



**Politik und Emotionen:
Emotionale Politikgrundlagen
und Politiken indirekter
Emotionssteuerung**

Michael Wohlgemuth
05/9

Freiburger
Diskussionspapiere
zur Ordnungsökonomik

Freiburg
Discussion Papers
on Constitutional Economics



**Politik und Emotionen:
Emotionale Politikgrundlagen
und Politiken indirekter
Emotionssteuerung**

Michael Wohlgemuth
05/9

**Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik
Freiburg Discussionpapers on Constitutional Economics**

05/9

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.wvl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/>

Michael Wohlgemuth

Politik und Emotionen: Emotionale Politikgrundlagen und Politiken indirekter Emotionssteuerung

1. Einführung

Daß Ökonomen über Politik nachdenken, ist nicht neu. Schließlich hieß die Disziplin zunächst „politische Ökonomie“ (political economy) und wurde von Adam Smith noch ganz selbstverständlich als „a branch of the science of a statesman or legislator“¹ verstanden. Diese Wissenschaft prinzipiengeleiteter Gesetzgebung betrachtete den Parteipolitiker (im Gegensatz zum „legislator“ oder dem politischen Ökonomen als „impartial spectator“) noch als eher triebgesteuerten Störenfried. So unterscheidet Adam Smith recht drastisch „the science of a legislator, whose deliberations ought to be governed by general principles which are always the same“ und „the skill of that insidious and crafty animal, vulgarly called a statesman or politician, whose councils are directed by the momentary fluctuations of affairs“².

Daß Ökonomen eine im engeren Sinne ökonomische Theorie der Politik besitzen, ist dagegen eine neuere Erscheinung, deren Beginn sich etwa mit Anthony Downs' „Economic Theory of Democracy“ (1957) datieren läßt. Nun aber erscheint der Politiker als „homo oeconomicus“ der emotionslosesten Art: als zweckrational kalkulierender Stimmenmaximierer, der opportunistisch stets die Position vertritt, die ihm der Medianwähler diktiert. Selbst Wähler sind als ebenso nüchterne Nutzenmaximierer modelliert, die stets leidenschaftslos genau diejenige Partei wählen, die ihnen das höchste „Nutzeneinkommen“ verspricht.³

Daß Ökonomen sich mit Emotionen beschäftigen, ist wiederum ein zunächst altes, dann lange Zeit weitgehend unbekanntes und erst in letzter Zeit wieder zu entdeckendes Phänomen. So kann man, wenn man auf die klassische politische Ökonomie zurückblickt, etwa Mandeville (1732/1988), Hume (1740/1978) oder Smith (z.B. 1761/1982) als Abhandlungen über die Entstehung, Wirkung und soziale Funktion menschlicher Triebe, Leidenschaften und moralischer Gefühle verstehen. Ich will hier aber eher in kritischer Auseinandersetzung zur (und doch teilweise mit den Mitteln der) neoklassischen Theorie der

1 Smith (1776/1976), Book IV, Introduction.

2 Smith (1776/1976), Book IV, ch. 2.

3 Vgl. Fukuyama (1995), S. 18: „the neoclassical economic perspective [is] insufficient to explain political life, with its dominant emotions of indignation, pride, and shame“.

Politik die Rolle von Emotionen in der Politik beschreiben. Die Bedeutung von Emotionen für die ökonomische Theorie ist erst in den letzten Jahren, nicht zuletzt im Anschluß an die experimentelle Spieltheorie und die Beobachtung allfälliger „Anomalien“ wieder zu einem häufiger diskutierten Thema geworden.⁴

Den paradigmatischen Kern der ökonomischen Theorie der Politik (Public Choice) haben diese neueren Ansätze bzw. Rücksichtnahmen jedoch kaum erschüttert. Hier dominiert noch deutlich das Verhaltensmodell des emotionslos zweckrational utilitaristische Vorteile kalkulierenden Politikers, Wählers, Bürokraten oder Verbandsvertreters – mit wenigen, aber bemerkenswerten, Ausnahmen: Bereits Joseph Schumpeters drastische Widerlegung der idealistisch-„klassischen Lehre der Demokratie“ verortete die Analyse politischen Verhaltens, vor allem der Wählermassen, in einem „Kapitel der Sozialpsychologie, das wir ‚Die menschliche Natur in der Politik‘ nennen können“.⁵ Es ging Schumpeter dabei vor allem um die „Bedeutung des außerrationalen und irrationalen Elements“⁶, das nicht nur, wie schon in Gustave Le Bons (1885/1938) Psychologie der Massen auf den „Pöbel“ beschränkt sei, sondern auch einzelne „Zeitungsleser, Radiohörer, Parteimitglieder ...“ ergreifen kann, die im Bereich der Politik leicht „... in einen Zustand der Raserei versetzt werden, in dem jeder Versuch eines rationalen Arguments die animalischen Geister nur noch mehr reizt“⁷

Im folgenden will ich mich der menschlichen Natur in der Politik, wozu auch ihre emotionale Getriebenheit gehört, nähern, ohne dabei allzu sehr als fachfremder Laie in psychologischen Mutmaßungen aufzufallen. Dabei gehe ich zunächst in grob zwei Schritten vor: zunächst versuche ich eine weitgehend „leidenschaftslos-positive“ Analyse der Rolle von Emotionen in (überwiegend demokratischen) politischen Interaktionen (Teil 2: Emotionen in der Politik). Zunächst stelle ich hier zwei schlichte Grundannahmen vor: Politiker sind (auch nur) Menschen, und Politiker suchen Macht. Welche Emotionen welche

4 Für einen Überblick vgl. vor allem Elster (1998) sowie viele Beiträge zu diesem Band.

5 Schumpeter (1942/50), S. 407. Zu den wenigen Ökonomen nach Schumpeter, die sich (in weniger polemischer Absicht) der „menschlichen Natur in der Politik“ tatsächlich intensiver psychologisch genähert haben, gehören Kirsch/Makscheidt (1985). Sie klassifizieren drei Typen von Politikern: Staatsmann, Demagoge und Amtsinhaber, vorwiegend anhand psychologischer Merkmale, genauer: anhand der Art und Weise, wie Menschen mit „normalen“ Neurosen ihre politische Macht sichern und nutzen. Die Unterscheidung ist, verkürzt, folgende: Der Amtsinhaber ist zweckrationaler Erfüllungsgehilfe seiner Klientel. Herkömmliche Public Choice Ansätze haben „eine Theorie des Amtsinhabers, aber nicht eine Theorie der Politik entworfen; zu dieser gehören nämlich auch der Demagoge und der Staatsmann“ (ebd., S. 110). Der Demagoge ist von Neurosen getrieben und ruft diese bei den Wählern wach; er schürt Emotionen, die sich gegen die offene Gesellschaft richten. Auch der Staatsmann versucht auf die Wähler einzuwirken, tut dies aber, um moralische Gefühle, Freiheit und Toleranz der Bürger zu fördern; er wirkt zudem unternehmerisch, indem er bislang ignorierte Probleme in den politischen Diskurs einführt.

6 Schumpeter (1942/50), S. 407. Wie weit dieser zentrale Gedanke von der üblichen „rational choice“ Theorie der Politik übersehen wird, wenn Schumpeter üblicherweise als ihr Vordenker zitiert wird, versuche ich in Wohlgemuth (2005) ausführlich zu belegen.

7 Schumpeter (1942/50), S. 409.

Menschen in die Politik treiben und welche Charaktermerkmale wen eher an der politischen Macht teilhaben lassen, versuche ich u.a. anhand einfacher Opportunitätskostenüberlegungen zu plausibilisieren. Anschließend will ich zeigen, weshalb gerade kollektives Handeln in Niedrigkosten-Umgebungen (vor allem: Wählerverhalten) auf emotionale Stimuli angewiesen ist und wie Politiker im politischen Wettbewerb deshalb Emotionen nutzen und schüren müssen, um knappe Aufmerksamkeit und Anhängerschaft zu erlangen. Am Beispiel der Emotion „Neid“ illustriere ich die durch kollektives Handeln ins Gemeinwohl-schädliche gesteigerte Propaganda von Gefühlen in der Politik.

In Teil 3 stelle ich abschließend kurz einige normative Anschlußfragen: Wie soll die Politik (und mit ihr: das Recht) mit Emotionen umgehen? Hierbei stelle ich vor allem die Rolle von Institutionen (Spielregeln und Verfahren der Politik) als Stabilisatoren von Erwartungen und Kanalisierungen von Emotionen heraus. Danach definiere ich die normative Aufgabe demokratischer Ordnungspolitik, jenseits von Altruismus und Egoismus dauerhafte gemeinsame Interessen der Bürger zu identifizieren und zu fördern. Anschließend skizziere ich Vertrauen als wertvolle und gleichzeitig nur schwer regenerierbare emotionale Ressource politischen Handelns. Schließlich wird kurz die Rolle politischer Selbstbindung (vor allem: Verfassungsbindung) als institutionelles Vertrauens-Substitut benannt.

2. Emotionen in der Politik

Es ist mir nicht möglich, ein umfassendes und repräsentatives Psychogramm oder Emotionstableau politischer Akteure zu entwerfen. Es soll mir zunächst die plausible Grundannahme der neueren Politökonomie genügen, wonach Menschen auf Märkten und in der Politik nicht grundsätzlich verschieden handeln: jeweils versuchen sie, im jeweiligen Bereich erfolgreich zu sein; auch werden sie weder plötzlich „bessere“ noch „schlechtere“ Menschen, wenn sie sich der Politik (oder anderen Geschäften) zuwenden.

Um dennoch ökonomisch begründbar etwas über mögliche emotionale Besonderheiten politischen Handelns sagen zu können, muß ich im Folgenden einen Mittelweg finden: zwischen einer radikalen „rational choice“ Variante der Erklärung politischen Handelns gemäß einer verhaltenstheoretischen Konstanz- bzw. Symmetrie-Annahme und einer radikalen Sicht von Politik als „Anomalie“, als Reich der Irrationalität.

2.1 motivationale Symmetrie und institutionelle Varianz

Die „Public Choice- Revolution“ in der Ökonomik wird oft darin erkannt, daß exakt dieselben Verhaltensannahmen für politisches und ökonomisches Handeln getroffen werden; und dies wäre, dem mainstream folgend: jeweils strikt eigennutzmaximierendes, emotionslos zweckrationales Handeln. Anzunehmen, Menschen würden in der Politik nicht oder auch nur weniger stark rational kalkulierend allein auf ihren eigenen Vorteil aus sein, wird als „bifurcated man“ Annahme (Buchanan 1972) abgelehnt, die etwa im Rahmen der Wohlfahrtsökonomik zu einem „deeply schizophrenic view of the state“ als wohlwollende Diktatur geführt habe.⁸ Deshalb sei strikt an einer motivationalen „Symmetrie“ innerhalb der Verhaltensannahmen festzuhalten.

Schumpeter hält es zwar ebenfalls für eine gefährliche analytische Torheit, den „Staat“ als wohlwollendes Wesen zu betrachten. Er nähert sich einer „bifurcated man“ Annahme jedoch von der anderen, der skeptischen Seite, wenn er etwa résumiert:

„So fällt der typische Bürger auf eine tiefere Stufe der gedanklichen Leistung, sobald er das politische Gebiet betritt. Er argumentiert und analysiert auf eine Art und Weise, die er innerhalb der Sphäre seiner wirklichen Interessen bereitwillig als infantil anerkennen würde. Er wird wieder zum Primitiven“⁹

Beide Sichtweisen haben durchaus etwas für sich und sind teilweise auch ökonomisch begründbar als kompatibel zu betrachten. Politisches Handeln unterscheidet sich vom Verhalten auf Märkten durch die Umstände: andere Institutionen schaffen andere Anreize und Restriktionen; diese führen zur Belohnung anderer Verhaltensweisen und zur Selektion anderer „Typen“ (die sich auch anhand emotionaler Charakteristika beschreiben ließen). Eine institutionenökonomisch orientierte (und womöglich sozialpsychologisch informierte) Theorie der Politik könnte deshalb auch im Prinzip erklären, weshalb welche Verhaltensdispositionen in der Politik eher vorherrschen dürften als in anderen Interaktionszusammenhängen.

Brennan und Buchanan präzisieren denn auch ihr „argument for symmetry“ zumindest teilweise in dieser Richtung: „This procedure does not, of course, rule out the possibility that actual behavior in differing institutional contexts will be different. What it does exclude is the introduction of behavioral difference as an analytic assumption“.¹⁰ Als analytische Verhaltensannahme dominiert dabei aber der mit gegebenen Präferenzen und bestenfalls als „ceteris paribus“ unterstellten gegebenen Emotionen ausgestattete Akteur, der allein aufgrund unterschiedlicher externer Restriktionen (Institutionen) unter gegebenen Alternativen anders auswählt. Eine „emotional difference“ als Erklärung von Handlungen heranzuziehen, und diese Differenzierung der „analytic assumption“ wiederum „ökonomisch“ anhand von Opportunitätskosten, Anrei-

8 Vgl. Stigler (1975), S. 103.

9 Schumpeter (1942/50), S. 416.

10 Brennan/Buchanan (1985), S. 49.

zen u.ä. herzuleiten, ist nicht einfach. Es soll dennoch im Folgenden versucht werden.

2.2 Emotionale Politiker

In einem ersten Schritt ist es sinnvoll, Anbieter und Nachfrager von Politik zu unterscheiden. Schließlich sind, wie ich zeigen werde, die Alternativkosten politischen Handelns zwischen Politikern und „normalen“ Bürgern / Wählern grundverschieden. Innerhalb der Gruppe der Politiker wiederum erscheint es zweckmäßig, zwischen politisch engagierten Aktivisten und politisch erfolgreichen Machthabern zu unterscheiden.

Wer geht in die Politik, sucht politischen Erfolg? Wer bleibt in der Politik, hat politischen Erfolg? Die erste Frage ist die nach der Selbst-Selektion auf dem Wege der eigenen Entscheidung, sich politisch zu engagieren. Die zweite Frage ist die nach der Fremd-Selektion auf dem Wege des Erfolgs im politischen Wettbewerb. Mir will scheinen, daß beide Fragen unterschiedliche Antworten finden dürften. Auch wenn nur diejenigen politischen Erfolg haben können, die diesen auch irgendwann einmal gesucht haben, scheint es mir plausibel, daß diese im Laufe einer politischen Karriere motivational, vielleicht auch psychologisch, nicht „dieselben“ bleiben.

