ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Goldschmidt, Nils

Working Paper

Ist Gier gut? Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit

Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, No. 05/10

Provided in Cooperation with:
Institute for Economic Research, University of Freiburg

Suggested Citation: Goldschmidt, Nils (2005) : Ist Gier gut? Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit, Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, No. 05/10, Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung, Abteilung für Wirtschaftspolitik, Freiburg i. Br.

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/4357

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Walter Eucken **Institut**

ORDO ➔ Constitutio in Libertate

Ist Gier gut? Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit

Nils Goldschmidt

05/10

Freiburger
Diskussionspapiere
zur Ordnungsökonomik

Freiburg
Discussion Papers
on Constitutional Economics

ISSN 1437-1510

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung
Abteilung für Wirtschaftspolitik
Albert-Ludwigs Universität Freiburg i. Br.

Ist Gier gut?
Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit

Nils Goldschmidt
05/10

Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik
Freiburg Discussionpapers on Constitutional Economics
05/10
ISSN 1437-1510

Walter Eucken Institut, Goethestr. 10, D-79100 Freiburg i. Br.
Tel.Nr.: +49 +761 / 79097 0; Fax.Nr.: +49 +761 / 79097 97
http://www.walter-eucken-institut.de

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung; Abteilung für Wirtschaftspolitik;
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, D-79085 Freiburg i. Br.
Tel.Nr.: +49 +761 / 203 2317; Fax.Nr.: +49 +761 / 203 2322
http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/

Nils Goldschmidt

Ist Gier gut?
Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit*

Doch Sorge folgt und nimmersatte Gier –
dem Gewinn.
Horaz

1. Einleitung

In den letzten zehn Jahren sind in der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ exakt 100 Artikel erschienen, die im Titelbereich das Wort „Gier“ aufweisen.[1] Unter diesen findet sich genauso ein Beitrag zu Lance Armstrongs Siegeswillen („Die Gier, der Beste zu sein“, FAZ vom 26. Juli 2004), wie zur „Stummen Gier nach alten Betten“, der die Versteigerung von Inventar aus dem Hotel Inter Continental in Berlin beschreibt (FAZ vom 10. März 2001, Berliner Seiten) als auch ein Bericht zu „Energieübungen gegen die Gier nach Zigaretten“ (FAZ Sonntagszeitung vom 9. Januar 2000). Natürlich haben auch viele Beiträge einen Bezug zum Wirtschaftlichen, so der Bericht über die Verbrauchermesse „Ostpro“ unter dem Titel „Gier nach Ostprodukten“ (FAZ vom 4. Dezember 2000, Berliner Seiten) oder die Schlagzeile „Gier frißt Vertrauen“ im Politik-Teil der FAZ vom 28. Juni 2002 über den damaligen Kurssturz an den internationalen Börsen. Jedoch – und dies ist vielleicht das Überraschendste an dieser kursorischen Durchsicht der Frankfurter Allgemeinen Zeitung – „Gier“, das Streben also „nach mehr als nötig“ – taucht im Wirtschaftsteil, den man als „natürliche“ Rubrik von Gier vermuten würde, lediglich 14 Mal auf. Zwei dieser Artikel beschäftigen sich mit dem Verhalten von Managern, die restlichen 12 sind dem Anlegerverhalten auf den Finanzmärkten gewidmet. Eine magere Ausbeute, wenn man erhofft, in Gier eine oder sogar die zentrale Emotion bzw. Verhaltenskomponente ökonomischen Gebarens zu finden.

Diese Unterrepräsentation des Themas Gier im Ökonomischen im Vergleich zu anderen Gesellschaftsbereichen – wie es auch die Durchsicht der FAZ widerspiegelt – scheint dabei auf dem generellen Desinteresse insbesondere wirtschafts*wissenschaftlicher* Beschäftigung mit dem Thema „Gier“ zu fußen, das

---

* Gerold Blümle, Hermann Rauchenschwandtner und den Teilnehmern des „Brown Bag“-Seminars am Walter Eucken Institut gilt mein Dank für zahlreiche weiterführende Hinweise.

1 1. Januar 1995 bis zum 31. Dezember 2004. Siehe http://business-archiv.faz.net.

dem öffentlichen Interesse geradezu entgegengesetzt zu sein scheint. Bilden Erich von Stroheims epochales Filmwerk „Greed – Gier nach Geld“ von 1924 und der im Jahr 2000 erschienene Roman „Gier“ der Literatur-Nobelpreisträgerin Elfriede Jelinek sozusagen eine künstlerische Klammer für die fortdauernde Beschäftigung mit Gier im 20. Jahrhundert, findet sich hingegen weder in Adam Smiths „Theorie der ethischen Gefühle“ noch in seinem „Wohlstand der Nationen“ ein Hinweis auf Gier.[2] Vielmehr scheint mit dem aufgeklärten „Selbstinteresse“ in der Geburtsstunde der modernen Ökonomik die Gier als Gegenstand wirtschaftlichen Verhaltens verlorengegangen. Für die Wirtschaftswissenschaften scheint also die Beobachtung von Alexander F. Robertson, daß eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema Gier – trotz seiner öffentlichen Prominenz – in akademischen Kreisen kaum stattfindet, zuzutreffen. In seiner 2001 erschienenen Monographie „Greed. Gut Feelings, Growth, and History“ schreibt Robertson: „Greed appears frequently in the vocabulary of journalism and rarely in scholarly analysis (although academics in journalistic mode use the word freely enough). …This gap between public and scholarly interest in greed tells me that there is something wrong with how professional intellectuals have come to explain the world.“[3]

Der folgende Beitrag will einen Überblick über verschiedene Zugangsweisen zum Thema Gier geben. Nach einigen, vor allem sozialpsychologisch orientierten Überlegungen zum Verständnis des Phänomens „Gier“ (Abschnitt 2), sollen die Bezüge zur Wirtschaftstheorie und zur Geschichte des ökonomischen Denkens hergestellt sowie die Abgrenzung zum (ökonomischen) Selbstinteresse vorgenommen werden (Abschnitt 3). Nachfolgend wird die Einbeziehung von Gier in das Verhaltensmuster ökonomischer Akteure in zwei jüngeren Ansätzen der Wirtschaftswissenschaften (Finanzmarkttheorie und Theorie der öffentlichen Güter) dargestellt (Abschnitt 4). Anschließend wird gefragt, ob „Maßhalten“, so wie es beispielsweise von dem früheren Bundeswirtschaftsminister und Bundeskanzler Ludwig Erhard öffentlich eingefordert wurde, eine erfolgsversprechende Strategie ist, gierigem Verhalten entgegenzutreten (Abschnitt 5). In einem letzten Abschnitt soll versucht werden, Gier aus ordnungsökonomischer Perspektive als Privilegiensuche zu interpretieren und somit wirtschaftspolitisch handhabbar zu machen (Abschnitt 6). Der vorliegende Beitrag kann keine abschließende, umfassende theoretische Aufarbeitung bieten. Vielmehr sollen die verschiedenen Facetten des Themas aufgezeigt werden, die möglicherweise Anknüpfungspunkte für weitere Untersuchungen bieten können.

---

2 Im „Wohlstand der Nationen“ heißt es lediglich an einer Stelle „The hog, that finds his food among ordure, and *greedily* devours many things rejected by every other useful animal …“ („Das Schwein, das seine Nahrung im Unrat findet und vieles *gierig* verschlingt, was jedes andere nützliche Tier verschmäht …“); Smith (1776/1930), S. 224 f. bzw. Smith (1776/2005), S. 281, eigene Hervorhebung.

3 Robertson (2001), S. 5 f.

2. Was ist Gier?

„Das Verlangen zu besitzen, ist die Ursache für Gier“[4] – so heißt es bereits in den Sentenzen des Sextus, einer Sammlung von Sprüchen aus dem 2. Jahrhundert n. Chr.[5] Gier, die häufig zu den sieben Todsünden gezählt wird[6], wird bis heute in der modernen Psychoanalyse und Sozialpsychologie in ähnlicher Weise wie in den Sentenzen verstanden. Die *grande dame* der englischen Psychoanalyse, Joan Riviere, verortet ein gewisses Maß an Gier in jedem von uns. Gier ist ein Teil der Lebensbegierde, die sich nach außen und gegen andere richtet. Dabei können als Objekte der Gier die unterschiedlichsten Dinge dienen, seien es materielle Gegenstände genauso wie körperliche und geistige Eigenschaften oder auch zugestandene Privilegien.[7] Gier geht somit mit der Vorstellung der Exklusivität und dem Gedanken einher, anderen etwas vorenthalten zu können.[8] Riviere führt zur Bedeutung der Gier im menschlichen Leben aus:

> „Die ersehnten Dinge gelten uns, sofern wir sie erlangen, als Beweis, daß wir selbst gut sind und somit wert, geliebt zu werden … . Wenn ein Mensch, dessen Sicherheitsgefühl weitgehend auf Gier beruht … sieht, daß ein anderer mehr hat, stürzt das zu seinem Selbstschutz errichtete Sicherheitsgebäude ein; er glaubt sich in einen Zustand der Armut versetzt, so als habe er wenig – ‚zu wenig Gutes’ – in sich.“[9]

Folglich erklärt sich das Phänomen „Gier“ nicht so sehr aus einer notwendigen Bedürfnisbefriedigung heraus, sondern als Angst davor, frustriert zu werden bzw. etwas zu verlieren. Gier ist also die Angst vor Verlust und der Versuch, sich hiervor zu schützen:

> „The greedy person is constantly aware of the threat of loss, and because of this driven to attempt to take from others lest they take from him first. He must keep what he has safe

---

4 ὄρεξις κτήσεως ἀρχὴ πλεονεξίας. Zur Interpretation und zum Kontext siehe z.B. Chadwick (1959).

5 Auf die verschiedenen Interpretationen des Phänomens Gier in der Antike und im frühen Mittelalter kann ich hier freilich nicht eingehen. Es sei jedoch erwähnt, daß neben dem Verständnis von Gier als dem „Wunsch, mehr zu haben“ (πλεονεξία), Gier in frühen Erwähnungen nicht selten mit der Gier nach Geld (φιλαρψυρία) gleichgesetzt wird. Im ersten Brief an Timotheus heißt es: „Denn die Wurzel aller Übel ist die Habsucht (φιλαρψυρία). Nicht wenige, die ihr verfielen, sind vom Glauben abgeirrt und haben sich viele Qualen bereitet.“ (1 Tim 6,10). Für den Kontext der frühen christlichen Literatur siehe insb. Newhauser (2000).

6 Einen festgeschriebenen Kanon der Todsünden gibt es nicht. In der frühen christlichen Literatur findet sich Gier jedoch zumeist auf den Listen solcher Sünden; vgl. Bloomfield (1952), S. 44.

7 Mit Posner lassen sich zwei Bedeutungsgruppen von Gier unterscheiden: *körperliche (animalische) Gier* („carnal greed“), die sich auf Essen, sinnliche Begierden oder materielle Dinge bezieht, und *soziale Gier* („social greed“), die sich eher abstrakt bildet und auf Anhäufung von Wohlstand und (Geld-)Besitz gerichtet ist; vgl. Posner (2003), S. 1100. Zu dieser letzten Kategorie könnte man auch die Gier nach Prestige und Privilegien zählen.

8 Vgl. Greenberg / Mitchell (1983), S. 128 f.

9 Riviere (1974), S. 39 f. In diesem Vergleich mit dem Anderen findet sich dann auch der Bezugspunkt von Gier zu Neid.

> from the depredations of others. Thus, greed exists in a system of greed, real or imagined.“[10]

Es besteht bei Gier ein Bruch zwischen Besitz und Konsum. Die Objekte der Gier erhalten ihre Bedeutung für den Gierigen nicht primär aus den jeweiligen Eigenschaften (und aus dem Konsum dieser Eigenschaften), sondern der Wunsch zu besitzen und anzuhäufen wird selbst als ein „Gut“ wahrgenommen:

> „Greed is a desire for acquisition which is experienced subjectively as if it were a need that legitimizes its own pursuit. … They [greedy persons, N.G.] possess the fantasy that it is through acquisition … that they will be protected against the possibility of harm or jeopardy.“[11]

Die Gründe für diese pathologische Form von Gier können – im Anschluß an Nikelly (1992) – in dem Befund einer „pleonexic personality“ gesehen werden, die durch Störungen im Prozeß der Sozialisation und vor allem durch eine Störung im notwendigen Separierungsprozeß hin zur Ausbildung einer „gesunden“ Individualität hervorgerufen werden. Ohne hier eine detaillierte Analyse vorlegen zu können, sind die von Nikelly vorgelegten sieben Kriterien hilfreich, das Phänomen einer „pleonexic personality“ umfassend zu charakterisieren[12]:

1. Ein fehlendes Gefühl für Grenzen. D.h. ein unstillbares Verlangen nach mehr, ohne endgültige Befriedigung zu erhalten. Dieses Gefühl geht einher mit dem Gefühl des ständigen Mangels.[13]

2. Dieser „Hunger nach mehr“ hat keine logische, objektive Erklärung. Das „Besitzen-Wollen“ ist dabei weder zielgerichtet noch vernunftgeleitet.

