlich jedes Verhalten erklären, indem man den Akteuren geeignete Präferenzen unterstellt, und erklärt damit letztlich nichts. *Ex ante* kommt es darauf an, das Modell mit (empirisch überprüfbaren) Annahmen über die Ziele der Akteure zu beschicken, wobei das methodische Gebot der Sparsamkeit die Auswahlentscheidungen leitet. Ökonomen neigen vor diesem Hintergrund dazu, die Hauptlast für die Erklärung nicht auf die Ziele der Entscheider, sondern vielmehr auf die *Restriktionen* zu legen. Angesichts der Vielzahl der menschlichen Motivationen bescheiden sich dann manche mit einem reduzierten Erkenntnisinteresse, das auf die Erklärung von durchschnittlichen *Ratenänderungen* statt auf eine Erklärung von *Ratenniveaus* oder gar des Verhaltens im Einzelfall abstellt (siehe Pies 2008 für eine Diskussion). Dem folgen allerdings nicht alle Ökonomen im gleichen Umfang.

Was folgt aus dieser methodischen Frage nun für die Konzeption des Glücks in der Ökonomik? Insbesondere bliebe zu fragen, ob man, um sich irgendwo zwischen Scylla und Charybdis hindurch zu mogeln, eine Vorstellung von individuellem „Glück“ als einer objektivierbaren, messbaren und interpersonell vergleichbaren Größe bedarf, deren Maximierung die rational handelnden Akteure verfolgen. Die Antwort lautet – für ein ökonomisches Forschungsprogramm womöglich zum Glück – schlicht nein. Zwar *muss* dem Nutzensummen-Utilitarismus eine solche kardinale Vorstellung von Nutzen zugrunde liegen, und Ökonomen des 19. Jahrhunderts argumentierten *in der Tat* auf der Grundlage kardinal zu messender Bedürfnisbefriedigung – etwa wenn es heißt, die zusätzliche Befriedigung aus dem Konsum eines Gutes nehme mit wachsender Konsummenge ab („Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen“) oder das Verhältnis der Grenznutzen entspreche im Haushaltsoptimum dem Preisverhältnis („zweites Gossensches Gesetz“). Schon zu Beginn des vergangenen Jahrhunderts kam es jedoch zu einer „ordinalistischen Revolution“, in deren Gefolge die gesamte mikroökonomische Theorie so neu formuliert wurde, dass sie mit rein ordinalen Nutzeninformationen auskommt.<sup>11</sup> Individuen müssen also nur angeben können, ob sie ein Güterbündel einem anderen vorziehen oder

---

<sup>10</sup> Was wir grundsätzlich unter „Rationalität“ verstehen, erscheint auf den ersten Blick klar. Ein Individuum kann als rational gelten, wenn es unter bewusstem Einsatz seines Verstandes bemüht ist, unter den verfügbaren Optionen die bestmögliche auszuwählen, einschließlich einer endogenen Beschaffung und Verarbeitung von Informationen. Auch der mikroökonomische Rationalitätsbegriff kann im Grundsatz als einfach gelten: Konstitutiv für Rationalität sind Vollständigkeit, Reflexivität und Transitivität von Präferenzen, da sie dann (bei endlichen Möglichkeitsräumen) durch eine geeignet konstruierte Nutzenfunktion repräsentiert werden können. Bei näherem Hinsehen jedoch löst sich das schöne Bild auf wie ein pointilistisches Gemälde – von Paradoxien bei Entscheidungen unter Unsicherheit über Entscheidungsheuristiken bis hin zu der hier relevanten Frage nach der Transitivität in der Zeit tauchen problematische Punkte auf. Über daraus resultierenden Konzepte von begrenzter Rationalität existiert mittlerweile eine unübersehbare Literatur.

<sup>11</sup> Für einen einschlägigen dogmenhistorischen Überblick vgl. Roncaglia (2006).

nicht. Weder müssen sie eine Intensität dieser Präferenz angeben können, noch ist es gar erforderlich, dass sich verschiedene Individuen der selben Skala bedienen.

Mehr noch – es wird kein kausaler Zusammenhang zwischen Nutzen und Handlung konstruiert (Binmore 2007, 108). Ökonomen argumentieren also nicht, ein Individuum ziehe Möglichkeit A der Möglichkeit B vor, *weil* dadurch sein – wie auch immer gemessener – Nutzen steige, sondern sie weisen *umgekehrt* der Option A einen höheren Nutzenwert zu als B, weil das Individuum A B vorgezogen hat. Damit stellt der Nutzen nichts anderes als einen Zahlenwert dar, welcher die vorhandenen (und enthüllten) Präferenzen einer Person repräsentiert, aber *keine Eigenschaft der Person*.

Freilich gilt es, bestimmte Anforderungen an die Präferenzen einer Person – deutlicher: an die Konsistenz ihrer Entscheidungen – zu stellen, soll eine Nutzenfunktion zu ihrer Beschreibung existieren. Das wird intuitiv rasch klar: Nehmen wir an, ein Individuum habe eine *intransitive* Präferenzordnung, halte also A für besser als B, dies wiederum für besser als C, ziehe jedoch C gegenüber A vor. Offensichtlich kann man in diesem Fall den drei Optionen keine Zahlenwerte in der Weise zuordnen, dass alle drei binären Vergleiche gleichzeitig abgebildet werden.<sup>12</sup> Hinreichend für die Existenz einer Nutzenfunktion als Ausdruck von Präferenzen sind folgende Eigenschaften von Präferenzen

- (a) Vollständigkeit ( $\forall x, y : x \succ y \vee x \succsim y \vee x \equiv y$ )
- (b) Reflexivität ( $\forall x : x \succsim x$ )
- (c) Transitivität ( $\forall x, y, z : x \succ y \wedge y \succ z \Rightarrow x \succ z$ )

mitsamt der Annahme, der Möglichkeitsraum sei stetig<sup>13</sup> und kompakt<sup>14</sup>.

Man bemerkt, dass bei dieser Vorstellung von „Nutzen“ weder von einer Einschränkung auf bestimmte – insbesondere auf im weiteren Sinne „egoistische“ – noch von einer bestimmten Vorstellung des Glücks oder, wie manche Philosophen sagen würden, des Guten Lebens die Rede ist. „Nutzen“ in der modernen Ökonomik stellt ein rein formal-analytisches Konzept dar. Fürwahr ein weiter Schritt von der ursprünglichen utilitaristischen Idee, es handele sich

---

<sup>12</sup> Man müsste dann  $u(A) > u(B) > u(C) > u(A)$  haben – eine *contradictio in adiecto*.

<sup>13</sup> Zwischen je zwei Elementen des Möglichkeitsraumes liegen stets weitere. Die Menge der reellen Zahlen ist in diesem Sinne stetig, die der natürlichen Zahlen ist es nicht.

<sup>14</sup> Dies stellt man sich am besten graphisch vor. Eine kompakte Menge ist (1) abgeschlossen in dem Sinne, dass sämtliche geraden Verbindungen zwischen je zwei Elementen ihrerseits komplett in der Menge liegen, und enthält (2) sämtliche Elemente, die sie begrenzen.

dabei um ein kardinal quantifizierbares Maß von Glück („happiness“), Befriedigung („gratification“) und Genuss („pleasure“), die ein Individuum empfindet.<sup>15</sup>

Zwei Fragen schließen sich an. Deren erste richtet sich auf die Möglichkeiten, Wünsche jenseits der Befriedigung persönlicher Bedürfnisse abzubilden, die zweite gilt der Tragfähigkeit und den Grenzen einen solchen sehr allgemeinen analytischen Rahmens.

### 3. Ein Blick auf das Spektrum individueller Präferenzen

#### 3.1 Eine Systematik selbst- und gruppenbezogener Präferenzen<sup>16</sup>

Obwohl sich Ökonomen gemeinhin in erster Linie mit solchen *homines oeconomici* beschäftigen, die nur Präferenzen über Güter und Dienste – in einem weiten Sinne verstanden – aufweisen, wird die Existenz und Relevanz anderer Motive durchaus anerkannt. Zur Unterscheidung solcher von den „gewöhnlichen“ Präferenzen über Güter und Dienste werden eine Reihe begrifflicher Abgrenzungen gehandelt: extrinsische versus intrinsische Motivation, Wert- versus Zweckrationalität, ethische versus „normale“ Präferenzen und so fort. Dabei fällt die konkrete Festlegung der Grenze zwischen den Kategorien und die Zuordnung einzelner Beispiele nicht immer leicht (siehe etwa Frey 1997, 14).

Eine Möglichkeit, sich dieser Frage anzunähern, ist in der nachfolgenden Abbildung 1 dargestellt, die im weiteren Verlauf dieses Unterabschnitts weiter erläutert wird.

Wir beginnen damit, zwischen individuellen Zielen zu unterscheiden, bei denen nur die persönliche Situation des betreffenden Entscheiders eine Rolle spielt („selbstbezogene“ Präferenzen) und solche, bei denen auch die Lage der Gesellschaft oder einer Referenzgruppe – über den rein spieltheoretischen Sinn hinaus, dass der eigene Payoff in strategischen Interaktionen auch von dem abhängt, was die anderen tun – für die Ziele des Entscheiders bedeutsam ist („gruppenbezogene“) Präferenzen. Zu den selbstbezogenen Präferenzen zählen zunächst die Wünsche nach Gütern und Diensten, die man üblicherweise betrachtet.<sup>17</sup> Daneben ordnen wir hier den Wunsch der Individuen nach Anerkennung durch andere Gesellschaftsmitglieder bzw. umgekehrt nach der Vermeidung einer Stigmatisierung in ihrer Referenzgruppe ein.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Die Abgrenzung dieser Konzepte will ich hier unterlassen. Sie ist beileibe nicht unproblematisch – beispielsweise wirft es Fragen auf, wenn man wie Elster (1986) angenehme Empfindungen wie den Genuss eines Glases Wein nicht den Gefühlen („emotions“) zurechnet, die Erinnerung an oder die Freude auf einen solchen Genuss dagegen sehr wohl.

<sup>16</sup> Die folgenden Ausführungen stammen aus Beckmann (2003), wurden jedoch für unseren gegenwärtigen Zweck und zur Anpassung an meine ein wenig gewandelte Sicht der Dinge überarbeitet.

<sup>17</sup> Das schließt grundsätzlich auch immaterielle Güter wie sexuelle Befriedigung, ein Gefühl der Geborgenheit und der Sicherheit ein, sofern diese selbstbezogen bleiben und Andere nur als Mittel, nicht als Ziel betrachtet werden.

<sup>18</sup> Offensichtlich *nicht* gemeint ist hier der Wunsch nach Reputation als einem *Instrument*, das Vorteile bei der strategischen Interaktion mit anderen Individuen eröffnet. Bei diesen Ansätzen, wie sie beispielsweise in der Spieltheorie formalisiert werden, stehen klar "ordinäre" Präferenzen für Güter und Dienste im Hintergrund.



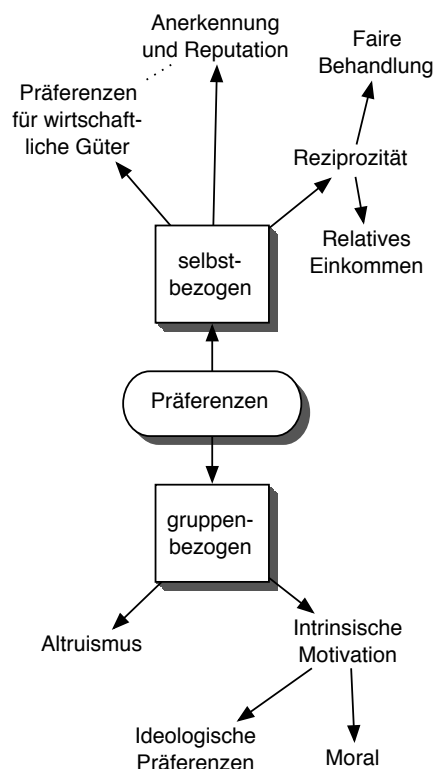


Abb. 1: eine *distinctio completa* von Präferenzen

Die dritte Kategorie selbstbezogener Präferenzen unterscheidet sich stärker von den bisherigen Ansätzen. Als Theorien der *Reziprozität* bezeichnen wir eine Klasse von Ansätzen, in denen sich Menschen so verhalten, als ob sie Nutzen daraus zögen, von Anderen fair behandelt zu werden. Entsteht vor dem Hintergrund der individuellen Vorstellungen von Fairness ein Missverhältnis zwischen der Behandlung, die ein Individuum erfährt, und dem, was es gegeben sein eigenes Verhalten glaubt erwarten zu können, so wird dieser Entscheider sein eigenes Verhalten *ceteris paribus* anpassen, um die wahrgenommene Lücke zu schließen.

Solche Präferenzen für Reziprozität müssen immer noch als selbstbezogen gelten, weil es für das Individuum allein auf die Fairness in seinen eigenen Interaktionen mit Dritten ankommt – sei es darauf, fair behandelt zu werden, sei es ggf. darauf, selbst fair zu handeln. Ob Interaktionen, an denen der betreffende Entscheider nicht beteiligt ist, fair ablaufen oder zu fairen Ergebnissen führen, interessiert ihn dagegen nicht.

Dies scheint mir der Prüfstein für die Abgrenzung der Theorien der Reziprozität von denjenigen zu sein, die ich als im engeren Sinne gruppenbezogen bezeichnen will: Bei diesen hängt die individuelle Wohlfahrt auch von Merkmalen der gesellschaftlichen Situation ab, die nichts mit der individuellen Lebenslage des Entscheiders zu tun haben. Drei Bemerkungen erscheinen mir hier notwendig:

1. Offensichtlich kann man die individuelle „Lebenslage“ so definieren, dass sie alles einschließt, was einem Individuum – gegeben seine Ziele und Wünsche – von Wert erscheint, also sämtliche Argumente seiner Nutzenfunktion. Eine solche weite Definition liefe allerdings dem Gedanken unserer Abgrenzung zuwider.

2. Weil man die Beschreibung einer Situation grundsätzlich so erweitern kann, dass sie auch den Pfad enthält, auf dem die Ergebnisse erreicht wurden (Sen 1995), schließt die Formulierung im Text prozedurale Kriterien ein, die Individuen ihrem Urteil zugrundelegen.
3. Eine mögliche alternative Abgrenzung verfremdet die dritte Formulierung des kategorischen Imperativs: Gruppenbezogene Präferenzen sind all jene, in denen auch andere Individuen als Ziele enthalten sind. (Die Verfremdung liegt darin, dass man in dieser Definition wohl nicht verlangen würde, *sämtliche* Anderen müssten ein positives Nutzwertgewicht für den Entscheider haben.) Das Problem einer solchen Formulierung besteht darin, dass sie bestimmte Formen intrinsischer Motivation nicht einschließt – wenn etwa eine Person Handlungen nur danach beurteilt, ob sie gottgefällig sind.

Nach der üblichen Sprachregelung liegen *altruistische Präferenzen* vor, wenn die individuelle Wohlfahrt anderer in die Nutzenfunktion eines Individuums eingeht. Je nach Gewichtung kann man zwischen vollständigem und teilweisem Altruismus, je nach der Bewertung fremder Wohlfahrt zwischen paternalistischen und nicht-paternalistischen Formulierungen unterscheiden. Eine dritte Unterscheidung bezieht sich darauf, auf wen sich der Altruismus richtet. Im Extremfall müssten dies alle Gesellschaftsmitglieder sein, bis hin zum überzeugten Utilitaristen, der – möglicherweise aus Pflicht<sup>19</sup> – die Nutzen der übrigen Gesellschaftsmitglieder ebenso gewichtet wie seinen eigenen. Hinsichtlich der Bezugsgruppe eingeschränkte Formen des Altruismus, wie beispielsweise intrafamiliärer Altruismus, erscheinen *a priori* eher plausibel erscheint.

Von *intrinsischer Motivation* schließlich spricht man im allgemeinen, wenn es keinen von außen erkennbaren Ertrag eines Tuns gibt als eben dieses Tun selbst (Deci 1971; Frey 1997). Eingeschlossen ist dabei die Forderung, dass das Tun – anders als beispielsweise Freizeitaktivitäten oder geschlechtliche Handlungen – keinerlei selbstbezogenen Genuss stiften darf: Unausgesprochen wird meist mitgedacht, dass der Entscheider bei seinen „gewöhnlichen“ Präferenzen Abstriche in Kauf nimmt, um der intrinsischen Motivation folgen zu können. Will man bei den intrinsischen Präferenzen noch weiter unterscheiden, so erscheint mir zweckmäßig, ideologische von moralischen Präferenzen zu trennen. Während jene auf den Zustand und (oder) die Ordnung der Gesellschaft sich richten, wird bei diesen das individuelle Handeln des betreffenden Entscheiders selbst vor dem Hintergrund ethischer Prinzipien oder von Ordnungsprinzipien<sup>20</sup> bewertet. In beiden Fällen ist die individuelle Wohlfahrt invers von der Differenz zwischen dem Ist und einem normativen Ideal abhängig, dem der Entscheider anhängt.

---

<sup>19</sup> Zu einer pflichtethischen Interpretation des Utilitarismus siehe Mohrs (2002). Offensichtlich nähert man sich mit einer solchen Interpretation, die den Beitrag zur Maximierung einer welfaristischen Nutzenfunktion deontisch fundiert, der Kategorie intrinsischer Motivation vom Moraltyp (s.u.) an.

<sup>20</sup> Zu diesen Begriffen siehe Beckmann, Geyer und Hauser (2002).

### 3.2 Situationsabhängigkeit von Entscheidungen – und von Präferenzen?

Die Diskussion im vorangegangenen Unterabschnitt hat verdeutlicht, welche Vielzahl von Motivationen im Rahmen eines Rationalwahlansatzes Berücksichtigung finden können, und es stellt durchaus eine erfreuliche Entwicklung in der modernen Ökonomik dar, dass diese Breite in interdisziplinärem Austausch mit der Psychologie und anderen Nachbarwissenschaften auch zunehmend berücksichtigt wird. Wenn der Ökonom auf die Psychologin hört, wird er indes ebenso mit der Beobachtung konfrontiert, dass die relative Bewertung von Alternativen oft auch von der *Situation* abhängt, in der sich der Entscheider befindet.