2.2.1 Selbstselektion: der idealistische Aktivist

Ohne auf empirisch belastbare Untersuchungen verweisen zu können, wage ich, folgendes hypothetisches Motivationsprofil politisch engagierter „Einsteiger“ in die Politik zu unterstellen: „Macht, Prestige und Einkommen“ (die einzigen etwa von Downs 1957 anerkannten Elemente der Nutzenfunktion eines Politikers) mögen einige junge Karrieristen schon vor Augen haben; doch als beherrschende Motivation politischen Engagements dürften sie weitaus seltener dominant sein als bei denjenigen (eine durch Fremdselektion stark reduzierte Anzahl), die bereits politische Macht, Ansehen und Pensionsansprüche vor Augen bzw. zu verteidigen haben.

Hinzu kommt, daß wer sich für Politik als Beruf entscheidet, damit gleichzeitig (wenn auch vielleicht nur vorläufig) auf alternative Verwendungen seines Humankapitals verzichtet. Damit entstehen Opportunitätskosten in Höhe des subjektiv erwarteten Werts der (zweit-)besten Alternative, auf die man durch eine Entscheidung für die Politik verzichtet. Politisch engagierte junge Menschen sind meist überdurchschnittlich gebildet. Grundsätzlich scheinen vor diesem Hintergrund viele Berufsalternativen möglich, die höhere Durchschnittseinkommen mit höherer Wahrscheinlichkeit in Aussicht stellen. Selbstselektion von Politikern gemäß einer Strategie der Einkommensmaximierung erscheint

vor diesem Hintergrund eher fraglich.¹¹ Angesichts des ausgesprochen schlechten Rufs des Politikerstandes scheint mir auch die Reputationsmaximierungsabsicht zumindest als Einstiegsmotivation wenig überzeugend. Aus einer aktuellen Umfrage des Allensbach-Instituts geht hervor, daß kaum ein Berufsstand in Deutschland so wenig Wertschätzung genießt wie der des Politikers:

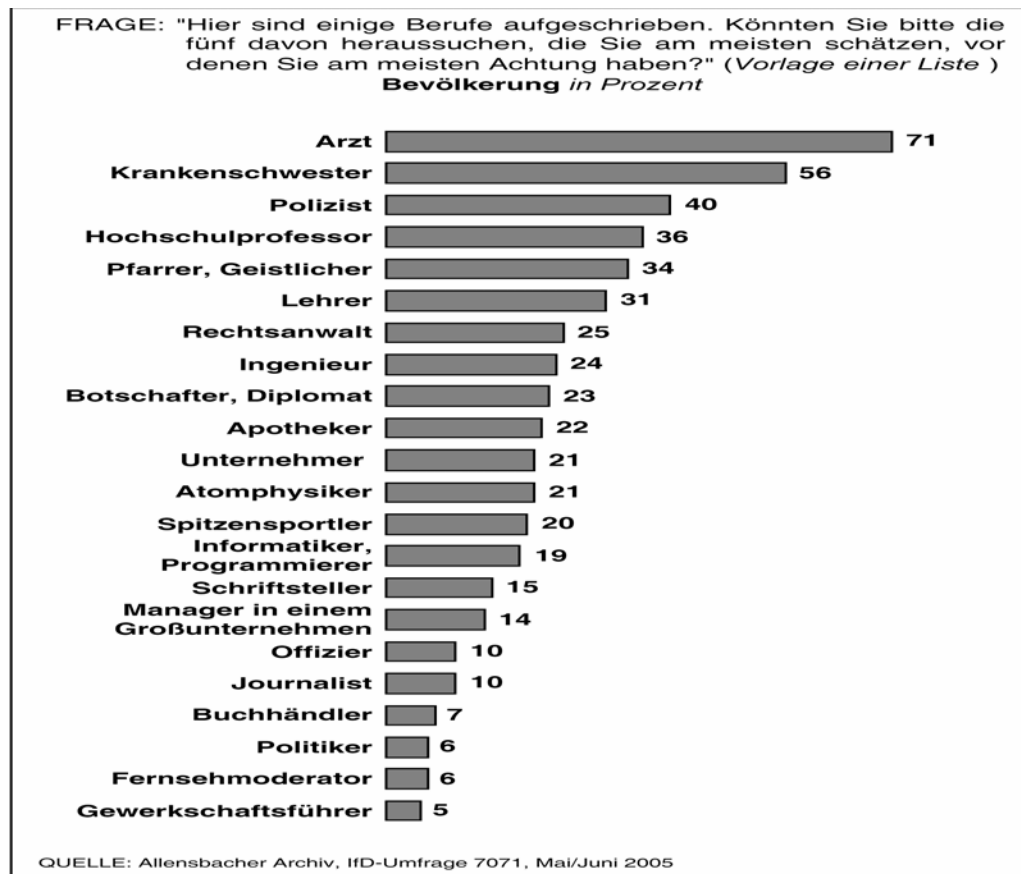


Abb.1: Wertschätzung für Berufe. Quelle: Allensbach Archiv, Mai/Juni 2005

Bleibt das Machtmotiv. „Politik treiben“ bedeutet schließlich, mit den Worten von Max Weber, nichts anderes als „Streben nach Machtanteil oder nach Beeinflussung der Machtverteilung; sei es zwischen Staaten, sei es innerhalb eines Staates zwischen den Menschengruppen, die er umschließt“¹². Hier scheint mir eine weitere Unterscheidung plausibel. Man kann Macht anstreben, um politische Programme („Ideale“) zu verwirklichen. Und man kann politische Programme formulieren, um Macht zu erlangen (bzw. zu erhalten). Die politischen

11 Plausibler scheint mir gerade hier die Gültigkeit des „Compensating Wage Differential“ Modells (z.B. Rosen 1986; Frey/Kucher 1999), wonach Berufe und Positionen, mit denen mehr Macht verbunden ist, nicht notwendig auch höher entlohnt werden, weil erhöhte Macht selbst Nutzen verschafft, der Teile zusätzlichen Einkommens substituiert.

12 Weber (1919/94), S. 36.

Programme und die Motivation, die ihnen unterliegt, können durchaus unterschiedlich sein.¹³

Reichlich idealtypisch möchte ich deshalb diejenigen, die sich – angesichts der oben genannten Anreize und Opportunitätskosten – dafür entscheiden, „in die Politik“ zu gehen, als verhältnismäßig idealistische Machtsucher kennzeichnen, die im Zweifel auch bereit sind, für ihre Ideale teilweise auf Einkommen und allgemeine Sympathiebekundungen zu verzichten. Mit Bezug auf die in den vorhergehenden Beiträgen zu diesem Band erörterten emotionalen und motivationalen Charakteristika könnte der politische Aktivist (im Vergleich zum Bevölkerungsdurchschnitt) durch folgende Eigenschaften gekennzeichnet sein:

- Altruismus / Idealismus eher als Egoismus / Materialismus
- Mitleid eher als Gleichgültigkeit
- Neid eher als Gönnen
- Mißtrauen eher als Vertrauen
- Eifersucht eher als Toleranz
- Anmaßung eher als Bescheidenheit

Diese Vermutungen sind mehr als Denkanstöße denn als psychologisch überprüfte Hypothesen zu verstehen. Sie entsprechen vielleicht auch eher einem Klischee des politisch engagierten Aktivisten, der sich für politisches Handeln im Gegensatz zu privater Glückssuche entscheidet. Doch dieser Aspekt ist relevant: Politisches, bzw. kollektives, Handeln bedeutet immer auch, Entscheidungen nicht nur für sich selbst, sondern auch für andere zu treffen. Dies wiederum kann bedeuten, sich für die Interessen anderer einzusetzen, aber ebenso gut, die privaten Präferenzen und Entscheidungen anderer mit politischer Macht revidieren zu wollen.

Gleichgültigkeit, Gönnen, Vertrauen, Toleranz, Bescheidenheit dürften deshalb weniger starke Motivatoren politischen Engagements sein als Mitleid, Neid, Mißtrauen, Eifersucht und Anmaßung. Der politische Aktivist vereint Elemente des Altruisten, Paternalisten und Egoisten in unterschiedlichem Mischverhältnis in sich. Schließlich ist er unzufrieden mit dem Zustand der „Gesellschaft“; er will sie nach seinem Bilde umformen. Nur bleibt hierzu das politisch wirksamste Mittel die Macht, konkret: der staatlich legitimierte Zwang, der im Zweifel auch dafür sorgen muß, die Menschen „zu ihrem Glück zu zwingen“. Dies schließt notwendig mit ein, daß die „politische Tüchtigkeit“ politischer Aktivisten in den Worten von Bertrand de Jouvenel „eine schlechte Sache“ sein kann:

„Die Kenntnis, wie man Menschen für sich gewinnt und sie dazu bringt, ihre Kraft zur Verfügung zu stellen, kann zum Guten oder Bösen verwendet werden. Wahrscheinlich gebraucht man sie eher zum Bösen. Ein guter Mensch ist

13 Vergleiche auch hierzu Weber (1919/94), S. 36: “Wer Politik treibt, erstrebt Macht, – Macht entweder als Mittel im Dienst anderer Ziele – idealer oder egoistischer – oder Macht ‚um ihrer selbst willen‘: um das Prestigegefühl, das sie gibt, zu genießen“.

bescheiden und bringt deshalb seine Ansichten mit einiger Schüchternheit vor: er respektiert seine Mitmenschen, deshalb ist er wahrscheinlich kein aggressiver Verkäufer. Der anmaßende und hochmütige Mensch neigt am ehesten dazu, die Technik der Menschenbeeinflussung für seine eigenen Zwecke auszunutzen“.¹⁴

2.2.2 Fremdselektion: der opportunistische Verkäufer

Der typische Politiker ist demnach, eigener Selbst-Selektion folgend, weitaus eher Kollektivist als Individualist. Er ist eher staatsgläubig als staatskritisch. Politiker rekrutieren sich folglich fast natürlicherweise eher aus Beamten denn aus Unternehmern.¹⁵ Dies hat freilich nichts mit Gemeinwohlorientierung zu tun. Eigene Zwecke dürften spätestens dann dominant werden, wenn der politische Aktivist zum Machtaspiranten oder Amtsinhaber geworden ist. Machterlangung oder Machterhalt werden nun zunehmend zu einem Ziel an sich und weniger zu einem Mittel, um höherrangige hehre politische Ideale zu verwirklichen. Um sich innerhalb von Interessengruppen, Parteien, Regierungen oder staatlichen Verwaltungen in machtreiche Positionen „hinauf zu arbeiten“, ist strategisches Handeln als „aggressiver Verkäufer“ (de Jouvenel, op. cit.) vonnöten. Die psychologische Kunst besteht nun freilich darin, Charaktereigenschaften gezielt einzusetzen, ohne für diese bekannt zu sein.

Zumindest in der Demokratie dürfte ein Politiker, der allgemein als machtgeurig, egoistisch, mißtrauisch, neidisch oder anmaßend angesehen wird, die Bürger kaum für sich gewinnen. Gleichzeitig jedoch benötigt er zumindest einen guten Teil dieser Eigenschaften, um eher altruistische, vertrauensseelige, gönnende, oder bescheidene Mitbewerber um Amt und Mandat auszustechen.¹⁶ So gesehen kann man vor dem Hintergrund der Fremdselektion innerhalb politischer Parteien (erfolgversprechende Listenplätze) und zwischen politischen Parteien (erfolgreiche Kandidatur) damit rechnen, daß in der Tat geschickte „Schauspieler“ bevorzugt ihr Publikum finden. Ihre „Rolle“ besteht dann darin,

14 de Jouvenel (1963/67), S.57.

15 Ein Blick etwa in Bundestagshandbuch bestätigt diese Hypothese. Lehrer und andere Beamte sind in Parteien, Parlamenten und Regierungen eindeutig überrepräsentiert. „Freie Berufe“ sind eindeutig unterrepräsentiert. Auch hierfür bietet eine Betrachtung von Opportunitätskosten eine einfache Erklärung: Lehrer haben mehr Zeit als Unternehmer, sich „nebenher“ politisch zu engagieren. Gleichzeitig können sich Lehrer und Beamte als Abgeordnete finanziell besser stellen, während Unternehmer auf Einkommen verzichten müßten. Vgl. etwa v. Arnim (2005), S. 101, wonach aktuell fast die Hälfte der 2800 Parlamentarier in Ländern, Bund und Europa aus dem öffentlichen Dienst kommen. Riddell (1995) stellt einen ähnlichen Trend für Großbritannien fest.

16 Dies ist keine neue Erkenntnis bundesdeutscher Parteiendemokratie. Schon in Goethes Egmont wird deklamiert: „Ich weiß wohl, daß Politik selten Treu und Glauben halten kann, daß sie Offenheit, Gutherzigkeit, Nachgiebigkeit aus unsern Herzen ausschließt.“ In Fontanes Frau Jenny Treibel wird ebenso als „common sense“ geäußert: „Überhaupt, Kommerzienrat, warum verirren Sie sich in die Politik? Was ist die Folge? Sie verderben sich Ihren guten Charakter, Ihre guten Sitten und Ihre gute Gesellschaft“.

ein „Image“ von Charaktereigenschaften zu kreieren, das ihnen, wenn sie diese übermäßig hätten, kaum politische Macht verheißen würde.