3. Eine Mißachtung der Auswirkungen der eigenen Gier, die sich aus einer pathologischen Angst vor der Zukunft speist. Sofortige „Inbesitznahme“ oder sofortiger „Gewinn“ werden zukünftigen Entlohnungen strikt vorgezogen.

4. Ein fehlendes Gefühl für Prioritäten und für ein geordnetes Verhältnis von Zielen und Mitteln. Das entscheidende Bewertungskriterium ist „Besitz“ (oder „Nicht-Besitz“).

---

10 Levine (2000), S. 132.

11 Kaplan (1991), S. 508 f. Zur Bedeutung der Anhäufung von Gegenständen lediglich der Anhäufung wegen siehe auch – mit Bezug zur Psychotherapie Alfred Adlers – Mosak (1959). Siehe z.B. auch Boris (1986), S. 48: „Greed … is an unevolved state of mind in which one wishes and hopes to have everything all of the time. The fantasy that this might be possible produces a state of feeling involving high excitement and pure bliss.“

12 Vgl. Nikelly (1992), S. 258.

13 Eindrücklich hat dies vor allem Erich Fromm vor Augen geführt: „Wenn Haben die Basis meines Identitätsgefühls ist, weil ‚ich bin, was ich habe’, dann muß der Wunsch zu haben zum Verlangen führen, viel, mehr, am meisten zu haben. … Im Gegensatz zu körperlichen Bedürfnissen wie Hunger, bei denen es physiologisch bedingte Grenzen gibt, ist die *psychische* Gier – und jede Gier ist psychisch, selbst wenn sie über den Körper befriedigt wird – unersättlich, da die innere Leere und Langeweile, die Einsamkeit und Depression, die sie eigentlich überwinden soll, selbst durch die Befriedigung der Gier nicht beseitigt werden können“; Fromm (1976), S. 113.

5. Fehlende emotionale Bindung zu anderen. Fehlendes Gefühl für die „soziale Güte“ einer Handlung; kein Verständnis für moralische oder ethische Verpflichtungen.

6. Besitz wird zu einem Synonym von Selbstwert. Eine Spirale von Kaufdrang und demonstrativem Konsum entsteht, die das Gefühl von Freiheit und Privilegiertheit auslösen.[14]

7. Fehlendes Verständnis für die Armut oder die Bedürftigkeit anderer. (Zynische) Geringschätzung gegenüber denen, die materiell schlechter gestellt sind.

Trotz dieser offensichtlichen sozialen Defizite, die mit dem Befund „Gier“ einhergehen, fühlt sich die gierige Person in ihrer Selbstwahrnehmung durchaus im Recht. Kaplan spricht von Gier als einer der wenigen Emotionen, die dem Subjekt die Überzeugung gibt, rechtmäßig zu handeln und einhergeht mit „a complete sense of self-justification, entitlement, or righteous indignation“[15]. Inwieweit moderne Konsumgesellschaften zur Ausbildung von Gier beitragen (und somit Gier als „Zivilisationskrankheit“ zu verstehen ist), kann ich hier nicht im Detail untersuchen.[16] Die von dem amerikanischen Psychologen und Soziobiologen Peter Whybrow jüngst vorgelegte Studie zur „American Mania. When more is not enough“ (Whybrow 2005) unterstreicht aber, daß der gesteigerte Konsumrausch, den er in den USA beobachtet, ein gesamtgesellschaftliches Phänomen ist.[17] Es erscheint folglich nicht unplausibel, mit Peter Wachtel zu folgern, daß die Sozialisation in einer von Konsum geprägten Gesellschaft „gieriges Verhalten“ befördert:

> „Economists tell us that a rising tide lifts all boats. But they deny the comparative effect that is so obvious to casual observation and so well documented by social psychologists. When the tide rises, everyone still feels they are at sea level. The envy towards those in the bigger boats is not reduced by the increase in the average size of the vessels. When all boats get larger, the average person’s boat still feels like ‘just a boat’.“[18]

---

14 Die Assoziation mit der Idee des „demonstrativen Konsums“ in Thorstein Veblens „Theorie der feinen Leute“ (1899) drängt sich auf.

15 Kaplan (1991), S. 508. Siehe hierzu auch Richardson / Manaster (1992), insb. S. 263.

16 Daß bei der Beurteilung dieses Phänomens auch gesellschaftliche (kulturelle) Umstände zentral sind, kann man im Anschluß an die von Kirsch (2004) vorgebrachte Unterscheidung zwischen „Welfare-“ und „Illfare-Paradigma“ folgern.

17 Whybrow argumentiert hierbei zugleich soziobiologisch, indem er betont, daß Konsum den Neurotransmitter Dopamin freisetzt, der uns das Gefühl von Glück beschert und ähnliche Wirkungen hat wie Koffein oder Kokain. Siehe zum Verhältnis von Gier und „selfish gene“ (Dwakins), die Ausführungen in Farrugia (2002).

18 Wachtel (2002), S. 166. In der ökonomischen Theorie wurde dieses Phänomen bekanntlich vor allem von Franco Modigliani und James S. Duesenberry aufgearbeitet; vgl. z.B. Sell (1982), S. 18 ff. Die gleiche Argumentation findet sich aber bereits bei Gustav von Schmoller. Bei den Trieben spricht Schmoller von „einer Abart des Anerkennungstriebs ... dem Trieb der Rivalität“, den er auch auf den Konsum bezieht. „Kurz es entsteht nach und nach der Kampf um höhere Ehre, größeren Besitz, schönere Weiber, das Ringen um höheres gesellschaftliches oder irgendwie spezialisiertes Ansehen. Die Rivalitätskämpfe sowohl des einzelnen als der Gruppen spielen bald eine größere, bald eine geringere Rolle; ganz fehlen sie in keiner menschlichen Gesellschaft; sie sind das Schwungrad des Fortschritts, erzeugen den Kampf ums Dasein in seinen verschiedenen Formen.“

3. Gier und Selbstinteresse in der ökonomischen Theorie

Der bereits für Adam Smith benannte Befund, daß das Thema Gier in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur kaum eine Rolle spielt, ist leicht zu erklären. Die zentrale Rolle, die das Selbstinteresse in der Ökonomik seit Adam Smith besitzt, ist eben nicht eine krankhafte Form des „Immer-Mehr-Haben-Wollens", sondern vielmehr ist das Selbstinteresse eine Tugend, die sich zum Wohle aller auswirkt.[19] Adam Smith führt hierzu aus:

> „Das Glück eines anderen zerstören, nur weil es unserem eigenen im Wege steht, ihm zu nehmen, was ihm wirklich nützlich ist, nur weil es für uns ebenso nützlich oder noch nützlicher sein kann, das wird kein unparteiischer Zuschauer gutheißen können … . […] Die anderen aber werden ihm seine Selbstliebe so weit nachsehen, daß sie ihm gestatten werden, um sein eigenes Glück in höherem Maße besorgt zu sein und dasselbe mit mehr Ernst und Beharrlichkeit anzustreben als dasjenige irgendeiner anderen Person. […] In dem Wettlauf nach Reichtum, Ehre und Avancement, da mag er rennen, so schnell er kann und jeden Nerv und jeden Muskel anspannen, um all seine Mitbewerber zu überholen. Sollte er aber einen von ihnen niederrennen oder zu Boden werfen, dann wäre es mit der Nachsicht der Zuschauer ganz und gar zu Ende. Das wäre eine Verletzung der ehrlichen Spielregeln, die sie nicht zulassen könnten."[20]

Selbstinteresse („self-interest" bzw. „self-love") führt bei Smith folglich zu sozialer Harmonie[21], und ermöglicht es zugleich, ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Ziel sollte es sein – so Smith –, unsere Leidenschaften zu beherrschen („self-command")[22]. Hingegen ist für Smith Selbstsucht („selfishness") – die man als Gier deuten könnte – eher ein unwürdiges Laster.[23]

(Schmoller 1920a), S. 31; siehe auch die Beobachtung Schmollers im zweiten Teil des „Grundriß", die bis heute aktuell geblieben zu sein scheint: „Neben der im ganzen vorhandenen Einheit der nationalen Konsumgewohnheiten steht die klassenmäßige und individuelle Verschiedenheit; letztere wird aber, je höher Kultur und Wohlstand steht, als eine Härte empfunden. Die Nachahmung, die gegenseitige Berührung sucht immer, sie bis auf einen gewissen Grad zu überwinden. Die Einkommensverschiedenheit setzt aber diesem Drange unübersteigbare Grenzen"; vgl. Schmoller (1920b), S. 152 f. Zum Verhältnis von Gesellschaft und Konsum siehe auch Frank (1999).

19 Anders als die schottischen Moralphilosophen argumentiert hier Bernard Mandeville, der Selbstinteresse ausdrücklich als ein Laster versteht. Hierin ist ihm die ökonomische Tradition aber nicht gefolgt; für eine erste Orientierung zu Mandeville siehe Blümle / Goldschmidt (2005). Für eine ausführlichere Diskussion siehe auch Hayek (1969) und Vanberg (1975), S. 8-20. Freilich finden sich bereits vor Smith weitere Erörterungen über die Bedeutung des Selbstinteresses für die Gesellschaft. Zum Überblick siehe Force (2003).

20 Smith (1759/1994), S. 122-124.

21 Aus den zahllosen jüngeren Interpretationen zum Selbstinteresse bei Smith siehe z.B. den knappen, aber hilfreichen Überblick in James / Rassekh (2000), S. 663-666. Zur Debatte allgemein, auch mit Bezug auf die jüngere Literatur siehe Montes (2004).

22 Siehe vor allem Smith (1759/1994), Teil 1, 1. Abschnitt, 5. Kapitel. Vgl. Levine (1998), S. 36 f.

23 So Adam Smith mit Bezug auf die Philosophie Epikurs; Smith (1759/1994), S. 498. An der einzigen Stelle in der Adam Smith in der „Theorie der ethischen Gefühle" von der „invisible hand" spricht, ist sie es, die die „natürliche Selbstsucht (selfishness) und Raubgier" der Reichen dennoch zu einer beinahe gleichen Verteilung führt. Freilich hat hier die Schilderung Smiths einen sardonischen Unterton; vgl. Rothschild (1994), S. 319.

Inwieweit die moderne ökonomische Theorie dem breiten Verständnis von Selbstinteresse bei Adam Smith noch verbunden ist – inwieweit also die (entwicklungs-)psychologischen Grundlagen menschlichen Verhaltens überhaupt noch erörtert werden – muß offen bleiben. Es ist aber ohne Zweifel so, daß die Idee des Selbstinteresses in der ökonomischen Theorie mehr und mehr mit einem abstrakten, unpersönlichen und somit auch emotionslosen Individuum verbunden wurde, dessen jeweilige Leidenschaften den einzelnen zwar umtreiben mögen, aber ohne Relevanz für den Ökonomen sind.[24] Man mag diese Entwicklung bedauern, zumindest macht sie aber erklärlich, warum ökonomisches Verhalten (zumindest für Ökonomen) eben nicht auf Gier, sondern auf Selbstinteresse beruht.