Auf den ersten Blick vermag das nicht zu erstaunen. Der ökonomische Rationalwahlansatz erklärt ja im besten Fall individuelle Handlungen – bescheidener jedoch: gesellschaftliche Raten oder auch nur Ratenänderungen – durch die Kombination von Präferenzen, Restriktionen und Informationen. Wenn sich die Rahmenbedingungen ändern, wird man daher auch bei unveränderten individuellen Zielen andere Entscheidungen erwarten dürfen. Was jedoch hier mit der „Situationsabhängigkeit“ individueller Wahlhandlungen gemeint ist, sind Unterschiede bei *gleichen Informationen* und *gleichen physischen Handlungsmöglichkeiten*. Drei wesentliche Fälle lassen sich unterscheiden:

1. Abhängigkeiten von der semantischen Beschreibung der Wahlsituation („Framing“),
2. kontextabhängige Aktivierung von Normen sowie
3. eine scheinbare Neugewichtung der Ziele des Entscheiders, wenn sich dessen Einfluss auf einzelne Aspekte seiner Lebenslage ändert.

Die erst genannte Kategorie betrifft eine Erscheinungsform begrenzter Rationalität. Darunter verstehen wir, dass Individuen zwar bemüht sind, unter bewusstem Einsatz ihres Verstandes die beste verfügbare Option auszuwählen, dabei aber aufgrund kognitiver Grenzen nicht in jedem Falle ein globales Optimum erreichen – in den Worten Simons (1955) sind sie „intentionally rational, but limitedly so“. Begrenzte Rationalität entsteht folglich durch eine Lücke zwischen den Anforderungen, die aus der Komplexität des Entscheidungsproblems erwachsen, und der Kompetenz des betreffenden Entscheidungsträgers (Heiner 1990; Beckmann 1998).

Seit den wegweisenden Beiträgen von Kahneman und Tversky (1972; 1979) gilt das besondere Interesse der Forscher, die sich im Grenzbereich von Ökonomik und Psychologie mit begrenzt rationalem Entscheidungsverhalten beschäftigen, besonders zwei Kategorien kognitiver Grenzen: erstens Heuristiken, also der Wirkung von Daumenregeln, derer sich die Menschen zur Vereinfachung ihrer Entscheidungen bedienen,<sup>21</sup> und zweitens Wahrnehmungsverzerrungen, systematischen Abweichungen von einer vollständig rationalen Lagebeurteilung,

---

<sup>21</sup> Wobei hier die Grenze zwischen vollständiger und begrenzter Rationalität verschwimmt. Denn auf einer Meta-Ebene (bei Entscheidungen über Regeln und damit auch die Art, wie fortan Entscheidungen gefällt werden sollen) kann es durchaus vollständig rational sein, sich einer Daumenregel zu verschreiben. Zu den Daumenregeln vgl. auch Levy (1992) sowie Beckmann (1998; 2008).

welche Menschen bei der Ermittlung und Bewertung von Wahrscheinlichkeiten und Zielbeiträgen unterlaufen. Framing – also die Abhängigkeit einer Entscheidung von der Formulierung der Entscheidungssituation<sup>22</sup> – stellt eine Erscheinungsform der letztgenannten Kategorie dar.<sup>23</sup>

Als Beispiel kann folgendes Experiment dienen (Kahneman und Tversky 1981; Traub 1999, 17): Zwei Gruppen von zufällig ausgewählten Teilnehmern wird je eine Variante des folgenden Entscheidungsproblems vorgelegt:

Stellen Sie sich folgendes Problem vor: Ihr Land bereitet sich auf den Ausbruch einer ungewöhnlichen asiatischen Krankheit vor, die ohne Behandlung vermutlich 600 Todesopfer fordern wird. Zwei alternative Behandlungsmethoden stehen zur Verfügung. Nehmen Sie an, dass die genauen Folgen der Methoden wissenschaftlich wie folgt abgeschätzt wurden:

[Variante 1] Wenn Methode A gewählt wird, werden 200 Personen gerettet. Wählt man dagegen Methode B, so besteht eine Wahrscheinlichkeit von  $1/3$ , dass alle 600 Patienten gerettet werden, und eine Wahrscheinlichkeit von  $2/3$ , dass niemand gerettet wird.

[Variante 2] Wenn Methode A gewählt wird, sterben 400 Patienten. Wählt man dagegen Methode B, so besteht eine Wahrscheinlichkeit von  $1/3$ , dass niemand sterben wird, und eine Wahrscheinlichkeit von  $2/3$ , dass 600 Patienten sterben.

Ziehen Sie Methode A oder B vor?

Bei Lichte betrachtet beschreiben beide Varianten der Formulierung dasselbe Problem. Gleichwohl zogen in Kahneman und Tverskys (1981) Experiment 78 % der Probanden in der Variante 2 die riskantere Methode B vor, während 72 % der Teilnehmer, denen die Variante 1 vorgelegt worden war, sich für die Methode A mit dem sicheren Ergebnis entschieden.

Es kann hier nicht darum gehen, die Ursachen von Framing *en detail* zu analysieren. Nur so viel: Der zentrale Unterschied zwischen den Varianten 1 und 2 besteht darin, dass die Ergebnisse in der ersten Variante als gerettete Leben, in der zweiten Variante als verlorene Leben ausgedrückt werden. Nun weisen Menschen oft die Wahrnehmungsverzerrung einer *Verlustaversion* auf: Ergebnisse werden mental als Gewinne oder Verluste bezogen auf den Status quo interpretiert („Prospekttheorie“, Kahneman und Tversky 1979). Dabei zeigen die Entscheider eine Risikoaversion in Gewinnen – sie ziehen also einen sicheren Gewinn einer Lotterie mit gleichem Erwartungswert vor –, jedoch *Risikofreude in Verlusten*. Das Ergebnis sind mögliche Umkehrungen von Präferenzen, wenn sich die Formulierung des Entscheidungsproblems (und damit der angesetzte Status quo) ändert. Für die ökonomische Theorie entsteht hier eine potentielle Herausforderung, weil man üblicherweise die Transitivität von Präferenzordnungen (siehe Abschnitt 2) als ein Merkmal der Rationalität fordert. Wenn man Transitivität über logisch äquivalente Beschreibungen hinweg einbezieht, kann ein Individuum nicht als vollständig rational gelten, wenn sein Verhalten Framing-Effekte aufweist.

---

<sup>22</sup> Dabei kann es sich sowohl um eine extern vorgegebene Formulierung – etwa durch die Spielleitung in einem ökonomischen Experiment – als auch um die Semantik gehen, welche die Individuen selbst bei der mentalen Abbildung der Situation nutzen. Für Beispiele siehe Beckmann (2003, Kapitel 3 und 4).

<sup>23</sup> Zur Theorie des Framing vgl. Traub (1999, 7-91).

Unsere zweite Gruppe von Fällen der Situationsabhängigkeit besteht in Fällen, in denen situationale Kontexte mit unterschiedlichen Regeln und Normen verbunden sind. Auch hier spielen die Erkenntnisse aus der experimentellen Ökonomik eine große Rolle: Im so genannten „Ultimatumspiel“ beispielsweise werden Probanden zufällig in Paare aufgeteilt und erhalten dabei die Rolle eines Gebers und eines Nehmers zugewiesen. Der Geber erhält einen bestimmten Geldbetrag und darf dem Nehmer eine Aufteilung vorschlagen. Akzeptiert dieser, so wird die Aufteilung implementiert, widerspricht er, so verfällt der gesamte Geldbetrag und beide erhalten nichts.

Unterstellt man, dass die Teilnehmer nur an monetärem Ertrag interessiert seien und blendet man informale Normen aus, so existiert genau eine rationale Weise, dieses Spiel zu spielen<sup>24</sup>: Der Nehmer wird jeden Vorschlag akzeptieren, da dieser immer mindestens so gut ist wie die Ablehnung. Folglich wird ihm der Geber die kleinstmögliche Stückelung des örtlichen Zahlungsmittels anbieten, in Europa also einen Cent. Und im Experiment werden solche „gleichgewichtigen“ Angebote reihenweise zurückgewiesen, mitunter sogar solche, die dem Nehmer ein Viertel des Kuchens versprechen (Fehr und Gächter 2000; Bahry und Wilson 2005). Vielmehr bietet eine beachtliche Zahl von Gebern eine Aufteilung zu gleichen Teilen an. Handelt es sich dabei um einen Zusammenbruch des Rationalwahlansatzes und seiner Verkörperung in der Spieltheorie? Wohl kaum – vermutlich hat man bei der Modellierung entweder die Ziele der Individuen nicht vollständig spezifiziert oder nicht alle bei der Interaktion wirksamen Spielregeln modelliert.

Mit den *Präferenzen* für Reziprozität werden wir uns noch im Abschnitt 5 beschäftigen (vgl. auch Dieckmann 2004); an dieser Stelle geht es zunächst um die vergessenen *Spielregeln*. Der große Vorzug formaler Modelle in den Sozialwissenschaften – wie auch anderswo – besteht darin, dass man sich im voraus genau überlegen muss, welche Elemente der Realität für die Abbildung von Wirkungszusammenhängen einbezogen werden, und dass darüber hinaus eben auch nichts einbezogen wird.<sup>25</sup> Unterschlägt man allerdings einen relevanten Teil der zu modellierenden Interaktion, kann das Ergebnis von vornherein nicht überzeugen.

In den zahlreichen Experimenten zum Ultimatumspiel erkennt man die Abhängigkeit vom institutionellen Rahmen, wobei die relevanten Regeln auch in ungeschriebenen Normen und Konventionen bestehen können, welche die Probanden ins Labor mitbringen. Dabei werden möglicherweise je nach individueller Einstufung der Situation unterschiedliche, teils konfliktierende Normen aktiviert. So geben Geber deutlich weniger, wenn sie auch die Möglichkeit haben, den Nehmern zunächst zugewiesene Ressourcen zu nehmen (Bardsley 2005, eine Ver-

---

<sup>24</sup> Da der Nehmer über eine dominante Strategie verfügt und kein rationaler Akteur jemals eine dominierte Strategie wählen wird.

<sup>25</sup> Bei rein verbaler Argumentation dagegen neigt man dazu, den Kreis der Annahmen noch während der Analyse weiter zu ziehen und zusätzliche Möglichkeiten nebenbei („aus der Längung“) einzuführen – ein typisches Problem studentischer Problembearbeitung in Klausuren und mündlichen Prüfungen, wie ich hinzufügen möchte. Ein weiterer zentraler Vorteil von formaler Modellierung besteht darin, dass man nichts vergisst: Jede Formel, die aus dem mathematischen Klapperatismus herausfällt, gilt es zu interpretieren.

änderung des „Nullpunktes“). Die Angebote fallen auch geringer aus, wenn die Geber zuvor Anstrengungen unternehmen mussten, um in den Besitz der Anfangsausstattung zu gelangen (siehe Frohlich und Oppenheimer 1993 für ein ambitionierteres Projekt zur experimentellen Ermittlung von Gerechtigkeitsvorstellung). Schließlich zeigt sich, dass potentielle Geber Ressourcen aufzuwenden bereit sind, um sich nicht einem Ultimatumspiel aussetzen zu müssen (sondern die Verteilungsmasse komplett zu behalten, siehe Dana et al. 2006), und dass sich Geber in Feldexperimenten deutlich weniger generös zeigen als im Labor (Bekkers 2006).

Solche Abhängigkeiten rationaler Entscheidungen von den jeweils aktiven Konventionen (und der subjektiven Einstufung des aktuellen Kontextes durch das entscheidende Individuum) schaffen offensichtliche Probleme für eine Ökonomik, welche kein kausales Nutzenkonzept verfißt, mit dem individuellen „Glück“ als objektiv messbarer Größe, sondern Nutzenwerte lediglich zur Abbildung individueller (offenbarter) Präferenzen verwenden. Schließlich reflektieren die Entscheidungen, die als Grundlage für diese Abbildung dienen müssen, neben Präferenzen und Restriktionen auch noch weitere Eigenschaften der Entscheidungssituation, welche ebenfalls empirisch abgebildet werden müssen. Hier liegt jedoch zwar eine interdisziplinäre Herausforderung, aber kein grundsätzliches Problem der Ökonomik.

Im der dritten angesprochenen Gruppe von Fällen unterscheiden sich Entscheidungssituationen darin, dass die handelnden Akteure unterschiedliche Parameter, die sie schätzen, als gegeben oder eben in der jeweiligen Situation beeinflussbar betrachten müssen. Dadurch ergeben sich ebenfalls Divergenzen, welche man zu Unrecht einem Versagen der ökonomischen Methode zuschreiben könnte.

So trennt Sandmo (1990, 56) wie viele andere zwischen Präferenzen über „ordinary consumption goods“ und solchen über „social variables beyond the individual’s control as a consumer“ (meine Hervorhebung, KB), indem er eine Nutzenfunktion des Typs

$$u = u(\overset{\uparrow}{c}, v(\overset{\uparrow}{x})) \quad (\text{Gl. 1})$$

unterstellt. Die schwache Separabilität zwischen den im engeren Sinne ökonomischen Variablen  $\overset{\uparrow}{c}$  – dem Vektor der Konsumgüter- und Faktormengen – und den gesellschaftlichen Variablen, die zum Vektor  $\overset{\uparrow}{x}$  zusammengefasst wurden, dient uns dabei nur der analytischen Vereinfachung. Diese Art der Modellierung ist sicherlich nicht die einzig mögliche, erlaubt indes das Herausarbeiten einiger wesentlicher Punkte. Gemäß dem methodologischen Individualismus muss das Selbstinteresse der Menschen Richtschnur für normative Urteile sein. Lässt sich nun begründen, dass dabei dem „ethischen Teil“ der Präferenzen – den durch verkörperten Zielen – ein größeres Gewicht zukommen soll als bei alltäglichen Entscheidungen üblich, wenn das Selbstinteresse durch eine Nutzenfunktion wie beschrieben wird?

Das ist in der Tat der Fall. Dabei ruht die Begründung auf der Erkenntnis, dass das beobachtete Verhalten der Menschen nicht nur von der Zielfunktion (hier jedenfalls Gleichung (1)) abhängt, sondern daneben durch die jeweiligen Nebenbedingungen determiniert wird, die sich in

verschiedenen Lagen unterscheiden. Tritt das Individuum am Markt auf, so sind die relevanten Nebenbedingungen in erster Linie durch die übliche Budgetrestriktion gegeben (vgl. erneut Sandmo 1990, 56), die „ethischen“  $x$  Variablen in der Zielfunktion hingegen dürften weitgehend exogen fixiert sein. Eine Maximierung von (1) unter diesen Nebenbedingungen ist damit analog einer Maximierung von  $u(c)$ , gegeben die Budgetrestriktion. Der beobachtende Sozialwissenschaftler erkennt „rein eigennütziges“ Verhalten entsprechend den Vorhersagen der neoklassischen Mikroökonomik – und kann, falls ihn nur dieser Bereich menschlicher Aktivitäten interessiert, getrost das Individualverhalten als Resultat der Maximierung der „egoistischen“ Nutzenkomponenten unter der gegebenen Budgetrestriktion modellieren.

Anders liegen die Dinge für den individualistisch orientierten Sozialethiker. Aus seiner Sicht sind die  $x$  endogen, und daher interessieren ihn die gesamten individuellen Präferenzen. Somit erhält deren „ethischer Teil“ auf natürliche Weise ein größeres Gewicht, als sich bei individuellem Handeln am Markt beobachten lässt. Manches spricht dafür, dass es sich bei diesen beiden Fällen um die Extreme eines Kontinuums von Möglichkeiten handelt, die sich durch das Ausmaß unterscheiden, in dem der Kontrolle der handelnden Individuen unterliegt. Je umfassender diese Kontrolle ist, desto bedeutsamer dürften c.p. die ethischen Präferenzen werden – ein Umstand, dem möglicherweise bei der Anwendung ökonomischer Paradigmata auf andere Gebiete der Sozialwissenschaften Rechnung zu tragen wäre.

Vorstellbar ist auch, dass die Individuen in gewissen Entscheidungssituationen nur noch die  $x$  (die ethischen Nutzenkomponenten), nicht aber die  $c$  (den eigenen Nutzen aus Gütern und Diensten) beeinflussen können, so dass diese nahezu unerheblich werden. Das ist beispielsweise der Fall, wenn Individuen konstitutionelle Entscheidungen treffen, die erst nach geraumer Zeit – wenn die Entscheider selbst nicht mehr leben – wirksam werden,<sup>26</sup> und es dürfte auch auf Entscheidungen hinter dem Schleier des Nichtwissens zutreffen. Wesentlich ist, dass sich die größere Bedeutung ethischer Präferenzen hier nicht aufgrund eines externen Kriteriums ergibt, das der untersuchende Ethiker an das Problem heranträgt – etwa weil ihm „fleischliche“ Wünsche anderer nicht behagen. Sie ist vielmehr Folge unterschiedlicher Entscheidungssituationen. Hinweise auf die Problematik objektiver Kriterien im allgemeinen (s.o.) und ihrer Vereinbarkeit mit dem methodologischen Individualismus im besonderen treffen die Forderung nach einer größeren Bedeutung ethischer Präferenzen in normativen Dingen damit nicht, wenn man sie im vorliegenden Sinne interpretiert.

---

<sup>26</sup> Innerhalb der Verfassungsökonomik kein unbekannter Vorschlag zur Betonung des Regel- statt des Handlungsinteresses. Sein Nachteil besteht darin, dass die Alten die Konsequenzen ihrer Entscheidungen nicht mehr tragen müssen und das auch wissen, was Anreizprobleme bei der Beschaffung von Informationen oder bei der Gewichtung eigener ideologischer Präferenzen schaffen kann. In dieser Hinsicht ist das althergebrachte gedankliche Konstrukt eines „Schleiers des Nichtwissens“ (siehe etwa Harsányi 1955) überlegen. Andererseits kommt der Ankündigung von Politik und von Regeländerungen mit einer gewissen Verzögerung ebenso wie dem damit zusammenhängenden Rückwirkungsverbot eine große theoretische wie praktische Bedeutung in der Wirtschaftspolitik zu (siehe jüngst Jensen 2007).