In der psychologischen Theorie (z.B. Abraham 1999; Morris/Feldman 1997, Zebre 2000) spricht man in ähnlichen Zusammenhängen von „emotional dissonance“, etwa bei Komödianten, Verkaufsangestellten, Telefonistinnen oder Hostessen, die permanent bestimmte, von anderen erwartete emotionale Zustände zeigen müssen, auch wenn sie diese nicht empfinden. „Emotional adaptability“ bezeichnet die Fähigkeit der gerade in solchen Berufen Erfolgreichen, ohne größeren psychologischen Streß dauerhaft bestimmte Gefühlslagen vorspielen zu können. Untersuchungen über emotional dissonance und emotional adaptability bei Politikern sind mir nicht bekannt, könnten aber recht ähnliche Ergebnisse zeigen. Den erfolgreichen Politiker könnte damit folgende Diskrepanz von Erfolgsbedingungen im politischen Machtspiel und Popularitätsbedingungen in der öffentlichen Meinung grob charakterisieren:

- Machttrieb (bei Image von Verantwortlichkeit)
- Egoismus (bei Image von Empathie)
- (Macht-) Gier (bei Image von Bescheidenheit)
- Mißtrauen (bei Image von Vertrauenswürdigkeit)¹⁷

Im Anschluß an Weber (1919/94), Schumpeter (1942/50) oder Kirsch / Makscheidt (1985) und in der Vermutung, daß Biographien einflußreicher Staatsmänner folgende Hypothese häufiger bestätigen als widerlegen dürften, kann man eine idealtypische Abfolge von Idealisten, Aktivisten (bzw. Demagogen), Amtsinhabern und Staatsmännern für grundsätzlich plausibel halten¹⁸:

Idealtypische Motivationskarriere:

t₁: Idealismus („sich engagieren, um etwas zu bewegen“)

t₂: Machtgier („Macht haben, etwas zu bewegen“)

t₃: Machterhalt („alles bewegen, um an der Macht zu bleiben“)

t₄: Prestige („in die Geschichte eingehen“, etwas zu hinterlassen)

Den Übergang von t₁ nach t₃ habe ich bereits grob skizziert. Der Übergang von t₃ nach t₄ kann durch den Wegfall der persönlichen Wiederwahlrestriktion erklärt werden. Es ist nicht selten, daß zumindest Regierungspolitiker, die in ihrer letztmöglichen Legislaturperiode stehen, eine Umgewichtung der Ziele

17 Vgl. hierzu etwa de Jouvenel (1963/67), S.133: „Gefestigte Positionen mit Befehlsgewalt sind Bollwerke ... Ihre Inhaber besitzen bestimmte psychologische Verhaltensbereitschaften, die das Amt selbst von ihnen verlangt“. Hierzu gehöre etwa Mißtrauen jeder Gruppenbildung gegenüber.

18 In Deutschland ist der Fall eines Außenministers bekannt, der sich vom Straßenkämpfer zum Wahlkämpfer, zum Amtsinhaber und schließlich zum Staatsmann entwickelt hat. Für Großbritannien hat der Journalist Peter Riddell (1993) über typische Politikerkarrieren innerhalb der beiden großen britischen Parteien berichtet und stellt dabei auch auf die Fähigkeit ab, Opportunismus und (das Image der) Aufrichtigkeit ohne emotionale Dissonanzen zu verkörpern: „Honest opportunism“ ist demnach der Schlüssel zum Erfolg des Karrierepolitikers.

Macht und Einkommen zugunsten der Ziele Prestige, Ansehen, historisches Erbe, vornehmen. Das Ziel, etwas von der Nachwelt als dauerhaft wertvolles Geachtetes zu hinterlassen, dürfte Staatsmänner antreiben, die klar vor Augen haben, daß sie aus der Politik ohne große Aussicht auf weitere Zunahme an politischer Macht und Einkommen werden ausscheiden müssen.¹⁹

Ob Politiker mit derartigen „Visionen“ eines „historischen Erbes“ eher dem Gemeinwohl dienen als Politiker, die sich persönlich einem erneuten Vertrauensvotum gegenüber sehen, ist freilich keinesfalls ausgemacht.²⁰ Die Vorstellung, daß Regierungspolitiker, je kürzer ihre eigene bestmögliche Restverweildauer im Amt ist, eine desto längerfristige Perspektive im Sinne der Nachhaltigkeit ihrer Politik an den Tag legen, ist jedoch weniger grotesk als es zunächst scheint. Zumindest die Kurzatmigkeit von Politikern angesichts bevorstehender Konkurrenz um den eigenen Machterhalt ist etwa von der ökonomischen Theorie „politischer Konjunkturzyklen“ (z.B. Frey 1978; Price 1997) recht gut theoretisch und empirisch belegt. Auch diese Erkenntnis hat bereits Schumpeter treffend beschrieben, wonach der um Machterhalt kämpfende Regierungschef „mit einem Reiter verglichen werden [kann], der durch den Versuch, sich im Sattel zu halten, so völlig in Anspruch genommen wird, daß er keinen Plan für seinen Ritt aufstellen kann“.²¹

Gleichzeitig stehen Berufspolitiker und die sie unterstützenden Mediatoren (Parteien, Verbände, Medien) jedoch selbst dann, wenn sie eher emotionslos bzw. zweckrational ihren eigenen Vorteil kalkulierten, einer letztlich vor allem auf emotionale Signale reagierenden Masse von Wählern gegenüber, von der sie in der Demokratie letztlich stets immer wieder ihre Legitimation und damit Macht verliehen bekommen.

Dieser wichtige Aspekt soll nun näher beleuchtet werden. Zunächst will ich zeigen, daß ein Großteil der Prinzipale (Bürger) angesichts ihrer minimalen Einflußnahme auf kollektive Entscheidungen nahezu notwendig (und in gewisser Weise: rational) als „emotional crowds“ agieren. Damit gerät die Rolle des erfolgreichen Politikers auch zu dem des Emotions-Managers, der Emotionen schürt, im Sinne eigener Vorstellungen und Ziele steuert („framing“) oder zumindest nutzt. Gleichzeitig sind Politiker aber auch die Schöpfer formaler Institutionen. Auch diese steuern („framen“) Emotionen und stabilisieren Erwartungen (die eigenen ebenso wie die der Wahlbürger). Diese Dimension des Emotions-Managements wird in Teil 3 zu diskutieren sein.

19 Aus Sicht der ökonomischen Theorie der Politik ist es gerade auch deshalb sinnvoll, politisch verantwortliche Aufgaben (wie Ämter an Gerichten, Notenbanken) zu entpolitisieren und ohne Wiederwahlrestriktionen bzw. -möglichkeiten zu versehen.

20 Es sei an den berühmten Ausspruch von Bundeskanzler Helmut Schmidt erinnert: Menschen, die Visionen hätten, mögen besser einen Arzt aufsuchen.

21 Schumpeter (1942/59), S. 456f.

2.3 Emotionale Massen

Zumindest dem erfolgreichen Berufspolitiker kann, bei allen oben skizzierten Einschränkungen, eine dem „homo oeconomicus“-Modell noch weitgehend entsprechende Motivlage unterstellt werden: Macht, Prestige und Einkommen müssen durch einigermaßen zweckrational berechnende, „effiziente“ Mittel verfolgt worden sein, sonst hätten Fehlkalkulationen schließlich dazu geführt, daß Politiker die Fremdselektion (Unterstützung durch Partei, Verbände, Medien, Wähler) nicht überlebt hätten.²²

Gerade für die Wähler, von denen letztlich in der Demokratie wenn auch nicht alle Macht, so doch das letzte Wort der Machtverteilung ausgeht, kann ein derart rationales, kalkulierendes und informiertes Verhalten jedoch genau nicht unterstellt werden. Gustave le Bon hat dies noch in elitärer Verachtung des „Pöbels“ polemisiert, wenn er etwa zu beobachten meint, „daß die Masse beinahe ausschließlich vom Unbewußten geleitet wird. Ihre Handlungen stehen viel öfter unter dem Einfluß des Rückenmarks als unter dem des Gehirns“.²³

Gleichzeitig kann man jedoch auch rationale Gründe dafür anbringen, weshalb Bürger (Wähler wie nicht Wähler) sich in ihren Meinungen und (Nicht-) Wahlentscheidungen gerade nicht von einer nüchtern-emotionslosen Berechnung politischer Alternativen und deren Rückwirkungen auf ihre Wohlfahrt (oder das Wohl anderer) leiten lassen. Das Phänomen der „emotional crowds“ oder emotional eher als zweckrational handelnder Individuen als Teile großer Gruppen von „Entscheidungs-, Trägern ist im Grunde selbst wieder ökonomisch im engeren Sinne (und damit zweckrational-emotionslos) erklärbar. Ich will hierfür vor allem zwei, typisch ökonomische, Gründe anführen:

- (a) Individuelle Emotionalität bis hin zur Irrationalität ist „billig“ und
- (b) Kollektive Aufmerksamkeit ist „knapp“.

22 Dies entspricht in der Tendenz einer „als-ob“-Hypothese neoklassischer Ökonomen der „Chicago-Schule“ (z.B. Alchian 1950; Friedman 1953, Becker 1962), wonach nicht notwendig alle Unternehmer „ex ante“ die Zauberformel erfolgreichen gewinnmaximierenden Verhaltens haben kennen müssen. Unter scharfem Wettbewerb „überleben“ jedoch nur solche Unternehmen, die eben genau diejenige Strategie genutzt haben, die sich („ex post“) als effizient und de facto gewinnmaximierend herausgestellt hat. Diese Rettung des homo oeconomicus kann man als methodologisch fragwürdige Immunisierungsstrategie kritisieren (z.B. Caldwell 1994). Auch kann man argumentieren, daß gerade emotional begründete „Bauchentscheidungen“ in komplexen und neuartigen Situationen oft bessere Ergebnisse zeitigen als rationale Einzelfallabwägungen (s. dazu auch klinische Befunde von Damasio 1994). Beide „caveats“ beachtend (und allzu grundsätzliche methodologische bzw. fachfremde Überlegungen meidend), scheint mir aber zumindest eine komparative Aussage von Zweckrationalitätsintensitäten in Abhängigkeit von Fremdselektionsanreizen theoretisch plausibel: Politiker dürften „rationaler“ und „emotionsloser“ entscheiden als Wähler.

23 Le Bon (1895/1938), S. 21.

2.3.1 „billige“ Emotionalität bei geringer Verantwortung des Einzelnen

Das erste Argument hat erneut Schumpeter in unnachahmlicher Weise auf den Punkt gebracht, indem er die Teilnahme an einer Wahl mit der Teilnahme an einem Bridge-Abend vergleicht. Das Ergebnis ist, daß es dem „privaten Bürger, der über nationale Angelegenheiten nachsinnt“ an Gelegenheiten zu „ziel- und verantwortungsbewußtem Handeln“ mangeln muß, denn:

„Er ist Mitglied eines handlungsunfähigen Komitees, des Komitees der ganzen Nation, und darum verwendet er auf die Meisterung eines politischen Problems weniger disziplinierte Anstrengung als auf ein Bridgespiel ...: Am Bridgetisch ist eine bestimmte Aufgabe gestellt; wir unterstehen der Disziplin von Spielregeln; Erfolg und Mißerfolg sind klar bestimmt, und wir sind an verantwortungslosem Verhalten gehindert dadurch, daß nicht nur jeder Fehler, den wir machen, sofort zählt, sondern er uns auch unmittelbar zugeschrieben wird. Diese Bedingungen zeigen gerade dadurch, daß sie für das politische Verhalten des gewöhnlichen Bürgers nicht erfüllt sind, warum diesem in der Politik all die Umsicht und Urteilskraft fehlen, die er in seinem Beruf vielleicht an den Tag legt“.²⁴

Der handlungsfähige, rationale, Bridge-Spieler wird einigermaßen vernünftig überlegen, welche Karten er wann legt, weil diese Entscheidungen Einfluß auf das Spielergebnis haben. Beim einzelnen Wähler ist seine persönliche Urteilskraft letztlich für das kollektive Wahlergebnis unerheblich. Schlimmer noch: Tatsächlich wäre der homo oeconomicus, der eine nüchterne, rein auf den Zweck der für ihn bestinträglichen Wahlentscheidung zu treffen versuchte, in größeren Wahlgebieten „rationaler Weise“ ein Nichtwähler, sobald er sich gewahr wird, daß die Wahrscheinlichkeit, eine entscheidende Stimme abzugeben (und damit der zweckrationale Erwartungsnutzen des Wahlgangs), geringer ist als etwa die Wahrscheinlichkeit, beim Gang zum Wahllokal von einem Bus überfahren zu werden (und damit die Erwartungskosten des Wahlgangs).

Die gleiche, im Prinzip auf eine infinitesimal geringe Nutzensaussicht zu reduzierende, Wahrscheinlichkeit, das Wahlergebnis beeinflussen zu können, führt (für den homo oeconomicus) auch dazu, daß bereits geringste Kosten der Informationssuche über politische Programme dazu führen müßten, daß ein zweckrationaler Wähler rationaler Weise politisch ignorant bleibt. Ein politisch engagierter und informierter Wähler würde somit ein öffentliches Gut produzieren, von dessen Bereitstellung er die ganzen Kosten zutragen hätte, während sein individueller Einfluß auf das Ergebnis (der aneignungsfähige Nutzen) nahe Null läge.

Schließlich wirkt hier der unvermeidliche Kollektivgutcharakter der Politik selbst: Wähler von Regierung oder Opposition, Wähler oder Nichtwähler, Experten oder Ignoranten haben am Ende *dieselbe* Politik zu gewärtigen – und dies unabhängig von ihrer persönlichen Wahl (oder Wahlabstinenz)! Exakt diese Umstände stellen eine „ökonomische“, auf den homo oeconomicus bauende, Theorie der Demokratie vor ein „Paradox“: auf der einen Seite läßt sich der rational ignorante Nichtwähler „ökonomisch“ erklären; doch fragt sich dann, wie

24 Schumpeter (1942/50), S. 415f.

es überhaupt zu demokratischen Wahlen kommen kann, in deren Vorfeld (in einem einfachen Mehrheitswahlsystem) die rationalen Kandidaten beider Parteien exakt die gleiche Position (des Medianwählers) übernehmen, der rationaler Weise selbst nicht weiß, wo er steht und (zudem, wenn die politischen Programme identisch sind) vernünftiger Weise gar nicht erst wählen geht!

Die Tatsache, daß mehr als einige momentan verwirrte Bürger an Wahlen teilnehmen und für politische Informationen Geld und Zeit aufzuwenden bereit sind, ist aus neoklassischer Sicht zunächst ein „Paradox“.²⁵ Der naheliegende Ausweg, diese empirische Tatsache zu würdigen, besteht nun darin, die Nutzenfunktion der Wähler durch Elemente aufzuwerten, die üblicherweise außerhalb der streng ökonomischen, zweckrationalen Argumentationsweise angesiedelt sind. Zwei Erklärungen werden angeboten: die „ethical voting hypothesis“ und die „expressive voting hypothesis“.