Deutlich wird dieser „gemäßigte", eben selbstinteressierte Ausgangspunkt der ökonomischen Theorie auch daran, daß üblicherweise von der Gültigkeit des 1. Gossenschen Gesetzes ausgegangen wird. Zwar wird in der ökonomischen Mikrotheorie gemeinhin unterstellt, daß *Nichtsättigung* besteht, daß also ein Individuum jeweils eine Verbrauchsmengenkombination einer anderen vorzieht, solange sie zumindest von einem Gut mehr enthält. Zugleich wird aber angenommen, daß der jeweilige Nutzenzuwachs, der Grenznutzen also, mit steigendem Verbrauch abnimmt. Gossen schreibt hierzu in seinem 1854 erschienenen Werk „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln":

> „Wer mit einer einzigen Speise seinen Hunger stillt, dem wird der erste Bissen am Besten schmecken, schon weniger gut der zweite, noch weniger der dritte, und so weiter, bis es ihm fast bei eingetretener Sättigung gleichgültig geworden sein wird, ob er diesen letzten Bissen noch zu sich nimmt oder nicht."[25]

Die Vorstellung, daß es eine dem Menschen „inhärente" Gesetzmäßigkeit zur Mäßigung gibt – Gossen spricht hier davon, „daß der Schöpfer die Kraft zu genießen, die Genußsucht, diesem Gesetze unterwarf"[26] – kann man analog zum Gleichgewichtsdenken in der modernen Ökonomik setzen: Menschliches Verhalten unterliegt „negativen Rückkopplungsprozessen", die im Sinne eines selbstmindernden Effekts zum Gleichgewicht zurückführen.[27] Die ökonomische Theorie braucht kein krankhaftes, gieriges Menschenbild, sondern geht von einem Individuum aus, das seine Interessen abwägt und in ein harmonisches Gleichgewicht bringt. Anders bei dem hier beschriebenen Phänomen der Gier: Zwar gilt auch die Annahme der Nichtsättigung, aber jeder neue Bissen,

---

24 Zur historischen Entwicklung dieses emotionslosen Verhaltens der Individuen in der ökonomischen Theorie – insbesondere in Abgrenzung zur klassischen Theorie – vgl. Kern (2001).

25 Zit. nach Schneider (1962), S. 177. Zu Gossen und der Idee des Grenznutzens siehe als erste Einführung: Blümle / Goldschmidt (2004). Exakterweise sollte man lediglich von einer abnehmenden Grenzrate der Substitution sprechen, da innerhalb bestimmter Mengenbereiche auch konstanter oder zunehmender Grenznutzen plausibel ist. Entscheidend für die Mikroökonomik ist die Annahme konvexer Indifferenzkurven. Das 1. Gossensche Gesetz ist dafür eine hinreichende, aber keine notwendige Bedingung.

26 Zit. nach Schneider (1962), S. 178.

27 Siehe hierzu z.B. Mirowski (1989), mit Blick auf Gossen insb. S. 210-217.

jede Zunahme an Reichtum und Besitz stiftet gleich hohen oder gar höheren Nutzen als die vorherige Einheit. Nur so ist das unstillbare Verlangen nach immer mehr, das „Besitzen-Wollen“ darstellbar. Wir befinden uns in einem System mit selbstverstärkenden Eigenschaften, also „positiven Rückkopplungen“. Insoweit ist es wohl sinnvoll, entsprechend der Psychologie Gier auch in der Ökonomik als eine „krankhafte“, d.h. unübliche Verhaltensweise zu betrachten. Gieriges Verhalten ist im Rahmen der ökonomischen Theorie für den homo oeconomicus *langfristig* nicht rational, da es dauerhaft zur Selbstschädigung und zur Verringerung von Kooperationsmöglichkeiten führt. Weder investiert der gierige Mensch in längerfristige Projekte, noch versucht er dauerhafte, auf Gegenseitigkeit beruhende Tauschbeziehungen zu etablieren. Gier ist *kurzfristig* ausgerichtet. Heutiger „Besitz“ oder „Konsum“ wird dem „Besitz“ oder „Konsum“ in späteren Perioden immer vorgezogen. In dieser Zuschreibung der Fristigkeit ist die zentrale Differenz zwischen ökonomischem Selbstinteresse als Grundlage der modernen Wirtschaftswissenschaften und der (sozial-)psychologischen Diagnose von Gier zu sehen. Die moderne Ökonomik sagt aber zunächst nichts darüber aus, ob sich Gier in einer Gesellschaft auch durch marktliche Prozesse verstärken kann, also ob eine von Konsum geprägte Gesellschaft „gieriges Verhalten“ befördert.

Ein anschauliches Beispiel für solche „positiven Rückkopplungen“ im Sinne selbstverstärkender Prozesse ist der „sammelnde Verbraucher“. Im Zentrum der Sammelleidenschaft – hier in Parallele zur Gier – steht nicht der Erwerb zum Konsum, sondern das Besitzen. Das Sammeln vollzieht sich „im Vorhof des Verbrauchs“, auch wenn es seinen Ausgangspunkt durchaus in einem zunächst „normalen“ Verbrauchsverhalten haben kann:

> „Das Sammelverhalten kann seinen Ursprung auch in einem ganz normalen Verbrauchsablauf haben und erst hernach von ihm abweichen. Nehmen wir einmal an, jemand habe sich aus Interesse für Musik einige Schallplatten sinfonischer Werke gekauft. Er stellt schließlich fest, daß er bereits eine ganz stattliche Anzahl Platten beisammen hat. Jetzt packt ihn der Ehrgeiz, alle vier Sinfonien von Brahms, alle neun von Beethoven oder Bruckner usf. zu besitzen: der Rausch der Zahl bzw. der Komplettierung erfaßt ihn. Der entscheidende Grundvorgang ist leicht zu verfolgen: Das ursprüngliche Motiv (Musik zu hören) hat sich gewandelt und wird schließlich von einem ganz anderen Motiv überschattet. Das originäre Bedürfnis ist dem Diktat der Sammelleidenschaft überantwortet worden. Unser Verbraucher hat am Ende gar kein so großes Interesse mehr an der Musik, obgleich er es nach außen hin vorgibt. … Hier liegt ein Musterfall für autonomisiertes Verbraucherverhalten vor … : Anfangs neutrale, mit dem Erfolg eines Verhaltens auftretende Ereignisse erhalten allmählich Verstärkungscharakter.“[28]

Die Unterschiede zwischen Selbstinteresse (in der ökonomischen Theorie) und Gier (als psychologisches Phänomen) können folgendermaßen tabellarisch zusammengefaßt werden:[29]

---

28 Wiswede (1973), S. 37 f. Wiswede verweist im Anschluß an Keynes (1936) darauf, daß auch Sparmotive auf dem Motiv „Sparen als Selbstzweck“ (monetäres Sammeln) beruhen können.

29 Im Anschluß an Posner (2003), S. 1102.

	Selbstinteresse	Gier
Art / Charakter	allgemein, rational	körperlich/machtorientiert
Stärke	moderat	extrem
Stabilität	konstant	schwankend
Zeitliche Abdiskontierung	ausgewogen	myopisch
Emotionale Wertigkeit	keine	abstoßend
Moralität	neutral	böse
Öffentliche Wahrnehmung	diskret	schamlos

Tab. 1: Selbstinteresse und Gier

Während Gier sich exzessiv auf körperlichen oder materiellen Besitz oder soziale(s) Prestige/Macht bezieht, versteht die Ökonomik Selbstinteresse als ein breites Spektrum menschlicher Motivation im Einklang mit individuellem Rationalverhalten. Selbstinteressierte Interessen/Präferenzen sind in der ökonomischen (neoklassischen) Theorie stabil, der Grad an gierigem Verhalten variiert hingegen und Gier tritt eher wellenförmig auf. Gier ist kurzfristig, myopisch ausgerichtet, rationales Selbstinteresse wägt hingegen gegenwärtige und zukünftige Interessen sorgfältig ab. Selbstinteresse ist kein bestimmtes Gefühl, Gier hingegen ist gefühlsgeladen und nicht selten gepaart mit Aggressivität. Folglich ist Gier eben auch „moralisch verwerflich“, während Selbstinteresse (zumindest von Ökonomen) als moralisch neutral bewertet wird.

Obgleich Gier also in der ökonomischen Theorie keine konzeptionelle Bedeutung zukommt, finden sich – wenn auch spärlich – hier und da Bezüge zum Thema, nicht selten verbunden mit bedenkenswerten Ideen. Einige Beispiele seien angeführt:

In seiner fragmentarisch gebliebenen, erst posthum erschienenen Schrift „Chapters on Socialism“ (1879) warnt John Stuart Mill vor den Folgen eines immer unpersönlicheren Marktsystems. Verliert der Wettbewerb seine „Übersichtlichkeit“, ist er vor schädlicher Gier nicht gefeit:

> „Competition is the best security for cheapness, but by no means a security for quality. […] [O]n the great scale of modern transactions, with the great multiplication of competition and the immense increase in the quantity of business competed for, dealers are so little dependent on permanent customers that character is much less essential to them, while there is also far less certainty of their obtaining the character they deserve. The low prices which a tradesman advertises are known to a thousand, for one who has discovered for himself or learned from others, that the bad quality of the goods is more than an equivalent for their cheapness; while at the same time the much greater fortunes now made by some dealers excite the cupidity of all, and the *greed* of rapid gain substitutes itself for the modest desire to make a living by their business. In this manner, as wealth increases and greater prizes seem to be within reach, more and more of a gambling spirit is introduced into commerce … . This is the meaning of what is called the intensity of modern competition.“[30]

30 Mill (1879/1989), S. 253; eigene Hervorhebung.

Gier wird bei dem liberalen Vordenker Mill also zu einer Gefahr, die dem marktlichen System selbst inhärent ist. Er nimmt damit bereits Ideen vorweg, die – wie gesehen – in der These einer zivilisatorischen Entwicklung hin zu einer „gierigen“, modernen Industriegesellschaft wieder aufgenommen worden sind. Danach kommt also dem jeweiligen Umfeld eine entscheidende Bedeutung dabei zu, ob sich Gier ausbilden kann. Daß Umstände zentral für die Bewertung eines „Vergnügens“ sein können, darauf hatte übrigens schon Jeremy Bentham hingewiesen. In seiner „Introduction to the Principles of Morals and Legislation“ führt der utilitaristische Urvater aus, daß die Liebe zu einem guten Essen sowohl auf Freßgier wie auch auf der Freude an dem gemeinsamen Beisammensein beruhen kann.[31]

Karl Marx sieht in der Gier einen Wesenzug des Kapitalisten: „Dieser absolute Bereicherungstrieb, diese leidenschaftliche Jagd auf den Wert ist dem Kapitalisten mit dem Schatzbildner gemein, aber während der Schatzbildner nur der verrückte Kapitalist, ist der Kapitalist der rationelle Schatzbildner.“[32] Marx – und hierin liegt nun eine zentrale Scheidelinie zur klassisch-liberalen und vor allem neoklassischen Ökonomik – deutet das rationale Selbstinteresse des Kapitalisten als reine Gier. Für Marx besteht das Ziel des Kapitalisten (in enger Analogie zum krankhaften Charakter der Gier) nicht in der Konsumption oder im Gebrauch, sondern im Besitz. Dieser Besitz ermöglicht dann bekanntlich die weitere Akkumulation von Reichtum, d.h. Kapital. Wiederum in der Parallele zur Gier ist also Akkumulation nicht auf Bedürfnisbefriedigung ausgerichtet, sondern darauf, zu dem Objekt der Begierde eine eigene Beziehung aufzubauen. Etwas zu besitzen bedeutet aber dann, es sich geradezu körperlich anzueignen. Einher geht damit die Reduktion der (anderen) Person auf ein Objekt, das man besitzen kann. Mit Bezug auf Goethes Mephisto schreibt Marx in den „Ökonomisch-philosophischen Manuskripten“:

> „Was durch das *Geld* für mich ist, was ich zahlen, d.h., was das Geld kaufen kann, das *bin ich*, der Besitzer des Geldes selbst. So groß die Kraft des Geldes, so groß ist meine Kraft. Die Eigenschaften des Geldes sind meine – seines Besitzers – Eigenschaften und Wesenskräfte. Das, was ich *bin* und *vermag*, ist also keineswegs durch meine Individualität bestimmt. Ich *bin* häßlich, aber ich kann mir die *schönste* Frau kaufen. Also bin ich nicht *häßlich*, denn die Wirkung der *Häßlichkeit*, ihre abschreckende Kraft ist durch das Geld

31 Vgl. Bentham (1789/1970), S. 103.

32 Marx (1867/1947), S. 160. Auch Werner Sombart sieht in der Gier eine Charaktereigenschaft des modernen Wirtschaftsmenschen: „Aber das entscheidend Neue in dem Wirken des modernen Wirtschaftsmenschen ist doch die Veränderung, die das Ausmaß seiner Tätigkeit erfahren hat. Weil jede natürliche Begrenzung des Strebens weggefallen ist, weil nicht mehr die Anforderungen des lebendigen Menschen, nicht mehr die Menge der zu verarbeitenden Güter dem Tun des Unternehmers Schranken setzen, so ist dieses ‚maßlos’, ‚grenzenlos’ geworden. … Alle Zeit des Tages, des Jahres, des Lebens wird der Arbeit gewidmet. Und während dieser Zeit werden alle Kräfte bis zum äußersten angespannt. Vor den Augen jedermanns steht ja das Bild dieser bis zum Wahnsinn arbeitenden Menschen. … Das bis zur Raserei gesteigerte Vorwärtsgehen und Stürmen ist ihre Eigenart; man weiß es ja. Man weiß auch, wie dieses Übermaß von geschäftlicher Tätigkeit die Körper zermürbt, die Seelen verdorren macht. Alle Lebenswerte sind dem Moloch der Arbeit geopfert, alle Regungen des Geistes und des Herzens dem einen Interesse: dem Geschäft zum Opfer gebracht.“ Sombart (1913), S. 228 f.