#### 4. Ordinaler Nutzen, Tauschwert und Renten

Die ordinalistische Neufundierung der Mikroökonomik kann als ein bedeutsamer Schritt voran in der Ökonomik angesehen werden, auch wenn das darauf fußende neuklassische Paradigma seit einiger Zeit nicht ganz zu Unrecht in die Kritik geraten ist. Will man allein die Veränderung von Raten erklären (Pies und Leschke 1998), so kommt man nur damit aus, dass die Individuen von zwei Situationen in der Lage sind anzugeben, welche der beiden sie vorziehen oder ob sie zwischen den beiden Möglichkeiten indifferent sind. Stützt man sich dabei auf die beobachteten Wahlhandlungen von Individuen, so kann man auf jede Vorstellung eines *kausalen* „Nutzens“ verzichten.

Bei der Ableitung hypothetischer Imperative, also in der normativen Ökonomik, kommt man freilich ohne eine kardinale Messung von Vorteilen schwer aus. Das wäre allenfalls nur möglich, wenn tatsächlich *alle* Gesellschaftsmitglieder einen Vorteil von der vorgeschlagenen Maßnahme hätten (es sich also um eine so genannte *tatsächliche Pareto-Verbesserung* handelte). Ökonomen haben eine Vielzahl von Konstrukten, so genannten Kompensationskriterien entwickelt, um dieses Problem zu umgehen – so soll es nach dem bekanntesten dieser Kriterien genügen, wenn die Gewinner einer Maßnahme die Verlierer aus ihren Vorteilen entschädigen könnten.

Solche Kriterien beruhen auf einem eleganten Prinzip, dem der *Monetarisierung* von Vorteilen. Wir gehen dabei von der Existenz ordinaler Präferenzordnungen der Individuen aus und wenden einen simplen Kunstgriff an: Stuft eine Person Situation A als besser ein denn Situation B, so wird B um einen Geldbetrag X ergänzt, den man in der Befragung so lange variiert, bis die Person angibt, sie sei nun zwischen A und der Kombination von B und X indifferent. Das Ergebnis für X interpretiert man als die Zahlungsbereitschaft des betrachteten Individuums dafür, dass A statt B realisiert wird, bzw. als den *monetarisierten Vorteil* oder die „Rente“ des Individuums aus A im Vergleich zu B. Repräsentiert A den einzig möglichen Politikvorschlag und B den Status quo, so würde man die Werte von X für alle Individuen aufsummieren und den Vorschlag A akzeptieren, wenn diese Summe positiv wäre. Analog kann man auch die *Tauschvorteile* der Akteure am Markt messen (Abbildung 2): Die Konsumentenrente gibt den Überschuss der Zahlungsbereitschaft eines Konsumenten (oberer Doppelpfeil in der Abb. 2) oder aller Konsumenten (orangefarbenes Dreieck) über den Preis an, also den Betrag, um den man den Preis für die einzelnen Einheiten jeweils erhöhen könnte, so dass der Konsument beim Kauf ebenso gut gestellt wäre wie ohne den Kauf. Die Produzentenrente misst den Tauschvorteil der Anbieter, also (ohne Fixkosten) den Betrag, um den der Preis für die einzelne Einheit die jeweiligen Marginalkosten übersteigt.



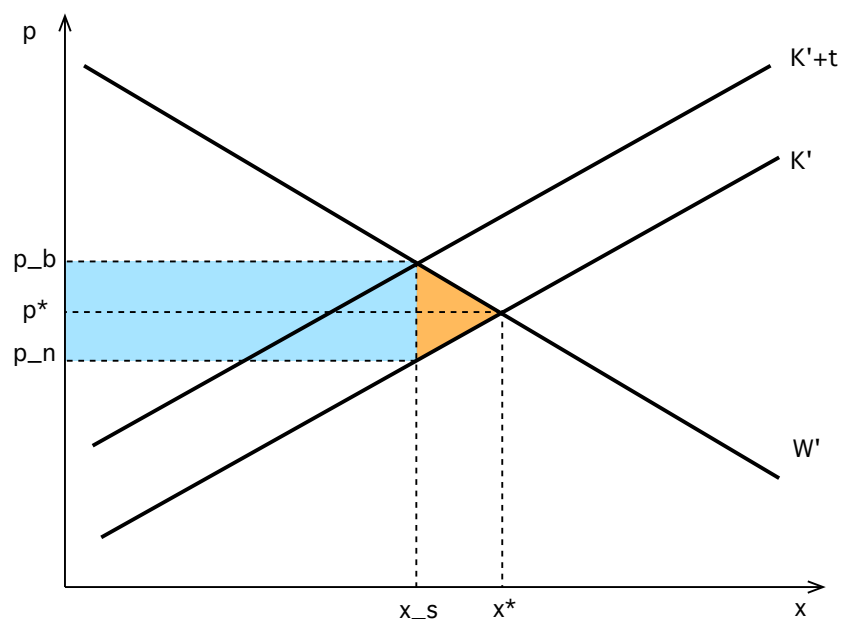


Abb. 2: Konsumenten- und Produzentenrente

Ist damit das Ei des Kolumbus gefunden? Freilich nicht. Es handelt sich um eine elegante und sehr hilfreiche Vorstellung, welche nicht zuletzt auch für das Verständnis der allokativen Vorteile von wettbewerblichen Märkten (weil diese bei Abwesenheit von Externalitäten dazu tendieren, die Summe der Tauschvorteile zu maximieren) und der sozialen Kosten von Steuern und Regulierungen (weil diese die Realisation von Tauschvorteilen behindern) wesentlich ist. Aber weder ist dieses Konzept ohne Probleme, noch haben wir so einen Weg gefunden, Glück in Geld zu fassen – obwohl es für den Laien so aussehen mag, als ob der Ökonom in der Anwendung dieses Verfahrens gerade davon ausgeht. Ich will nur auf zwei Dinge hinweisen:

4. Die Zahlungsbereitschaft für ein hängt nicht zuletzt davon ab, ob das Individuum bereits im Besitz dieses Gutes ist (und nun darauf verzichten soll) oder nicht. Neben einem Ausstattungseffekt spielen dabei auch die Einkommenseffekte eine Rolle: reichere Individuen haben im Normalfall bei gleicher Intensität des Wunsches eine höhere Zahlungsbereitschaft.<sup>27</sup>
5. Die simple Addition von Tauschvorteilen gewichtet jedermanns Zahlungsbereitschaft gleich, gleich ob sie reich oder arm ist. Neben prinzipiellen Schwierigkeiten, Lebensumstände von Individuen gegeneinander aufzurechnen (Kolm 1996), könnte man daran auch Anstoß nehmen, dass Gebote von Armen ebenso zählen wie die von Reichen (insbesondere angesichts des ersten Punkts oben). In der klassischen Finanzwissenschaft wurde deswegen bei der Betrachtung von Projekten stillschweigend vorausgesetzt, dass das Distributionsproblem zuvor gelöst sei.

Damit ist unsere kurze, klärende Bestandsaufnahme des ökonomischen Denkansatzes beendet, die sich vor allem an den Nicht-Ökonomen richtet und einige Missverständnisse bzw. Vorteile

<sup>27</sup> Der interessierte Leser wird für Details auf Ahlheim und Rose (1992) verwiesen.

aufklären sollte. Kommen wir nun zur Anwendung ökonomischen Denkens auf die Frage nach dem, worin „Glück“ oder „Lebensqualität“ bestehen!

### 5. *Speise, die nicht sättigt: Glück und Materielles*

In jüngerer Zeit hat sich an der Schnittstelle von Ökonomik und Psychologie ein Forschungsprogramm entwickelt, das meist als „(ökonomische) Glücksforschung“ bezeichnet wird.<sup>28</sup> Ihr Kernanliegen besteht darin, die Determinanten von Lebensqualität und menschlichem Glücksempfinden zu ermitteln; die Methodik ist dabei quantitativ-empirischer Natur. Aus den zahlreichen Teilgebieten dieses Forschungsprogramms will ich hier nur eines herausgreifen – die Frage nach dem Zusammenhang zwischen „Glück“ und dem individuellen bzw. dem Haushaltseinkommen. Zwei Umstände legen gerade diese Auswahl nahe: Erstens verbindet man wohl gerade diesen Zusammenhang mit einem engeren Begriff von Wirtschaftswissenschaften, wie wir ihn oben bereits kritisiert haben, und zweitens erlaubt uns besonders dieses Problem, an das Goethe-Zitat von der „Speise, die nicht sättigt“ anzuknüpfen. Das Standardargument zeigt die nachfolgende Abbildung 2, die ich Layard (2006) entnommen habe.<sup>29</sup> In einer langen Reihe wird die Entwicklung des preisbereinigten (realen) Pro-Kopf-Einkommen in den USA der Entwicklung des Anteils derjenigen US-Amerikaner, welche sich als „sehr glücklich“ bezeichnen,<sup>30</sup> gegenübergestellt. Die Pointe der Abb. 2 besteht in dem Eindruck von „Speise“ (real verfügbarem Einkommen), welche aber „nicht sättigt“ (glücklich macht).

Drei Fragen drängen sich unmittelbar auf: Spiegelt erstens die Abbildung 3 den Zusammenhang zwischen Einkommen und „Glück“ treffend wieder, wie lässt sich zweitens der gezeigte Nicht-Zusammenhang erklären und welche (ggf. wirtschaftlichen) Größen haben einen Einfluss auf das Glücksempfinden, und welche Folgerungen sind drittens aus all dem für die Wirtschafts- und Sozialpolitik zu ziehen? Ich will zu allen drei Fragen etwas sagen, wobei das Hauptaugenmerk der zweiten Frage gelten soll.

---

<sup>28</sup> Für die ökonomische Seite vgl. etwa Frey und Stutzer (2002).

<sup>29</sup> Siehe auch Frey und Stutzer (2002, 76-77).

<sup>30</sup> Die Daten entstammen langfristig angelegten, sehr umfangreichen Forschungsprojekten auf Umfragebasis wie dem *World Values Survey* (<http://www.worldvaluessurvey.org/>) oder dem *General Social Survey* (<http://gss.norc.org/>).

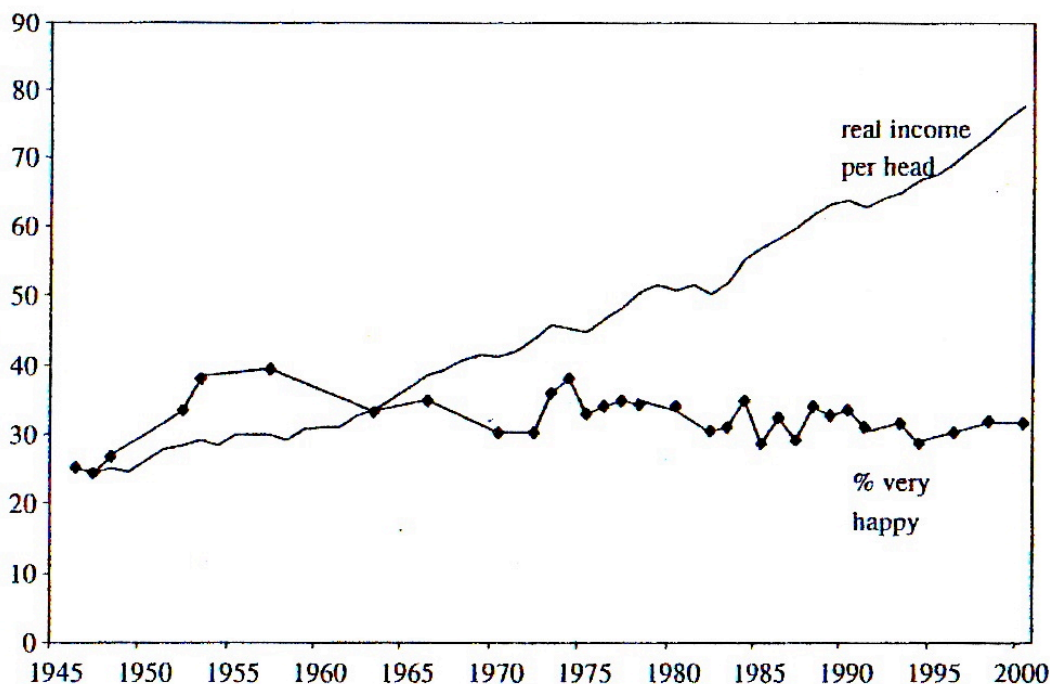


Abb. 3: Pro-Kopf-Einkommen und Glücksgefühl (für die USA, Layard 2006)

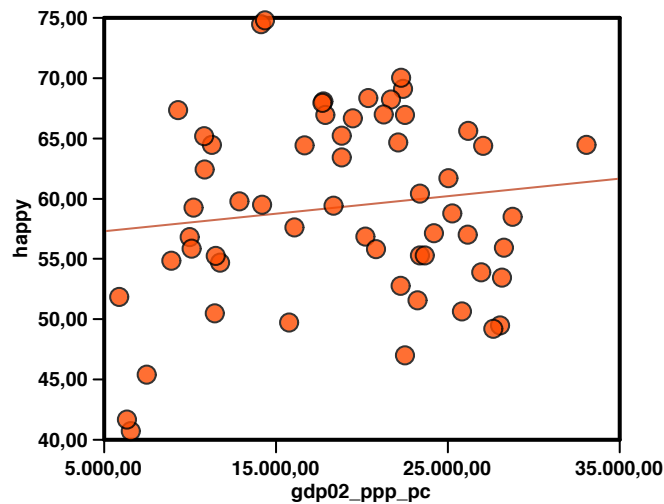
Im World Values Survey (fortan WVS) wird das subjektive Glücksempfinden in einer Frage mit vier Antwortmöglichkeiten erhoben. Die Respondenten können sich als „sehr glücklich“, „ziemlich glücklich“, „nicht besonders glücklich“ oder als „überhaupt nicht glücklich“ bezeichnen.<sup>31</sup> Dies tun im weltweiten Durchschnitt jeweils rund 25 %, 54 %, 18 % und 3 % der Befragten. Zudem wird nach dem Grad der Zufriedenheit auf einer 10-Punkte-Skala nach Likert (also einer Ordinalskala von 1 bis 10) gefragt.<sup>32</sup>

Layard (2006) kapriziert sich in der hier reproduzierten Darstellung (Abb. 3) auf die Gruppe der sehr Glücklichen. Nutzt man nun das WVS in Verbindung mit OECD-Daten, um einen internationalen Querschnittsdatensatz auf Länderebene<sup>33</sup> zu erstellen, kann man Layards Resultat auch für eine Variable, in der die Anteile der Kategorien „ziemlich glücklich“ und „sehr glücklich“ zusammengefasst werden, durchaus bestätigen: Es besteht zwar ein positiver, aber keinesfalls überzeugender Zusammenhang zwischen dem Gesamtanteil der ersten beiden Kategorien an den Befragten in einem Land und dem realen Pro-Kopf-Sozialprodukt nach Kaufkraftparitäten (Abb. 4a).

<sup>31</sup> Meine Übersetzungen aus dem Englischen. Den Befragten wird jeweils eine Textvariante in ihrer Muttersprache vorgelegt, so dass sich durchaus Unterschiede aufgrund kultureller Konnotationen ergeben können.

<sup>32</sup> Zwischen den Antworten auf die beiden Fragen besteht ein deutlicher und statistisch signifikanter Zusammenhang (einseitige Varianzanalyse). Zudem erweisen sich beide Variablen nicht als gleichverteilt, der Grad der Zufriedenheit bei kardinaler Interpretation (!) auch nicht als normalverteilt (Bartlett-Test).

<sup>33</sup> Das WVS enthält verschiedene Wellen von Befragungen. Soweit zuverlässige Daten zum realen Pro-Kopf-Sozialprodukt in \$-Kaufkraftparitäten vorhanden waren, wurden alle Wellen genutzt und die jeweiligen Durchschnitte als separate Datenpunkte erfasst. Unser Datensatz enthält also einige Länder zu verschiedenen Zeitpunkten mehrmals.



*Abb. 4a:* Anteil der „Glücklichen“ vs. Pro-Kopf-Einkommen im Länderquerschnitt

Anders jedoch liegen die Dinge, wenn man sich die übrigen beiden Kategorien ansieht, also den Anteil der entweder „nicht wirklich“ oder „überhaupt nicht“ glücklichen Respondenten (Abb. 4b). Hier erkennt man einen deutlich engeren negativen Zusammenhang, wie er einer ökonomischen Sichtweise im landläufigen Sinne entspräche (vgl. auch Frey und Stutzer 2002, 38-44 für ähnliche Ergebnisse im Länderquerschnitt). Interessant ist auch, dass der negative Zusammenhang zwischen Einkommensniveau und Unglück gerade bei den reicheren Ländern enger zu sein scheint (Abb. 3b). Möglicherweise stellt ein ausreichendes Pro-Kopf-Einkommen so etwas wie einen betriebswirtschaftlichen Hygienefaktor dar: Seine Abwesenheit führt zu Unglück, aber allein genügt es nicht, um glücklich zu machen.