Nach der „ethical voting“ Hypothese²⁶ stiftet allein die Teilnahme an Wahlen unabhängig vom (persönlichen Einfluß auf das) Wahlergebnis individuellen Nutzen, der sich aus sozialer Anerkennung bei der Befolgung von Konventionen („Staatsbürgerpflicht“) ergibt. Dahinter läßt sich wiederum eine extrinsische Belohnung vermuten, die etwa Robert Franks „Festlegungsmodell“ so beschreibt:

„Die meisten demokratischen Kulturen lehren, daß der Gang zur Wahl eine Pflicht ist. Das Festlegungsmodell geht davon aus, daß es echte materielle Vorteile mit sich bringen mag, wenn man als eine Person bekannt ist, die ihre Pflichten ernst nimmt. Es nimmt außerdem an, daß der sicherste Weg, um die Reputation einer solchen Person zu erwerben ist, wirklich so zu *sein*“.²⁷

Neben Belohnungsanreizen können Konventionen ebenso gut durch negative Sanktionsdrohung sozialen Anpassungsdruck ausüben. So stützt etwa Tullock die „ethical voter hypothesis“ auf „social pressures that make it wise for the individual to make the rather small investment necessary for voting“.²⁸

Der ergebnisunabhängige Eigenwert der Wahlteilnahme kann sich aber auch aus der intrinsischen, ja: emotionalen, Befriedigung ergeben, politische Präferenzen überhaupt nur äußern zu können. Nach Brennan/Buchanan (1984) gleicht die Wahlbeteiligung der Teilnahme von Zuschauern an einem Sportwettkampf. Der Fan drückt Unterstützung für sein Team aus, glaubt aber nicht, dadurch dessen Erfolgsaussichten zu verändern – selbst wenn Gesänge, Beifall etc. insgesamt positiv mit der Leistung des Teams verbunden sein mögen. Ähn-

25 Vgl. etwa Mueller (1989), der ein ganzes Kapitel (18) dem „paradox of voting“ widmet. Dieses „Paradox“ ist nicht zu verwechseln mit dem ebenso berühmten „voting paradox“ von Condorcet und Arrow (1951), also mit der Darlegung, daß mit Hilfe der Mehrheitsregel unter bestimmten Annahmen eine konsistente Aggregation gegebener Präferenzen hin zu einer plausiblen Mehrheitsentscheidung unmöglich ist. Beim hier relevanten „paradox of voting“ handelt es sich dagegen um den Ausdruck des Erstaunens angesichts der Beobachtung, daß offenbar viele Menschen manche Dinge tun, obwohl sie preiswerter Trittbrett fahren könnten.

26 Vgl. Mueller (1989), S.361ff.

27 Frank (1992), S.192.

28 Tullock (1967), S. 114.

lich sei Wählen ein expressiver, nicht instrumenteller Akt, der unabhängig vom Wahlergebnis Befriedigung schaffe. Damit entspricht die Stimmabgabe eher einem Sprechakt als einer Auswahlhandlung (Brennan/Pincus 1987). Generell dürfte politisches Engagement von vielen Akteuren in der Tat nicht nur als Ausdruck von Kosten, sondern auch als direkt nutzenstiftendes Handeln mit einigem Eigenwert erfahren werden. So argumentiert etwa auch Hirschman²⁹:

„Sobald Weg und Ziel auswechselbar werden, versagt auch die säuberliche Trennung zwischen den Kosten und dem Nutzen kollektiven Handelns im öffentlichen Interesse, da die Anstrengung im Dienste dieses Interesses, die ja eigentlich auf der Kostenseite auf-tauchen müßte, sich in Wahrheit als Bestandteil des Nutzens herausstellt“.

Aus dieser Sicht bieten jedoch allgemeine, gleiche und geheime Volkswahlen keine sonderlich attraktiven Arenen für die Verwirklichung politischen Taten-drangs. Folglich spricht Hirschman (ebd., S. 113) auch von „Wahlen als politi-sche Unterforderung des Bürgers“. Abstinenz wäre dann nicht darauf zurück-zuführen, daß die Wahlteilnahme Kosten mit sich bringen mag, sondern gera-dezu darauf, daß sie zu „billig“ ist in dem Sinne, daß sie sich jedermann glei-chermaßen „leisten“ kann und keiner auch nur annäherungsweise heroischen Anstrengung bedarf. Die Enttäuschung liegt dann darin, daß „die periodische Wahl ungeeignet ist, starken Gefühlen Ausdruck zu verleihen“³⁰. Dies gelingt nur in politischen Arenen, die mehr Engagement bzw. befriedigenden politi-schen „Aufwand“ erfordern bzw. ermöglichen, wie etwa „Demonstrationen, Protestmärsche, Streiks usw.“³¹

Ähnlich wie die Teilnahme an politischen Wahlen könnte auch die Nachfrage politischer *Informationen* einen Wert besitzen, der sich nicht aus einem Motiv, persönlich vorteilhafte Wahlergebnisse zu bewirken, herleitet. Wieder können, neben dem möglichen Genuß eines „Unterhaltungswertes“, auch hier Forde-rungen, die der Handelnde an sich gestellt fühlt, handlungsleitend wirken; etwa in Form einer Konvention: ‘Man sollte über politische Vorgänge, die uns alle angehen, Bescheid wissen’. Die soziale Sanktionierung wäre zum Beispiel in der Peinlichkeit zu sehen, vor anderen als jemand zu gelten, der Politiker, Grundregeln der Staatsorganisation oder politische Programme nicht kennt und hierzu keine fundierten Meinungen äußern kann. Spiegelbildlich könnte das Prestige, das für den einzelnen daraus entsteht, daß er oder sie als politisch in-formiert gilt oder aufgrund überzeugender Sachargumente als kompetenter Diskussionspartner geschätzt wird, zumindest in „intellektuellen“ Kreisen, als Anreiz wirken. In dieser Richtung argumentiert auch Hirschman (1989), wo-nach der Besitz von Meinungen als solcher zur intrinsischen Emotion der Selbstachtung beiträgt, aber auch mit extrinsischen Belohnungen (sozialer An-erkennung) versehen wird.³²

29 Hirschman (1982/88), S. 94.

30 Ebd., S. 119.

31 Ebd.

32 Vgl. auch Hirschman (1989), S. 75f: „not to have any opinions is tantamount to not hav-ing individuality, identity, character, self“, und: „vacillation, indifference, or weakly held

Schließlich dürfte auch der *Inhalt* der Stimmabgabe weniger einer isolierten und kalkulierten, zweckrationalen Verfolgung des persönlichen Eigennutzens folgen als es etwa in „Chicago“ (z.B. Peltzman 1980; Wittman 1995) angenommen wird. Schon Buchanan folgerte, daß der Wähler im Wissen, daß er an kollektiven Entscheidungen teilnimmt, eine andere Wahl trifft, als wenn er allein und über sich selbst entschiede:

„his identification will tend to be broadened, and his ‘values’ will be more likely to influence his ordering of alternatives, whereas in market choice his ‘tastes’ may determine his decision ... the individual may cast a ballot-box vote for the enforcement of prohibition at the same time that he visits his bootlegger, without feeling that he is acting inconsistently“.³³

Tatsächlich ist anzunehmen, daß, wenn schon die Teilnahme an Wahlen und die Aufnahme von politischem Wissen zu einem guten Teil auf sozialen Normen gründet, auch die Wahlentscheidung selbst durch ähnliche Motive geprägt sein dürfte. Diese Vermutung stützen zahlreiche empirische Studien.³⁴

Der kollektive Entscheidungszusammenhang erleichtert das Hintanstellen eines eng definierten Eigennutzes durch die „Billigkeit“ von „moralischem“ oder auch „emotionalem“ Wählerverhalten. Anders als bei kostenträchtigeren ökonomischen Entscheidungen sind die „stakes“ für politische Nachfrager bei Wahlen derart gering, daß eine „moralische“ oder „emotional“ getriebene Stimmabgabe auch gegen das materielle Eigeninteresse keine persönlich zu verantwortenden Folgen für eben dieses Eigeninteresse haben kann. Wir befinden wir uns im Bereich der Niedrigkosten-Entscheidungen. Es handelt sich bei Wahlen um folgende Variante: „Decisions where the individual decision is irrelevant for the individual himself/herself and for all other individuals, though the collective decision is relevant for all individuals“³⁵.

opinions have long met with utmost contempt, while approval and admiration have been bestowed on firmness, fullness and articulateness of opinion“.

33 Buchanan (1954) S. 336.

34 Pommerehne/Schneider (1985) stellten bei Referenden zu kommunalen Ausgabenprogrammen fest, daß auch Reiche, die nur als Zahler in Frage kommen, für Maßnahmen stimmten, die allein arme Mitbürger unterstützen. Kinder/Kriewiet (1981) fanden für die USA heraus, daß die Stimmabgabe der meisten Wähler weniger stark mit persönlichen ökonomischen Sorgen als mit der Einschätzung der allgemeinen Wirtschaftslage korreliert ist („soziotropisches“ Wählen). Sears/Lau/Tyler/Allen (1980: 673ff) haben die Hypothese streng eigennutz-orientierten Wahlverhaltens gegen alternative Einflüsse „symbolischer Politik“ getestet. Hierbei erschien die affektive Bindung an Symbole, die auf Sozialisation im Jugendalter zurückgeführt wird und sich in festgefügter Parteiidentifikation, moralischen Überzeugungen, Ideologien und Vorurteilen äußert, entscheidungsrelevanter als eine Abschätzung materieller Eigennutzvorteile. Butler/Stokes (1974) fanden, daß Britische Arbeiter sehr viel eher für die Konservative Partei stimmten, wenn sie in einer „bürgerlich“ dominierten Nachbarschaft wohnen. Wichtig bleibt aber die Unterscheidung zwischen Niveaugrößen (Wähleridentifikationen) und Stromgrößen (Wählerwanderungen): Die Frage, warum Einzelne und Gruppen welche Partei wählen, dürfte eher mit den oben genannten „soziologischen“ Größen zu erklären sein. Die Frage, warum Wechselwähler abwandern, ist hingegen laut Nannestad/Paldam (1994: 237) immerhin zu etwa einem Drittel durch Änderungen ökonomischer (Makro-) Daten zu erklären.

35 Kirchgässner/Pommerehne (1993), S. 109.

Damit ersetzen allgemeine Wahlen den nicht vorhandenen „Schleier der Unwissenheit“ („veil of ignorance“) durch einen „Schleier der Unerheblichkeit“ („veil of insignificance“; Kliemt 1986). Während von ersterem erwartet wird, daß die Unkenntnis der künftigen sozioökonomischen Position des Individuums dessen Zustimmung zu „fairen“ Verfassungs- oder Verteilungsregeln fördere, könnte letzterer dazu führen, daß bei Wahlentscheidungen trotz Kenntnis persönlicher Betroffenheiten durch politische Programme das enge Selbstinteresse zugunsten verallgemeinerbarer Interessen zurücktritt. So würde das, was Rawls' „Theorie der Gerechtigkeit“ (1975) fordert, durch Aggregation der im einzelnen unerheblichen „Sprechakte“ in einer kollektiven Wahlentscheidung tatsächlich gefördert!

Eine andere, nicht minder plausible, Bewertung dieser Umstände nehmen dagegen Brennan/Lomasky (1989) oder Boudreaux/Lee (1997) vor. Danach handeln Wähler unüberlegt, unverantwortlich, inkonsistent, ideologisch oder romantisch, weil sie keine Veranlassung haben, die Kosten-Nutzen-Abwägungen vorzunehmen, die sie privaten Entscheidungen auf eigene Rechnung unterlegen würden.

Wie auch immer man die „moralische“ Dignität oder Motivation des Durchschnittswählers qualifizieren will, jedenfalls scheint überaus plausibel, daß gerade für die Erklärung des Wählerverhaltens letztlich „Emotionen“ eine Rolle spielen *müssen*, die rationale Kalkulationen des persönlich materiellen Nettoutzens nicht spielen *können*. Und dies aus letztlich ökonomisch-rationalen Gründen! Denn in Situationen der „Niedrigkostenentscheidungen“ wird es „billig“, sich von Emotionen anstelle rationaler Abwägungen beherrschen zu lassen, zudem, wenn man unterstellt, daß der Ausdruck von Emotionen psychischen Nutzen schafft, während akribische Informationssuche und mentale Anstrengung eher der Kostenseite zuzuschlagen wären.

2.3.2 Kollektive Ansteckung

Hinzu kommt die „Billigkeit“ im Sinne dessen, was gesellschaftlich „gefordert“ und „gefördert“ wird. Öffentlich demonstrierte Emotionen oder geäußerte Meinungen können zum Massenphänomen werden, dem sich zu entziehen für den einzelnen „teuer“ werden kann, sobald er oder sie Wert auf die Anerkennung anderer legt. Auch dieser Ansteckungseffekt läßt sich wiederum ökonomisch erklären, sobald die Nutzenfunktion des Individuums erweitert und seine soziale „embeddedness“ anerkannt wird.

Ich will hier nur auf zwei, nicht identische, aber doch verwandte Theoriestränge verweisen: Timor Kurans Theorie der „preference falsification“ und Elisabeth Noelle-Neumanns Untersuchungen zur „Schweigespирale“. Politische Präferenzen, Emotionen und Meinungen sind nicht einfach als exogene Daten „gegeben“; sie entstehen und vergehen als Ergebnisse sozialer Interaktion. Dabei wirken auf das Individuum allgemein beobachtbare Emotionen und Mei-

nungen wie etwa nationale Begeisterung oder Fremdenangst, politische Korrektheit oder Politikverdrossenheit gerade dadurch ansteckend, daß man soziale Sanktionen antizipiert, die von den Stimmungen und Meinungen anderer in einer sozialen Bezugsgruppe ausgehen. Dies macht schon die Definition von „öffentlicher Meinung“ von Noelle-Neumann deutlich:

„Öffentliche Meinung, das sind Meinungen, Verhaltensweisen, die man in der Öffentlichkeit äußern oder zeigen muß, wenn man sich nicht isolieren will; in kontroversen, im Wandel begriffenen Bereichen oder in neu entstandenen Spannungszonen in der Öffentlichkeit äußern kann ohne Gefahr, sich zu isolieren“.³⁶

Somit „herrscht“ die allgemein akzeptierte Meinung, oder auch die allgemeine Stimmungslage im Lande innerhalb mehr oder minder klar begrenzbarer Gruppen über die Furcht von Individuen, auf Mißbilligung oder Isolation zu treffen. Diese „Isolationsfurcht“ veranlaßt die Individuen, „sich ständig zu vergewissern, was an Meinungen und Verhaltensweisen in der Umwelt gebilligt und was mißbilligt wird, und welche Meinungen zunehmen und welche abnehmen“³⁷. Diese Umweltbeobachtung wiederum führt dazu, daß selbstverstärkende „Häufigkeitsabhängigkeitseffekte“ in Gang gesetzt werden, die als Pfadabhängigkeiten öffentlicher Meinung und „emotional crowds“ wirken (vgl. Witt 1996; Huckfeldt/Sprague 1995).