> vernichtet. Ich – meiner Individualität nach – bin *lahm*, aber das Geld verschafft mir 24 Füße; ich bin also nicht lahm; ich bin ein schlechter, unehrlicher, gewissenloser, geistloser Mensch, aber das Geld ist geehrt, also auch sein Besitzer. Das Geld ist das höchste Gut, also ist sein Besitzer gut, das Geld überhebt mich überdem der Mühe, unehrlich zu sein; ich werde also als ehrlich präsumiert; ich bin *geistlos*, aber das Geld ist der *wirkliche* Geist aller Dinge, wie sollte sein Besitzer geistlos sein?“[33]

Gier wird für Marx zum Versuch, dem Objekt der Begierde die Eigenschaften zu entziehen, die es uns ermöglichen, uns selbst zur Quelle des Guten zu machen. Geld ermöglicht es uns dabei, alle anderen sozialen Quellen des „Wertvollen“ durch den Wert des Geldes zu ersetzen.[34]

Wenig überraschend verfolgt Ludwig von Mises eine andere Stoßrichtung. Mises verdeutlicht in „Human Action“[35], daß es gerade ein besonderes Spezifikum der Marktgesellschaft ist, daß sie keine Privilegieninteressen berücksichtigt. Vielmehr ist es die Macht der Konsumenten, sich die bestmögliche Befriedigung ihrer Bedürfnisse zu sichern und so privilegierte Positionen von Unternehmern immer wieder ins Wanken zu bringen. Mises schreibt:

> „Not the greed of the wealthy few, but the propensity of everyone to take advantage of any opportunity offered for an improvement of his own well-being makes for producer insecurity. What makes the house painter indignant is the fact that his fellow citizens prefer cheaper houses to more expensive ones. And the house painter himself, in preferring cheaper commodities to dearer ones, contributes his share to the emergence of insecurity in other sectors of the labor market.“[36]

Auf das Verhältnis von Gier und Privilegiensuche wird im letzten Teil noch zurückzukommen sein.

Zum Abschluß dieser Übersicht sei noch auf Henry George hingewiesen. Die Überlegungen des amerikanischen Sozialreformers fußen auf der Beobachtung, daß im späten 19. Jahrhundert in den USA die rasante industrielle Entwicklung und die Entstehung von Wohlstand keineswegs zur Beseitigung von Armut geführt haben. Statt nun aber den Industrialisierungsprozeß selbst zu verdammen oder mit Malthus im Bevölkerungswachstum die Ursache für Armut zu sehen, identifiziert George (hier nicht unähnlich zu Franz Oppenheimer) im Bodenmonopol der Grundbesitzer die Ursache für die ungleiche Verteilung des Wohlstands. Konsequent fordert er die Einführung einer „single tax“, da die Bodensteuer (nicht aber eine Steuer auf Kapital oder Arbeit) als einzige Steuer dem Staat zur Finanzierung seiner Aufgaben dienen soll.[37] Im vorliegenden Zusammenhang ist nun zweierlei interessant. Zum einen identifiziert auch George in den Privilegien der Grundbesitzer eine zentrale Ursache für eine ungleiche Verteilung – Privilegien, die auf Gier beruhen:

> „When the idea of individual ownership, which so justly and naturally attaches to things of human production, is extended to land, all the rest is a mere matter of development.

---

33 Marx (1844/1968), S. 564. Vgl. zur Interpretation: Levine (1998), S. 56.

34 Vgl. Levine (2000), S. 136.

35 In der deutschsprachigen Fassung von 1940 („Nationalökonomie. Theorie des Handelns und Wirtschaftens“) findet sich dieser Teil noch nicht.

36 Mises (1949), S. 852.

37 Zur Einführung zu George siehe z.B. Wassermann (2003).

> The strongest and most cunning easily acquire a superior share in this species of property, which is to be had, not by production, but by appropriation, and in becoming lords of the land they become necessarily lords of their fellow men. The ownership of land is the basis of aristocracy. It was not nobility that gave land, but the possession of land that gave nobility. All the enormous privileges of the nobility of medieval Europe flowed from their position as the owners of the soil. […] [W]hile, at the cold promptings of *greed*, cottage after cottage has been pulled down and family after family forced into the roads. The principle that permits this is the same principle that in ruder times and a simpler social state enthralled the great masses of the common people and placed such a wide gulf between noble and peasant. Where the peasant was made a serf, it was simply by forbidding him to leave the estate on which he was born, thus artificially producing the condition we supposed on the island.“[38]

Zum anderen – und auch hierauf wird noch zurückzukommen sein – sieht Henry George es als Ziel einer gerechten Sozial- und Wirtschaftsordnung an, Gier zu beseitigen. Nur wenn es gelingt, eine faire und gerechte Verteilung herzustellen, dann wird es auch möglich sein, daß die Gier aus der menschlichen Gesellschaft verschwindet: „But an equitable distribution of wealth, that would exempt all from the fear of want, would destroy the greed of wealth, just as in polite society the greed of food has been destroyed.“[39]

4. Gier, Finanzmärkte und öffentliche Güter

Mit dem Boom der Finanzmärkte in den 1980er und 1990er Jahren hat auch das Thema Gier wieder erneute Aufmerksamkeit gefunden. Im Film „Wall Street“ (1987) findet sich die wohl eingängigste (und wohl auch am häufigsten zitierte) Verteidigung von Gier als Motor des marktlichen Geschehens. Gordon Gekko, dargestellt im Film von Michael Douglas, führt in seiner Ansprache vor den Aktionären von Teldar Paper aus:

> „The point is, ladies and gentleman, that greed – for lack of a better word – is good. Greed is right. Greed works. Greed clarifies, cuts through, and captures the essence of the evolutionary spirit. Greed, in all of its forms – greed for life, for money, for love, knowledge – has marked the upward surge of mankind. And greed – you mark my words – will not only save Teldar Paper, but that other malfunctioning corporation called the USA.“[40]

Das Jahrzehnt der gut gekleideten Börsenmakler und ihrer großen finanziellen Erfolge gilt vielen – vor allem rückblickend – als die Dekade der Gier. Gier – und ihr Gegenstück Angst – gehören zum folkloristischen Urgestein der (technischen Analyse von) Finanzmärkte(n).[41] Die Angst vor Kursverlusten und die Gier, alles Erreichbare auch kurzfristig „einzustreichen“, sind das Kräftefeld der Charts. Mit dem Zusammenbruch der „New Economy“ ist auch die Gier erneut als Ursache des Übels entlarvt. Statt der (scheinbaren) Rationalität des Marktgeschehens den nötigen Raum zu bieten, verengt sie – so die Börsenpsychologie – den Blick auf das Wesentliche: „Erfolg an der Börse hängt

38 George (1879/1940), S. 350-352; eigene Hervorhebung.
39 George (1879/1940), S. 465.
40 Zit. nach Robertson (2001), S. 2.
41 Shefrin (2000), S. 120.

– ebenso wie Erfolg im Berufsleben – von sehr vielen persönlichen Faktoren ab. … Mitunter wird auch das Gewinnstreben so dominant, daß die Gier einen Tunnelblick erzeugt. Da man an der Börse immer auch Glück haben kann, ist es leicht, chronische Schwächen und selbstverschuldete Mißerfolge zu verdrängen."[42] Dem selbstinteressierten Anleger sind Gier und Angst „irrationale Gefühle …, die mit den fundamentalen Fakten nichts zu tun haben"[43]. Die Finanzmarkttheorie scheint also die These „positiver Rückkopplungen" zu stützen. Boom-Phasen am Aktienmarkt prägen auch das Verhalten der Akteure.[44]

Der Gier-Euphorie der 1980er und 1990er Jahre – wie sie ihren sprechenden Ausdruck in Gordon Gekkos Auftritt in „Wall Street" gefunden hat – ist die Ernüchterung des 21. Jahrhunderts gefolgt. Erfolgstitel wie „The Greed Merchants: How Investment Banks Played the Free Market Game" (Philip Augar, 2005), „Corporate Scandals: The Many Faces of Greed" (Kenneth R. Gray, Larry A. Frieder and George W. Clark, 2005), „Infectious Greed: How Deceit and Risk Corrupted the Financial Market" (Frank Partnoy, 2003) oder „Anatomy of Greed: Unshredded Truth from an Enron Insider" (Brian Cruver, 2002) sowie zahllose jüngere Artikel unter der Überschrift „Gier" oder „Greed" in den einschlägigen Wirtschafts- und Finanzmagazinen belegen die wachsende öffentliche Mißbilligung gieriger Börsianer und Manager (und unterstreichen nochmals vor allem das öffentliche Interesse an diesem Thema). Für die Finanzmärkte zumindest scheint die Einsicht des Mannheimer Finanzwissenschaftlers Martin Weber zutreffend:

> „Sowohl Gier als auch Ethik kommen in Zyklen: In einem Klima der allgemeinen Kurssteigerungen tasten sich manche schrittweise an die Grenzen der Ethik heran. In einem Hausseklima wird das eher akzeptiert – weil ja letztlich jeder gewinnt. Und irgendwann kommt es zu Übertretungen. Es kommt zu Denkweisen und Handlungen, die man, wenn man sie von außen und zu einer anderen Zeit betrachten würde, selbst nicht gutheißen

---

42 „‚Gier erzeugt einen Tunnelblick.' Der Psychologe Oliver Mühlhaus über Erfolg an der Börse", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 25.01.2003, Nr. 21, S. 21.

43 Thieme (2001), S. 31.

44 Ein anschauliches Beispiel für positive Rückkopplungen als Ausgangspunkt von „Blasen" in der Konjunkturentwicklung ist bereits die holländische Tulpenkrise von 1637. Im frühen 17. Jahrhundert waren die Holländer begeistert von den aus der Türkei eingeführten Tulpen. Die Begeisterung wurde gesteigert, als es zu Variationen der Tulpen kam. Spekulationen mit verschiedenen Variationen wurden wichtiger als normales Gewerbe. Land, Juwelen und Möbel wurden gegen Tulpen eingetauscht in der Absicht, reicher zu werden. Es kam zu Optionsgeschäften. Eine Call-Option gab gegen einen Preis von z.B. 20 Gulden dem Inhaber das Recht, eine Zwiebel in einer bestimmten Periode zum festen Preis von 100 Gulden zu erwerben. Wenn der Preis auf 200 Gulden stieg, hatte er seinen Einsatz verfünffacht. Auf dem Höhepunkt der Tulpenmanie im Januar 1637 verzwanzigfachten sich die Preise. Jetzt kam es zu massiven Verkäufen, die dazu führten, daß im Februar die Preise stärker fielen als sie im Januar gestiegen waren. Es kam zu massenhaften Bankrotten und der Staat versuchte die Krise dadurch zu retten, indem er Garantiepreise von 10% des Nennwertes einführte, was aber auch nichts half. Die Tulpenpreise fielen fast auf den Preis normaler Zwiebeln und Holland geriet nachdem das Ganze einige Jahre gedauert hatte in eine lange tiefe Krise. Siehe hierzu z.B. Malkiel (1990), S. 35-38.

würde. Dann fliegt alles auf. Man bekommt ein paar auf die Finger, und für ein paar Jahre ist die Unternehmens- und Anlegerkultur sowie die Ethik wiederhergestellt.“[45]

Neben diesem eher journalistischen Boom des Themas Gier in den Börsennachrichten der Zeitschriften und Magazine findet sich jedoch auch in der ökonomischen Theorie in den letzten Jahren ein bescheidendes, aber merkliches Interesse an dem Thema.