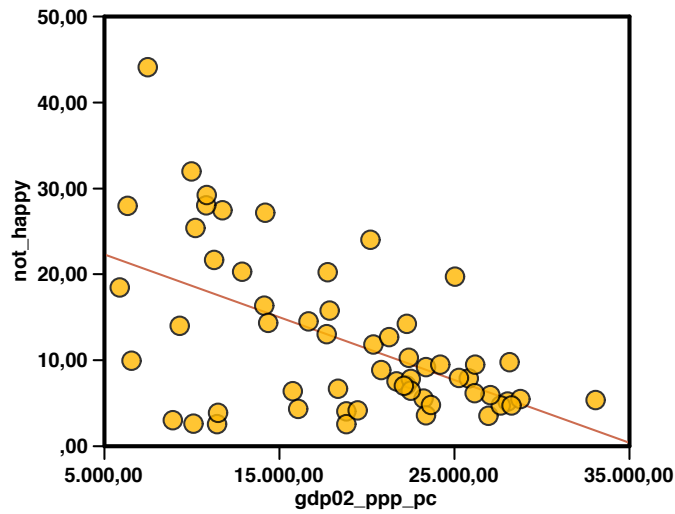


Abb. 4b: Anteil der „Unglücklichen“ vs. Pro-Kopf-Einkommen im Länderquerschnitt

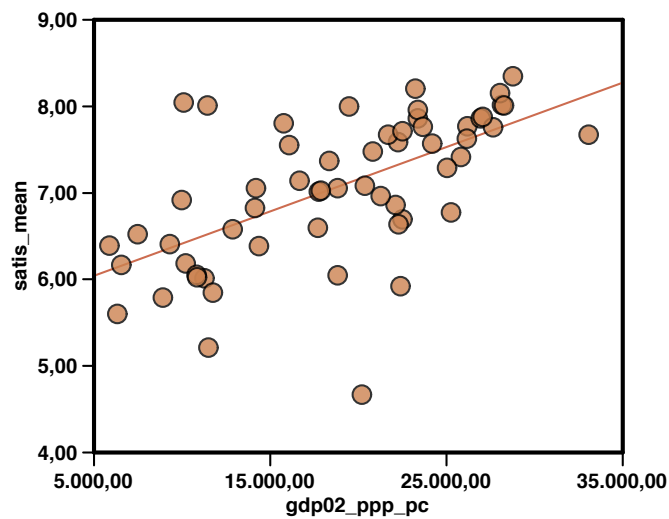


Abb. 4c: Zufriedenheit („satisfaction“ auf einer 10er-Likert-Skala) versus Pro-Kopf-Einkommen im Länderquerschnitt

Doch ebenso kann es sein, dass das Problem an der Frage nach der Selbsteinstufung als glücklich oder unglücklich liegt. Ein Anzeichen dafür ist, dass ein Plot des durchschnittlichen Zufriedenheitswertes (s.o.) versus Einkommen ebenfalls eine weitaus bessere positive Korrelati-

on zeigt (Abb. 4c), und das, obwohl beide Umfragewerte für das durchschnittliche Glück ihrerseits stark zusammenhängen.

Eine mögliche Ursache sind begriffliche Konnotationen des Glücksbegriffs bis hin zu etwas, was ich „kulturelle Selbstselektion“ bezeichnen möchte. Denn informelle Normen und Konventionen, die Vorstellungen von Glück, Gerechtigkeit und Selbstverantwortung betreffen, sind nach heutiger Auffassung endogen und zugleich Determinanten des obwaltenden politischen und wirtschaftlichen Regelsystems (Bénabou und Tirole 2006). Wenn nun Gesellschaften, die besonders zufriedene Mitglieder hervorbringen – solche, die auch mit wenig glücklich sind – tendenziell Institutionen aufweisen, die wirtschaftlichem Wachstum nicht zuträglich sind, und umgekehrt, dann werden empirische Vergleiche die Bedeutung des Einkommens für das Glück tendenziell verzerrt darstellen. Ein gleiches gälte innerhalb der Gesellschaften, wenn sich gerade beim *Pursuit of Happiness* benachteiligte Gruppen auf Marktleistung und Einkommenserzielung verlegten bzw. verlegen müssten.<sup>34</sup>

Zumindest im Querschnitt<sup>35</sup> scheint mir die oft behauptete Schwäche des Zusammenhangs zwischen Einkommen und Glück doch überzogen, wenngleich Geld allein nach den Statistiken der Happiness-Forschung nicht glücklich macht. Nun war die bisherige Analyse geprägt durch bivariate Vergleiche, die ohnedies bestenfalls einen ersten Blick auf die Daten verkörpern können. Um abschließend die Komplikationen und die Vielschichtigkeit der empirischen Glücksforschung zu illustrieren, habe ich mit den Daten der GSS (Welle 2002) eine ordinale logistische Regression der Variable „Empfundenes Glück“ auf verschiedene potentielle Determinanten durchgeführt. Die Ergebnisse eines ausgewählten Modells zeigt die Tabelle 1 auf der nachfolgenden Seite.

---

<sup>34</sup> Ich erinnere immer gerne an die Zeilen in Marius Müller-Westernhagens Song über Dicke: „Drum müssen Dicke auch Karriere machen, / Mit Kohle ist man auch als Dicker gefragt.“ Wenn schlanke, sportliche Männer, geboren mit der Physis eines Brad Pitt, das Ziel aller männlichen Wünsche auch ohne alle Anstrengung erreichen können, Dicke dagegen sich im Schweiß ihres feisten Angesichts ein Porsche Cabriolet (als Instrument) verdienen müssen, dann sind Einkommen und Glücksniveau in der Tat negativ korreliert, weil sich die tendenziell Benachteiligten und Unglücklichen selbst in die Gruppe der Besserverdienenden selektieren. Diese statistische Korrelation erscheint freilich wegen ihres *sample selection bias* hochgradig suspekt, und auch die meist geforderte politische Maßnahme, Einkommenserzielung zugunsten des „wirklich Glück bringenden“ (wie der Selbstverwirklichung in der Polis o.ä.) zu behindern, erschiene hier wenig zielführend, behinderte sie doch die Unglücklichen zugunsten der Glücklichen.

<sup>35</sup> Es liegt nahe, Layards (2006) Graphik (die Abb. 2) einmal für die zusammengefassten beiden unteren Kategorien zu reproduzieren. Dazu fehlen mir im Augenblick die Daten, da ich (noch) nicht über eine lange Reihe für die USA verfüge.

Tab. 1: Determinanten des Glücksgefühls – Ergebnisse einer ordinalen Log-Regression mit Daten der GSS (USA, 2002)

happy	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
news	-.3766749	.1432367	-2.63	0.009	-.6574136 -.0959362
hompop	-.2480849	.1255178	-1.98	0.048	-.4940953 -.0020745
citydum	.6803215	.3237366	2.10	0.036	.0458095 1.314834
hrsrelax	-.2286131	.0742418	-3.08	0.002	-.3741243 -.0831019
educ	-.1111867	.0633655	-1.75	0.079	-.2353808 .0130074
wwwhr	.0480274	.0193759	2.48	0.013	.0100512 .0860035
income02	-.0709521	.0415265	-1.71	0.088	-.1523425 .0104383
/cut1	-6.065828	1.215166			-8.447511 -3.684146
/cut2	-2.520908	1.110647			-4.697735 -.3440809

Das Einkommen im Berichtsjahr erweist sich auch hier als eine signifikante Einflussgröße mit dem „richtigen“ Vorzeichen – ein höheres Einkommen geht unter sonst gleichen Umständen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit einher, eine höhere Kategorie der Variable „Glücksgefühl“ zu erreichen. Das gilt ebenso für das Verfolgen der Nachrichten, die Zahl der im Haushalt lebenden Personen, die verfügbare Freizeit in Stunden und das Bildungsniveau des Befragten. Ein statistisch signifikanter negativer Zusammenhang besteht dagegen *ceteris paribus* mit der Eigenschaft, Großstädter zu sein, und mit den wöchentlich mit Internet-Surfen zugebrachten Stunden.<sup>36</sup> Auch das Modell insgesamt ist signifikant. Betrachtet man aber das Bestimmungsmaß („Pseudo-R<sup>2</sup>“), so bemerkt man, dass es nur einen sehr kleinen Teil der Streuung des Regressanden zu erklären vermag. Die geringe Zahl der Datenpunkte (178 von insgesamt rund 2500 Individuen im Sample) verdeutlicht, dass wegen lückenhafter Datensätze („missings“) auf das Gros der Probanden verzichtet werden musste. Solche Probleme quälen zahlreiche Arbeiten in diesem Feld.

Gehen wir nun zu der zweiten Frage über, wie man denn das in der Abb. 1 gezeigte Phänomen – unter den oben erwähnten Einschränkungen – erklären kann. Die vier Möglichkeiten, welche mir sowohl für diese Frage als auch für die Modellierung des Zusammenhangs von Einkommen und „Glück“ allgemein besonders wichtig erscheinen, werden von den vier Elementen der Abbildung 4 auf der nachfolgenden Seite illustriert (siehe auch Rayo und Becker 2007). Aus Gründen der einfacheren Darstellung wollen wir uns einmal auf die utilitaristische Fährte begeben und unterstellen, es gäbe einen funktionalen Zusammenhang zwischen der kardinal gemessenen Lebensqualität (dem „Glück“)  $u$  oder  $v$  einerseits und dem Einkommen  $y$

<sup>36</sup> Notabene, das gilt unter Konstanz aller übrigen Variablen, also insbesondere *bei konstanter Freizeit*. Wer einen größeren Teil seiner Freizeit mit Websurfen verbringt, der ist einsam. (Und unsere Daten entstammen dem Jahr 2002, weitgehend vor der Interaktivität von „Web 2.0“.)

bzw. dem Konsum  $c$ . Ich werde sogar so weit gehen, den Zusammenhang als „Nutzenfunktion“ zu bezeichnen und seine erste Ableitung „Grenznutzen“ zu nennen.

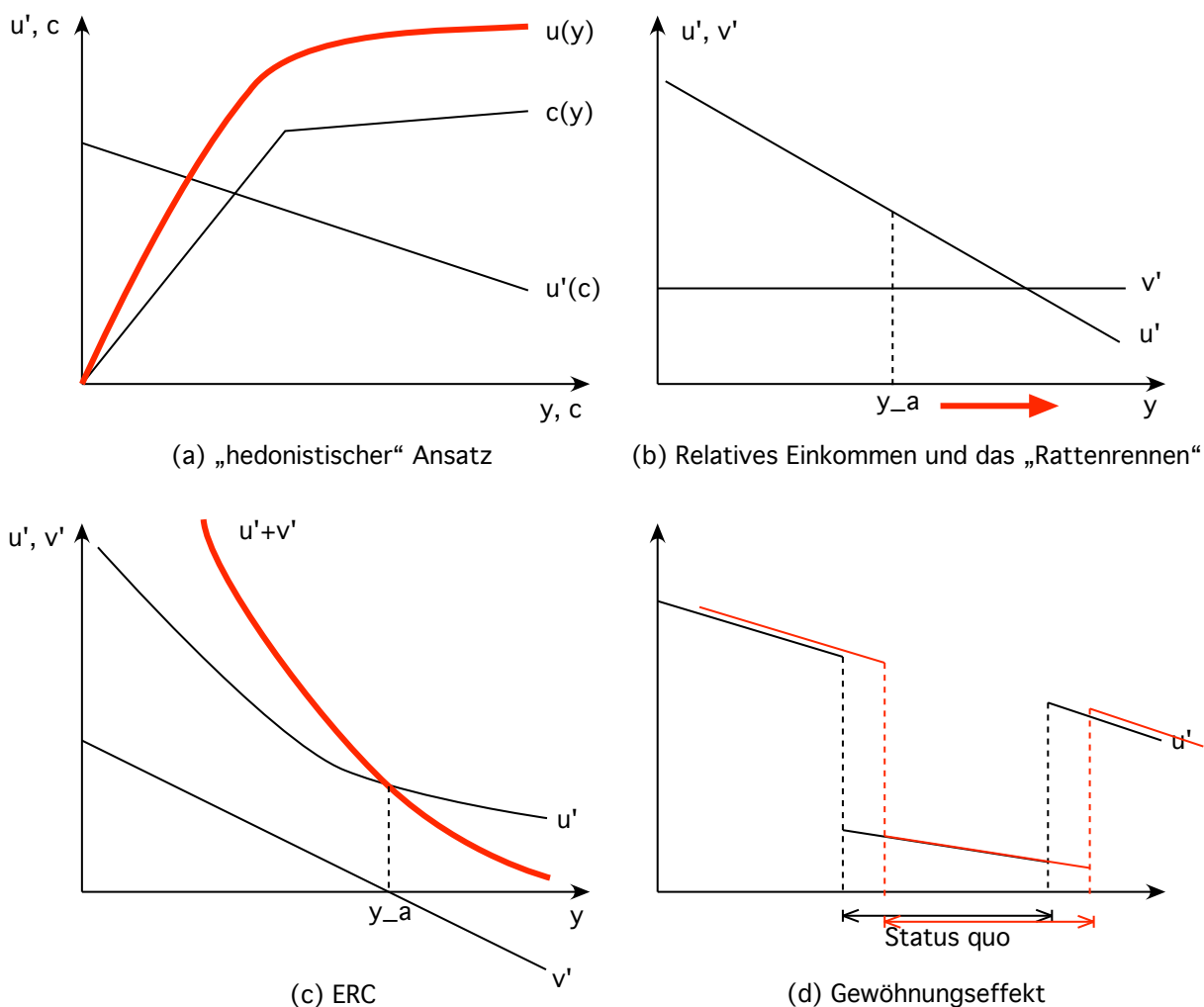


Abb. 5: Erklärungsansätze für den überraschenden Zusammenhang von Einkommen und Glück

(a) **„Hedonistische“ Nutzenfunktion.** Ökonomen erkennen an, dass Einkommen nicht unmittelbar Glück stiftet (es sei denn, weil man sich freut, mehr davon zu haben als andere – dazu später), individuelle Zufriedenheit und Lebensqualität entsteht vielmehr durch die Güter, welche das Individuum von diesem Einkommen erwirbt. Und auch dies erweist sich bei näherem Hinsehen als unscharf: Menschen genießen diese Güter oft nicht unmittelbar, sondern verbinden sie miteinander und mit Arbeit zu den Erlebnissen und Genüssen, die ihre Lebensqualität heben. Solche Lebensqualität wird also im Haushalt *produziert*, und der so genannte hedonische Ansatz in der ökonomischen Haushaltstheorie bildet diese Mehrstufigkeit explizit ab.



Bei einer solchen Mehrstufigkeit kann offensichtlich der Zusammenhang zwischen zusätzlichem Einkommen und höherer Lebensqualität auf jeder der Stufen unterbrochen werden. So ist es möglich, dass Zuwächse in der materiellen Ausstattung (an „Grundgütern“ etc.) zwar auf „normale“ Weise mit zusätzlicher Lebensqualität verbunden ist – der „Grenznutzen“ solcher Ausstattung also nur langsam fällt –, infolge ab einem bestimmten Punkt stark abnehmender Grenzerträge in der Haushaltsproduktionsfunktion zusätzliche Einkommen jedoch mit sehr wenig zusätzlicher Ausstattung („Grundgütern“) einhergehen. Dies zeigt die Abb. 5 (a) oben.

Ein klassischer Fall für diesen Zusammenhang ist die so genannte Preston-Kurve (Preston 1975), welche ich unten (Abbildung 6) aus Deaton (2006) für das Jahr 2000 entnommen habe. Auf der Abszisse ist das Pro-Kopf-Einkommen – wiederum nach Kaufkraftparitäten –, auf der Ordinate die Lebenserwartung eines männlichen Neugeborenen abgetragen. Die Größe der Datenpunkte spiegelt die Bevölkerung des jeweiligen Landes wider.

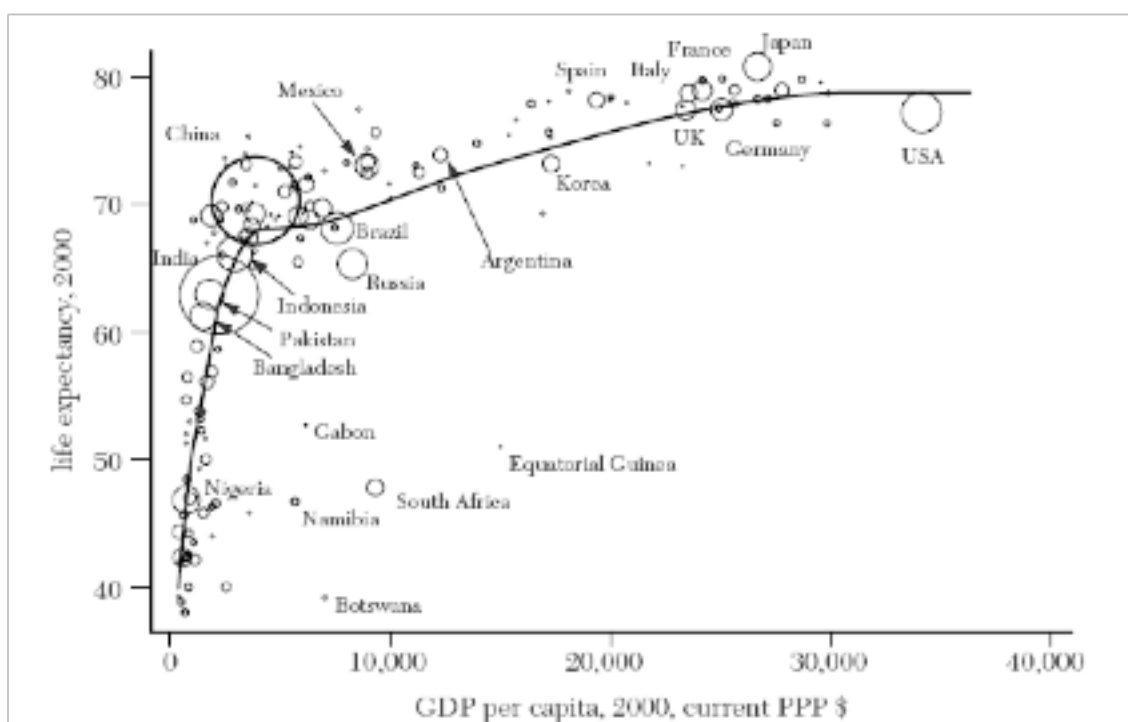


Abb. 6: Die „Preston-Kurve“ (Deaton 2006, 34)

Auffällig ist, dass die Lebenserwartung bis zum einem Pro-Kopf-Einkommen von etwa 3500 \$ PPP mit dem Einkommen steil ansteigt und die Kurve dann einen Knick aufweist, ab dem der Anstieg wesentlich moderater ausfällt. Selbst wenn man für diese Komponente der Lebenserwartung eine konstante Grenzbewertung unterstellte, ein zusätzliches erwartetes Lebensjahr immer gleich viel wert wäre,<sup>37</sup> ginge das Wirtschaftswachstum ab dem Erreichen der

<sup>37</sup> Gerade diese Variable ist auch janusköpfig. Denn einerseits steigert es im Allgemeinen die laufende Lebensqualität (zu einem gegebenen Zeitpunkt), wenn man auf ein längeres Leben blicken kann, andererseits gibt es in einem längeren Leben mehr solche Momente.