In eher ökonomischer Terminologie beschreibt Kuran (1995) öffentliche Meinung nicht als Aggregation individueller Präferenzen, sondern öffentlich geäußerter Meinungen von Individuen, die deutlich von dem abweichen können, was die Individuen wirklich denken. Aufgrund des „Reputationsnutzens“ ist es oft vorteilhaft, die Meinung zu äußern, von der man denkt, daß andere sie teilen. Wir „falsifizieren“ (im Sinne von: „verfälschen“) unsere eigentlichen Ansichten, um anderen zu gefallen oder deren Mißfallen zu vermeiden.

Wiederum hilft uns dabei die „Billigkeit“ der Meinungsäußerung im politischen Bereich: die individuelle Meinung / Präferenz kann nicht entscheidend sein für kollektive / politische Entscheidungen, selbst wenn diese dem Einzelnen oder der Allgemeinheit erheblich nutzen oder schaden; und schon geringer „Reputationsnutzen“ kann ausreichen, das sozial anerkannte, politisch „korrekte“ zu äußern, auch wenn wir im Inneren anders denken mögen. Es handelt sich um „cheap talk“; „teuer“ wird es erst, wenn wir von der Kommunikationsgemeinschaft sozial isoliert würden.

Selbst systematisch voreingenommene, „irrationale“ und inkonsistente Meinungen und Emotionen sind „billig“ und somit wiederum persönlich „rational“, sobald psychische Kosten dagegen oder psychische Nutzen dafür sprechen, daß wir so denken (Caplan 2001). Das sture oder fröhliche Ignorieren

36 Noelle-Neumann (1996), S. 257.

37 Noelle-Neumann (1996), S. 229. Die Theorie der „Schweigespирale“ wurde durch verschiedene Befragungs- und Beobachtungstechniken seit Jahrzehnten überprüft und recht überzeugend belegt. Hierbei wurden in erster Linie selbstverstärkende Effekte unter Wählern und Bürgern untersucht. Das Konzept „öffentliche Meinung als soziale Kontrolle“ wirkt freilich ebenso „auf die Regierung, die ohne Unterstützung der öffentlichen Meinung ihrerseits isoliert ist und irgendwann gestürzt wird“ (ebd., S. 334).

von Realitäten bringt für den „Mann auf der Straße“ im Politischen keine eigens verursachten Kosten mit sich, kann aber „psychologische Kosten“ reduzieren helfen.³⁸ Der Umstand, daß Bürger und Wähler unter diesen Umständen eher auf emotionale Stimuli reagieren als auf rationale Kalkulationen ihres Selbstinteresses, deutet bereits darauf hin, daß rationale Politiker, für die im Falle der (Nicht-) Wahl tatsächlich Einiges an Macht, Prestige und Einkommen auf dem Spiel steht, rationaler Weise auf der Klaviatur der Emotionen zu spielen bereit und in der Lage sein müssen. Dies ist in ihrem ureigenen, rationalen (Wieder-) Wahlinteresse.

Daß diese Klaviatur auch bereit steht, ergibt sich aus einem weiteren, im Prinzip ökonomischen (und mit obigen Argumenten stark korrelierten), Phänomen: der Angewiesenheit der Politik auf positive Reaktionen der öffentlichen Meinung und der Knappheit der Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit.

2.4 Politisches Emotionsmanagement I: der politische Unternehmer

Weshalb suchen Politiker zumindest in Wahlkampfzeiten das „Bad in der Menge“; weshalb versuchen sie dabei Kinder in die Luft zu heben und an sich zu drücken? Weshalb spielt die Kleidung und Frisur eines Kanzlerkandidaten (männlich wie weiblich) eine nicht unwesentliche Rolle in der öffentlichen Diskussion selbst unmittelbar vor sogenannten „Schicksalswahlen“?

Mit zunehmender Komplexität politischer Regelungsmaterien und Umwelten nehmen auch die Anzahl und Bedeutung der Themen zu, zu denen keine öffentliche Meinung existiert, da viele Bürger immer nur zu wenigen Politikbereichen eine Meinung oder auch nur irgendwelche Informationen besitzen.³⁹ Der knappen und ephemeren Aufmerksamkeit der Bürger steht eine „hohe Beliebtheit des politisch und rechtlich Möglichen“ gegenüber, sodaß „diskussionsgestählte“ öffentliche Meinungen immer nur zu einer Auswahl politischer Themen möglich sind.⁴⁰ Hieraus folgert Luhmann in klarstem Gegensatz etwa zu „Social Choice“ Ansätzen, „daß das politische System, soweit es auf öffentlicher Meinung beruht, gar nicht über Entscheidungsregeln, sondern über Aufmerksamkeitsregeln integriert wird“.⁴¹

38 Weissberg (1996), S. 113.

39 Vgl. hierzu Huckfeldt/Sprague (1995, S. 287). Schon Lowell (1913, S. 49) vermutete „that the amount of knowledge needed for the administration of public affairs is increasing more rapidly than the diffusion of such knowledge, and that this is lessening the capacity of the ordinary citizen to form an opinion of his own on the various matters that arise in conducting government“.

40 Luhmann (1970/75), S. 12.

41 Luhmann (1970/75), S. 16. Vgl. hierzu auch Witt (1996) mit einer kognitionstheoretischen Begründung knapper Aufmerksamkeit und selektiver Wahrnehmung von Individuen sowie zu hierauf basierenden Theorien der Ausbreitung von Informationen bei einseitiger Kommunikation durch Massenmedien und bei interaktiver Kommunikation in Gruppen.

Die eigentliche Aufgabe politischer Unternehmer⁴² besteht dann nicht so sehr in der Produktion politischer Leistungen, sondern in der Schaffung politischer Aufmerksamkeit. Dauerdiskurse sind selbst zu politischen Großthemen oft einer bald ermüdenden Aufmerksamkeit ausgeliefert. Neue Themen müssen gefunden und auf die knappe Agenda öffentlicher Meinungsbildung gesetzt werden. Dabei sind emotionale Reize und Botschaften deutlich hilfreicher als sachgerechte Argumentationen. „Sachgerecht“ hieße angesichts komplexer Sachverhalte immer auch: mehrdimensional, kontingent, interdependent, ungewiß – und damit kaum außerhalb von Expertenkreisen kommunizierbar.

Le Bon dürfte jedenfalls nur in Maßen übertreiben, wenn er vermutet „daß die Massen durch logische Beweise nicht zu beeinflussen sind und nur grobe Ideenverbindungen begreifen. Daher wenden sich auch die Redner, die Eindruck auf sie zu machen versuchen, an ihr Gefühl und niemals an ihre Vernunft.“⁴³ Emotionale Auslöser sind angesichts des Problems der Erregung knapper Aufmerksamkeit geradezu notwendig, um demokratische Legitimation durch öffentlichen Diskurs herstellen zu können. Sachgerechte Argumentation kann dann bestenfalls (bzw.: immerhin) im Nachhinein oder als Nebenprodukt politisch mitgeliefert werden. Die nachrangige Verknüpfung von Argumenten mit gefühlsmäßigen Assoziationen, das „framing“ politischer Alternativen⁴⁴, kann aber auch zu gezielter Desinformation führen, oder doch zumindest zu unangemessenen Übertreibungen oder Verharmlosungen. Aktuelle Beispiele der drei Kategorien wären etwa „Sozialdumping“, „Solidaritätszuschlag“, „Überfremdung“, (private equity) als „Heuschreckenplage“, „Bürgerversicherung“.

Erfolgreiche politische Rhetorik ist schließlich zu großen Teil die Kunst der Manipulation emotionaler Reaktionen der Zuhörer und Zuschauer.⁴⁵ Hierzu gehört gerade für populäre Wahlkämpfer auch, Begriffe zu „besetzen“, die positive Emotionen und Konnotationen hervorrufen, ohne konkrete Interessen auszuschließen – weil sie keine konkreten Maßnahmen erfordern oder ausschließen: „Neue Mitte“, „New Labour“, „Compassionate Conservatism“, „Solidarität“, „blühende Landschaften“, „Nachhaltigkeit“ können hierzu gerechnet werden.⁴⁶

42 Zum Begriff des „politischen Unternehmers“, s. de Jouvenel (1963/67), S. 132ff oder Wohlgemuth (2005). Zu denken ist hierbei nicht nur an Regierungsmitglieder oder andere Berufspolitiker; auch außerparlamentarische Aktivisten und „Nichtregierungsorganisationen“ (NGO) haben in erster Linie die Aufgabe, politische Themen zu definieren, Aufmerksamkeit zu erregen, auf die politische Agenda zu gelangen und so ihre Interessen durchzusetzen.

43 Le Bon (1895/1938), S. 95. Noelle-Neumann / Maier-Leibnitz (1987) liefern aktuelle empirische Belege dafür, daß gerade in Diskussionen komplexer Sachthemen viele Bürger nüchterne, empirische, rationale Argumente als „unmoralisch“ ablehnen.

44 Vgl. hierzu Quattrone/Tversky (1988).

45 Vgl. Elster (1998), S.56

46 Nochmals: es besteht durchaus Nachfrage nach solchen gefühlsorientierten Begriffen; auch dies hat schon Le Bon (1895/1938), S. 153f. recht treffend bemerkt: „Der Wähler hält darauf, daß man seinen Begierden und Eitelkeiten schmeichelt ... Ausdrücke wie: der

Politikmarketing mit emotionalen Chiffren ist dabei um so entscheidender, je austauschbarer die „Produkte“ (Parteiprogramme, Kandidaten) faktisch sind. Wie auf Märkten mit homogenen Gütern reizt dann erst „emotionaler Zusatznutzen“ (Chernatony et al. 2001) zum „Kauf“ (Wahl), bzw. schafft „Markentreue“ (Wählerbindung). Lahno (2005, in diesem Band) zeigt, daß erfolgreiche Akteure das Vertrauen ihrer Kunden gewinnen müssen, und deshalb gezielt versuchen, eine affektive Haltung des Kunden zu dem Anbieter und dem Produkt zu erzeugen. Dies gilt völlig analog für erfolgreiche Politiker und Politiken, zudem beide in ökonomischer Terminologie überwiegend als „Erfahrungsgüter“ zu betrachten sind. Gemeint sind Güter (bzw. Anbieter), deren Qualität nur sehr grob und unvollständig vorab (vor dem Kauf, vor der Wahl) abzuschätzen ist, da sie sich erst im Laufe der Zeit, des tatsächlichen „Gebrauchs“ herausstellt.

2.5 „Billiger“ Neid als gemeinschädliches Laster im politischen Prozeß

Einige der bisher erörterten emotionalen Politikgrundlagen möchte ich nun anhand eines Beispiels kurz illustrieren: Neid. Wie im Beitrag von Tassilo von Schönberg zu diesem Band (von Schönberg 2005) ausführlicher dargelegt, ist Neid in seinen gesellschaftlichen Wirkungen eine ambivalente Emotion. Neid schadet zunächst dem Neider selbst; er löst bei ihm emotionales Leiden aus. Neiden impliziert, sich selbst als minderwertig oder zumindest minderglücklich zu empfinden. Dem Beneideten wiederum kann der Neid anderer angenehm oder peinlich sein.

Wie sich Neid gesellschaftlich auswirkt, hängt von der Reaktion beider ab. Der Neider kann die Lücke zwischen dem eigenen und dem fremden Glück durch eigene Anstrengung zu schließen versuchen. Das wäre eine sozial produktive Reaktion.⁴⁷ Oder er versucht, sein neidendes Leiden dadurch zu mildern, daß das Glück der anderen geschmälert wird – eine unsoziale Reaktion. Der Beneidete schließlich kann sich entweder seines komparativen Glücks erfreuen, oder selbst an der Existenz von Neidern leiden und deshalb seine eigenen Anstrengungen reduzieren. Im ersten Fall provoziert er größeres Leiden des Neiders, im zweiten Fall verzichtet er unfreiwillig auf eigenes Glück – und auf die Nutzung produktiver Energie, die (besonders in marktvermittelten Produktionszusammenhängen) auch anderen (Neidlosen) zugute käme⁴⁸.

verderbliche Kapitalismus, die gemeinen Ausbeuter, der bewundernswerte Arbeiter, die Sozialisierung der Reichtümer u.a. rufen stets die gleiche, schon etwas verbrauchte Wirkung hervor. Der Bewerber aber, der eine neue Redewendung entdeckt, die jeder bestimmten Bedeutung ermangelt und sich daher den verschiedensten Wünschen anzupassen vermag, erzielt unfehlbar Erfolg.“

47 Weede (2000), S. 15. S.a. Schoeck (1966), S. 380, wonach Neid „eine eigentliche Triebfeder zu positiver Leistung ist“.

48 Würde eine „flinkere oder begabtere Person ... ihre eigene Leistung absichtlich auf den Durchschnittswert der Gruppe senken, um den Neid zu entgehen“ (Schoeck 1966, S.

Aus Sicht des (sozial unproduktiven) Neiders ist eine weitere Unterscheidung hilfreich, um soziale (und sogleich auch: politische) Folgewirkungen analysieren zu können. Mit Jon Elster⁴⁹ können drei Zustände unterschieden werden:

- (a) Der Status quo.
- (b) Ein Zustand, in dem mein Rivale schlechter gestellt wird, aber nicht als Ergebnis meines eigenen Handelns.
- (c) Ein Zustand, in dem mein Rivale als Ergebnis meines eigenen Handelns schlechter gestellt wird.