In einem Paper von 1991, das zugleich eine Vielzahl früherer Studien zu ähnlichen Themen zusammenfaßt, führt Henk A.M. Wilke die „Greed-Efficiency-Fairness“-Hypothese ein. Danach sind es vor allem diese drei Motive (Gier, Effizienz und Fairneß), die den einzelnen in der Interaktion mit anderen zum Handeln bewegen.[46] Im Anschluß an Hardin (1968) verortet Wilke seine GEF-Hypothese am Beispiel der Nutzung allgemein zugänglicher Ressourcen und modelliert sie als ein Dilemma zwischen individueller und kollektiver Rationalität. Dieses „resource dilemma“ – als Untergruppe sozialer Dilemmata (Dawes 1980) – versteht er als ein Spiel, in dem für die Mitglieder einer Gruppe der individuelle Ertrag einer gemeinsam genutzten Ressource abhängig ist vom Grad der Nachhaltigkeit der Ressourcennutzung in der vorangegangenen Periode durch die einzelnen Mitglieder. Die gierige Ausnutzung einer gemeinsamen Ressource – so die Ergebnisse von Wilke – wird dabei begrenzt durch die beiden anderen Motive, Effizienz und Fairneß. So ist es ineffizient, den gemeinsamen „pool“ so zu übernutzen, daß in den nachfolgenden Perioden kein Ertrag mehr zu erwarten ist. Zugleich erscheint es den Mitgliedern der Gruppe als unfair, wenn der Ertrag der Ressource ungleich unter den Gruppenmitgliedern aufgeteilt wird. Diese drei Motive zusammengenommen – so Wilke – können „resource dilemmas“ umfassend erklären. Ohne auf weitere Einzelheiten eingehen zu wollen, sind zwei Ergebnisse der Untersuchung von Wilke hierbei von besonderem Interesse: Gier führt zu einer Überschätzung dessen, was einem „fairerweise“ zustehen würde und – dies ist der interessante Teil – die Überschätzung des fairen Anteils ist bei Unsicherheit über eine adäquate Ressourcennutzung („environmental uncertainty“) höher.[47] In gleicher Weise benötigt die Unsicherheit über das Verhalten der anderen („social uncertainty“) eine Ergänzung durch ein erhöhtes Maß an Fairneß. Hieraus schließt Wilke: „Introducing an authority or leader may be considered as a solution that takes away free access from the regular group members so that greed and uncertainty about the choices of others (social uncertainty) cannot play a role any more.“[48] Ob man dieser „Diktatorlösung“ nun zustimmen mag oder doch eher nicht – sie verdeutlicht, daß das Verhältnis von Gier und Umwelt- bzw. Rahmenbedingungen für die Behandlung gierigen Verhaltens in der Wirtschaftspolitik fundamental ist.

---

45 „‚Gier und Ethik kommen in Zyklen’. Der Mannheimer Finanzwissenschaftler Martin Weber über effiziente Märkte und irrationale Anleger“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 25.10.2002, Nr. 248, S. 23.

46 Hierbei bezieht sich Wilke auf Samuelson et al. (1986).

47 Siehe auch De Vires / Wilke (1990).

48 Wilke (1991), S. 183.

Ähnliches gilt für Überlegungen bei „Public-Goods Dilemmas“. Grundlegend hierfür sind die Arbeit von Rapoport (1967) und die von Rapoport und Chammah (1965).[49] Im Unterschied zur üblichen Modellierung wiederholter PD-Spiele wird hierbei auch das kardinale Verhältnis der verschiedenen payoffs als Entscheidungsvariable für eine Kooperation berücksichtigt.

		Player 2	
		Defect	Cooperate
Player 1	Defect	P,P	T,S
	Cooperate	S,T	R,R

Tab. 2: Gefangenen-Dilemma nach Rapoport / Chammah (1965)

Die einzelnen Felder der Auszahlungsmatrix sind bekanntermaßen charakterisiert als Temptation (T), Reward (R), Punishment (P) und Sucker (S), wobei gilt: T>R>P>S. Falls der andere Spieler kooperiert, kann man durch Defektieren seine payoffs erhöhen. Der Gewinn durch diese Strategie kann als (T-R) ausgewiesen werden – eine Größe die man offensichtlich als Gier bezeichnen könnte: Der payoff-Gewinn („free rider’s payoff“) ergibt sich aus der Differenz zwischen dem erwarteten Gewinn bei Defektieren im Vergleich zum Kooperationsgewinn (Pareto-optimaler payoff). Falls nun der andere auch defektiert, entstehen Kosten aus der entgangenen Kooperation. Analog ist diese Differenz (P-S) als Furcht zu interpretieren („sucker’s payoff“); der Wunsch nicht der einzige zu sein, der kooperiert. Der Anreiz zu kooperieren ergibt sich dann als (R-P).[50] Interessant an der empirischen Überprüfung dieser Spielanordnung ist, wie Ahn et al. (2001) gezeigt haben, daß die Wahrscheinlichkeit kooperativen, und damit nicht von Gier gesteuerten Verhaltens, dann höher ist, je öfter die gleichen Mitspieler aufeinandertreffen.[51] Oder anders gesagt: Vertrauen führt in „Public-Goods Dilemmas“ dazu, daß Ressourcen adäquater genutzt und ein höheres Maß öffentlicher Güter angeboten werden. In ähnlicher Weise vertreten auch Eek und Biel (2003), aufbauend auf Wilke (1991), die GEF-Hypothese. Sie verweisen darüber hinaus auf die Bedeutung, die Information bei der Beurteilung der jeweiligen Dilemma-Situation spielt: je höher der Informationsgrad, um so wahrscheinlicher ist kooperatives Verhalten.[52] Auch diese Ergebnisse weisen darauf hin, daß zur Eindämmung von Gier ein vertrauter, wohlinformierter wirtschaftspolitischer Rahmen ein probates Mittel zu sein scheint.

49 In meiner Darstellung folge ich Ahn et al. (2001).
50 Siehe dazu auch das Experiment von Bruins / Liebrand / Wilke (1989).
51 „Es besteht das Gesetz des Wiedersehens. Die Beteiligten müssen einander immer wieder in die Augen blicken können“; Luhmann (1973), S. 39.
52 Vgl. Eek / Biel (2003), S. 203.

5. Maßhalteappelle

Bei möglichen Strategien gegen gieriges Verhalten auf Märkten mag man zunächst an Appelle denken, die den einzelnen Akteur anhalten sollen, sein Verhalten zu ändern, zu mäßigen – ein Verhalten, das gerne von der Öffentlichkeit eingefordert wird. Unter der Überschrift „Die Schweiz entdeckt die Gier. Manager bereichern sich schamlos“ finden sich in der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung vom 31. März 2002 folgende warnende Zeilen:

> „Die Zeiten haben sich geändert: Das Tram fährt zwar immer noch, doch die protzigen Autos sind zahlreicher geworden. Sie stehen nicht mehr neidmindernd in der Garage, sondern man sieht sie silbermetallicglänzend im täglichen Stau am Zürcher Central. Parallel hat das Land ein großer Zorn auf die Geldgier erfaßt. Das Wort ‚Abzocker’ wurde binnen weniger Wochen zu einem Lieblingsbegriff Schweizer Journalisten. Das Kleingedruckte in Geschäftsberichten, das früher nur Wirtschaftsprüfer interessierte, wird nun auch in Redaktionen eifrig studiert, um herauszufinden, wie viele Millionen die Manager bekommen. Man empört sich seitenweise darüber, daß der Konzernchef der Zürich-Gruppe, Rolf Hüppi, mit dem Firmenjet seine Pferde auf einer amerikanischen Ranch besucht.“[53]

Die Sozialpsychologie zeigt, daß bescheidenes Verhalten im Geschäftsleben durchaus vorteilhaft sein kann[54] – ist aber Bescheidenheit und Maßhalten per se eine erfolgversprechende Tugend (bzw. wirtschaftspolitische Strategie), die man gierigem Verhalten entgegenstellen sollte? Bescheidenheit (und ihr „impact“ auf die Lebenszufriedenheit – also vor allem die Fähigkeit, sich nicht für mehr zu halten, als man ist) hat bisher in der Sozialpsychologie wenig Berücksichtigung erfahren. Bisherige Untersuchungen legen eher nahe, daß nur ein geringer Einfluß besteht.[55] Bedeutsam ist bescheidenes, maßvolles Verhalten insbesondere in Untersuchungen zu Konsumverhalten und vor allem Alkoholgenuß, wirtschaftstheoretische[56] oder gar wirtschaftspolitische Überlegungen finden sich hingegen selten.[57] Eine Ausnahme bildet hier eine Episode der deutschen Wirtschaftsgeschichte.[58]

Nach der Korea-Krise entwickelte sich in der jungen Bundesrepublik ein beträchtlicher Konjunkturaufschwung. Das Soziaprodukt nahm 1954 um 8% und 1955 sogar um 12% zu, die Arbeitslosenzahl sank zugleich um eine halbe Million. Der damalige Bundeswirtschaftsminister Ludwig Erhard warnte aber bereits früh vor etwaigen Konjunkturabschwächungen, wobei er insbesondere im Einfluß gesellschaftlicher Interessengruppen eine wachsende Gefahr sah. Um

---

53 Vgl. Mursek (2002), S. 38.

54 Vgl. Wosinska et al. (1996).

55 Vgl. zum Überblick Harvey / Pauwels (2004). Auffällig ist, daß die Autoren zum einen eine Verbindung zwischen kulturellem Umfeld und Bescheidenheit und auch zwischen der Erfahrung von Verlust und Bescheidenheit herstellen – zwei Aspekte, die ja auch für das Verständnis von Gier zentral sind.

56 Bestenfalls finden sich hier die Vergleiche zu anderen wirtschaftlichen „Systemen“, z.B. einer buddhistischen Ökonomie (Daniels 2003).

57 Wenn man von den Hinweisen auf moderates Wachstum einmal absieht.

58 Hinweise hierzu verdanke ich vor allem David Motadel.

diese abzuwenden, initiierte er Verhandlungen sowohl mit den Gewerkschaften wie auch mit den Arbeitgebern: Im Februar 1955 forderte er die Unternehmer auf, Lohnerhöhungen entsprechend dem Produktivitätsfortschritt vorzunehmen. Von den Gewerkschaften verlangte er, keine neuen Lohnforderungen zu erheben; Maßhalten galt ihm als das Gebot der Stunde: „Die Maßlosigkeit droht zu einer ernsten Gefahr für diese so erfreuliche Konjunktur zu werden, und darum tut vor allem anderen Besinnung not.“[59] Erhards „Maßhalteappelle“ trugen insbesondere die wirtschaftspolitische Hoffnung, auf diese Weise illusorischen Erwartungen über die Möglichkeit der Ausschöpfung der Hochkonjunktur entgegentreten zu können. Diese psychologischen Appelle verhallten zunächst keineswegs, stießen jedoch bereits ab Frühjahr 1956 auf immer mehr Widerstand, nicht zuletzt von seiten des Kanzlers. So schrieb Adenauer 1956 an seinen Minister: „Aber verzeihen Sie mir, wenn ich Ihnen sehr offen sage, die von Ihnen vorgeschlagenen Einwirkungen werden kein[en] Erfolg haben.“[60] Adenauer sah es als fragwürdig an, zunächst zum Wohlstand zu ermuntern und „jetzt plötzlich Zurückhaltung und Enthaltsamkeit zu predigen“[61]. Erhard ließ sich durch diese Kritik aber nicht beirren und untermauerte seine zunächst wirtschaftspolitisch motivierten Maßhalteappelle mehr und mehr auch mit moralischen Überlegungen. Einen Höhepunkt erreichten Erhards Appelle zum Maßhalten dann in einer Rundfunkansprache vom März 1962, angekündigt unter dem eindrücklichen Titel „Maßhalten!“. In fast prophetischer Weise wandte sich Erhard an das deutsche Volk und geißelte seine wirtschaftliche Gier:

> „Auch aus diesem Grunde muß das deutsche Volk – und ich meine da buchstäblich jeden einzelnen – wissen, wo wir stehen, ja, richtiger wäre es noch zu sagen, wohin wir taumeln und welche Gefahren uns bedrohen. Noch ist es Zeit, aber es ist höchste Zeit, Besinnung zu üben und dem Irrwahn zu entfliehen, als ob es einem Volke möglich sein könnte, für alle öffentlichen und privaten Zwecke in allen Lebensbereichen des einzelnen und der Nation mehr verbrauchen zu wollen, als das gleiche Volk an realen Werten erzeugen kann oder zu erzeugen gewillt ist, und daß es im Zweifelsfall nur der Androhung oder auch Anwendung von Macht und Gewalt bedürfe, diese Grenzen zu sprengen. […] Man kann es nur als Wahnwitz bezeichnen, die vermeintliche Ungerechtigkeit der Vermögensverteilung durch eine Politik der Überforderung der Volkswirtschaft heilen zu wollen. […] Während diese [andere Länder, N.G.] sich kraftvoll anschicken, durch zuchtvolle Ordnung über die Sünden ihrer Vergangenheit hinwegzufinden, wissen wir nichts Besseres, als in der so oft angesprochenen Maßlosigkeit unseres nationalen Charakters das selbstverdiente Glück wieder zu zerstören.“[62]