Knickstelle mit einer wesentlich langsameren *Steigerung* der Lebenszufriedenheit bzw. Lebensqualität einher.<sup>38</sup>

(b) **Orientierung am relativen Einkommen.** Eine weitere Beobachtung aus dem Grenzbe-  
reich von Ökonomik und Philosophie ist, dass Individuen nicht nur an ihrem *absoluten* Ein-  
kommensniveau (ihrem Konsumpotential) interessiert sind, sondern (daneben) an ihrer *relati-  
ven* Position in der Einkommenshierarchie. Diese Position kann dabei bezogen auf die Ge-  
samtbevölkerung oder nur bezogen auf eine Referenzgruppe – die „Joneses“, mit denen es  
sich vergleicht – definiert sein. Im einfachsten Fall werden die beiden Komponenten rein ad-  
ditiv miteinander verknüpft und die Funktion, welche die Präferenzen des Individuums  $i$  ver-  
körpert („Nutzenfunktion“), hat die Form

$$u_i = u(y_i) + v\left(\frac{y_i}{\bar{y}}\right) \quad (\text{Gl. 2})$$

wobei wir unterstellen, dass die ersten Ableitungen beider Summanden in der Gleichung 2  
positiv sind.

Es ist offenkundig, dass bei solchen Präferenzen das allgemeine Wirtschaftswachstum selber –  
da das Durchschnittseinkommen steigt – *ceteris paribus* (bei Konstanz des Individualein-  
kommen) die individuelle Lebenszufriedenheit verringert.<sup>39</sup> Zudem ist klar, dass erfolgreiche  
Anstrengungen eines Individuums, sein eigenes Einkommen zu steigern, wegen der damit  
verbundenen Erhöhung des Durchschnittseinkommens negative externe Effekte<sup>40</sup> zeitigen, so  
dass man sich im dezentralen Gleichgewicht ineffizient stark um ein höheres Einkommen be-  
müht. Dieser Effekt ist als das „Rattenrennen“ bekannt, er erfordert für sich betrachtet eine  
korrektive Besteuerung von Einkommenserzielungsaktivitäten (eine Erhöhung der Einkom-  
mensteuer) aus den nämlichen Gründen, aus denen man bei negativen Umweltexternalitäten  
eine Belastung „schmutziger“ Güter mit einer Umweltsteuer fordert (Layard 2006). Oder an-  
ders gewendet: Die rennenden Ratten befinden sich in einem Gefangenendilemma, weil es für  
jede Ratte eine dominante Strategie ist, den eigenen Trott weiter zu beschleunigen, aber alle  
besser dran wären, wenn sie gemeinschaftlich kürzer träten.

Dieses Argument mag klar erscheinen, ist indes beileibe nicht so durchschlagend, wie der an  
PD-Argumente gewöhnte Ökonom denken mag – von den empirischen Voraussetzungen (dass  
es sich nämlich bei unserer Alternative (b) um die vorherrschende Erklärung des Layard-  
Problems handelt) noch ganz zu schweigen. Eine ausführliche Untersuchung sei späteren Ar-

---

<sup>38</sup> Dies soll lediglich als ein Beispiel dienen und darf in keiner Weise als Versuch einer Interpretation der Pres-  
ton-Kurve verstanden werden. Siehe dazu Deaton (2006) und die dort angegebene Literatur.

<sup>39</sup> Jüngst wurde gezeigt, dass mit einer Steigerung des Durchschnittseinkommens unter sonst gleichen Umstän-  
den die Selbstmordwahrscheinlichkeit wächst.

<sup>40</sup> Im Sinne von Schäden, welche der Verursacher bei rein marktlicher Ordnung nicht voll zu spüren bekommt,  
weder direkt noch indirekt über den Preis.

beiten überlassen, hier nur ein Hinweis: Es ist ja zum Beispiel möglich, *dass Dritte vom Laufen der Ratten profitieren*. Immerhin werden einige gesellschaftliche Prozesse – man kann nur hoffen: bewusst – als Rattenrennen organisiert. Dies gilt für alle Institutionen, bei denen ein Preis für die beste Leistung ausgeschrieben wird, also der individuelle Erfolg nicht vom absoluten, sondern vom relativen Beitrag abhängt. Sportliche Wettbewerbe sind von diesem Typ, Ausschreibungen von Professuren (bzw. Preise im Hochschulwesen) sind es auch. Viel am Ringen um politische Macht und um Einfluss ebenfalls.<sup>41</sup> Produktion und Vermarktung von Gütern und Diensten sind es dagegen gerade nicht.

Mir ist nicht bekannt, dass schon einmal jemand explizit dafür plädiert hätte, den Sportlern ihr Rattenrennen, das zu wohlfahrtsökonomisch überhöhten Trainings- und Wettkampfmühen führe, einfach zu ersparen. (Der alte Spruch vom „Dabeisein ist alles“ und mancher Kommentar zum Doping gehen freilich in diese Richtung.) Gleichwohl ist sehr hartes Training für alle Sportler eine dominante Strategie, und doch könnten alle Sportler besser gestellt werden, wenn man das Trainingsniveau kollektiv reduzierte. Doch für die Zuschauer wäre das Ganze wohl weniger interessant ... In gleicher Weise will ich einmal glauben, dass die Gesellschaft als Ganzes einen Nutzen aus den Anstrengungen bezieht, welche ihre jüngeren Hochschullehrer im *Publish-or-Perish*-Rattenrennen um Professuren und Preise auf sich nehmen.

(c) **Equity, reciprocity, and compensation (ERC)**. Bolton und Ockenfels (2000) entwickelten diesen Ansatz zur Erklärung individuellen Verhaltens in einer bestimmten Variante des Ultimatumspiels (siehe oben), nämlich dem *Diktatorspiel*. Dabei kommt dem Responder gar keine aktive Rolle mehr zu; vielmehr entscheidet der erste Spieler (Diktator) alleine über die Aufteilung der Ressource. Selbst in dieser Situation kann man noch erhebliche Beiträge der Diktatoren an ihre passiven Mitspieler beobachten.

Unsere zuvor unter (b) entwickelte Modellvariante vermag zwar zu erklären, warum die Responder niedrige Angebote abgeben (weil sie es nicht schätzen, weniger zu haben als der Durchschnitt), aber nicht, warum die Diktatoren auch dann etwas abgeben, wenn sie überhaupt keine Ablehnungen zu fürchten haben. Bei ERC wird daher postuliert, der marginale Beitrag des relativen Einkommens zur Lebenszufriedenheit sei für Individuen mit überdurchschnittlichen Einkommen negativ – diese quält also ein „schlechtes Gewissen“, weil sie mehr verdienen als die übrigen.

Unsere Befürchtungen, es könne zu ineffizienten Rattenrennen kommen, werden unter dieser Variante erheblich gemindert. Wenn die „Reicheren“ über ihren eigenen Disnutzen aus dem relativen Einkommen die negative Externalität, welche sie durch ihre Erwerbsanstrengungen auslösen, *zufällig* (!) gerade vollständig internalisierten, benötigte man hier auch aus einer sehr engen wohlfahrtsökonomischen Sicht gar keine Korrektur mehr, und die Bemühungen von Geringverdienern haben neben negativen auch positive externe Effekte (nämlich auf die

---

<sup>41</sup> Immer dann, wenn ein unteilbarer Preis (Rente, Macht) ausgelobt wird und sich die Anstrengungen der Einzelnen, diese zu erhalten, gegenseitig kompensieren. Viele Rent-Seeking-Modelle haben diese Eigenschaft.

überdurchschnittlich Verdienenden, deren Gewissensbisse durch das Anwachsen des Durchschnittseinkommens gemildert werden). ERC wird mittlerweile auch auf die Modellierung anderer gesellschaftlicher Interaktionen angewendet (e.g. Beckmann 2006), eine offene Frage bleibt allerdings, wie weit dieses Konstrukt außerhalb des Labors trägt. Beispielsweise wurde in einer empirischen Studie über das Verhalten von Profifußballern unlängst gezeigt, dass eine größere Spreizung der Gehälter mit einem geringeren Anstrengungsniveau bei *allen* Spielern einhergeht – eine Beobachtung, welche mit ERC nicht kompatibel erscheint.

(d) **Gewöhnungseffekte.** Bei einer vierten Variante (siehe hierzu erneut Layard 2006) spielen Gewöhnungseffekte eine zentrale Rolle. Danach bewirkt eine Erhöhung des materiellen Lebensstandards zwar eine transitorische Steigerung der Lebensqualität, sobald sich ein Individuum jedoch an die neuen Lebensumstände gewöhnt hat, fällt die Zufriedenheit wieder auf das ursprüngliche Niveau zurück. In der Abbildung 5 (d) habe ich dies durch eine unterbrochene Grenznutzenfunktion dargestellt – niedrige Grenznutzen in der Umgebung des *Status quo*, höhere außerhalb dieses Bandes. Zudem wird sich bei einer dauerhaften Veränderung der Lebensbedingungen der *Status quo* und damit das Band niedrigerer Grenznutzen verlagern (in rot dargestellte Verschiebung der Kurve).

Das Modell hat einige attraktive Merkmale: Unter anderem könnte man so den Umstand erklären, dass grundsätzlich risikoaverse Menschen Lotto spielen – sich also so verhalten, als wären sie risikofreudig, als würde ihr Grenznutzen zunehmen. Was dies antreibt, wäre nach dem vorliegenden Modell die Möglichkeit, aus dem „Band der Gewöhnung“ in einen völlig neuen Lebensstil einzutreten (der Sprung im Grenznutzen rechts). Freilich wäre dies dauerhaft mit keinem Zugewinn an „Glück“ verbunden. Zudem stellen sich interessante philosophische Fragen nach dem Entwurf eines Guten Lebens – ist es richtig, die Chance zu einer vorübergehenden Steigerung der materiellen Ausstattung, zu einem vorübergehenden Genuss zu ergreifen? Alfred Lord Tennyson scheint dieser Meinung zu sein, wenn er schreibt, „’Tis better to have loved and lost, than never loved at all“, während ein anderer britischer Poet (John Donne) widerspricht: „’Tis less grief to be foul, than to have been fair.“ Empirisch betrachtet hat John Donne fraglos Recht – nicht nur nimmt die Zufriedenheit aus dauerhaftem zusätzlichem Konsum in der Zeit ab, der Verlust von Wohlstand wird auch stärker. Damit wird aber die Frage, was aus möglichen höheren Warten *better* sei, möglicherweise noch nicht entschieden.

Was die wirtschafts- und sozialpolitischen Schlussfolgerungen anbelangt, so fallen diese wieder anders aus als bei den vorgenannten Varianten. Insbesondere stumpfen die Instrumente der Verteilungspolitik infolge des Gewöhnungseffektes ab – den Empfängern staatlicher Transfers bringen diese *à la longue* weniger, weil sie sich an den größeren materiellen Wohlstand gewöhnen, und den Belasteten schadete man mehr als im Grundmodell, weil man ihnen den bekannten höheren Lebensstandard nimmt, ganz im Sinne der Äußerung John Donnes.

Mehr als die Oberfläche einer Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Einkommen und „Glück“ konnte in diesem Abschnitt weder in empirischer noch in theoretischer Hinsicht be-

handelt werden. Mir ging es vor allem darum, zentrale Fragen zu illustrieren und einen Schritt in Richtung einer Systematik beim Zusammenhang zwischen Wohlstand und Glück zu machen. Ein vollständiger Überblick über mögliche Ansätze und Interpretationen aus der Glücksforschung war damit nicht verbunden. Was ist mit dem Verhältnis von intrinsischer und extrinsischer Motivation (Frey 1997)? Und haben wir nicht vielleicht die Modelle misspezifiziert, weil wir wesentliche Determinanten des Glücks übersehen haben, die man mit Geld nicht kaufen kann? Andererseits hat unsere Diskussion auch gezeigt, dass rationale Akteure sich auf ihre komparativen Vorteile verlegen und daher gerade diejenigen sich besonders um Materielles bemühen, die *relativ* viel von diesen Bemühungen haben (und das sind möglicherweise gerade diejenigen, die das Fatum mit absolut wenig von den Dingen ausgestattet hat, die Geld nicht kaufen kann, oder mit einem Unvermögen, sie zu genießen). Wir wollen diese Fragen weiteren Arbeiten, insbesondere experimentellen Forschungen überlassen und uns nun einem weiteren Feld zuwenden, nämlich der Frage nach dem Verhältnis von Rationalität und Glück.

### 6. Von der Rationalität, das Leben zu genießen

#### 6.1. Selbstbindung und die Überwindung des inneren Schweinehundes

Im Abschnitt 2 wurde Transitivität von Entscheidungen und Präferenzen – formal betrachtet die Forderung, dass  $\forall x, y, z : x \succ y \wedge y \succ z \Rightarrow x \succ z$  – als Merkmal der Rationalität hervorgehoben. Soll man diese Anforderung auch über die Zeit erheben, also fordern, dass ein Individuum morgen Option A der Alternative B vorziehen muss, wenn es heute plant, dies zu tun *und sich in der Zwischenzeit keine relevanten Rahmenbedingungen geändert haben?*

Damit sind wir beim Zeitinkonsistenzphänomen, das in seiner strategischen Variante (bei der ein Individuum, das sich in einer Interaktion mit einem anderen Entscheidungsträger befindet, zum Bruch seines ursprünglich angekündigten Plans versucht ist) jüngst durch die Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften an die Entwickler des ersten einschlägigen formalen Modells (Kyland und Prescott 1977) „geadelt“ wurde. Die wirtschaftspolitische und institutionenökonomische Relevanz des Themas kann tatsächlich nur schwer überschätzen, trägt doch jede private Vertragsbeziehung mit asymmetrischen Lieferpflichten ein Zeitinkonsistenzproblem in sich (de Jasay 1989, S. 22ff.; Beckmann 1998, S. 422f.; Binmore 2007, S. 164f.), worin wiederum ein wesentlicher Grund für die Notwendigkeit von Vertrauen in der Marktwirtschaft besteht (Lahno 1995, S. 74ff.). Aus Sicht einer wirtschaftspolitischen Planung wird es – wiederum im engen Zusammenhang mit der „Vertrauensfrage“ – um die Ausnutzung von Ankündigungseffekten der Politik gehen (Jensen 2007) und aus Sicht des Militärökonomien um nicht weniger als um die Möglichkeit zum Ergreifen der Initiative (Beckmann 2007).

Uns interessiert hier die intrapersonelle Variante, bei der sich ein Individuum in einer (Art) Interaktion mit einer anderen Inkarnation seiner selbst befindet (Elster 2000; Beckmann 2008). Unter anderem sind das Individuen wie der Autor, die Unangenehmes vor sich herschieben – ganz nach einem Bonmot Oscar Wildes, der von sich selbst sagt: „Ich verschiebe nie auf morgen, was ich auch übermorgen erledigen kann.“

Unser Interesse beruht auf zwei Fragen. Erstens bleibt zu prüfen, ob und in welchem Sinne die Überwindung des inneren Schweinehundes eine Voraussetzung dafür darstellt, ein glückliches Leben zu erreichen. Ist die Überwindung von Zeitinkonsistenz im isoliert-individuellen Handeln notwendig für Rationalität, und mit welchen Methoden können Individuen falls erforderlich ihrer Willenskraft nachhelfen und den inneren Schweinehund überwinden? Zweitens müssen wir uns fragen, welche Inkarnation bei intrapersonalen Konflikten als die authentische Person gelten kann, an deren Bekundungen wir die Verwirklichung von Glück festmachen. Die Literatur wählt hier in seltener Einmütigkeit den Planer, das „heutige“ Ich – womöglich auf der nämlichen Grundlage, auf der Hans Pfeiffer in der *Feuerzangenbowle* als falscher Professor Crey auf seinem Recht beharrt: „Ich bin es, denn ich bin zuerst hier gewesen“.

Ich bin anderer Ansicht. Zum einen halte ich es aus mehreren Gründen weder für geboten noch für sinnvoll, vollständige Rationalität an die Überwindung aller Zeitinkonsistenzprobleme *aus reiner Willenskraft* zu knüpfen. Zum anderen denke ich, dass es gute Gründe gibt, auch einmal Fünfe gerade sein zu lassen. Für eine ausführliche Diskussion fehlt uns hier der Raum (siehe aber Beckmann 1998, Kapitel 7 und Beckmann 2008), doch will ich die Grundgedanken kurz umreißen. Zunächst zu der ersten Frage!

*Zeitinkonsistenz* wird im allgemeinen grob als das Phänomen verstanden, dass ein Entscheider, der einen bestimmten optimalen Plan gefasst hat, diesen bei einer späteren Reoptimierung revidiert, ohne dass sich unterdessen relevante Unsicherheit aufgelöst hätte. In der *dynamischen Optimierung* wird diese Diskrepanz von Erwartungen getrieben, denn diese stellen eine inverse Kausalitätsbeziehung in der Zeit her: Erwartetes künftiges Verhalten Anderer wirkt auf unser heutiges Tun. Haben diese Anderen indes entschieden, so ist ihr Tun versunken, und damit wird mindestens eine Nebenbedingung in unserem Programm aufgeweicht. Es kann dann nicht wundern, dass wir womöglich nachher gerne anders entscheiden (würden), als wir es vorher taten (täten). *Spieltheoretisch* betrachtet handelt es sich bei der Zeitinkonsistenz um einen Konflikt zwischen zwei (zeitlichen) Inkarnationen desselben Entscheiders. Diese können mit sich alleine sein – im Falle der intrapersonellen Zeitinkonsistenz – oder sich in einer strategischen Aktion mit einem Dritten befinden, dessen Handeln die erste Inkarnation noch beeinflussen will, die zweite indes nicht mehr beeinflussen muss (interpersonelle Zeitinkonsistenz). Beide Formen können durch eine – endogene oder exogene – Veränderung von Präferenzen entstehen: Das Beispiel des Regierungswechsels (Glazer 1989), die Intensivierung des Wunsches nach einem zweiten Glas Burgunder, wenn man das erste genossen hat, aber auch die Zeitinkonsistenz durch nicht-exponentielle Diskontierung gehören hierzu. Neben der Änderung der Präferenzen kommen – bei intrapersoneller Zeitinkonsistenz wohl hauptsäch-

lich – wie angesprochen die Erwartungen als zentraler Mechanismus in Betracht: Weil man bei der heutigen Planung Rücksicht darauf nehmen muss, wie Erwartungen das Verhalten Anderer (oder das eigene Vertrauen, unbesorgt schlafen zu können) beeinflussen, bei der morgigen Durchführung des Planes jedoch nicht mehr, besteht ein Anreiz zur Planrevision.

Um dies zu verdeutlichen, zeige ich in der nachfolgenden Tabelle 2 einen der beiden paradigmatischen Fälle. Einziges Nash-Gleichgewicht in diesem Spiel ist die orange hinterlegte Lösung { unten ; rechts }. In diesem Gleichgewicht bleibt freilich der Spaltenspieler auf sein zweitschlechtestes Ergebnis verwiesen.

Tab. 2: Normalform einer ordinalen Selbstbindungs-Spielsituation

		Spaltenspieler	
		links ↓	rechts
Zeilenspieler	oben	( 4 , 3 )	( 1 , 4 )
	unten	( 2 , 1 )	( 3 , 2 )

Ursächlich für dieses Problem des Spaltenspielers ist, dass er zu seinem eigenen Nachteil über eine dominante Strategie – „rechts“ – verfügt: zu seinem eigenen Nachteil deshalb, weil der Zeilenspieler angesichts der klar erkennbaren Anreize des Spaltenspielers rational die Option „unten“ wählen muss, um nicht auf seinerseits auf den Minimalpayoff verwiesen zu werden. Könnte sich der Spaltenspieler glaubhaft auf „links“ festlegen – angedeutet durch einen Pfeil in der Tabelle 2 –, so würde { oben ; links } realisiert, was in diesem Fall für beide Akteure besser wäre als als die Lösung mit gleichzeitigen Zügen. Allerdings lockt nun den Spaltenspieler die Versuchung, nachdem sich der Zeilenspieler auf die Bindung an „links“ verlassen hat, die Bindung zu brechen, einseitig auf „rechts“ zu wechseln und so seine bestmögliche Lösung zu realisieren. Ohne eine aus Sicht des Zeilenspielers verlässliche Durchsetzung der Selbstbindung des Spaltenspielers gegenüber sich selbst muss es bei dem einzigen Nash-Gleichgewicht des Spiels in simultanen Zügen – { unten ; rechts } – bleiben. *Damit haben wir die einheitliche formale Grundstruktur aller Zeitinkonsistenzprobleme umrissen.*<sup>42</sup>

Wie wir gesehen haben, birgt jeder Vorteil, der eigenen Bindung an eine Regel zuzustimmen, bereits die Versuchung zum Regelbruch in sich. Im Falle von Selbstbindungen bietet die Möglichkeit, diese Versuchung zu überwinden, den Schlüssel zur Glaubwürdigkeit. Nach allgemeinem Dafürhalten gibt es grundsätzlich zwei Wege, dies zu erreichen: Erstens kann man sich durch *äußere Hilfsmittel* der Möglichkeit zum Regelbruch berauben, zweitens kann man

<sup>42</sup> Dass eine solche einheitliche formale Struktur existiert, wird gelegentlich gesehen und bleibt unwidersprochen (z.B. Elster 2000). Strittig ist hingegen, wie weit diese formale Analogie zwischen den einzelnen Fällen trägt (Petrick 2008). Ich bleibe genügend Ökonom um zu glauben, dass eine empirisch belastbare einheitliche Theorie oberflächlich disparater Phänomene als Indiz für erhebliche Ähnlichkeiten in den Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen genommen werden kann, die auch praktisch von eminentem Wert sind. Das mag zwar noch nicht sein, „was die Welt im Innersten zusammenhält“, doch ist es weitaus besser als eine reine Kasuistik.

die *innere Stärke* aufbringen, der Versuchung zum Regelbruch zu widerstehen. Nach Elsters (1987, S. 67-68) Meinung lässt sich nur letzteres als vollständige Rationalität bezeichnen:

Odysseus war nicht gänzlich rational, denn ein rationales Wesen hätte nicht zu diesem Mittel greifen müssen; er war aber auch nicht einfach der passive und irrationale Spielball seiner wechselnden Wünsche und Bedürfnisse, denn er konnte mit indirekten Mitteln das gleiche Ziel erreichen, das eine rationale Person auf direkte Weise realisiert hätte. Sein Dilemma – schwach zu sein und davon zu wissen – verweist auf die Notwendigkeit einer Theorie unvollständiger Rationalität [...].

Ich zöge es aus mehreren Gründen vor, beide Wege in gleicher Weise als Ausdruck vollständiger Rationalität zu klassifizieren zu wissen (Beckmann 2008). Hier sei nur der hauptsächlichste Grund angeführt: Angesichts der oben aufgezeigten formalen Analogie droht sich auf einen schlüpfrigen Abgrund zu begeben, wer für rein individuelle Zeitinkonsistenz Irrationalität einfordert. Denn wer die Selbstüberwindung bei individueller Zeitinkonsistenz – also im Spiel eines Entscheiders gegen sich selbst, um das es Elster vordringlich zu gehen scheint – als Merkmal rationalen Verhaltens apostrophiert, könnte aufgrund der formal gleichen Struktur die Wahl einer dominierten Strategie durch einen rationalen Akteur zumindest für Halbdilemmata, womöglich aber auch für Gefangenendilemmata verlangen. Damit gäbe es aber kein soziales Problem mehr, das vollständig rationale Entscheider nicht ohne jeden Rückgriff auf gesellschaftliche Institutionen dadurch lösen könnten, indem sie einfach i.w.S. kooperative Strategien auch bei Bestehen adverser Anreize wählen.<sup>43</sup>

Dass ein rationaler Akteur in einem nicht wiederholten Gefangenendilemma kooperieren soll, erscheint allerdings weder mit den in der Ökonomik oder anderswo gängigen Vorstellungen *instrumentaler* Rationalität noch mit der Tendenz der empirischen Evidenz sonderlich vereinbar. Vielmehr liegt hier ein Übergang zu einer Konzeption *prozeduraler* Rationalität vor, welche man nach meiner Ansicht weniger als eine Theorie intentionaler Wahlhandlungen angehen und lieber als Ausdruck der Regelnehmerschaft (Levy 1992) – also eines Übernehmens von Verhaltensvorschriften ohne Hinterfragen, die unter anderem als Daumenregeln zur Verbesserung begrenzt rationaler Entscheidungen dienen können<sup>44</sup> – behandeln sollte. Doch es ist zuzugeben, dass in diesem fundamentalen Bereich zumindest für den Ökonomen noch vieles offen bleibt.

Kommen wir aber zu dem Problem, ob es denn gerechtfertigt erscheint, immer Partei für den langfristigen Planer zu ergreifen und ob, anders gewendet, es für einen verständigen Men-

---

<sup>43</sup> Und in der Tat wurde bereits so argumentiert (McClennen 1990; 1993).

<sup>44</sup> F.A. von Hayek sagt irgendwo sinngemäß: „Menschen haben sich nicht rational Regeln unterworfen, sondern Menschen wurden rational eben dadurch, dass sie sich Regeln unterwarfen“. Dieser Versuch eines Zitats drückt genau das aus, was *Regelnehmerschaft* ausmacht – nur ist es mir leider gelungen, die Quelle und damit auch den genauen Wortlaut zu verlieren.



schen angesichts seiner Willensschwäche immer angezeigt ist, mehr Willensstärke zu wünschen.<sup>45</sup>

## 6.2. Gestaltung der eigenen Persönlichkeit: Ist der Weg der Stoa rational?

John Stuart Mills (1859) Monographie über die individuelle Freiheit enthält eine Rechtfertigung der Exzentrizität, die aus mehreren Gründen bemerkenswert erscheint. Erstens wird hier früh herausgearbeitet, dass der wahre gesellschaftliche Wert der Freiheit nicht allein in der intrinsischen Befriedigung liegt, welche die Freien selbst empfinden,<sup>46</sup> sondern in dem Nutzen für andere, der sich aus der individuellen Ausschöpfung der Freiheit ergibt. Eine freie Gesellschaft ist daher nicht allein deshalb wünschenswert, weil einige Gesellschaftsmitglieder Freiheit wünschen, und sie wäre es im Extremfall sogar dann, wenn alle die Freiheit *für sich* ablehnten. In das Zentrum rücken die positiven Externalitäten eines Gebrauchs der Freiheit.

Neben diesem Punkt, der stark an Hayek (1993) erinnert, zeigt sich bei Mill (1859) zweitens klar die Vorstellung, dass die Ziele und Wünsche eines Individuums *Gegenstand seiner Wahlhandlungen* sein können:

„A person whose desires and impulses are his own – are the expression of *his own nature, as it has been developed and modified by his own culture* – is said to have a character.“ (S. 124. Meine Hervorhebung, KB)

„The human faculties of perception, judgement, discriminative feeling, mental activity, and even moral preference are exercised only in making a choice. He who does anything because it is the custom makes no choice.“ (S. 122)

Mills Position ist zwar geprägt durch eine Vorstellung von einem objektiven (absoluten<sup>47</sup>) Wert der Freiheit, der darin besteht, dass nur der Freie sich als Mensch verwirklichen kann, weil nur die besonderen Fähigkeiten und Eigenschaften eines Menschen ausübt, der sich frei entscheidet. Zumindest angelegt erscheint bei ihm indes auch die modernere konsequentialistische Begründung von Freiheitsnormen (über den Gebrauch, den Andere davon machen, über die psychologischen Frustrationskosten eines Kontrollverlusts, über die Aufzehrung von Humankapital infolge einer Unterdrückung der Freiheit).

Ebenso sieht Mill (op.cit., S. 124) bereits einen Zusammenhang zwischen der Intensität von Präferenzen – Bedürfnissen, Genüssen und Emotionen – einerseits und menschlichen Entwicklungsmöglichkeiten andererseits:

---

<sup>45</sup> Wäre dies nicht so, so gäbe es keinen Grund, ein extremes Maß an Willensstärke für ein Merkmal der Rationalität zu halten, eben weil sich ein rationales Individuum auf einer vorgelagerten Ebene gerne dieser Charaktereigenschaft entäußerte.

<sup>46</sup> Diese kann durchaus beachtlich sein, zeigt doch die psychologische Forschung, dass wahrgenommene Kontrollverluste zu erheblichen Einbußen an Lebensqualität führen. In ökonomischen Kosten-Nutzen-Analysen werden diese Einbußen als „Frustrationskosten“ berücksichtigt – oder sollten es werden.

<sup>47</sup> Das ist insofern interessant, als der Liberalismus grundsätzlich absoluten Zielen gegenüber skeptisch ist, seine klassische Begründung über den Wert der Freiheit aber ihrerseits auf einen objektiven Wert der Freiheit abstellt.

„It is not because men's desires are strong that they act ill; it is because their consciences are weak. There is no natural connection between strong impulses and a weak conscience. The natural connection is the other way. To say that one person's desires and feelings are stronger and more various than those of another is merely to say that he has more of the raw material of human nature and is therefore capable, perhaps of more evil, but certainly of more good.”

In Mills (1859) Diskussion weist seine Betonung des *Gewissens* eher auf interne als auf externe Bindungsmechanismen hin, ganz im Sinne von Elster (1987) und McClennens (1990) Vorstellung vollständiger Rationalität, und für Mill geht, wie das letzte Zitat verdeutlicht, *eine stärkere Versuchung mit einer stärkeren Fähigkeit zur Selbstkontrolle* einher. Damit sind wir bereits mitten in der Frage, wie wir denn normativ mit Zeitinkonsistenz und Willensschwäche umgehen sollten. Auch Mill (1859) sieht Willensschwäche *in jedem Fall* negativ, meint aber, dass Freiheit und Exzentrizität, dass „starke Wünsche und Gefühle“ mit der Ausbildung von mehr Willensstärke einhergehen. Dieses Argument wollen wir nun gleichsam auf den Kopf stellen.

In der Ökonomik findet, soweit man sich mit Zeitinkonsistenz befasst, eine derartige Überlegung weder in der einen noch in der anderen Richtung statt. Bewertet wird vielmehr stets auf der Grundlage der vorherigen, langfristigen, überlegten, am konstitutionellen Interesse orientierten, auf der Meta-Ebene verorteten, normativ akzeptablen, „ethischen“, schlicht rationalen Präferenzen – oder welchen Duktus auch immer die jeweilige Autorin einzunehmen gedenkt. Die zweite, morgige Inkarnation bleibt ein Störfaktor – versoffen, impulsiv, kurzfristig, kurzum: irrational. In vielen Situationen, die durch Willensschwäche gekennzeichnet sind, wird diese Sichtweise, wie sie Elster intensiv diskutiert, durchaus angemessen sein. Das bestreite ich nicht. Es allein aber macht Willensstärke noch nicht zu einem Desiderat. Elster (1987, S. 72f.) selbst formuliert die zentrale Frage, allerdings leider nur mit Bezug auf die indirekte Selbstbindung:

„Wenn jemand an einem Tag die Anweisung gibt, dass zukünftige Anweisungen einer bestimmten Art nicht zu befolgen seien, und dann am anderen Tag die Meta-Anweisungen zurücknimmt, worin bestünden dann die Entscheidungskriterien dafür, ob das Selbst, das die Rücknahme vorgenommen hat, authentischer ist als dasjenige, welches die Meta-Anweisungen gegeben hat, oder gar das Selbst, dessen Mangel an Authentizität diese Meta-Anweisungen notwendig gemacht hat?“

Elster zählt auch zu denjenigen – zumindest in seinen früheren Werken –, die eine gewisse Skepsis an der einseitigen Parteinahme für den ursprünglich gefassten Plan formulieren:

„Selbst wenn die Überlegungen, das Verhalten oder den Charakter zu ändern, den gewünschten Erfolg haben, kann die bloße Aktivität des Überlegens den Charakter zum Schlechteren verändern, in Bereichen, die als noch wichtiger betrachtet werden, indem sie nämlich die Spontaneität verkümmern lässt. Es ist möglich, von seiner Willenskraft abhängig zu werden, und es kann genau so rational sein, etwas gegen diese Abhängigkeit zu unternehmen, wie gegen jede andere. (Elster 1987, S. 72. Hervorhebung unterdrückt, KB.)“

„Für andere Menschen würde der Prozess, durch den sie auf den Gipfel gelangen (was sie wollen), auch zu einer Charakteränderung führen (wogegen sie sich sträuben); in diesem Fall könnte es rational sein, die Möglichkeit, deren Existenz man annimmt, zurückzuweisen. (Elster 1987, S. 77.)“

„Die niedrigste Form moralischen Lebens ist vermutlich totale und kurzfristige Impulsivität. Auf einer höheren Ebene steht ein Leben entsprechend den selbst auferlegten Regeln oder Strategien der

Selbstverpflichtung; und auf der ausgesprochen höchsten Ebene der Bruch dieser Regeln, wenn dies unter Berücksichtigung aller Umstände gerechtfertigt erscheint. (Elster 1987, S. 136.)“

Hier ist alles Wesentliche für unser Argument angelegt, einschließlich der Trennung von Handlungs-, Meta- und Meta-Meta-Ebene sowie erster Gründe (dem Untergang der Spontaneität) für eine Rechtfertigung eines Verzichts auf „vollständige“ Rationalität, die Elster (1987) selbst mit der Überwindung des intrapersonalen Zeitinkonsistenzproblems verband. Wie bei Mill ist zudem die Meta-Meta-Ebene, auf der Menschen sich bewusst selbst formen – „nature“ geformt durch „culture“ – die würdigste, und der wirkliche Selbstsouverän erkennt an, „dass ich manchmal gute Gründe für meine Bitte habe, entlassen zu werden, in dem Sinne, dass ich die Gründe akzeptiert hätte, bevor ich darum bat, gebunden zu werden“ (Elster 1987, S. 139).

Verfolgen wir den Gedanken, eine Skepsis gegenüber der vollkommenen Rationalität sturer Planbefolgung aus einem übergeordneten rationalen Entscheidungskalkül abzuleiten, noch ein wenig weiter! Der listenreiche Odysseus brachte das Kunststück fertig, den Sirenen zu entgehen und sie doch mit großem Genuss und Verlangen zu hören. Würde ihm dies gelingen, wenn er resolut wäre? Als Alternative zu externen Bindungstechniken könnte Odysseus die Kosten der Planbefolgung grundsätzlich auf zweierlei Weise senken:

1. Er könnte für eine gegebene Versuchung (Differenz der laufenden Lebensqualität bei Regelbruch und bei Regelbefolgung) die psychischen Kosten des Regelbruchs erhöhen, indem er in seiner Persönlichkeit ein Ethos der Willensstärke und Selbstüberwindung einführt, ausbaut und pflegt.
2. Er könnte bei gegebenen psychischen Kosten, die Differenz der Lebensqualität verringern, indem er (a) seine Sensitivität für den Genuss verringert, der bei Regelbruch zu haben ist, und/oder (b) die Latenz künftiger Nutzen erhöht, sofern es sich um eine wiederkehrende Versuchung handelt.

Diese Strategieelemente stehen indes nicht unverbunden nebeneinander – eine stoische Persönlichkeit und buddhistischen Gleichmut erzeugt man traditionell auch dadurch, dass man Abstand von der Welt gewinnt und deren Reize abbaut, nicht durch das Sammeln von Willensstärke allein. Ebenso scheint die Fähigkeit, besonders intensive positive Emotionen zu empfinden, mit einer besonderen Intensität des Leidens einher zu gehen – etwa, dass Mill (1859, s.o.) in seiner Konzentration auf das Gewissen vernachlässigt.<sup>48</sup> In seiner Auseinandersetzung mit Emotionen und deren Verhältnis zur Rationalität hat Elster wiederholt darauf hingewiesen, etwa in Elster (1989, S. 67)

„If my life by and large is going well, a Stoic ability to endure adversity not only is pointless but is undesirable. To see why, note that one cannot choose emotions à la carte or, more generally, that

<sup>48</sup> Ich habe den Eindruck, dass Mill (1859) in seiner Eulogie des Nonkonformismus Schäden im Auge hat, welche die Exzentriker bei der Ausübung ihrer Freiheit Anderen zufügen (negative externe Effekte) und hier im *Gewissen*, dass mit stärkerem Willen tendenziell auch stärker ausgeprägt sei. Dies scheint mir doch eine etwas andere Frage zu sein als die, ob innere Konflikte bei Personen mit höherer Genussfähigkeit tendenziell stärker ausgeprägt sind.

emotional dispositions do not vary independently of each other. To ask for the ability to love without being vulnerable to grief is to ask for the moon, as is the desire to enjoy the euphoria of hope without being disappointed if the hoped-for event fails to occur. To be sure, "it's all in the mind", but the mind is not like a switchboard with one switch for each emotion. Because there are couplings between the emotions, a Stoic attitude comes at the cost of a flatter emotional life all around."

wobei seine Position im Zeitablauf vorsichtiger zu werden scheint (Elster 2007)

„Also, we do not understand whether and to what extent the propensity for emotional height goes together with the propensity for emotional lows. If it does, is a life in steady contentment more happy overall than one that alternates between between euphoria and disphoria?“

„[...] The ideal of extinguishing the emotions that one finds in many ancient philosophies, notably Stoicism and Buddhism, emerged in societies where the environment may have offered more occasions for emotions with negative valence.“

Wenn resolute Entscheiden, wenn volle prozedurale Rationalität nicht ohne eine Verringerung der Genussfähigkeit – den stoischen „Gleichmut“ – zu haben sind, kann es freilich nicht mehr als ausgemacht gelten, dass unser „Meta-Meta-Entscheider“ sich für den stoischen Lebensplan entscheidet. Vielmehr verbleibt die grundsätzliche Möglichkeit, dass sich ein Individuum bei voller Rationalität dazu entschließt, auf die Ausbildung von Gleichmut und stoischer Selbstdisziplin zu verzichten und die nachfolgenden Momente der „Irrationalität“, die dann notwendig folgen, hinzunehmen. Aber wenn ich mich rational entscheiden kann, etwas „Irrationales“ hinzunehmen, ist das dann noch irrational?