Neider würden in jedem Fall (b) dem Zustand (a) vorziehen; und die meisten Neider würden auch (b) gegenüber (c) favorisieren, sobald es ihnen peinlich (oder kostspielig) ist, *selbst* als Zerstörer des Glücks des Beneideten aktiv geworden zu sein (oder werden zu müssen).

Hier hilft nun die Politik. Sie entlastet die neidischen Bürger von der Zumutung, selbst aktiv zu werden, um den Beneideten Schaden zuzufügen. Sie „verbilligt“ Alternative (b) relativ zu (c). Zum einen ist es für Wähler, wie oben gezeigt, ohnehin „billig“ (es bleibt ohne selbst herbeigeführte Konsequenz), ihrer emotionalen Empfindlichkeit selbst dann Ausdruck zu geben, wenn es ihren materiellen Eigeninteressen letztlich nicht dient. Es dient aber ihrer Bewältigung kognitiver und emotionaler Dissonanzen, die empfundene Überlegenheit anderer („Besserverdiener“) in einen politischen „Skandal“ umdeuten zu können: „By this dissonance reduction mechanism, the horrible feeling of envious inferiority can be transmuted into the wonderful feeling of righteous indignation“.⁵⁰ Zum anderen ist es für Politiker „billig“ (es ist geraten), exakt diese Emotionen zu schüren und für eigene (Wieder-) Wahlzwecke zu nutzen.

Demokratie allein ist kein Schutz gegen, sondern im Prinzip eher ein Multiplikator für dieses, letztlich selbstschädigende, Verhalten, wie schon Alexis de Tocqueville festgestellt hat:

„In einer Demokratie sehen schlichte Bürger einen Mann, der aus ihren Reihen hervorgeht und es in wenigen Jahren zu Reichtum und Macht bringt; dieses Schauspiel erregt ihr Staunen und ihren Neid ...Es ist unbequem, dessen Aufstieg seinen Gaben oder seinen Tugenden zuzuschreiben, denn das hieße zugeben, daß sie selbst weniger tugendhaft und weniger geschickt seien als er. So suchen sie dessen Hauptursache in irgendeinem seiner Laster, und häufig haben sie damit recht.“⁵¹

Ob sie damit recht haben oder nicht, müssen „schlichte Bürger“ in einer Demokratie aber nicht (unter eigenen Kosten) Richtern überlassen, die strafbare Laster aufgrund allgemeiner Gesetze festzustellen hätten. Einfacher und „billiger“ ist es, mit Hilfe des Wahlzettels einen (rechtsstaatlich undurchsetzbaren) Generalverdacht gegen ganze Gruppen („Klassen“) Beneideter *politisch* wirk-

286), schadete diese Reaktion der Leistungserbringer „nicht zuletzt denen, die weniger leisten, aber von der Leistung anderer profitieren“ (Weede 2000). S. 19.

49 Elster (1998), S. 69.

50 Elster (1988), S.70.

51 De Tocqueville (1835/1976), S. 255.

sam werden zu lassen. Hierbei wirkt die Nachfrageseite mit der Angebotsseite politisch erzwungener Neidbewältigung im demokratischem Gleichklang. Auf beiden Seiten wirkt der „kategorische Komparativ“ stärker als Kants „kategorischer Imperativ“.

Empirisch kann recht klar festgestellt werden, daß relative Einkommen (innerhalb einer vergleichbaren Bezugsgruppe) mehr als absolute Einkommen mit Wohlbefinden und Zufriedenheit korrelieren.⁵² Wenn Neid ohnehin eine stärkere Emotion ist als Gönner, oder doch zumindest im Politischen „billiger“ auszuleben ist als im Persönlichen, wird diese Emotionalität leicht zum gemeinwohlschädlichen Trieb politischen Handelns. Zumindes wird man als Wähler der Anstrengung enthoben, durch eigene Leistung die Lücke zum Bénéideten zu schließen, wenn sich diese Lücke durch Anwendung von Zwang durch wiederum andere (Politiker) kostengünstiger und/oder erfolgversprechender schließen läßt (Weede 2000). Hinzu kommt auf der Angebotsseite des politischen „Marktes“, daß Neider eher politisch aktiv (Politiker) werden dürften als Gönner (s. oben: 2.2.1). Damit ist es mehr als naheliegend, daß in der Politik der „kategorische Komparativ“ den „kategorischen Imperativ“ systematisch übertrumpft bzw. Neid sein billiges Ventil und gleichzeitig seinen beiderseitigen Verstärker findet. Und dies mit typischerweise allgemeinwohlschädlichen Konsequenzen (Weede 2000; de la Mora 1987). Wie dies zu vermeiden sein könnte, soll im abschließenden Abschnitt kurz skizziert werden.

3. Politisches Emotionsmanagement II: durch Institutionen Emotionen kanalisieren

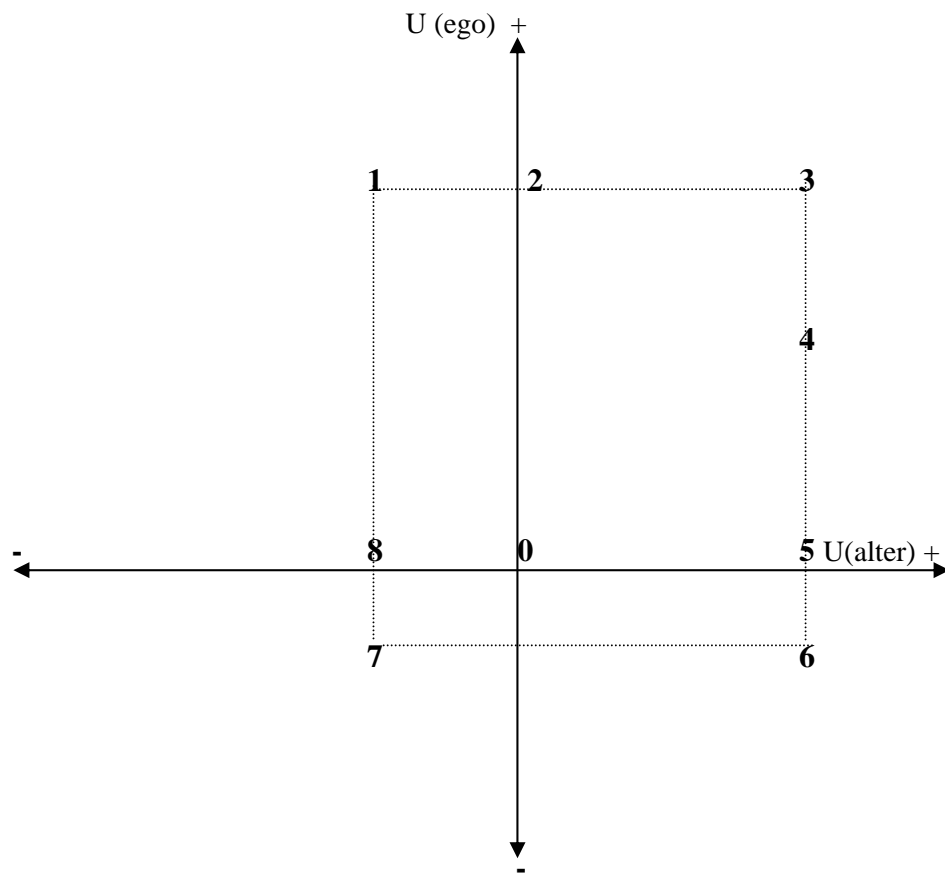
Nach allem vorher Gesagten dürften Politiker sowohl aufgrund von Selbst- als auch Fremdselektion „(em)powered by emotions“ sein. Nicht alle Emotionen sind freilich als solche stets gemeinwohlschädlich. Ohne moralische Gefühle, Leidenschaften und „Bauch-“ Entscheidungen wären Menschen kaum entscheidungsfähig – im Guten wie im Schlechten (vgl. de Sousa 1987; Johnson-Laird/Oatley 1992; Damasio 1994). Auch die Demokratie wäre, wie gezeigt, ohne Emotionen betriebsunfähig: niemand ginge zur Wahl; kaum jemand in die Politik. Das Ziel einer Politik der Politiksteuerung kann also nicht darin liegen, Emotionalität aus der Politik zu vertreiben. Das Ziel muß vielmehr sein, sie zu kanalisieren, um die notwendige Aufmerksamkeit der Bürger auf Politik überhaupt zu generieren, auf allgemein aner kennenswürdige Mißstände zu lenken und gleichzeitig aber auch allgemein akzeptierte Problemlösungen politisch kommunizierbar und akzeptabel zu machen. Der normative Sinn der Ordnungspolitik kann gerade auch in dieser Aufgabe der Kanalisierung von Interessen, Meinungen und Emotionen hin auf dauerhafte Gemeinwohlziele gesehen werden.

52 Hirsch (1980), S. 163ff, Clark/Oswald (1996).

3.1 Zweck der (Ordnungs-) Politik: Durch glaubhafte Institutionen Eigeninteressen auf gemeinsame Kooperationsgewinne verweisen

Idealerweise würde die Politik nicht den Anspruch erheben, als „Wirklichkeit der sittlichen Idee“ (Hegel) wirken zu wollen, sobald sie sich ihrer eigenen sittlichen Begrenztheit ebenso bewußt wäre wie des Subsidiaritätsprinzips bzw. der Idee der sittlichen Wirklichkeit jenseits kollektiver Zwangsmaßnahmen. Die sittliche Idee einer Ordnungspolitik bestand seit jeher (schon bei Smith 1761/1982) darin, nicht bessere Menschen zu fordern, sondern Regeln aufzustellen, unter denen die Menschen, so wie sie sind, einander keinen Schaden zufügen und womöglich sogar, beabsichtigt oder unbeabsichtigt, füreinander nützliche Leistungen bereit stellen.⁵³ Ob hinter dieser Leistungserstellung jeweils Eigennutz oder Altruismus steht, ist für die Ordnungspolitik letztlich unerheblich. Es geht ihr vielmehr darum, Regeln und Prozeduren zu finden und zu garantieren, von denen zu erwarten ist, daß sie allgemein und dauerhaft Egoisten wie Altristen gegenüber einem gegebenen status quo besser stellen. Dieser Gedankengang läßt sich anhand folgender Abbildung illustrieren:

53 Dies ist in der Tat die spontane (ungeplante) Moral des Marktes: “The morals of the market do lead us to benefit others, not by our intending to do so, but by making us act in a manner which, nonetheless will have just that effect. The extended order circumvents individual ignorance ... in a way that good intentions alone cannot do – and thereby does make our efforts altruistic in their effects ... Our ‘altruism’, in this new sense, is very different from instinctual altruism, No longer the end pursued but the rules observed make the action good or bad.” (Hayek 1988), S. 81.



reiner Egoist:	$1=2=3 > 4 > 5=0=8 > 6=7$
Reiner Altruist:	$3=4=5=6 > 2 > 0 > 1=8=7$
Utilitarist:	$3 > 4 > 1 > 2 > 5 > 6 > 0 > 8 > 7$
Gemeinsam positiv (≥ 0)	<u>2,3,4,5</u>
Neider:	$8 > 0 > 5; 7 > 6; 1 > 2 > 3$

Abb.2: Verteilungspräferenzen bei unterschiedlichen Motiven

Der Status quo sei durch den Schnittpunkt beider Achsen (0) gegeben. Von hier aus betrachtet lassen sich soziale Situationen unterscheiden, die den Nutzen eines beliebig herausgegriffenen Bürgers bzw. einer beliebig herausgegriffenen Gruppe (U_{ego}) und/oder den Nutzen anderer beliebig herausgegriffener Bürger oder Gruppen (U_{alter}) erhöhten oder verminderten. Ego und alter dürften nun durchaus verschiedene Vorstellungen darüber haben, welche soziale Ergebnisse sie selbst anderen vorziehen würden. Einen extremen Egoisten würde nur die Bewegung in der Vertikalen (nach oben) interessieren; ein idealtypisch extremer Altruist würde nur Bewegungen in der Horizontalen (nach rechts) als Verbesserung empfinden; und ein Utilitarist würde die Größe des sich oben oder rechts ergebenden Rechtecks maximieren wollen (bei Abzügen durch Flächeninhalte unten oder links vom Ursprung).

Der Gemeinwohl-orientierte Ordnungspolitiker dagegen würde sich sowohl gegenüber Verteilungsergebnissen im Einzelfall als auch gegenüber Motivationen der Bürger im Allgemeinen versuchen, neutral zu verhalten. Er würde weder versucht sein, das größte Glück der größten Zahl jeder seiner Untertanen zu verfolgen (wodurch etwa 1 dem status quo 0 vorzuziehen wäre, weil sich ego stärker verbessert als sich alter verschlechtert); noch würde er Egoisten stärker oder weniger stark fördern als Altruisten. Er würde vielmehr nach *prozeduralen Regeln* suchen, die es *im Allgemeinen* ermöglichen, daß *Ergebnismuster* entstehen, bei denen davon ausgegangen werden kann, daß sich *langfristig alle* Bürger besser stellen *können*.

Mehr kann beim besten politischen Willen nicht verlangt werden. Und doch dürfte es diesem „besten Willen“ gelingen, sowohl den Anforderungen der Egoisten als auch der Altruisten (und der Utilitaristen) genüge zu tun, solange nur verhindert wird, daß eine Gruppe systematisch, willentlich und dauerhaft aufgrund von Privilegien (oder Ungleichbehandlungen) in ihren Chancen gefördert (oder gehindert) wird, eigene Ziele zu verfolgen. Eine Politik, die zu verhindern sucht, daß eine Gruppe auf Kosten anderer Vorteile erlangt, darf Ordnungspolitik genannt werden. Sie ist zudem mit einem Teil (Situationen 2, 3, 4, 5) derjenigen Präferenzen kompatibel, die sowohl Egoisten als auch Altruisten (und Utilitaristen) gemeinsam dem status quo vorziehen!

Neider freilich wird die Ordnungspolitik nicht zufrieden stellen können. Denn hier herrscht im Gegensatz zur Universalisierbarkeit von Regeln⁵⁴ der „kategoriale Komparativ“, der durchaus dazu führen kann, daß eine Verschlechterung des „alter“ gegenüber dem status quo, bei objektiv unveränderter Lage des ego, des neidenden „Selbst“, von ego als Verbesserung empfunden wird. Der Neider empfindet $8 > 0 > 5$; er fühlt sich besser, wenn es anderen schlechter geht⁵⁵. Er, und nicht der Egoist, ist der wahre „Anti-Altruist“, den es ordnungspolitisch in den Rahmen (der gemeinsamen Verbesserungen gegenüber 0) zu verweisen gilt.