Zwar beschwor Erhard auch später als Bundeskanzler immer wieder das Maßhalten (so z.B. bei der Frage nach Diätenerhöhungen und Kriegsopferentschädigungen), aber seine Rufe verhallten nun doch weitgehend ungehört – nicht zuletzt sicher auch deshalb, da man dem Vater des Wirtschaftswunders die Attitüde zur Bescheidenheit kaum wirklich abnahm. Es bleibt eigentümlich: So wenig man seine Appelle hören wollte, um so lieber wurden sie später als drin-

---

59 Erhard (1955/1988), S. 447.
60 Zit. nach Henschel (1996), S. 247.
61 Zit. nach Henschel (1996), S. 247.
62 Erhard (1962/1988), S. 730 f. u. S. 736.

gend notwendig herausgestellt. Der damalige Bundespräsident Walter Scheel führte zum Todestag Erhards am 11. Mai 1977 aus:

> „Aber seinen Mahnruf, Maß zu halten, den er bis ans Ende seines Lebens nicht müde wurde zu wiederholen, mochte man ihm nicht gerne abnehmen. Man sagte Maßhalteappelle seien nichts Konstruktives, was eine Wirtschaft, die zum Selbstzweck geworden war, weiter voranbrächte. Aber grade das wollte er nicht: eine Wirtschaft, die zum Selbstzweck wird. Er wollte eine Wirtschaft, die dem Menschen dient, eine soziale Wirtschaft.“[63]

Um es zusammenzufassen: Die Erhardschen Maßhalteappelle lehren, daß der Gedanke, die Degeneration der Wirtschafts- und Sozialordnung durch „Maß und Mitte“ (Wilhelm Röpke) aufzuhalten, zwar attraktiv, aber wenig erfolgversprechend ist. Das Marktspiel durch die Besserung der Spieler erfolgreicher zu gestalten, dem Laster „Gier“ die Tugend „Bescheidenheit“ entgegenzusetzen, scheint wohl wenig zielführend. Welche Alternative bleibt?

6. Gier als Privileg?

Gieriges Verhalten ist – so zeigt die bisherige Übersicht über die verschiedenen Ansätze und Erfahrungen in Wirtschaftstheorie, Wirtschaftspolitik und vor allem in der öffentlichen Kritik – nicht nur schädlich für den einzelnen, sondern wirkt auch zerstörerisch auf die Grundlagen des Gemeinwesens.[64] Problematisch erscheinen dabei aus wirtschaftspolitischer Sicht vor allem zweierlei Dinge: Zum einen lenkt Gier wirtschaftlich produktive Kräfte auf (zumindest ökonomisch) ineffiziente Verwendungsmöglichkeiten („Ressourcenvergeudung“), zum anderen erschwert gieriges Verhalten und kurzfristiges „Besitzen-Wollen“ die Etablierung dauerhafter Kooperationsmöglichkeiten auf der Basis von Vertrauen. Dabei liegt die Vermutung nahe, daß die jeweiligen gesellschaftlichen, rechtlichen und marktlichen Umstände auf die Ausbildung von Gier wirken. So wie in Zeiten des Aufschwungs und boomender Finanzmärkte die Gefahr größer zu sein scheint, sich mit Gier zu „infizieren“, so werden unklare Regelungen und „institutionelle Unsicherheiten“ eine gierige Atmosphäre befördern.

Gier – die Suche nach „immer mehr“ – kann man dabei wirtschaftspolitisch wohl nicht ganz unplausibel als Privilegiensuche interpretieren. Eine Ordnung, die systematisch Privilegienvergabe ermöglicht, ermuntert die Individuen, gierig nach diesen Sonderinteressen zu verlangen und sie zu rechtfertigen – eine

---

63 Zit. in Hohmann (Hrsg.) (1977), S. 24 f.

64 Hierauf hat bereits Aristoteles hingewiesen: „Es irren doch viele auch von denen, die aristokratische Verfassungen schaffen wollen, nicht nur dadurch, daß sie den Wohlhabenden mehr zuteilen wollen, sondern auch dadurch, daß sie das Volk betrügen. … Denn die Habsucht der Reichen vernichtet die Staatsverfassung mehr als die des Volkes.“ Aristoteles (1989), *Politik*, 1297a9 u. 11, klass. Zählung. Die Bedrohung des *oikos* beruht bei Aristoteles auf der Maßlosigkeit. Siehe hierzu ausführlich Fahlbusch (1996), S. 136-142, und Koslowski (1993), S. 61-63. Zum Überblick siehe auch Schefold (2004), insb. S. 38.

Einsicht, die bereits Kenneth Galbraith in seinem Klassiker „Gesellschaft im Überfluß“ so prägnant auf den Punkt gebracht hat:

> „Der Begriff des Privilegs erweist sich als außerordentlich vieldeutig, wenn wir seine sozialen Aspekte betrachten. In der Umgangssprache bedeutet er eine als ungerecht empfundene Bevorzugung einer politischen Minorität, sofern der Betreffende ihr nicht selber angehört. Genießt er aber diese bevorzugte Stellung, wird aus dem Privileg im Nu ein schwer erkämpftes Verdienst.“[65]

Dieser Prozeß der Privilegiensuche wird in der ökonomischen Theorie allgemein unter dem Problem des Rent-Seeking abgehandelt.[66] Besitzt der Gesetzgeber die Möglichkeit, Privilegien an bestimmte gesellschaftliche Gruppen zu vergeben, werden diese Gruppen auch versuchen, diese Sondervorteile zu erlangen.[67] Hieraus entsteht ein selbstverstärkender Prozeß, auf den Walter Eucken bereits hingewiesen hat:

> „Sobald … Machtgebilde staatliche Privilegien erhalten, macht sich ein circulus vitiosus geltend. Ähnlich wie in der Zeit des mittelalterlichen Lehnswesens werden die verliehenen Hoheitsrechte und Privilegien dazu benutzt, erneut weitere Rechte und Privilegien zu erkämpfen.“ [68]

Eine „Privilegienordnung“ entfaltet also eine eigene Dynamik, die auf die Gewährung von Partikularinteressen ausgerichtet ist und gieriges Verhalten ermuntert. Wirtschaftspolitisch sind hier Reformen im institutionellen Rahmen des politischen Systems gefordert. Eine wünschenswerte Wirtschaftsordnung hält das „rechte Maß“, die Interessen der einzelnen sollten gleichberechtigt sein:

> „Greed is a problem for the state because greedy people are too hard to control. Greedy individuals are either so myopic and extreme that they do not care about legal sanctions, or they are so cold and calculating that they exploit all legal loopholes to their own benefit and to the harm of others. The person of moderate and enlightened self-interest is the ideal object of the law, for this person is rational enough to respond to sanctions but not so rational as to circumvent them.“[69]

Der Gedanke, einen rechtlichen Rahmen zu schaffen, der es dem einzelnen ermöglicht, innerhalb dieses Rahmens sein wohlverstandenes Eigeninteresse zu verfolgen, aber der ihn zugleich an allgemeine Regeln bindet, scheint also ein geeigneter Ansatz zu sein, gierigem Verhalten des einzelnen durch kollektive Selbstbindung entgegenzutreten. Hierin kann der ordoliberale Beitrag zum Thema Gier gesehen werden. Das ordoliberale Kriterium „Privilegienfreiheit“, d.h. die „Option für das marktwirtschaftliche System und die privilegienlose Zivilrechtsgesellschaft“[70], verweist darauf, daß eine Ausrichtung an (gierigen) Sonderinteressen – vor allem mit Blick auf die nach-marktliche Verteilung – kaum im Interesse aller Bürger sein wird. Der Abbau von Privilegien, d.h. die systematische Verhinderung der Entstehung von gierigem Verhalten, wird ge-

---

65 Galbraith (1958), S. 198.
66 Zum Überblick siehe z.B. Mueller (2002), S. 333-358.
67 Siehe Cassel (2004), S. 46 ff.
68 Eucken (1952/2004), S. 334.
69 Posner (2003), S. 1122.
70 Böhm (1966/1980), S. 164.

rade durch eine adäquate, institutionelle Ausgestaltung möglich werden. Gefordert ist ein handlungsfähiger, wirkmächtiger Staat als Hüter der Interessen aller und nicht einzelner – ein Gedanke, der ganz auf der Linie der ordoliberalen Tradition liegt.[71]

Statt also auf moralische Appelle und die Tugend der Bescheidenheit zu setzen, scheint es wohl aussichtsreicher, der menschlichen Gier einen gesetzlichen Rahmen zu setzen. David P. Levine, Psychologe und Ökonom, hat diesen fundamentalen Zusammenhang anschaulich erläutert:

> „At stake, then, in the relationship between greed and self-interest is the fundamental nature of the relationship between self and other, subject and object. […] The term 'free market' refers to this situation where threat of loss is built into economic life. […] Only institutions that limit rather than assure loss can offer the opportunity for self-development on a different basis, one not wholly dominated by greed. […] They would, however, limit the danger self-interest poses, and thus limit the pressure for self-interest to adopt a predatory quality. We can, then, consider social institutions organized around the goals of limiting danger to the self and facilitating the expression of self-interest as most likely to assure that self-interest will develop on a basis other than greed."[72]

Folglich ist der Grundgedanke der Freiburger Schule, durch konstituierende und regulierende Prinzipien dem Selbstinteresse der einzelnen einen geeigneten Rahmen zu geben, auch die passende Lösung dafür, dem menschlichen Laster der Gier Einhalt zu gebieten. Ist die Gier nach übermäßigem Besitz und unverdienten Privilegien wirtschaftspolitisch gebändigt, wird auch ein Klima des Vertrauens möglich, das – wie der Verweis auf die Spieltheorie gezeigt hat – so wichtig für eine gelungene Interaktion auf der Grundlage von Fairneß und Effizienz und zugleich auch Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung der Sozialen Marktwirtschaft ist.[73]

Der vorliegende Überblick sollte deutlich gemacht haben, daß „Gier" zwar keineswegs einen prominenten Platz auf der ökonomischen Agenda hat, die Beschäftigung mit dem Thema aber zahlreiche, wertvolle Hinweise für den Wirtschaftswissenschaftler wie für den Wirtschaftspolitiker bereithält. Dem ökonomischen Kalkül des Selbstinteresses (in seiner Abgrenzung zur Gier) immer wieder nachzugehen, scheint dabei die unentrinnbare Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft. Als Essenz der wirtschaftspolitischen Betrachtung wird man darauf verweisen müssen, daß die Eindämmung gierigen Verhaltens auf Märkten wohl eher eine gesellschaftliche Ordnungsaufgabe denn der Auftrag für eine moralische Erneuerung ist. Daß hingegen Gier eine notwendige Eigenschaft des „wißbegierigen" Ökonomen ist, er sich aber zugleich in seiner Euphorie für empirische Tatsachen durch eine geeignete Theorie mäßigen sollte, darauf hat bereits Alfred Marshall hingewiesen: „We have seen that the economist must be *greedy* of facts; but that facts by themselves teach nothing."[74] Eine Aussage, die wohl auch gerade heute für die ökonomische Wissenschaft bedenkenswert ist.

---

71 Vgl. hierzu Goldschmidt (2004a).
72 Levine (2000), S. 139.
73 Vgl. Goldschmidt (2004b).
74 Marshall (1890/1936), S. 38; eigene Hervorhebung.

Literatur

AHN, T. K. et al. (2001): Cooperation in PD Games: Fear, Greed, and History of Play, in: Public Choice 106, S. 137-155.

ARISTOTELES (1989): Politik. Schriften zur Staatstheorie. Übersetzt und herausgegeben von Franz F. Schwarz, Stuttgart.

BENTHAM, J. (1789/1970): An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. Edited by J.H. Burns and H.L.A. Hart, London, New York.

BLOOMFIELD, M. W. (1952): The Seven Deadly Sins. An Introduction to the History of a Religious Concept with Special Reference to Medieval English Literature, Michigan.

BLÜMLE, G. / GOLDSCHMIDT, N. (2004): Der Kopernikus der Wurstsemmel. Hermann Heinrich Gossen und der Grenznutzen, in: Süddeutsche Zeitung vom 10./11./12. April 2004, S. 20.