### *7. Was kann der arme Teufel geben?*

Nun sind wir am Ende unserer Tour durch die ökonomische Perspektive auf "Glück" - zumindest durch diejenigen Teile, die ich für besonders bedeutend halte, um den möglichen Beitrag der Ökonomik abzuschätzen. Zur Vertiefung und zur Illustration der Methode waren die einfachen theoretischen und empirischen Bemerkungen zu zwei Kernfragen der ökonomischen Beschäftigung mit "Glück" gedacht, die vielleicht auch den einen oder anderen ökonomischen Kollegen interessieren könnten (was ich vom ersten Teil dieses Aufsatzes kaum hoffen darf). In diesem (sehr) kurzen Schlusswort will ich aber nicht auf diese Argumente, weiteren Forschungsbedarf und mögliche Ergänzungen eingehen, sondern auf die Frage zurückkommen, welchen Beitrag die Ökonomik zu der sozialphilosophischen Betrachtung von Glück, Lebensqualität, Lebenszufriedenheit oder was auch immer leisten kann.

Hoffentlich ist es mir gelungen, einige Vorurteile über die Ökonomik zu zerstreuen und zu zeigen, an welchen Elementen der ökonomischen Methode diese hängen und welche Missverständnisse ihnen zugrunde liegen. Ökonomen sind nicht allein auf Materielles fokussiert,

und sie sehen nicht im Export<sup>49</sup> den Sinn des Lebens. Der gegenteilige Eindruck mag zum Teil dadurch entstehen, dass sich Teile der Journaille und der *classe politique* als Wirtschaftsexperten gerieren und ökonomischen Jargon benutzen, wie Steven Landsburg (1993, 44) bemerkt hat:

"We live in an age of 'policy wonks' who judge programs by their effect on productivity, or output, or work effort. Wonkian analysis uses the jargon of economics while ignoring its content. Economists view the wonks' fixation on output as a bizarre and unhealthy obsession. Wonks want Americans to die rich, economists want Americans to die happy."

Mehr als andere Sozialwissenschaften ist die Ökonomik nicht durch ihren Gegenstand ("die Wirtschaft"), sondern durch ihre besondere Methode abgegrenzt, zu deren Besonderheiten der Rationalwahlansatz und eine Neigung zu formal-quantitativen Instrumenten zählen. Es erscheint mir berechtigt, die Entwicklung der Ökonomik in den letzten Jahren zu beklagen und der Disziplin vorzuwerfen, "Relevanz" und Interpretation zugunsten einer immer weiter getriebenen formalen (oder ökonometrischen) Technik über Bord geworfen zu haben. Gleichwohl leisten die weiß gekachelten Modelle mit ihrem grellen Licht und den einfachen Strukturen Erhebliches, wenn es gilt, Grundmuster individuellen wie sozialen Verhaltens zu erkennen und die zentralen normativen Fragen herauszuarbeiten. Der Grund sind drei Vorteile formaler Modelle: Erstens ist man gezwungen, alle Annahmen und Axiome eingangs genau zu spezifizieren. Zweitens vermag man während der Analyse selbst - der "Lösung" des Modells - keine zusätzlichen Annahmen mehr einzuführen. (Und gerade dazu neigen die meisten Menschen bei rein verbaler Argumentation.) Drittens schließlich lässt der Zwang zur Interpretation der formalen Ergebnisse, zur Rückübersetzung in Sprache nicht zu, dass ein im Modell angelegter Zusammenhang unter den Tisch fällt. Zu diesen drei Vorteilen gesellen sich eine gesunde Skepsis und ein konsequenter Falsifikationismus.

Der bereits zitierte Steven Landsburg (1993, 49-50) hält deshalb die Ökonomik für die Methode *par excellence* in der Sozialphilosophie:

"There are many moral philosophies to choose among, and I believe that economic reasoning is the most powerful tool we have for evaluating their merits. The initial proving ground for any moral philosophy is the artificial world of the economic model - a world where everything is specified in the explicit detail that is never available in reality."

Wenn ich auch dem Ton dieses Zitats zustimme, erscheint es mir ein wenig überzogen. Ich halte viel von einer interdisziplinären Herangehensweise, in der mehrere Sozialwissenschaften ein und denselben Gegenstand mit ihren jeweiligen Methoden untersuchen und die Erkenntnisse in einen gemeinsamen Diskurs einbringen.<sup>50</sup> Damit werden unter anderem mögli-

<sup>49</sup> Dafür käme sowieso eher der Import in Frage, um dessentwillen wir den ganzen Zauber mit der Exportproduktion ja erst auf uns nehmen. Exportüberschüsse bestehen aus heimischer Produktion, die nicht im Inland konsumiert, sondern deren Wert gespart und Wirtschaftsausländern geliehen wird. Solche Überschüsse mögen sinnvoll sein, wenn die Abnehmer uns besonders gute Konditionen für das angesparte Kapital bieten (oder vorübergehend aus konjunktureller Sicht), bilden aber beileibe nicht *per se* einen Vorteil.

<sup>50</sup> Im übrigen ein weiterer guter Grund, Sozialwissenschaften nicht nach dem Gegenstand, sondern nach ihrer Methode abzugrenzen.

che zusätzliche Erträge der *Discussion machine* gehoben, darüber hinaus aber auch die Entwicklung der beteiligten Disziplinen gefördert. (Dem wären die Kosten der Interdisziplinarität, insbesondere die notwendigen Investitionen in die Kenntnis der Methode der anderen gegenüber zu stellen.) Immerhin handelt es sich ja um Wettbewerb von Anbietern mit verschiedenen komparativen Vorteilen auf einem Markt mit differenzierten Produkten. Und so kann der arme Teufel Ökonom wohl auch dann, wenn es um Glück geht, mit Mephistopheles sagen:

„Ein solcher Auftrag schreckt mich nicht, mit solchen Schätzen kann ich dienen.“

### *Literatur*

Ahlheim, Michael und Manfred Rose (1992): *Messung individueller Wohlfahrt*, Heidelberg: Springer.

Bahry, Donna L. und Rick K. Wilson (2005): "Confusion or fairness in the field - rejections in the ultimatum game", *Journal of Economic Behavior and Organization* 60, S. 37-54.

Bardsley, Nicholas (2005): "Altruism or artifact? A Note on Dictator Game Giving" CeDEx Discussion Paper No. 2005-10.

Beckmann, Klaus (1998): *Analytische Grundlagen einer Finanzverfassung*, Frankfurt (Main): Peter Lang.

Beckmann, Klaus (2003): *Steuerhinterziehung*, Tübingen: Mohr.

Beckmann, Klaus (2006): "Tax evaders keep up with the Joneses", *Andrássy Working Paper Series XII*.

Beckmann, Klaus (2007): "Thomas Schelling und die Militärstrategie", in: Pies und Leschke (2007, Hg.), *Thomas Schellings strategische Ökonomik*, Tübingen: Mohr.

Beckmann, Klaus (2008): "Jon Elster und die Zeitinkonsistenzproblematik", erscheint in: Pies und Leschke (2008, Hg.), *Jon Elsters Theorie individueller Rationalität*, Tübingen: Mohr.

Beckmann, Klaus, Thomas Mohrs und Martin Werding (2000, Hg.): *Individuum versus Kollektiv*, Frankfurt (Main): Peter Lang.

Beckmann, Klaus, Carsten Geyer und Felix Hauser (2002): "Das normative Problem in den Sozialwissenschaften: Versuch einer Einführung", in: Laufhütte und Lüdeke (Hg.), *Werte Wohlfahrt und das gute Leben*, Berlin: Duncker & Humblot.

Bekkers, J. (2004): *Giving and Volunteering in the Netherlands: Sociological and Psychological Perspectives*, Diss., U Utrecht.

Bénabou, Roland und Jean Tirole (2006): "Belief in a just world and redistributive politics", *Quarterly Journal of Economics* 121, S. 699-748.

Bentham, Jeremy (1968-): The Collected Works of Jeremy Bentham, siehe: <http://www.ucl.ac.uk/Bentham-Project/Publications/public.htm>

Binmore, Ken (2007): *Just Playing*. Oxford: Oxford UP.

Bolton, Gary E. und Axel Ockenfels (2000): "ERC: a theory of equity, reciprocity, and compensation", *American Economic Review* 90, S. 166-193.

Cameron, Colin (2003): *Behavioral Game Theory*, Princeton: Princeton UP.

Daly, Michael, Daniel J. Wilson and Norman J. Johnson (2007): "Relative status and well-being: evidence from U.S. suicide deaths", Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2007-12.

Dana, Jason, Daghlian M. Cain und Robyn M. Davis (2006): "What you don't know won't hurt me: costly (but quiet) exit in dictator games", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 100, S. 193-201.

Deaton, Angus (2006): "Global patterns of income and health: facts, interpretations, and policies", WIDER Annual Lecture, Helsinki.

Deci, Edward L. (1971): "Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation", *Journal of Personality and Social Psychology* 18, S. 105-115.

De Jasay, Anthony (1989): *Social Contract, Free Ride. A Study of the Public Goods Problem*, Oxford: Oxford UP.

Elster, Jon (1987): *Subversion der Rationalität*, Campus.

Elster, Jon (1989): *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge: Cambridge UP.

Elster, Jon (2000): *Ulysses Unbound*, Cambridge: Cambridge UP.

Elster, Jon (2007): *Explaining Social Behaviour: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge: Cambridge UP.

Fehr, Ernst und Simon Gaechter (2000): "Fairness and retaliation: the economics of reciprocity", *Journal of Economic Perspectives* 14, S. 59-181.

Frey, Bruno S. (1997): *Not Just for the Money*, Cheltenham: Edward Elgar.

Frey, Bruno S. und Alois Stutzer (2002): *Happiness & Economics*, Princeton: Princeton UP.

Frohlich, Norman und Joe A. Oppenheimer (1993): *Choosing Justice. An Experimental Approach to Ethical Theory*, U of California P.

Glazer, Amihai (1989): "Politics and the choice of durability", *American Economic Review* 79.

Gödel, Kurt (1931): "Über formal unentscheidbare Sätze der Principia Mathematica und verwandter Systeme", *Monatshefte für Mathematik und Physik* 38, 173–198.

- Harsanyi, John C. (1955): "Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility", *Journal of Political Economy* 63, S. 309-321.
- Hayek, Friedrich A. von (1993): *Die Verfassung der Freiheit*, 3. Aufl. Tübingen: Mohr.
- Heiner, Ronald A. (1990): "Rule-governed behaviour in evolution and human society", *Constitutional Political Economy* 1, S. 19-42.
- Jensen, Christian (2007): "Optimal implementation delays: when should policies be announced?", *Scottish Journal of Political Economy* 54, S. 492-507.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1974): "Judgment under uncertainty: heuristics and biases", *Science* 185, S. 453-458.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1979): "Prospect theory: an analysis of decision under risk", *Econometrica* 47, S. 263-291.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1981): "The framing of decisions and the psychology of choice", *Science* 211, S. 453-458.
- Kolm, Serge-Christophe (1996): *Modern Theories of Justice*, Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Kydland, Finn E. und Edward C. Prescott (1977): "Rules rather than discretion. The inconsistency of optimal plans", *Journal of Political Economy* 85, S. 473-491.
- Lahno, Bernd (1995): *Versprechen. Überlegungen zu einer künstlichen Tugend*, München und Wien: Oldenbourg.
- Landsburg, Steven E. (1993): *The Armchair Economist*, New York: The Free Press.
- Layard, Richard (2006): "Happiness and public policy: a challenge for the profession", *Economic Journal* 116, S. 24-33.
- Levy, David M. (1992): *The Economic Ideas of Ordinary People: From Preferences to Trade*, New York: Routledge.
- Malthus, Thomas (1798): *An Essay on the Principle of Population*, London.
- McClennen, Edward F. (1990): *Rationality and Dynamic Choice*, Cambridge: Cambridge UP.
- McClennen, Edward F. (1993): "Rationality, constitutions and the ethics of rules", *Constitutional Political Economy* 4, S. 173-207.
- Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, Jørgen Randers und William W. Behrens (1972): *Limits to Growth*, New York: Universe Books.
- Mohrs, Thomas (2002): "John Stuart Mills Pflichtethik – platte Provokation oder Brücke zum 'guten Leben'?", in: Laufhütte und Lüdeke (Hg.), *Werte Wohlfahrt und das gute Leben*, Berlin: Duncker & Humblot.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (1998, Hg.): *Gary Beckers ökonomischer Imperialismus*.



Tübingen: Mohr Siebeck.

Pies, Ingo (2008): "Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – der Beitrag Jon Elsters", in: Pies und Leschke (Hg.), *Jon Elsters Theorie individueller Rationalität*, Tübingen: Mohr.

Preston, Samuel (1975): "The changing relation between mortality and level of economic development", *Population Studies* 29.

Rayo, Luis und Gary S. Becker (2007): "Evolutionary efficiency and happiness", *Journal of Political Economy* 115, S. 302-337.

Roncaglia, Alessandro (2006): *The Wealth of Ideas: a History of Economic Thought*, Cambridge: Cambridge UP.

Sandmo, Agnar (1990): "Buchanan on political economy. A review article", *Journal of Economic Literature* 28, S. 50-65.

Sen, Amartya (1995): "Rationality and social choice", *American Economic Review* 85, 1-24.

Simon, Herbert A. (1955): "A behavioural model of rational choice", *Quarterly Journal of Economics* 69, S. 99–118.

Traub, Stefan (1999): *Framing Effects in Taxation*, Heidelberg: Physica.

### **Bisher erschienen:**

#### **Diskussionspapiere der Fächergruppe Volkswirtschaftslehre**

- Klaus Beckmann, „Was willst Du armer Teufel geben?“ Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik, Nr. 70 (November 2007).
- Michael Berlemann & Gerit Vogt, Kurzfristige Wachstumseffekte von Naturkatastrophen, Eine empirische Analyse der Flutkatastrophe vom August 2002 in Sachsen, Nr. 69 (November 2007).
- Schneider, Andrea, Redistributive taxation, inequality, and intergenerational mobility, No. 68, (November 2007).
- Kruse, Jörn, Exklusive Sportfernsehrechte und Schutzlisten, Nr. 67 (Oktober 2007).
- Kruse, Jörn, Das Monopol für demokratische Legitimation und seine Überwindung. Zur konstitutionellen Reform der staatlichen Strukturen, Nr. 66 (Oktober 2007), erscheint in: Stefan Bayer und Klaus W. Zimmermann (Hrsg), Die Ordnung von Reformen und die Reform von Ordnungen: Facetten politischer Ökonomie Metropolis: Marburg 2008 .
- Dewenter, Ralf, Crossmediale Fusionen und Meinungsvielfalt: Eine ökonomische Analyse, Nr. 65 (Oktober 2007).
- Dewenter, Ralf, Justus Haucap & Ulrich Heimeshoff, Regulatorische Risiken in Telekommunikationsmärkten aus institutionenökonomischer Perspektive, Nr. 64 (September 2007).
- Thomas, Tobias, Mating à la Spence: Deriving the Market Demand Function for Status Goods, No. 63 (September 2007).
- Horgos, Daniel, Labor Market Effects of International Outsourcing: How Measurement Matters, No. 62 (August 2007)
- Carlberg, Michael, Monetary and Fiscal Policies in the Euro Area, No. 61 (August 2007).
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Internalisierung externer Kosten durch Steuern und Verhandlungen: Eine Nachlese, Nr. 60 (Juni 2007), erscheint in Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt).
- Zimmermann, Klaus W. & Daniel Horgos, Interessengruppen und Economic Performance. Auch eine Hommage an Mancur Olsen, Nr. 59 (April 2007).
- Dluhosch, Barbara & Klaus W. Zimmermann, Zur Anatomie der Staatsquote, Nr. 58 (Januar 2007).
- Göbel, Markus, Andrea Schneider & Tobias Thomas, Consumer behavior and the aspiration for conformity and consistency, No. 57 (January 2007).
- Haucap, Justus & Ralf Dewenter, First-Mover Vorteile im Schweizer Mobilfunk, Nr. 56 (Dezember 2006).
- Kruse, Jörn, Mobilterminierung im Wettbewerb, Nr. 55 (Dezember 2006).
- Dluhosch, Barbara & Klaus W. Zimmermann, Some Second Thoughts on Wagner's Law, No. 54, (December 2006).

- Dewenter, Ralf, Das Konzept der zweiseitigen Märkte am Beispiel von Zeitungsmonopolen, Nr. 53 (November 2006), erscheint in: *MedienWirtschaft:Zeitschrift für Medienmanagement und Kommunikationsökonomie*.
- Napel, Stefan & Andrea Schneider, Intergenerational talent transmission, inequality, and social mobility, No. 52 (October 2006).
- Papenfuss, Ulf & Tobias Thomas, Eine Lanze für den Sachverständigenrat?, Nr. 51 (Oktober 2006), erscheint in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*.
- Kruse, Jörn, Das Monopol für demokratische Legitimation: Zur konstitutionellen Reform unserer staatlichen und politischen Strukturen, Nr. 50 (Juli 2006).
- Hackmann, Johannes, Eine reinvermögenszugangstheoretisch konsequente Unternehmensbesteuerung, Nr. 49 (Juni 2006).
- Carlberg, Michael, Interactions between Monetary and Fiscal Policies in the Euro Area, No. 48 (March 2006).
- Bayer, Stefan & Jacques Méry, Sustainability Gaps in Municipal Solid Waste Management: The Case of Landfills, No. 47 (February 2006).
- Schäfer, Wolf, Schattenwirtschaft, Äquivalenzprinzip und Wirtschaftspolitik, Nr. 46 (Januar 2006).
- Sepp, Jüri & Diana Eerma, Developments of the Estonian Competition Policy in the Framework of Accession to the European Union, No. 45 (January 2006).
- Kruse, Jörn, Zugang zu Premium Content, Nr. 44 (Dezember 2005).
- Dewenter, Ralf & Jörn Kruse, Calling Party Pays or Receiving Party Pays? The Diffusion of Mobile Telephony with Endogenous Regulation, No. 43 (November 2005).
- Schulze, Sven, An Index of Generosity for the German UI-System. No. 42 (October 2005).
- Bühler, Stefan, Ralf Dewenter & Justus Haucap, Mobile Number Portability in Europe, No. 41. (August 2005), erschienen in: *Telecommunications Policy* 30(7), 385-399.
- Meyer, Dirk, Manuskriptstaus behindern den Wissenschaftsbetrieb: Zur Möglichkeit von Einreichungsgebühren, Autorenhonoraren und Gutachterentgelten, Nr. 40 (Juni 2005).
- Carlberg, Michael, International Monetary Policy Coordination, No. 39 (March 2005).
- Zimmermann, Klaus W. & Reto Schemm-Gregory, Eine Welt voller Clubs, Nr. 38 (März 2005), erscheint in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*.
- Hackmann, Johannes, Die Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße als (wirtschafts-)ethisches Problem, Nr. 37 (März 2005).
- Josten, Stefan Dietrich, Middle-Class Consensus, Social Capital and the Mechanics of Economic Development, No. 36 (January 2005).
- Dewenter, Ralf & Ulrich Kaiser, Anmerkungen zur ökonomischen Bewertung von Fusionen auf dem Printmedienmarkt, Nr. 35 (Januar 2005), erschienen unter dem Titel „Horizontale Fusionen auf zweiseitigen Märkten am Beispiel von Printmedien“ in *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 7(3), 335-353.

- Göbel, Markus & Tobias Thomas, Informal Institutions and the “Weaknesses” of Human Behavior, No. 34 (January 2005).
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Estimating Demand Elasticities for Mobile Telecommunications in Austria, No. 33 (Dezember 2004).
- Meyer, Dirk, Die Entmachtung der Politik: Zur Frage der Überlebensfähigkeit demokratischer Nationalstaaten in einer globalisierten Weltwirtschaft, Nr. 32 (Dezember 2004).
- Josten, Stefan Dietrich & Klaus W. Zimmermann, Unanimous Constitutional Consent and the Immigration Problem, No. 31 (Dezember 2004), erscheint in: *Public Choice*.
- Bleich, Torsten, Importzoll, Beschäftigung und Leistungsbilanz: ein mikrofundierter Ansatz, Nr. 30 (September 2004).
- Dewenter, Ralf, Justus Haucap, Ricardo Luther & Peter Rötzel, Hedonic Prices in the German Market for Mobile Phones, No. 29 (August 2004), erscheint in: *Telecommunications Policy*, 2007.
- Carlberg, Michael, Monetary and Fiscal Policy Interactions in the Euro Area, No. 28 (März 2004).
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Die Liberalisierung der Telekommunikationsbranche in Deutschland, Nr. 27 (März 2004), erschienen in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 53, 2004, 374-393.
- Kruse, Jörn, Ökonomische Konsequenzen des Spitzensports im öffentlich-rechtlichen und im privaten Fernsehen, Nr. 26 (Januar 2004).
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Ex-Ante-Regulierung oder Ex-Post-Aufsicht für netzgebundene Industrien?, Nr. 25 (November 2003), erschienen in *Wirtschaft und Wettbewerb* 54, 2004, 266-275.
- Haucap, Justus & Tobias Just, Der Preis ist heiß. Aber warum? Zum Einfluss des Ökonomiestudiums auf die Einschätzung der Fairness des Preissystems, Nr. 24 (November 2003), erschienen in *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 33 (9), 2004, 520-524.
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Mobile Termination with Asymmetric Networks, No. 23 (October 2003), erschienen unter dem Titel “The Effects of Regulating Mobile Termination Rates for Asymmetric Networks” erschienen in: *European Journal of Law and Economics* 20, 2005, 185-197.
- Dewenter, Ralf, Raising the Scores? Empirical Evidence on the Introduction of the Three-Point Rule in Portugese Football, No. 22 (September 2003).
- Haucap, Justus & Christian Wey, Unionisation Structures and Innovation Incentives, No. 21 (September 2003), erschienen in: *The Economic Journal* 114, 2004, C145-C165.
- Quitzau, Jörn, Erfolgsfaktor Zufall im Profifußball: Quantifizierung mit Hilfe informations-effizienter Wettmärkte, Nr. 20 (September 2003).
- Reither, Franco, Grundzüge der Neuen Keynesianischen Makroökonomik, Nr. 19 (August 2003), erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 54, 2003, 131-143.
- Kruse, Jörn & Jörn Quitzau, Fußball-Fernsehrechte: Aspekte der Zentralvermarktung, Nr. 18 (August 2003).

- Bühler, Stefan & Justus Haucap, Mobile Number Portability, No. 17 (August 2003), erschienen in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 4, 2004, 223-238.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, On the Relative Efficiency of Democratic Institutions, No. 16 (July 2003).
- Bühler, Stefan & Justus Haucap, Strategic Outsourcing Revisited, No. 15 (July 2003), erschienen in *Journal of Economic Behavior and Organization* 61, 2006, 325-338.
- Meyer, Dirk, Die Energieeinsparverordnung (EnEV) - eine ordnungspolitische Analyse, Nr. 14 (Juli 2003).
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Patek Philippe, or the Art to Tax Luxuries, No. 13 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Estimating the Valuation of Advertising, No. 12 (June 2003).
- Otto, Alkis, Foreign Direct Investment, Production, and Welfare, No. 11 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, The Economics of Media Markets, No. 10 (June 2003).
- Josten, Stefan Dietrich, Dynamic Fiscal Policies, Unemployment, and Economic Growth, No. 9 (June 2003).
- Haucap, Justus & Tobias Just, Not Guilty? Another Look at the Nature and Nurture of Economics Students, No. 8 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Quality Provision in Interrelated Markets, No. 7 (June 2003), erschienen unter dem Titel "Quality Provision in Advertising Markets" in: *Applied Economics Quarterly* 51, 5-28.
- Bräuninger, Michael, A Note on Health Insurance and Growth, No. 6 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Media Markets with Habit Formation, No. 5 (June 2003).
- Haucap, Justus, The Economics of Mobile Telephone Regulation, No. 4 (June 2003).
- Josten, Stefan Dietrich & Achim Truger, Inequality, Politics, and Economic Growth. Three Critical Questions on Politico-Economic Models of Growth and Distribution, No. 3 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Rational Addiction to News?, No. 2 (June 2003).
- Kruse, Jörn, Regulierung der Terminierungsentgelte der deutschen Mobilfunknetze?, Nr. 1 (Juni 2003).

#### **Frühere Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftspolitik**

- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, Das Preis-Leistungs-Verhältnis ökonomischer Fachzeitschriften, Nr. 120 (2002), erschienen in: *Schmollers Jahrbuch* 123, 2003, S. 285-305.
- Kruse, Jörn, Competition in Mobile Communications and the Allocation of Scarce Resources: The Case of UMTS, Nr. 119 (2002), erschienen in: Pierre Buigues & Patrick Rey (Hg.), *The Economics of Antitrust and Regulation in Telecommunications*, Edward Elgar: Cheltenham 2004.
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Predatory Pricing in Liberalised Telecommunications Markets, Nr. 118 (2002), erschienen in: Christian von Hirschhausen, Thorsten Beckers & Kay Mitusch

(Hrsg.), *Trends in Infrastructure Regulation and Financing*, Edward Elgar: Cheltenham 2004, S. 43-68.

- Kruse, Jörn, Pay-TV versus Free-TV: Ein Regulierungsproblem?, Nr. 117 (2002), erscheint in: Mike Friedrichsen (Hg.), *Kommerz - Kommunikation - Konsum. Zur Zukunft des Fernsehens in konvergierenden Märkten*, 2003.
- Kruse, Jörn, Regulierung der Verbindungsnetzbetreiberauswahl im Mobilfunk, Nr. 116 (2002), als Kurzform erschienen in: *Multimedia und Recht*, Januar 2003, S. 29-35.
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Verdrängungspreise auf liberalisierten Telekommunikationsmärkten, Nr. 115 (2002), erschienen in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 5, 2004, 337-361.
- Haucap, Justus & Helmmar Schmidt, Kennzeichnungspflicht für genetisch veränderte Lebensmittel: Eine ökonomische Analyse, Nr. 114 (2002), erschienen in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 53, 2002, S. 287-316.
- Kruse, Jörn & Jörn Quitzau, Zentralvermarktung der Fernsehrechte an der Fußball-Bundesliga, Nr. 113 (2002), erschienen in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft zur Sportökonomie*, 2002, S. 63-82.
- Kruse, Jörn & Justus Haucap, Zuviel Wettbewerb in der Telekommunikation? Anmerkungen zum zweiten Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 112 (2002), erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S. 92-98.
- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, What Economists Think of Their Journals and How They Use Them: Reputation and Relevance of Economics Journals, Nr. 111 (2002), erschienen in *Kyklos* 56, 2003, S. 175-197.
- Haucap, Justus, Telephone Number Allocation: A Property Rights Approach, Nr 110 (2001), erschienen in: *European Journal of Law and Economics* 15, 2003, S. 91-109.
- Haucap, Justus & Roland Kirstein, Government Incentives when Pollution Permits are Durable Goods, Nr. 109 (2001), erschienen in: *Public Choice* 115, 2003, S. 163-183.
- Haucap, Justus, Konsum und soziale Beziehungen, Nr. 108 (2001), erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 52, 2001, S. 243-263.
- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, Was Ökonomen lesen und schätzen: Ergebnisse einer Umfrage, Nr. 107 (2000), erschienen in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2, 2001, S.185-210.
- Haucap, Justus, Uwe Pauly & Christian Wey, Collective Wage Setting When Wages Are Generally Binding: An Antitrust Perspective, Nr. 106 (2000), erschienen in: *International Review of Law and Economics* 21, 2001, S. 287-307.
- Haucap, Justus, Selective Price Cuts and Uniform Pricing Rules in Network Industries, Nr. 105 (2000), erschienen in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 3, 2003, 269-291.
- Bräuninger, Michael, Unemployment Insurance, Wage Differentials and Unemployment, Nr. 104 (2000) erschienen in: *Finanzarchiv* 75, 2000, S. 485-501.
- Kruse, Jörn, Universaldienstlast etablierter Postunternehmen, Nr. 103 (2000) erschienen in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft* 3, 2002, S. 99-117.

- Kruse, Jörn, Sportveranstaltungen als Fernsehware, Nr. 102 (2000) erschienen in: Schellhaaß, Horst-Manfred (Hg.), *Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medien-Interessen*, Hofmann: Schorndorf 2000, S. 15-39.

#### **Frühere Diskussionsbeiträge aus dem Institut für Theoretische Volkswirtschaftslehre**

- Bräuninger, Michael, Social Capital and Regional Mobility, Nr. 4/2002.
- Schäfer, Wolf, EU-Erweiterung: Anmerkungen zum Balassa-Samuelson-Effekt, Nr. 3/2002, erschienen in: Stefan Reitz (Hg.): *Theoretische und wirtschaftspolitische Aspekte der internationalen Integration*, Duncker & Humblot: Berlin 2003, S. 89-98.
- Bräuninger, Michael, The Budget Deficit, Public Debt and Endogenous Growth, Nr. 2/2002.
- Rösl, Gerhard, Die Umverteilung der Geldschöpfungsgewinne im Eurosystem: Das Earmarking-Verfahren seit dem 1.1.2002, Nr. 1/2002, als Kurzform erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S.352-356.
- Schniewindt, Sarah, Two-Way Competition in Local Telecommunication Networks, Nr. 2/2001.
- Reither, Franco, Optimal Monetary Policy when Output Persists: On the Equivalence of Optimal Control and Dynamic Programming, Nr. 1/2001.
- Schäfer, Wolf, MOEL-Wechselkursarrangements, Nr. 1/2000, erschienen in: Günther Engel & Peter Rühmann (Hg.): *Geldpolitik und Europäische Währungsunion*, Göttingen 2000, S. 217-228.
- Heppke, Kirsten, On the Existence of the Credit Channel in Poland, Nr. 8/1999.
- Bräuninger, Michael, Unemployment and International Lending and Borrowing in an Overlapping Generations Model, Nr. 8/1999.
- Henning, Andreas & Wolfgang Greiner, Organknappheit im Transplantationswesen - Lösungsansätze aus ökonomischer Sicht, Nr. 7/1999.
- Chung, Un-Chan, East Asian Economic Crisis - What is and What Ought to be Done: The Case of Korea, Nr. 6/1999, erschienen in: *Research in Asian Economic Studies* 10, 2002, S. 93-121.
- Carlberg, Michael, Europäische Währungsunion: Der neue Policy Mix, Nr. 5/1999, erschienen in *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 29(1), 2000, S. 8-13.
- Carlberg, Michael, European Monetary Union: The New Macroeconomics, Nr. 4/1999, erschienen in: Gerhard Rübel (Hg.), *Real and Monetary Issues of International Economic Integration*, Duncker & Humblot: Berlin 2000, S. 155-175.
- Bräuninger, Michael & J.-P. Vidal, Private versus Financing of Education and Endogenous Growth, Nr. 3/1999, erschienen in: *Journal of Population Economics* 13, 2000, S. 387-401.
- Reither, Franco, A Monetary Policy Strategy for the European Central Bank, Nr. 2/1999 erschienen in: Rolf Caesar & Hans-Eckart Scharrer (Hg.), *European Economic and Monetary Union: Regional and Global Challenges*, Nomos Verlag: Baden-Baden 2001, S. 213-226.
- Bräuninger, Michael, Wage Bargaining, Unemployment and Growth, Nr. 1/1999 erschienen in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 156, 2000, S. 646-660.

### Frühere Diskussionsbeiträge zur Finanzwissenschaft

- Josten, Stefan, Crime, Inequality, and Economic Growth. A Classical Argument for Distributional Equality, 2002, erschienen in: *International Tax and Public Finance* 10, 2003, S. 435-452.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Öffentliche Güter, natürliche Monopole und die Grenze marktlicher Versorgung, 2002, erschienen in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 32, 2003, S. 340-344.
- Holm-Müller, Karin & Klaus W. Zimmermann, Einige Anmerkungen zur Internalisierungsstrategie mit dem produktorientierten Konzept der Pigousteuer, 2002, erschienen in: *Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht* 25, 2002, S. 415-420.
- Josten, Stefan, Nationale Schuldenpolitik in der EWU, 2002, erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S. 219-225.
- Hackmann, Johannes, Der Sonderabgabenbezug nach dem Lebenspartnerschaftsergänzungsgesetz, 2002, erschienen in: *Wirtschaftsdienst*, 82, 2002, S. 241-248.
- Josten, Stefan, Das Theorem der Staatsschuldneutralität. Eine kritisch-systematische Rekonstruktion, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 180-209.
- Zimmermann, Klaus W., Komplikationen und Fallstricke in der Pigou-Analyse von Externalitäten, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 245-267
- Josten, Stefan, National Debt in an Endogenous Growth Model, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 107-123.
- Hackmann, Johannes, Vom Ehegattensplitting zum Partnerschaftssplitting?, 2001, erschienen in: Volker Arnold (Hg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven VI*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 228/VI, Ducker & Humblot: Berlin 2002, S. 189-222.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, Politische Glaubwürdigkeit und der Euro: Eine verfassungsökonomische Perspektive, 2000, erschienen in: Fritz Söllner & Arno Wilfert (Hg.), *Die Zukunft des Steuer- und Sozialstaates*, Physica Verlag 2001, S. 373-397.
- Josten, Stefan, National Debt, Borrowing Constraints, and Human Capital Accumulation in an Endogenous Growth Model, 2000, erschienen in: *FinanzArchiv* 58, 2001, S. 317-338.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, The Euro and Political Credibility in Germany, 2000, erschienen in: *Challenge* 44, 2001, S. 102-120
- Josten, Stefan, Public Debt Policy in an Endogenous Growth Model of Perpetual Youth, 1999, erschienen in *FinanzArchiv* 57, 2000, S. 197-215.
- Zimmermann, Klaus W., Internalisierung als Nirwana-Kriterium der Umweltpolitik, 1999, erschienen in: Kilian Bizer, Bodo Linscheidt & Achim Truger (Hg.), *Staatshandeln im Umweltschutz. Perspektiven einer institutionellen Umweltökonomik*, Duncker & Humblot: Berlin 2000.
- Hackmann, Johannes, Die unterlassene Besteuerung der Nutzungswerte selbstgenutzten Wohnungseigentums: Vergebene Reformpotentiale, 1999, erschienen in: R. Lüdeke, W. Scherf &



W. Steden (Hg.), *Wirtschaftswissenschaft im Dienste der Verteilungs-, Geld- und Finanzpolitik*, Festschrift für A. Oberhauser, Berlin 2000, S. 387-412.

- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, Interest Groups, Referenda, and the Political Process: On the Efficiency of Direct Democracy, 1999, erschienen in: *Constitutional Political Economy* 11, 2000, S. 147-163.
- Josten, Stefan, Staatsverschuldung und Wirtschaftswachstum in einem Diamond-OLG-Modell mit AK-Technologie, 1999, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 51, 2000, S. 237-254.