3.2 Vertrauensfragen

Nicht erst seit der Bundeskanzler in diesem Jahr die „Vertrauensfrage“ gestellt hat, ist deutlich geworden, daß „Vertrauen“ in der Tat eine äußerst knappe, und damit wertvolle Ressource politischen Handelns darstellt. Gleichzeitig ist „Vertrauen“ wohl das am häufigsten mißbrauchte Wort, aber auch Gut, politischen Handelns. Und schließlich ist „Vertrauen“ auch noch die am schwierig-

54 Vgl. generell zur Universalisierbarkeit allgemeiner, offener, abstrakter Regeln gerechten Verhaltens: Hayek (1979/2003), S. 97ff. Die deutliche Verwandtschaft zu Kants „Metaphysik der Sitten“ hat insbesondere Barry (1979) herausgearbeitet.

55 Vgl. die Definition von Neid bei Rawls (1975), S. 577 als „Neigung, ein Mehr an Gütern bei anderen feindselig zu betrachten, auch wenn es die eigenen Güter nicht schmälert“.

sten regenerierbare Ressource der Politik: Vertrauen läßt sich im privaten wie im öffentlich-politischen nur sehr schwer wiedergewinnen.

„Read my lips: no new taxes“ (George Bush I. 1988); „Die Renten sind sicher“ (Norbert Blüm 1982-1998); „Wir machen keine Schulden, das haben wir immer klar gemacht, wir weichen nicht in Schulden aus.“ (Hans Eichel 2002): politische Versprechen, ja: Schwüre, dieser Art sind häufig genug geäußert und gebrochen worden. Ob in diesem Zusammenhang überhaupt von einem „Vertrauensbruch“ gesprochen werden kann, ist durchaus fraglich, weil dies voraussetzte, daß ein Vertrauenskapital, ein Vertrauensvorschuß, der Bürger überhaupt besteht, das hätte aufgebraucht oder enttäuscht werden können. Die folgenden Zahlen lassen eben dieses Vertrauen in einen Vertrauensvorschuß, gerade in Deutschland, bezweifeln:

Länder	Berufsgruppe								
	Politiker	Manager großer Unternehmen	Journalisten	Juristen	Kirchenvertreter	Polizei	Armee	Ärzte	Lehrer
Belgien	25	25	45	56	48	73	56	89	82
Dänemark	26	26	60	25	79	85	60	81	76
Deutschland	6	6	18	36	67	78	68	82	76
Frankreich	12	12	33	31	38	63	63	86	78
Großbritannien	16	16	34	19	69	76	75	86	85
Italien	9	9	31	28	51	79	72	76	66
Niederlande	32	32	35	37	57	74	70	91	90
Schweiz	29	29	26	39	51	80	62	85	78
WESTEUROPA	15	15	31	34	55	74	67	83	78
Polen	6	6	21	58	56	58	69	74	79
Rumänien	18	18	47	68	77	49	82	77	85
ZENTRALEUROPA	11	11	32	55	11	11	32	55	47
Russland	12	12	27	31	12	12	27	31	58
Türkei	30	30	54	47	30	30	54	47	63
USA	17	17	32	41	17	17	32	41	39
TOTAL	16	16	32	38	16	16	32	38	49

Abb. 3: Auszug aus dem GfK Vertrauensindex vom Mai 2004 (Anteil derjenigen, welche Antworten 3 oder 4 („vertraue etwas“, „vertraue sehr“) anstelle 1 oder 2 („mißtraue sehr“, „mißtraue etwas“) gegeben haben. Quelle: GfK Ad Hoc Research Worldwide, August 2004

Keiner anderen der hier genannten Tätigkeiten wird somit weniger Vertrauen entgegengebracht als der des Politikers. Ein solches Mißtrauen kann einerseits berechtigt sein und als Staatsbürgertugend der Vorsicht gegenüber staatlicher Macht aus liberaler Sicht begrüßt werden. Auf der anderen Seite mag es zunächst erstaunen, daß ein (in Deutschland) im Prinzip „gesundes Mißtrauen“ die Bürger (gerade in Deutschland) nicht davon abhält, „ungesunde“ Staatsausuferungen zu provozieren, da reflexartig nach dem Staat gerufen wird, weil man dem Markt oder sich selbst nicht zutraut, Probleme zu lösen. Derart gerät ein Gemeinwesen in die Zwickmühle, aus der heraus Überforderung und Politikverdrossenheit gleichermaßen generiert werden.⁵⁶

Hinzu kommt, daß im Politischen – im Prinzip wie in privaten Beziehungen – Mißtrauen der einen Seite Mißtrauen der anderen Seite herausfordert und fördert. Mißtrauensvoten der Bürger gegenüber „der“ Politik sind hinlänglich bekannt und empirisch belegt (Politikverdrossenheit, apathische Nichtwähler etc.). Politiker reagieren hierauf aber oft genug wiederum ihrerseits mit Mißtrauen gegenüber den Bürgern. Daraus kann sich ein Aufschauklungseffekt ergeben, der seine eigene Pfadabhängigkeit entwickelt. Die Untersuchungen von Putnam (1993) über informelle Strukturen in Süditalien können als Illustration dieses Phänomens interpretiert werden. Aber auch aktuelle Entwicklungen in Deutschland können so interpretiert werden, daß Politiker den Bürgern mißtrauen: Sie haben Befürchtungen gegenüber direkter Demokratie (z.B. EU-Verfassungsreferendum), mißtrauen der Fähigkeit der Bürger zur Selbstverantwortung („Bürgerversicherung“) und zur Steuerehrlichkeit („Bankauskünfte“). Gerät beiderseitiges Mißtrauen zu allgemeinem Zynismus, bleibt die politische (demokratische) Kultur zu allgemeinem Schaden auf der Strecke.⁵⁷

Die besondere Ironie ist dabei, daß Vertrauen unter Ökonomen als „Sozialkapital“ betrachtet wird, das positive Externalitäten eines öffentlichen Gutes mit sich bringt und deshalb auch dem Problem der Unterproduktion aufgrund von Trittbrettfahreranreizen unterliegt (vgl. hierzu Coleman 1988 sowie die Diskussion von Lahno 2005, in diesem Band). Gleichzeitig wird von Ökonomen argumentiert (und von Wählern erwartet), daß ausgerechnet die „Politik“ in erster Linie für die Produktion öffentlicher und sogar meritorischer Güter zuständig ist.⁵⁸ Auch dieses „Paradox“ mag als Illustration für das berühmte Wort

56 Eucken (1952/90), S.327 stellte schon früh fest, daß der „wichtigste Wesenszug staatlicher Entwicklung im 20. Jahrhundert ... die Zunahme im Umfange der Staatstätigkeit und die gleichzeitige Abnahme der staatlichen Autorität“ sei. „Vielbeschäftigt, aber schwach“ sei eine Politik, die sich nicht gegen die Zumutung wehren kann oder will, Aufgaben zu übernehmen, die sie selbst kaum bewältigen kann.

57 Vgl. hierzu auch Feld / Frey (2002).

58 Unter „meritorischen Gütern“ versteht man Güter und Leistungen, die zwar aufgrund durchaus bestehender Ausschließbarkeit von (nicht zahlenden) Nutznießern und gegebener Rivalität im Konsum marktfähige, „private Güter“ sind; denen man aber eine private Nachfrage unterstellt, die unter einem „sozial“ erwünschten, vernünftigen Niveau läge (z.B. Konsum hochwertiger Bildungs- oder Kulturgüter).

von Ernst-Wolfgang Böckenförde dienen: „Der freiheitliche, säkularisierte Staat lebt von Voraussetzungen, die er selbst nicht garantieren kann.“⁵⁹

Was „der Staat“ und „die Politiker“ jedoch herstellen können (und müssen), sind Institutionen und dabei auch Regeln (des Staatsrechts), die ihre *eigenen* Handlungen kanalisieren. In „Institutionen“ i.w.S. – Demokratie, Rechtsstaat, Gerichte, Verfassung etc. – haben die Bürger tatsächlich deutlich mehr Vertrauen als in die „Politik“ und ihre Protagonisten.⁶⁰ Wenn aber Institutionen als Vertrauenssubstitut wirken können, „die Politik“ selbst aber in erster Linie Produzent von Institutionen ist, wie können dann Politiker Vertrauen schaffen? Ist es denkbar, daß sich Spieler (denen man mißtraut) Spielregeln (denen man vertraut) geben? Ist es für Politiker rational, sich selbst zu binden, um so Vertrauen zu schaffen? Auch hierzu hat die ökonomische Theorie Einiges zu bieten – was abschließend aus Raumgründen jedoch nur noch grob angedeutet werden kann.

3.3 Institutionelle Selbstbindung als Vertrauenssubstitut

Vertrauen genießen zu können, wäre nicht nur für Politiker, die Wahlen gewinnen wollen, ein nahezu unübertrefflicher Vorteil gegenüber Rivalen, denen der Wähler mißtraut. Vertrauen und Glaubwürdigkeit ist auch ein nahezu unschlagbarer Standortfaktor und damit Quelle des Wohlstands einer Nation. Sozialwissenschaftler haben zur Genüge nachgewiesen, daß Vertrauen in sichere Eigentumsrechte, sicheres Recht und damit auch Vertrauen in die Grenzen der Politik als primäre Investitions- und Wachstumsbedingungen wirken (z.B. North 1990; Fukuyama 1995, Olson 2000). Rechtsstaaten, die sich der Rechtsicherheit und einem „government under the law“⁶¹ verpflichtet fühlen, Demokratien, die zudem zu einer „Konstanz der Wirtschaftspolitik“⁶² fähig sind, sind auch erfolgreiche Marktwirtschaften.⁶³

Das Problem hierbei ist jedoch die „Versuchung“ von Politikern, kurzfristige Vorteile (Wählergunst, Macht) höher einzuschätzen als das dauerhafte Ge-

59 Böckenförde (1976), S. 60.

60 Vergleiche hierzu Umfragen bei Faas (2003), S. 25f, wonach nur rund 15% der Bürger in Deutschland mit der Demokratie als Institution sehr oder ziemlich unzufrieden sind (Erhebungen von 2002); der größte Teil, 40%, antwortet vorsichtig „teils/teils“. Unter den politischen Institutionen in Deutschland genießt das Bundesverfassungsgericht das größte Vertrauen, gefolgt von (abnehmend) positiven Mittelwerten des Vertrauens in Polizei, Gerichte, Bundeswehr, Bundestag, Bundesregierung. Erst bei Gewerkschaften halten sich Vertrauen und Mißtrauen die Waage, gefolgt von zunehmendem Mißtrauen in Abgeordnete, Kirchen, Wirtschaftsverbände und – als Schlußlicht – Parteien. Zum Konzept des „Institutionenvertrauens“ vgl. auch Lepsius (1997) oder Sabel (1992).

61 Vgl. Hayek (1979/2003), Kap. 5.

62 Vgl. Eucken (1952/90), S. 285ff.

63 Wesentliche hier genannte Aspekte werden im „Economic Freedom Index“ (Miles/ Feulner/ O’Grady 2005) empirisch erfaßt und zeigen klare Korrelationen mit ökonomischen und gesellschaftlichen Wohlfahrtsindikatoren.

meinwohl. Es geht, ordnungspolitisch gesehen (s. oben) also um eine gewisse „Willensschwäche“, deren sich kluge Politiker ausgeliefert fühlen und auch entledigen möchten. Im besten Falle geht es ihnen wie Odysseus, der vom verlockenden Gesang der Sirenen gehört hat, gleichzeitig aber auch weiß, daß es ihn (und seine Mitreisenden) ins Verderben führt, wenn er den Verlockungen des Augenblicks erliegt.

Diese antike Metapher hat seit einiger Zeit auch Ökonomen betört, paßt sie doch zu gut auf Individuen, die wissen, daß sie in Versuchung geraten werden, Dinge zu tun, die ihnen selbst (und anderen) unwiederbringlichen Schaden zufügen. Vor allem Jon Elster (1979 und 2000) hat die Logik des Problems der rationalen Selbstbindung ausführlich untersucht. Die Grundhypothese ist: „binding oneself is a privileged way of resolving the problem of weakness of will; the main technique for achieving rationality by indirect means“⁶⁴

Selbstbindung im politischen Prozeß heißt nun im Prinzip nichts anderes, als daß sich Politiker an Prinzipien und besser noch legale (Verfassungs-) Masten binden (lassen), die es ihnen ermöglichen, Vertrauen zu schaffen, indem sie Versuchungen (Sirenengeheul der Sonderinteressen) konsequent ex ante verteuern. Dies ist keine allzu junge Erkenntnis; sondern eher eine alte, aber vielleicht etwas vergessene Tugend. Schon James Madison wußte:

„Democratic communities can be unsteady, and be led to action by the impulse of the moment. Like individuals they may be sensible of their own weakness, and they may desire the counsels and checks of friends to guard them against the turbulence and violence of unruly passion“⁶⁵

Es hilft Politikern wie dem Gemeinwohl, Anspruchsspiralen durch selbstauferlegtes Ausschließen von Handlungsoptionen zu durchbrechen. Nur, wer unter Verweis auf übergeordnete Regeln und Prinzipien „Nein“ sagen muß, kann auch „Nein“ sagen. Es kommt auf die Spielregeln an, wenn man nicht auf die moralische Exzellenz politischer Verantwortlicher vertrauen möchte. Die selben Spieler (Politiker) spielen ein anderes Spiel, wenn sie anderen Spielregeln glaubhaft unterworfen sind, die sie selbst nicht ohne Weiteres ändern können (Buchanan 2005).⁶⁶

4. Schlußbemerkung

Die letzten Bemerkungen mögen, Zeit und Raum geschuldet, etwas knapp und kryptisch ausgefallen sein. Doch sind die hier angesprochenen Phänomene seit einigen Jahrzehnten, auch von Ökonomen i.w.S., wohl erforscht. Ich kann also

64 Elster (1979). S. 37.

65 Records of the Federal Convention of 1787, S. 431f.

66 Als Instrumente (mehr oder minder) glaubwürdiger Selbstbindung kommen etwa in Betracht: staatsrechtliche Verbote hoheitlich-diskretionären Handelns (individuelle Abwehrrechte); vertikale und horizontale (föderale) Gewaltenteilung; Delegation an unabhängige nationale (Notenbank, Kartellamt) oder internationale (EU, WTO) Organisationen.

guten Gewissens auf die einschlägige Literatur verweisen (z.B. Hayek 1979/2003, Elster 1984 und 2000; Brennan/Buchanan 1985, Vanberg 1994).

Die ökonomische Theorie der Politik selbst ist freilich erst an den Rändern des mainstream allmählich dabei, emotionale Grundlagen politischen Handelns ernst zu nehmen. Deshalb empfand ich es als besondere Herausforderung, bei dieser Konferenz und in diesem Band, eine Vermutung deutlicher zu äußern, die auf eine besondere Bedeutung von Emotionen gerade im Bereich der Politik hinausläuft. Es wäre schließlich zu „billig“, Emotionen im Bereich ökonomischen Handelns als „Problem“ zu identifizieren (was, gemäß vielen Beiträgen zu diesem Band durchaus berechtigt ist), das von einer allwissenden und wohlwollenden Politik zu lösen wäre. Denn Politik (sei sie demokratisch oder nicht), bleibt „billigerweise“ eben auch, und typischerweise sogar mehr als das typische Marktverhalten, „(em)powered by emotions“!

Literatur

- ABRAHAM, R. (1999): The impact of emotional dissonance on organizational commitment and intentions to turnover, *Journal of Psychology* 133, S. 441-455.
- ALCHIAN, A. A. (1950): Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: *Journal of Political Economy* 58, S. 211-221.
- ARNIM, A. VON. (2005): Reformen des deutschen Parteiensystems, in: Wohlgemuth, M. (Hrsg.), *Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden, Leistungswettbewerb fördern*, Freiburg, S. 87-117.
- ARROW, K. J. (1951): *Social Choice and Individual Values*, New York.
- BARRY, N. P. (1979): *Hayek's Social and Economic Philosophy*, London.
- BECKER, G. S. (1962): Irrational Behavior and Economic Theory, in: *Journal of Political Economy* 70, S.1-13.
- BÖCKENFÖRDE, E.-W. (1976): *Staat Gesellschaft Freiheit*. Frankfurt.
- BOUDREAUX, D. / LEE, D. R. (1997): Politics as the Art of Confined Compromise, in: *Cato Journal* 16, S. 365-381.
- BRENNAN, G. / BUCHANAN, J. M. (1984): Voter Choice: Evaluating Political Alternatives, in: *American Behavioral Scientist* 28, S. 185-201.
- BRENNAN, G. / BUCHANAN J.M. (1985): *The Reason of Rules – Constitutional Political Economy*, Cambridge.
- BRENNAN, G / LOMASKY L.E. (1989): Large numbers, small costs: the uneasy foundation of democratic rule, in: Dieselben (Hrsg.): *Politics and process – New essays in democratic thought*, Cambridge, S. 42-59.
- BRENNAN, G. / PINCUS, J. (1987): Rational Actor Theory in Politics – A Critical Review of John Quiggin, in: *Economic Record* 63, S. 22-32.
- BUCHANAN, J. M. (1954): Individual Choice in Voting and the Market, in: *Journal of Political Economy* 62, S. 334-343.

- BUCHANAN, J. M. (1972): Toward Analysis of Closed Behavioral Systems, in: J.M. Buchanan / R.D. Tollison (Hrsg.), *Theory of Public Choice*, Ann Arbor, S. 11-23.
- BUCHANAN, J. M. (2005): Gleiche Spieler, anderes Spiel: Wie bessere Regeln bessere Politik hervorbringen, in: M. Wohlgemuth (Hrsg.), *Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern*, Freiburg, S. 25-35.
- BUTLER, D. / STOKES, D. (1974): *Political Change in Britain. The Evolution of Electoral Choice*. New York.
- CALDWELL, B. (1994): *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century*, London – New York.
- CAPLAN, B. (2001): Rational Ignorance Versus Rational Irrationality, in: *Kyklos* 54, S. 3-26.
- CHERNATONY, L. DE / HARRIS, F. / RILEY, F.D. (2000): Added Value. Its Nature, Roles and Sustainability, in: *European Journal of Marketing* 34, S. 39-57.
- CLARK, A.E. / OSWALD, A.J. (1996): Satisfaction and Comparison Income, in: *Journal of Public Economics* 70, S. 133-155.
- COLEMAN, J.S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology* 94, S. 95-120.
- DAMASIO, A.R. (1994): *Descartes' error*. New York.
- DOWNES, A. (1957): *An Economic Theory of Democracy*, New York.
- ELSTER, J. (1984): *Ulysses and the Sirens. Studies in rationality and irrationality*, Cambridge.
- ELSTER, J. (1998): Emotions and Economic Theory, in: *Journal of Economic Literature* 36, S. 47-74.
- ELSTER, J. (2000): *Ulysses Unbound. Studies in Rationality, Precommitment, and Constraints*, Cambridge.
- EUCKEN, W. (1952/90): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen.
- FAAS, TH. (2003): *www.wahlumfrage2002.de Analysen und Ergebnisse*, Bamberger Beiträge zur Politikwissenschaft, Nr. II.
- FELD, L. / FREY, B. S. (2002): Trust breeds trust. How taxpayers are treated, in: *Economics of Governance* 3(3), S. 87-99.
- FRANK, R. H. (1992): *Die Strategie der Evolution*, München.
- FREY, B.S. (1978): Politico-Economic Models and Cycles, in: *Journal of Public Economics*, 9, 203-220.
- FREY, B.S. / KUCHER, M. (1999): *Managerial Power and Compensation*, University of Zurich, Working Paper No. 28.
- FRIEDMAN, M. (1953): *Essays in Positive Economics*, Chicago.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York et.al.
- HAYEK, F. A. (1979/2003): *Recht, Gesetz und Freiheit*, Tübingen 2003.
- HAYEK, F.A. (1988): *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, London.
- HIRSCH, F. (1980): *Die sozialen Grenzen des Wachstums*, Reinbeck.
- HIRSCHMAN, A. O. (1982/88): *Engagement und Enttäuschung – Über das Schwanken der Bürger zwischen Privatwohl und Gemeinwohl*, Frankfurt a.M 1988.

- HIRSCHMAN, A. O. (1989): Having Opinions – One of the Elements of Well-Being?, in: *American Economic Review Papers and Proceedings* 79, S. 75-79.
- HUCKFELDT, R. / SPRAGUE, J. (1995): *Citizens, Politics, and Social Communication – Information and influence in an election campaign*, Cambridge.
- HUME, D. (1740/1978): *A Treatise of Human Nature*, Oxford 1978.
- JOHNSON-LAIRD, PH. N. / OATLEY, K. (1992): Basic Emotions, Rationality, and Folk Theory, in: *Cognition and Emotion* 6, S. 201-223.
- DE JOUVENEL, B. (1963/67): *Reine Theorie der Politik*, Neuwied und Berlin.
- KINDER, D. R. / KRIEWIET, D. R. (1981): Sociotropic Voting: The American Case, in: *British Journal of Political Science* 11, S. 129-161.
- KIRCHGÄSSNER, G. / POMMEREHNE, W. W. (1993): Low-cost decisions as a challenge to public choice, in: *Public Choice* 77, S. 107-115.
- KIRSCH, G. / MACKSCHEIDT, K. (1985): *Staatsmann, Demagoge, Amtsinhaber. Eine psychologische Ergänzung der ökonomischen Theorie der Politik*, Göttingen.
- KLIEMT, H. (1986): The veil of insignificance, in: *European Journal of Political Economy* 2, S. 333-344.
- KURAN, T. (1995): *Private Truths, Public Lies. The Social Consequences of Preference Falsification*, Cambridge.
- LAHNO, B. (2005): *Vertrauen* (in diesem Band)
- LE BON, G. (1885/1938): *Psychologie der Massen*, Stuttgart.
- LEPSIUS, M. (1997): *Vertrauen zu Institutionen*, in: Hradil, St. (Hrsg.): *Differenz und Integration. Die Zukunft moderner Gesellschaften*. Frankfurt a.M. und New York, S. 283 – 293.
- LOWELL, A. L. (1913): *Public Opinion and Popular Government*, New York.
- LUHMANN, N. (1970/75): *Öffentliche Meinung*, in : ders., *Politische Planung. Aufsätze zur Soziologie von Politik und Verwaltung*, 2. Auflage, Opladen, S. 9-34.
- MANDEVILLE, B. (1732/1988): *The Fable of the Bees*, Indianapolis.
- MILES, M. A. / FEULNER, E. J. / O'GRADY (2005): *2005 Index of Economic Freedom*, Washington.
- MORA, G. F. DE LA (1987): *Der gleichmacherische Neid*. München.
- MORRIS, J. A. / FELDMAN., D. C (1997): Managing emotions in the workplace, in: *Journal of Managerial Issues* 9(3), S. 257-274.
- MUELLER, D. C. (1989): *Public Choice II – A Revised Edition of Public Choice*, Cambridge.
- NANNESTAD, P. / PALDAM, M. (1994): The VP-function: A survey of the literature on vote and popularity functions after 25 years, in: *Public Choice* 79, S. 213-245.
- NOELLE-NEUMMAN, E. (1996): *Öffentliche Meinung – Die Entdeckung der Schweigespirale*, Frankfurt.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- OLSON, M. (1990): *Power and Prosperity. Outgrowing communist and capitalist dictatorships*, New York.
- PELTZMAN, S. (1990): How Efficient is the Voting Market?, in: *Journal of Law & Economics* 33, S. 27-63.

- POMMEREHNE, W. / SCHNEIDER, F. (1985): Politisch-ökonomische Überprüfung des Kaufkraftinzidenzkonzepts: Eine Analyse der AHV-Abstimmungen von 1972 und 1978, in: E. A. Brugger und R. L. Frey (Hrsg.), *Sektoralpolitik versus Regionalpolitik*, Grösch, S. 75-100.
- PRICE, S. (1997): Political Business Cycles and Macroeconomic Credibility: A Survey, in: *Public Choice* 92, S.407-427.
- PUTNAM, R. D. (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton.
- QUATTRONE, G. A. / TVERSKY, A. (1988): Contrasting Rational and Psychological Analysis of Political Choice, *American Political Science Review* 82, S. 719-736.
- RAWLS, J. (1975): *Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt.
- RIDDELL, P. (1993): *Honest Opportunism: Rise of the Career Politician*, London.
- RIDDELL, P. (1995): The Impact and Rise of the Career Politician, in: *Journal of Legislative Studies* 1(2), S. 186-191.
- ROSEN, SH. (1986): The Theory of Equalizing Differences, in: Ashenfelter, O. / Layard, R. (Hrsg.): *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, S. 641-692.
- SABEL, CH. F (1992): Constitutional Orders: Trust Building and Response to Change, in: Hollingsworths, J.R./ Boyer, R. (Hrsg.): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, S. 154-188
- SCHÖNBERG, T. v. (2005): Der Neid-Leverage-Effekt (in diesem Band).
- SCHUMPETER, J. A. (1942/50): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 2., erw. deutsche Auflage, Bern.
- SEARS, D. O. et al. (1980): Self-Interest vs. Symbolic Politics in Policy Attitudes and Presidential Voting, in: *American Political Science Review* 74, S. 670-684.
- SMITH, A. (1761/1982): *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis 1982.
- SMITH, A. (1776/1976): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Campbell, R. H. / Skinner, A. S. (Hrsg.), Oxford 1976.
- SOUSA, R. DE (1987): *The Rationality of Emotions*, Cambridge.
- STIGLER, G.J. (1975): *The Citizen and the State: Essays on Regulation*, Chicago.
- TULLOCK, G. (1967): *Toward a Mathematics of Politics*, Ann Arbor.
- VANBERG, V. (1994): *Rules and Choice in Economics*, London und New York.
- WALZ, D. / BRUNNER, W. (2000): Das politische Institutionenvertrauen in den 90er Jahren. In: Falter, J. u.a. (Hrsg.): *Wirklich ein Volk? Die politischen Orientierungen von Ost- und Westdeutschen im Vergleich*, Opladen, S. 175-208.
- WEBER, M. (1919/94): *Wissenschaft als Beruf 1917/1919; Politik als Beruf 1919*, Studienausgabe der Max-Weber-Gesamtausgabe Band I/17, Tübingen 1994.
- WEEDE, E. (2000): Über den Neid: Gesellschaftliche und wirtschaftliche Implikationen, in: Schwarz, G./Nef, R. (Hrsg.): *Neidökonomie: Wirtschaftspolitische Aspekte eines Lasters*, Zürich, S. 15-32.
- WEISSBERG, R. (1996): The Real Marketplace of Ideas, in: *Critical Review* 10, S. 107-121
- WITT, U. (1996): The Political Economy of Mass Media Societies, in: *Papers on Economics & Evolution* (Max-Planck-Institute zur Erforschung von Wirtschaftssystemen), Nr. 9601, Jena.

WITTMAN, D. A. (1995): *The Myth of Democratic Failure. Why Political Institutions are Efficient*, Chicago.

WOHLGEMUTH, M. (2002): *Democracy and Opinion Falsification: Towards a New Austrian Political Economy*, in: *Constitutional Political Economy* 13, 223-246.

WOHLGEMUTH, M. (2005): *Schumpeterian political economy and Downsian public choice: alternative economic theories of democracy*, in: Marciano, A. / Josselin, J.-M. (Hrsg.): *Law and the State. A Political Economy Approach*. Cheltenham (UK), S. 21-57.

ZEBRE, W. J. (2000). *Emotional dissonance and employee well-being*, in: Ashkanasy, N. M / Hartel, C. E. J. / Zebre, W. J. (Hrsg.): *Emotions in the workplace: Research, theory, and practice*, Westpoint (CT), S. 189-214.

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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 04/2 Vaubel, Roland:** Reformen der europäischen Politikverflechtung.
- 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.
- 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.
- 04/14 Blankart, Charles B.:** Reform des föderalen Systems.
- 04/15 Zintl, Reinhard:** Zur Reform des Verbändestaates.
-
- 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“.
- 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.