BLÜMLE, G. / GOLDSCHMIDT, N. (2005): Ein Lob dem Laster. Vor 300 Jahren erschien das Gedicht „Der unzufriedene Bienenstock“ von Bernard Mandeville, in: Süddeutsche Zeitung vom 31. März 2005, S. 21.

BÖHM, F. (1966/1980): Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft, wiederabgedruckt in: Böhm, F.: Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, Baden-Baden, S. 105-193.

BORIS, H. N. (1986): The “Other” Breast: Greed, Envy, Spite and Revenge, in: Contemporary Psychoanalysis 22, S. 45-59.

BRUINS, J. J. / LIEBRAND, W. B. G / WILKE, H. A. M. (1989): About the Saliency of Fear and Greed in Social Dilemmas, in: European Journal of Social Psychology 19, S. 155-161.

CASSEL, S. (2004): Politikberatung und Politikerberatung, 2. Aufl., Bern, Stuttgart, Wien.

CHADWICK, H. (1959): The Sentences of Sextus. A Contribution to the History of Early Christian Ethics, Cambridge.

DANIELS, P. L. (2003): Buddhist Economics and the Environment: Material Flow Analysis and the Moderation of Society’s Metabolism, in: International Journal of Social Economics, S. 8-33.

DAWES, R. M. (1980): Social Dilemmas, in: Annual Review of Psychology 31, S. 169-193.

DE VIRES, S. / WILKE, H. A. M. (1990): Constrained Egoism and Resource Management under Uncertainty, in: Liebrand, W. B. et al. (eds): Social Dilemmas, London, S. 43-57.

EEK, D. / BIEL, A. (2003): The Interplay between Greed, Efficiency, and Fairness in Public-Goods Dilemmas, in: Social Justice Research 16, S. 195-215.

ERHARD, L. (1955/1988): Ein wirtschaftliches Gebot. Rundfunkansprache, 7. September 1955, in: Erhard, L.: Gedanken aus fünf Jahrzehnten. Reden und Schriften. Herausgegeben von Karl Hohmann, Düsseldorf, Wien, New York, S. 446-451.

ERHARD, L. (1962/1988): Maßhalten! Rundfunkansprache, 21. März 1962, in: Erhard, L.: Gedanken aus fünf Jahrzehnten. Reden und Schriften. Herausgegeben von Karl Hohmann, Düsseldorf, Wien, New York, S. 729-737.

EUCKEN, W. (1952/2004): Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Herausgegeben von Edith Eucken und K. Paul Hensel, 7. Aufl., Tübingen.

FAHLBUSCH, J. (1996): Tausch-Akte. Dekonstruktive Interventionen zur Freilegung der ungedachten Voraussetzungen in ökonomischen und anthropologischen „Theoriebildern“, Essen.

FARRUGIA, D. (2002): Selfishness, Greed, and Counseling, in: Counseling and Values 46, S. 118-126.

FORCE, P. (2003): Self-Interest before Adam Smith: A Genealogy of Economic Science, Cambridge.

FRANK, R. H. (1999): Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess, Princeton, N.J.

FROMM, E. (1976): Haben oder Sein. Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft, Stuttgart.

GALBRAITH, J. K. (1958): Gesellschaft im Überfluß, München, Zürich.

GEORGE, H. (1879/1940): Progress and Poverty: an inquiry into the cause of industrial depressions and of increase of want with increase of wealth. The remedy. Fiftieth Anniversary Edition, New York.

GOLDSCHMIDT, N. (2004a): Zur Theorie der Sozialpolitik. Implikationen aus ordnungsökonomischer Perspektive, in: Goldschmidt, N. / Wohlgemuth, M. (Hrsg.): Die Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft. Sozialethische und ordnungsökonomische Grundlagen, Tübingen, S. 63-95.

GOLDSCHMIDT, N. (2004b): Vertraute Marktwirtschaft, in: Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 83, S. 487-491.

GREENBERG, J. R / MITCHELL, S. A. (1983): Object Relations in Psychoanalytic Theory, Cambridge, Mass.

HARDIN, R. (1968): The Tragedy of the Commons, in: Science 162, S. 1243-1248.

HARVEY, J. H. / PAUWELS, B. G. (2004): Modesty, Humility, Character Strength, and Positive Psychology, in: Journal of Social and Clinical Psychology 23, S. 620-623.

HAYEK, F. A. V. (1969): Dr. Bernard Mandeville, in: Hayek, F. A. v.: Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen, S. 126-143.

HENSCHEL, V. (1996): Ludwig Erhard. Ein Politikerleben, München und Landsberg am Lech.

HOHMANN, K. (Hrsg.) (1977): Ludwig Erhard. Erbe und Auftrag. Aussagen und Zeugnisse, Düsseldorf, Wien.

JAMES, H. S., JR. / RASSEKH, F. (2000): Smith, Friedman, and Self-Interest in Ethical Society, in: Business Ethics Quarterly 10, S. 659-674.

KAPLAN, H. A. (1991): Greed: A Psychoanalytic Perspective, in: Psychoanalytic Review 78, S. 505-523.

KERN, W. S. (2001): Classical Economic Man: Was He Interested in Keeping up with the Joneses? In: Journal of the History of Economic Thought 23, S. 353-368.

KEYNES, J. M. (1936): The General theory of employment interest and money, London.

KIRSCH, G. (2004): Erhöhung der Welfare und/oder Erlösung von Illfare, in: Blümle, G. u.a. (Hrsg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster, S. 189-205.

KOSLOWSKI, P. (1993): Politik und Ökonomie bei Aristoteles, Tübingen.

LEVINE, D. P. (1998): The self and its interests in classical political economy, in: The European Journal of the History of Economic Thought 5, S. 36-59.

LEVINE, D. P. (2000): The Attachment of Greed to Self-Interest, in: Psychoanalytic Studies 2, S. 131-140.

LUHMANN, N. (1973): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 2. Aufl., Stuttgart.

MALKIEL, B. G. (1990): A random walk down Wall Street. Including a life-cycle guide to personal investing, 5. ed., New York.

MARSHALL, A. (1890/1936): Principles of Economics. An Introductory Volume, 8th ed., London.

MARX, K. (1844/1968): Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844 (= Karl Marx und Friedrich Engels Werke. Ergänzungsband, 1. Teil), Berlin, S. 465-588.

MARX, K. (1867/1947): Das Kapital. Buch 1, Berlin.

MILL, J. S. (1879/1989): Chapters on Socialism, in: Mill, J. S.: On Liberty with The Subjection of Women and Chapters on Socialism. Edited by Stefan Collini, Cambridge et al., S. 221-279.

MIROWSKI, P. (1989): More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics, Cambridge.

MISES, L. V. (1949/1996): Human Action. A Treatise on Economics, 4th ed., San Francisco.

MONTES, L. (2004): Adam Smith in Context: A Critical Reassessment of Some Central Components of His Thought, New York.

MOSAK, H. H. (1959): The Getting Type: A parsimonious social interpretation of the oral character, in: Journal of Individual Psychology 15, S. 193-198.

MURSEK, K. (2002): Die Schweiz entdeckt die Gier. Manager bereichern sich schamlos. Banker verschleiern die Mißstände. Und die Öffentlichkeit ist empört. Mit der Behaglichkeit ist es vorbei. Ein Stimmungsbericht, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 31. März 2002, Nr. 13, S. 38.

NEWHAUSER, R. (2000): The Early History of Greed. The Sin of Avarice in Early Medieval Thought and Literature, Cambridge.

NIKELLY, A. G. (1992): The Pleonexic Personality: A New Provisional Personality Disorder, in: Journal of Individual Psychology 48, S. 254-260.

POSNER, E. A. (2003): The Jurisprudence of Greed, in: University of Pennsylvania Law Review 151, S. 1096-1133.

RAPOPORT, A. (1967): A Note on the 'Index of Cooperation' for Prisoner's Dilemma, in: Journal of Conflict Resolution 11, S. 101-103.

RAPOPORT, A. / CHAMMAH, A. M. (1965): Prisoner's Dilemma, Ann Arbor.

RICHARDSON, F. C. / MANASTER, G. J. (1992): Greed, Psychopathology, and Social Interest, in: Journal of Individual Psychology 48, S. 261-276.

RIVERE, J. (1974): Haß, Gier und Aggression, in: Klein, M. / Riviere, J.: Seelische Urkonflikte. Liebe, Haß und Schuldgefühl, München, S. 9-72.

ROBERTSON, A. F. (2001): Greed. Gut Feelings, Growth, and History, Oxford.

ROTHSCHILD, E. (1994): Adam Smith and the Invisible Hand, in: American Economic Review 84 (Papers and Proceedings), S. 319-322.

SAMUELSON, C. S. et al. (1986): Individual Restraint and Structural Change as Solutions to Social Dilemmas, in: Wilke, H. A. M. et al. (eds.): Experimental Social Dilemmas, Frankfurt a.M., S. 29-53.

SCHEFOLD, B. (2004): Aristoteles: Der Klassiker des antiken Wirtschaftsdenkens, in: Schefold, B.: Beiträge zur ökonomischen Dogmengeschichte. Ausgewählt und herausgegeben von Volker Caspari, Düsseldorf, S. 21-44.

SCHMOLLER, G. (1920a): Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Erster Teil, München, Leipzig.

SCHMOLLER, G. (1920b): Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Zweiter Teil, München, Leipzig.

SCHNEIDER, E. (1962): Einführung in die Wirtschaftstheorie. IV. Teil: Ausgewählte Kapitel der Geschichte der Wirtschaftstheorie. 1. Band, Tübingen.

SELL, F. L. (1982): Der Konsumcharakter der Einkommensentstehung. Zur Interdependenz von Konsum- und Multiplikatortheorie, Freiburg.

SHEFRIN, H. (2000): Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing, Boston.

SMITH, A. (1759/1994): Theorie der ethischen Gefühle. Nach der Auflage letzter Hand übersetzt und mit Einleitung, Anmerkungen und Registern herausgegeben von Walther Eckstein, Hamburg.

SMITH, A. (1776/1930): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edited, with Introduction, Notes, Marginal Summary and an Enlarged Index by Edwin Cannan, 5th ed., London.

SMITH, A. (1776/2005): Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker. Aus dem Englischen übersetzt von Monika Streissler. Herausgegeben und eingeleitet von Erich W. Streissler, Tübingen.

SOMBART, W. (1913): Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen, München, Leipzig.

THIEME, H. (2001): Brief aus Wall Street: Zwischen Angst und Gier, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 22. November 2001, Nr. 245, S. 31.

VANBERG, V. (1975): Die zwei Soziologien. Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie, Tübingen.

VEBLEN, T. (1899/1957): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Köln, Berlin.

WACHTEL, P. L. (2002): Full Pockets, Empty Lives: A Psychoanalytic Exploration of the Contemporary Culture of Greed, in: American Journal of Psychoanalysis 63, S. 103-122.

WASSERMANN, L. (2003): The Essential Henry George, in: American Journal of Economics and Sociology 62 (Supplement, Vol. 1), S. 23-43.

WHYBROW, P. C. (2005): American Mania. When More is Not Enough, New York, London.

WILKE, H. A. M. (1991): Greed, Efficiency and Fairness in Resource Management Situations, in: European Review of Social Psychology 2, S. 165-187.

WISWEDE, G. (1973): Motivation und Verbraucherverhalten, 2. Aufl., München, Basel.

WOSINSKA, W. et al. (1996): Self-Presentational Responses to Success in the Organization: the Costs and Benefits of Modesty, in: Basic and Applied Social Psychology 18, S. 229-242.

Freiburger **Diskussionspapiere** zur Ordnungsökonomik

Freiburg **Discussion Papers** on Constitutional Economics

98/1 **Vanberg, Viktor J.:** Markets and Regulation – On the Contrast Between Free-Market Liberalism and Constitutional Liberalism. Published in: Constitutional Political Economy Vol. 10 No. 3, October 1999, p. 219-243.

98/2 **Pejovich, Svetozar:** Toward a Theory of the Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development.

99/1 **Vanberg, Viktor J.:** Standortwettbewerb und Demokratie. Veröffentlicht in: S. Frick, R. Penz, J. Weiß (Hrsg.): Der freundliche Staat. Kooperative Politik im institutionellen Wettbewerb, Marburg: Metropolis 2001, S. 15-75.

99/1A **Vanberg, Viktor J.:** Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? Published in: Constitutional Political Economy, Vol. 11, No. 1, March 2000, p. 87-112.

99/2 **Vanberg, Viktor J.:** Ordnungsökonomik und Ethik. Zur Interessenbegründung von Moral. Veröffentlicht in: B. Külp, V. J. Vanberg (Hrsg.): Freiheit und wettbewerbliche Ordnung, Haufe Verlagsgruppe: Freiburg, Berlin, München, 2000, S. 579-605.

99/2A **Vanberg, Viktor J.:** Constitutional Economics and Ethics – On the Relation Between Self-Interest and Morality. Published in: G. Brennan, H. Kliemt, R. D. Tollison (eds.): Methods and Morals in Constitutional Economics – Essays in Honor of James M. Buchanan, Berlin, Heidelberg: Springer 2002, p. 485-503.

99/3 **Cassel, Susanne:** Die Rolle von Think Tanks im US-amerikanischen Politikberatungsprozess. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 51, 2000, S. 203-230.

00/1 **Sideras, Jörn:** Systems Competition and Public Goods Provision. Veröffentlicht in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 19, Tübingen: Mohr Siebeck, 2000, S. 157-178.

00/2 **Vanberg, Viktor J.:** Markets and the Law. Published in: N. J. Smelser, P. B. Baltes (eds.): International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, Vol. 14, Amsterdam et al.: Elsevier 2001, p. 9221-9227.

00/3 **Vanberg, Viktor J.:** F.A. von Hayek. Published in: N. J. Smelser, P. B. Baltes (eds.): International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, Vol. 10, Amsterdam et al.: Elsevier 2001, p. 6482-6486.

00/4 **Vanberg, Viktor J.:** Der konsensorientierte Ansatz der konstitutionellen Ökonomik. Veröffentlicht in: H. Leipold, I. Pies (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik - Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Stuttgart, 2000, S. 251-276.

00/5 **Vanberg, Viktor J.:** Functional Federalism: Communal or Individual Rights? On B. S. Frey's and R. Eichenberger's Proposal for a "New Federalism". Published in: KYKLOS, Vol. 53, 2000, p. 363-386.

00/6 **Zoll, Ingrid:** Zwischen öffentlicher Meinung und ökonomischer Vernunft: Individuelle Meinungen über Globalisierung und Wettbewerb. Veröffentlicht in: W. Ötsch, S. Panther (Hrsg.): Ökonomik und Sozialwissenschaft. Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses, Marburg: Metropolis 2002, S. 179-210.

01/1 **Sideras, Jörn:** Konstitutionelle Äquivalenz und Ordnungswahl. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 52, 2001, S. 103-129.

01/2 **Märkt, Jörg:** Knut Wicksell: Begründer einer kritischen Vertragstheorie? Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 52, 2001, S. 189-214.

01/3 **Stamm, Hansueli:** Institutioneller Rahmen des Electronic Commerce: Eine ordnungsökonomische Analyse am Beispiel der digitalen Signatur.

01/3A **Stamm, Hansueli:** Institutional Framework of Electronic Commerce: A Constitutional Economic Analysis of the Problems With Digital Signatures.

01/4 **Vanberg, Viktor J.:** Evolutorische Ökonomik: Homo Oeconomicus, Markt und Institutionen. Veröffentlicht in: A. Diekmann, R. Moser (Hrsg.): Evolution in den Natur-, Sozial- und Geisteswissenschaften, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt 2003, S. 117-137.

01/5 **Vanberg, Viktor J.:** Rational Choice vs. Program-based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions. Published in: Rationality & Society, Vol. 14, 2002, p. 7-53.

01/6 **Vanberg, Viktor J.:** Citizens' Sovereignty and Constitutional Commitments: Original vs. Continuing Agreement. Published in: A. Breton, G. Galeotti, P. Salmon, R. Weintrobe (eds.): Rational Foundations of Democratic Politics, Cambridge: Cambridge University Press 2003, p. 198-221.

02/1 **Vanberg, Viktor J.:** F. A. Hayek und die Freiburger Schule. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 54, 2003, S. 3-20.

02/2 **Pelikan, Pavel:** Why Economic Policies Need Comprehensive Evolutionary Analysis. Published in: P. Pelikan, G. Wegner (eds.): The Evolutionary Analysis of Economic Policy, Cheltenham, Northampton: Elgar 2003, p. 15-45.

02/3 **Märkt, Jörg:** Armutsexternalitäten: Verfassungsökonomische Rechtfertigung einer kollektiven Grundsicherung. Veröffentlicht in: Analyse & Kritik 25, 2003, S. 80-100.

02/4 **Märkt, Jörg:** Zur Methodik der Verfassungsökonomik. Die Aufgabe eines vertragstheoretisch argumentierenden Ökonomen.

02/5 **Vanberg, Viktor J.:** Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen: Zum methodologischen Status der Theorie rationalen Handelns. Veröffentlicht in: H. Siegenthaler (Hrsg.): Rationalität im Prozess kultureller Evolution. Rationalitätsunterstellungen als eine Bedingung der Möglichkeit substantieller Rationalität des Handelns, Tübingen: Mohr Siebeck 2005, S. 33-63.

02/6 **Schnellenbach, Jan:** The Evolution of a Fiscal Constitution When Individuals are Theoretically Uncertain. Published in: European Journal of Law & Economics, Vol. 17, 2004, p. 97-115.

02/7 **Wohlgemuth, Michael:** Schumpeterian Political Economy and Downsian Public Choice: Alternative economic theories of democracy.

02/8 **Fischer, Christian:** Europäisierung der nationalen Zivilrechte – Renaissance des institutionellen Rechtsdenkens?

03/1 **Vanberg, Viktor J.:** Die Verfassung der Freiheit: Zum Verhältnis von Liberalismus und Demokratie. Veröffentlicht in: N. Berthold, E. Gundel (Hrsg.): Theorie der sozialen Ordnungspolitik, Stuttgart: Lucius & Lucius 2003, S. 35-51.

03/2 **Goldschmidt, Nils / Berndt, Arnold:** Leonhard Miksch (1901–1950) – A Forgotten Member of the Freiburg School.

03/3 **Vanberg, Viktor J.:** The Rationality Postulate in Economics: Its Ambiguity, its Deficiency and its Evolutionary Alternative. Published in: Journal of Economic Methodology, Vol. 11, 2004, p. 1-29.

03/4 **Nau, Heino Heinrich:** Reziprozität, Eliminierung oder Fixierung? Kulturkonzepte in den Wirtschaftswissenschaften im Wandel. Veröffentlicht in: G. Blümle u.a. (Hrsg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster: Lit-Verlag 2004, S. 249-269.

03/5 **Pelikan, Pavel:** Bringing Institutions into Evolutionary Economics: Another View with Links to Changes in Physical and Social Technologies. Published in: Journal of Evolutionary Economics, Vol. 13, 2003, p. 237-258.

03/6 **Vanberg, Viktor J.:** Bürgersouveränität und wettbewerblicher Föderalismus: Das Beispiel der EU. Veröffentlicht in: W. Schäfer (Hrsg.): Zukunftsprobleme der europäischen Wirtschaftsverfassung, Berlin: Duncker & Humblot 2004, S. 51-86.

03/7 **Vanberg, Viktor J.:** The Status Quo in Contractarian Constitutionalist Perspective. Published in: Constitutional Political Economy, Vol. 15, 2004, p. 153-170.

03/8 **Dathe, Uwe / Goldschmidt, Nils:** Wie der Vater, so der Sohn? Neuere Erkenntnisse zu Walter Euckens Leben und Werk anhand des Nachlasses von Rudolf Eucken in Jena. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 54, 2003, S. 49-74.

03/9 **Buchanan, James M:** Same Players, Different Game: How Better Rules Make Better Politics. In deutscher Übersetzung veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 25-35.

03/10 **Goldschmidt, Nils:** Zur Theorie der Sozialpolitik. Implikationen aus ordnungsökonomischer Perspektive. Veröffentlicht in: N. Goldschmidt, M. Wohlgemuth (Hrsg.): Die Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft. Sozialethische und ordnungsökonomische Grundlagen, Tübingen: Mohr Siebeck 2004, S. 63-95.

04/1 **Wohlgemuth, Michael:** The Communicative Character of Capitalistic Competition. A Hayekian response to the Habermasian challenge. Published in: The Independent Review, Vol. 10 (1), 2005, p. 83-115.

04/2 **Vaubel, Roland:** Reformen der europäischen Politikverflechtung. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 118-134.

04/3 **Vanberg, Viktor J.:** Austrian Economics, Evolutionary Psychology and Methodological Dualism: Subjectivism Reconsidered. Published in: R. Koppl (ed.): Evolutionary Psychology and Economic Theory (Advances in Austrian Economics, Vol. 7), Amsterdam et al.: Elsevier 2004, p. 155-199.

04/4 **Commun, Patricia:** Erhards Bekehrung zum Ordoliberalismus: Die grundlegende Bedeutung des wirtschaftspolitischen Diskurses in Umbruchszeiten.

04/5 **Frey, Bruno S.:** Direct Democracy for a Living Constitution. In deutscher Übersetzung veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 26-86.

04/6 **Vanberg, Viktor J.:** Sozialstaatsreform und ‚soziale Gerechtigkeit'. Veröffentlicht in: Politische Vierteljahresschrift, Jg. 45, 2004, S. 173-180.

04/7 **Wohlgemuth, Michael / Sideras, Jörn:** Globalisability of Universalisability? How to apply the Generality Principle and Constitutionalism internationally.

04/8 **Albert, Hans:** Wirtschaft, Politik und Freiheit. Das Freiburger Erbe. Veröffentlicht in: N. Goldschmidt (Hrsg.), Wirtschaft, Politik und Freiheit. Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand, Tübingen: Mohr Siebeck 2005, S. 405-419.

04/9 **Goldschmidt, Nils / Klinckowstroem, Wendula Gräfin v.:** Elisabeth Liefmann-Keil. Eine frühe Ordoliberale in dunkler Zeit. Veröffentlicht in: N. Goldschmidt (Hrsg.): Wirtschaft, Politik und Freiheit. Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand, Tübingen: Mohr Siebeck 2005, S. 177-204.

04/10 **Vanberg, Viktor J.:** Market and State: The Perspective of Constitutional Political Economy. Published in: Journal of Institutional Economics, Vol. 1 (1), 2005, p. 23-49.

04/11 **Vanberg, Viktor J.:** The Freiburg School: Walter Eucken and Ordoliberalism.

04/12 **Goldschmidt, Nils:** Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard: Social Market Liberalism.

04/13 **Arnim, Hans Herbert von:** Reformen des deutschen Parteiensystems. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 87-117.

04/14 **Blankart, Charles B.:** Reform des föderalen Systems. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 135-158.

04/15 **Zintl, Reinhard:** Zur Reform des Verbändestaates. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 183-201.

05/1 **Eith, Ulrich / Goldschmidt, Nils:** Zwischen Zustimmungsfähigkeit und tatsächlicher Zustimmung: Kriterien für Reformpolitik aus ordnungsökonomischer und politikwissenschaftlicher Perspektive. Veröffentlicht in: D. Haubner, E. Mezger, H. Schwengel (Hrsg.): Agendasetting und Reformpolitik. Strategische Kommunikation zwischen verschiedenen Welten, Marburg: Metropolis 2005, S. 51-70.

05/2 **Vanberg, Viktor J.:** Auch Staaten tut Wettbewerb gut: Eine Replik auf Paul Kirchhof.

05/3 **Zweynert, Joachim / Goldschmidt, Nils:** The Two Transitions in Central and Eastern Europe and the Relation between Path Dependent and Politically Implemented Institutional Change.

05/4 **Weizsäcker, C. Christian von:** Hayek und Keynes: Eine Synthese.

05/5 **Vanberg, Viktor J.:** Das Paradoxon der Marktwirtschaft: Die Verfassung des Marktes und das Problem der „sozialen Sicherheit". Veröffentlicht in: H. Leipold, D. Wentzel (Hrsg.): Ordnungsökonomik als aktuelle Herausforderung, Stuttgart: Lucius & Lucius 2005, S. 51-67.

05/6 **Körner, Heiko:** Walter Eucken – Karl Schiller: Unterschiedliche Wege zur Ordnungspolitik.

05/7 **Borella, Sara:** Political reform from a constitutional economics perspective: a hurdle-race. The case of migration politics in Germany.

05/8 **Müller, Klaus-Peter / Weber, Manfred:** Versagt die soziale Marktwirtschaft? – Deutsche Irrtümer.

05/9 **Wohlgemuth, Michael:** Politik und Emotionen: Emotionale Politikgrundlagen und Politiken indirekter Emotionssteuerung.

05/10 **Goldschmidt, Nils:** Ist Gier gut? Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit.