



**Rationalität, Regelbefolgung und
Emotionen: Zur Ökonomik
moralischer Präferenzen**

Viktor J. Vanberg
08/7

Freiburger
Diskussionspapiere
zur Ordnungsökonomik

Freiburg
Discussion Papers
on Constitutional Economics



**Rationalität, Regelbefolgung
und Emotionen: Zur Ökonomik
moralischer Präferenzen**

Viktor J. Vanberg
08/7

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

08/7

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.wipo.uni-freiburg.de/>

Rationalität, Regelbefolgung und Emotionen: Zur Ökonomik moralischer Präferenzen*

Von

Viktor J. Vanberg

Zusammenfassung: Die seit langem geübte Kritik am Modell des homo oeconomicus hat, nicht zuletzt durch Forschungen im Bereich der Verhaltens- und experimentellen Ökonomie, neue Nahrung erhalten. Viele der Kritiken hoben insbesondere auf die offensichtliche Schwierigkeit der traditionellen Theorie rationalen Handelns ab, den moralischen oder ethischen Beweggründen menschlichen Verhaltens Rechnung zu tragen, und als Antwort auf diese Kritik haben nicht wenige Autoren Modifikationen des Standardmodells vorgeschlagen. Die vorliegende Untersuchung setzt sich mit einer recht häufig benutzten ‚revisonistischen‘ Strategie auseinander, nämlich dem Versuch, die moralischen Beweggründe der Menschen dadurch zu berücksichtigen, dass sie als zusätzliche Präferenzen in die Nutzenfunktion eines Akteurs aufgenommen werden. Es wird argumentiert, dass diese Strategie die entscheidende Differenz zwischen *Ergebnispräferenzen* (preferences over outcomes) und *Handlungspräferenzen* (preferences over actions) missachtet und verkennt, dass moralische Präferenzen in die zweite Kategorie gehören. Präferenzen für Handlungen können aber als solche kaum schlüssig innerhalb eines theoretischen Rahmens Beachtung finden, der auf die Rationalität einzelner Handlungen abhebt. Vielmehr verlangt ihre Berücksichtigung nach einem Perspektivenwechsel, von einer Theorie rationaler Wahl hin zu einer Theorie regelbasierten Verhaltens.

1. Das ökonomische Verhaltensmodell: Rationalität und Selbstinteresse

Das Modell menschlichen Verhaltens, das in der neoklassischen Tradition der Ökonomik vorherrschend ist, beinhaltet zwei zu unterscheidende Grundannahmen: die Annahme der Rationalität und die Annahme des Selbstinteresses. Es wird unterstellt, dass Akteure in der

* Die englische Originalfassung war ein Beitrag zum Workshop „Naturalistic Perspectives on Economic Behavior – Are There Any Normative Correlates?“, Max Planck Institut für Ökonomie, Jena, Deutschland, 12.-14. Oktober 2006. Sie erschien als Bd. #0621 der *Papers on Economics and Evolution* der Abteilung für Evolutionsökonomik, MPI für Ökonomik, Jena. Die Übersetzung besorgten Inga Fuchs und Monika Vanberg.

Verfolgung dessen, was sie erreichen wollen, rational handeln. Und es wird unterstellt, dass das Eigeninteresse bestimmend für das ist, was sie erreichen wollen.¹ Technisch wird ein solches Verständnis von rationalem, selbstinteressiertem Verhalten in einem Modell ausgedrückt, das den Akteuren eine Nutzenfunktion zuschreibt, die sie unter den für sie gegebenen Einschränkungen maximieren. In dieser Konstruktion ist die Rationalitätskomponente des ökonomischen Verhaltensmodells durch die Maximierungsannahme spezifiziert, während die Annahme des Selbstinteresses durch die Elemente spezifiziert wird, die in die Nutzenfunktion aufgenommen werden. In der Tat, die Akteure, die die ökonomischen Standardmodelle „bevölkern“, sind, wie Witt (2005: 4ff.) treffend formuliert hat, letztlich auf „Nutzenfunktionen reduziert“. Sind ihre Nutzenfunktionen einmal festgelegt, braucht der analysierende Ökonom nichts Weiteres über die handelnden Personen zu wissen, um vorhersagen zu können, was sie unter den ihnen gegebenen Wahlmöglichkeiten und Bedingungen wählen werden.²

Beide Komponenten des Standardmodells der Ökonomie, Rationalität und Selbstinteresse, sind seit langem vonseiten des nicht-Mainstream aus dem eigenen Fachgebiet und mehr noch vonseiten anderer Sozialwissenschaften Zielscheibe von Kritik gewesen (Vanberg 2004). In letzter Zeit hat diese Kritik neue Nahrung erhalten, nicht zuletzt durch die Forschungsergebnisse der behavioristischen und experimentellen Ökonomie,³ und es gibt eine sich ausweitende Diskussion darüber, ob, und falls ja, wie das ökonomische Modell des Menschen modifiziert werden kann, um den Verhaltensbeobachtungen Rechnung zu tragen, die im Widerstreit zu seiner traditionellen Interpretation zu stehen scheinen. Was bei dieser Diskussion ziemlich deutlich wird, ist, dass Ökonomen hinsichtlich der Komponente des Selbstinteresses im traditionellen Modell wesentlich kompromissbereiter sind als bezüglich der Rationalitätskomponente. Soweit Revisionen des Modells vorgeschlagen wer-

¹ Sen (2002a: 22f.): „It is the self-interest view of rationality that has been effectively dominant in contemporary economics... (T)he narrow view of rationality simply as intelligent pursuit of self-interest, and the corresponding characterization of the so-called ‘economic man,’ have been very influential in shaping a dominant school of thought in modern economics ... Not only is this assumption widely used in economics, but many of the central theorems of modern economics (e.g., the Arrow-Debreu theorem...) significantly depend on it.“

² Walras (1954: 256): „In our theory each trader may be assumed to determine his own utility or want curves as he pleases. Once these curves have been determined, we show how prices result from them under a hypothetical régime of absolutely free competition.“ – Mit Bezugnahme auf V. Paretos Artikel „Mathematical Economics“ (International Economic Papers, Nr. 5, 1955: 61) stellt Georgescu-Roegen (1971: 343) fest: „As Pareto overtly claimed, once we have determined the means at the disposal of the individual and obtained a ‘photograph’ of his tastes ... the individual may disappear.“ Georgescu-Roegen bemerkt dazu (ebd.): „The individual is thus reduced to a mere subscript of the ophelimity function $\Phi_i(x)$.“

³ Für Verweise auf Forschungsergebnisse, die dem neoklassischen Rationalwahl-Modell widersprechen, vgl. z. B. McFadden (2005: 12ff).

den, beziehen sich diese typischerweise auf eine Modifizierung des *Inhalts* der Nutzenfunktion, während die Annahme, dass Akteure ihren Nutzen, wie immer er definiert sein mag, maximieren, aufrecht erhalten wird.⁴ Diese ‚revisionistische‘ Strategie wird programmatisch ausgedrückt, wenn z.B. Gary S. Becker (1996: 4) über den Zweck seines Buches *Accounting for Tastes* feststellt: „This book retains the assumption that individuals behave so as to maximize utility while extending the definition of individual preferences to include ... love and sympathy, and other neglected behavior.“ Dieselbe Einstellung findet sich in einer bemerkenswert umfangreichen Literatur, in der das Selbstinteressesmodell geschickt „erweitert“ wird, um der Diskrepanz zwischen Theorie und tatsächlichem Verhalten Rechnung zu tragen, die in zahlreichen Experimenten und unter realen Gegebenheiten beobachtet wurde (Sen 2002a: 24).⁵

Die vorliegende Abhandlung konzentriert sich auf Ansätze, die versuchen, in einer solchen Weise die moralischen oder ethischen Beweggründe menschlichen Handelns zu berücksichtigen. In der Literatur, die auf die empirische Evidenz von „Verhaltensanomalien“ Bezug nimmt, wird zum Beispiel recht häufig auf den Umstand verwiesen, dass „Standards der Fairness“ das Handeln der Akteure zu beeinflussen scheinen, und dass sich die beobachteten ‚Anomalien‘ erklären lassen, wenn man eine Präferenz für Gerechtigkeit in die Zielfunktion mit einschließt (Kahneman, Knetsch und Thaler 1987: 114). Solche Verweise auf die Bedeutung eines Interesses für Fairness, Gleichheit oder Gerechtigkeit sind besonders prominent in der Literatur zu Ultimatum-Spielen vertreten, den vermutlich am häufigsten angewandten und diskutierten Experimenten in der Verhaltensökonomik.⁶

⁴ Sen (2002a: 24). – Eine Definition der Theorie rationaler Entscheidung, die den ‚revisionistischen Gedanken‘ wiedergibt, führt C. Bicchieri an (2004: 183): „The theory of rational choice’s central assumption is that a decision maker chooses the best action available according to her *preferences*. The content of preferences is unrestricted. Agent’s preferences may be selfish or altruistic, self-defeating or even masochistic. Preferences mirror values and dispositions that are beyond the pale of rationality. What is required is that preferences are well behaved in the sense of fulfilling certain formal conditions... If preferences are well behaved, they can be represented by utility functions, and rationality consists in maximizing one’s utility function, or finding the maximum value of one’s utility function.“

⁵ Kliemt (2005: 207): „To accommodate the findings they argued that the utility function would not be dominated by material, in particular monetary payoffs but rather by more complex motivations. All that matters is that behavior can be *described as if* individuals would *maximize* some utility function or other representing their given preferences *whatever the latter may be*.“

⁶ Für das Originalexperiment vgl. W. Güth, R. Schmittberger und B. Schwarze 1982. Das Experiment besteht aus zwei Probanden, von denen der eine, der ‚Anbieter‘ (Proposer), vom Experimentleiter mit einer Summe Geldes ausgestattet wird, die er zwischen sich und dem zweiten Probanden, dem ‚Antwortenden‘ (Responder), aufteilen kann. Wenn der ‚Antwortende‘ den Anteil, den der ‚Anbieter‘ ihm zugeteilt hat, akzeptiert, bekommen beide die jeweiligen Beträge. Lehnt der ‚Antwortende‘ ab, bekommt keiner von beiden etwas.

Die Tatsache, dass in den Experimenten zum Ultimatum-Spiel Versuchssubjekte in der Rolle des Anbieters (Proposer) durchschnittlich 40 Prozent des aufzuteilenden Betrages anbieten, – (viele bieten die Hälfte) – und Versuchssubjekte in der Rolle des Antwortenden (Responder) geringe Angebote, d.h. solche die sich um 20 Prozent oder weniger bewegen, in der Hälfte der Fälle ablehnen, widerlegt, wie Camerer (2003:43) feststellt, „die Annahme, dass Spieler ihren eigenen Gewinn maximieren, so eindeutig, wie dies von experimentellen Daten erwartet werden kann.“ Insbesondere Ernst Fehr und Koautoren haben in einer Anzahl von Artikeln dargelegt (Fehr und Schmidt 1999; 2003; Fehr und Falk 2003; Fehr und Fischbacher 2002), dass der empirischen und experimentellen Evidenz für Abweichungen von den Vorhersagen der Theorie rationalen Handelns Rechnung getragen werden kann, wenn man die Annahme des Selbstinteresses abschwächt, indem man altruistische Interessen in die individuelle Nutzenfunktion aufnimmt, ansonsten aber die Annahme beibehält, dass Akteure im Rahmen ihrer Nutzenfunktion völlig rationale Maximierer sind. Beobachtungen, wie die Bereitschaft der Proposer, in Ultimatum-Spielen zu teilen, und die mangelnde Bereitschaft der Responder, kleine Angebote anzunehmen, können, laut Fehr und Koautoren, durch die Annahme erklärt werden, dass die Nutzenfunktion einer Person soziale Präferenzen, vor allem Präferenzen für reziproke Fairness, einschließen kann, so dass die Person nicht nur die ihr zugeteilten materiellen Ressourcen für wichtig hält, sondern auch die anderer, für sie bedeutsamer Bezugspersonen (Fehr und Fischbacher 2002: C1f.). Fehr und Koautoren zufolge (Fehr und Falk 2003: 40) kann insofern die Aussagefähigkeit des Rationalwahl-Paradigmas angesichts der beobachteten Abweichungen von einem rein selbstinteressierten Verhalten wiederhergestellt werden, wenn man den Akteuren zugesteht, nicht nur um ihr eigenes Wohl besorgt zu sein, sondern auch durch eine Aversion gegen Ungleichheit und eine Wertschätzung „reziproker Fairness“ motiviert zu werden.

Die von Fehr und Koautoren vorgebrachten Behauptungen bezüglich der Rolle von Ungleichheit und Fairness sind einer kritischen Prüfung unterzogen worden. Zum Beispiel wurde in Frage gestellt, ob es tatsächlich das Interesse an Fairness ist, das die ‚Großzügigkeit‘ des Proposer in Ultimatum-Spiel Experimenten motiviert, oder ob es nicht viel mehr die antizipierte Ablehnung kleiner Angebote durch den Responder ist, die das Verhalten des ersteren motiviert.⁷ Es wurden auch alternative, von sparsameren Annahmen ausge-

⁷ Elster (1998: 68f): „In early studies of the Ultimatum Game it was often argued that the players deviate from self-interest because they are motivated by fairness or a sense of justice. Later experiments have largely ruled out this explanation. In the Dictator Game, where the second player has no choice at all, the first player

hende Erklärungen vorgeschlagen, wie zum Beispiel, dass es den Akteuren nicht um Gleichheit oder Fairness als solche geht, sondern um ihren eigenen relativen Status.⁸

Wie auch immer die experimentellen Ökonomen diesen Disput unter sich klären, ist von zweitrangiger Bedeutung für das Thema, das in der vorliegenden Abhandlung von prinzipiellem Interesse ist, nämlich, ob moralische Präferenzen durchweg als Bestandteile individueller Nutzenfunktionen verstanden werden können – falls und in dem Ausmaß, in dem man anerkennt, dass sie eine Rolle im menschlichen Verhalten spielen. Es soll hier nicht darum gehen, anzuzweifeln, dass man in einem allgemeinen Sinne von einer Präferenz für Fairness, Gleichheit, Gerechtigkeit und so weiter sprechen kann, wenn dies besagen soll, dass Menschen sich nicht nur für die Gewinne interessieren, die sie selbst in der Interaktion mit anderen erzielen, sondern dass ihnen auch daran gelegen ist, dass ihr eigenes und das Verhalten der anderen mit den allgemein anerkannten Regeln eines „fairen“, „gerechten“ oder „ethischen“ Verhaltens in Einklang steht. Die Frage, die im gegenwärtigen Kontext von Interesse ist, ist, ob solche moralischen Präferenzen genau so behandelt werden können wie die ‚gewöhnlichen‘ Präferenzen für monetäre Erträge, Konsumgüter und andere Objekte der Begierde. Die kritische Linie, die, wie ich vorschlage, hier gezogen werden muss, ist in Kenneth Arrows (1996: xiii) prägnanter Feststellung angesprochen: „Choice is over sets of actions, but preferences are over consequences.“

In der Theorie rationalen Handelns werden Handlungen streng instrumentell betrachtet. Sie werden als Mittel oder Instrumente verstanden, durch die Akteure erwünschte Wirkungen oder Ergebnisse herbeizuführen suchen. Entsprechend wird die von einem Akteur zwi-

is usually less generous. Rather what explains the generosity of the first player is his anticipation that the second player will prefer to take nothing rather than a small amount.“ – Bolton und Ockenfels (2000: 169) stellen fest: „Proposers may care about equity (they *do* give money in the dictator game), but it appears that it is responder concern for equity that drives the ultimatum game.“ – Wenn das Verhalten der Proposer, wie Bolton und Ockenfels annehmen, dadurch bestimmt ist, dass sie die Nichtbereitschaft des Responder, kleine Angebote anzunehmen, antizipieren, so bedeutet diese Tatsache natürlich, dass die Proposer nicht davon ausgehen, dass sich ihr Gegenüber so verhält, wie es die Theorie rationalen Handelns vorhersagen würde, nämlich, eine positive Auszahlung einer Nullauszahlung vorzuziehen. Das heißt, die Akteure in Ultimatum-Spiel Experimenten unterstellen bei ihrem Verhalten eindeutig nicht die Annahmen des ökonomischen Standardmodells. Und es ist ratsam für sie, sich nicht von diesem Modell leiten zu lassen, denn, täten sie es, so wäre es zu ihrem Nachteil. Wie Hartmut Kliemt anmerkt (2005: 211): „The proposer in the ultimatum game who assumes full rationality will normally pay a high price by not earning any money.“

⁸ Bolton und Ockenfels gehen davon aus, dass die Akteure eine „Motivationsfunktion“ maximieren, die ihre eigene Auszahlung und den „relativen Anteil an der Auszahlung“ (2000: 171) einschließt. Wie sie darlegen (ebd.: 189): „[S]everal studies find that people are willing to sacrifice little to defend egalitarianism. The same experiments cast doubt on the notion that people care about payoff distribution in a way we would expect a purely unselfish altruist to care. People appear self-centered, albeit in a way that differs from received theory.“

schen verschiedenen Handlungen getroffene Wahl durch die Präferenzen in Bezug auf die Ergebnisse erklärt, die sich seiner Voraussage nach aus den erwogenen Alternativen ergeben. Sofern angenommen wird, dass sich aus Handlung A Ergebnisse ergeben, die für den Akteur wünschenswerter sind als die zu erwartenden Ergebnisse potentieller Handlungsalternativen, sagt die Theorie rationalen Handelns voraus, dass der Akteur A wählen wird. In diesem theoretischen Rahmen gibt es keinen Platz für Handlungspräferenzen *per se*, zusätzlich und unabhängig von den Präferenzen bezüglich der Resultate, die man von den Handlungen erwartet. Genau diese Tatsache ist es, die, wie ich zeigen werde, die Versuche innerhalb des theoretischen Rahmens der Rationalwahltheorie, moralischen Präferenzen lediglich durch eine Modifizierung des Inhalts der Nutzenfunktion gerecht zu werden, inkonsistent werden lässt.

Moralische Prinzipien, Standards der Fairness, Gerechtigkeit, etc. beziehen sich typischerweise auf *Handlungen*, nicht auf *Ergebnisse*.⁹ Sie sind *Verhaltensregeln*, die die Menschen darauf verpflichten, fair, gerecht oder ethisch zu handeln. Sie schreiben ihnen vor, nicht zu stehlen, nicht zu lügen, Versprechen einzuhalten, etc. Sie beziehen sich typischerweise nicht so sehr darauf, *was* eine Person zu erreichen sucht, sondern darauf, *wie* sie es zu erreichen sucht. Wenn die Vorstellung einer ‚moralischen Präferenz‘ überhaupt einen Sinn haben soll, dies ist meine grundlegende Behauptung, kann damit nur eine *Präferenz moralisch zu handeln* gemeint sein, d.h. eine Präferenz in Übereinstimmung mit moralischen Verhaltensregeln zu handeln. Mit anderen Worten, moralische Präferenzen sind nichts anderes als *Handlungspräferenzen per se*, nicht Präferenzen für Ergebnisse.

Die Tatsache, dass zusätzlich und im Unterschied zu Präferenzen für Ergebnisse auch Präferenzen für Handlungen als solche in der menschlichen Entscheidungsfindung eine Rolle spielen können, wurde von Ökonomen natürlich nicht völlig ignoriert. Zum Beispiel hat Bruno S. Frey in mehreren Beiträgen die Aufmerksamkeit auf dieses Thema gelenkt, indem er die Rolle der ‚intrinsischen Motivation‘¹⁰ und des ‚prozeduralen Nutzen‘¹¹ her-

⁹ Das bedeutet nicht, dass es bei moralischen Prinzipien nicht um Ergebnisse geht. So wie sie typischerweise formuliert sind, beziehen sie sich jedoch nicht auf Ergebnisse *per se*, sondern auf die Art, wie diese erreicht bzw. nicht erreicht werden sollen.

¹⁰ Frey und Oberholzer-Gee (1997: 746): „Human behavior is influenced by both extrinsic and intrinsic motivation. The former is activated from the outside. In particular, individuals follow the generalized law of demand. Intrinsic motivations, on the other hand, relate to activities one simply undertakes because one likes to do them or because the individual derives some satisfaction from doing his or her duty.“

¹¹ Frey, Benz und Stutzer (2004: 377): „The economic concept of utility as generally applied today is outcome-oriented.“ Und (ebd.: 379): „Procedural utility, in contrast, means that there is something beyond in-

vorgehoben hat. Allerdings stehen dort andere Gesichtspunkte im Vordergrund als das in diesem Beitrag zu entwickelnde Argument.

2. Präferenzen für Handlungen und regelbasiertes Verhalten

Der Grund, warum experimentelle Ökonomen, die sich in ihren Verhaltenserklärungen auf ‚moralische Präferenzen‘ berufen, den impliziten Perspektivenwechsel vom Modell rationaler Wahl zu regelbasiertem Verhalten nicht erkennen, könnte, wie ich annehme, in ihrer Neigung liegen, die Differenz zwischen *altruistischen Präferenzen* (other-regarding preferences) und *moralischen Präferenzen* zu übergehen. Es besteht jedoch durchaus ein signifikanter Unterschied zwischen einerseits der Behauptung, dass Akteure Handlungsergebnisse nicht nur nach ihren eigenen, eng definierten Interessen bewerten, sondern auch danach, wie sie das Wohlergehen anderer Personen berühren, und andererseits der Behauptung, dass Akteure motiviert sind, in Übereinstimmung mit ethischen Regeln oder Prinzipien der Fairness zu handeln. Zu behaupten, dass die „subjektiven Bewertungen von Pay-offs durch das Individuum sich von ökonomischen Pay-offs unterscheiden“ (Fehr und Fischbacher 2003: 788) und dass deswegen „nicht-egoistische Motive“ bei der Spezifizierung ihrer Nutzenfunktion berücksichtigt werden sollten, ist eines. Etwas ganz anderes ist es, zu behaupten, „dass Akteure eine Prädisposition haben, andere für kooperatives, normentsprechendes Verhalten zu belohnen ... und eine Neigung dazu, sie im Falle der Normverletzung mit Sanktionen zu belegen“ (vgl. ebd.: 785). Und man muss sicherlich unterscheiden zwischen der Behauptung, „dass wir altruistische Präferenzen in individuellen Präferenzfunktionen genauso behandeln können wie Geld und private Güter“ (Gintis und Khurana 2006: 11), und andererseits der Behauptung, dass „Charaktertugenden“ wie Ehrlichkeit und Fairness als „Argumente in die persönliche Präferenzfunktion aufgenommen werden können, die dann dem Trade-off gegen andere wertvolle Objekte der Begierde und persönliche Ziele unterliegen“ (ebd.: 18).¹²

strumental outputs as they are captured in a traditional economic utility function. People may have preferences about *how* instrumental outcomes are generated. These preferences about processes generate procedural utility.“

¹² Gintis und Khurana (2006: 17) erkennen an, dass hier eine Unterscheidung getroffen werden muss, wenn sie feststellen: „*Character virtues* are ethically desirable behavioral regularities that individuals value for their own sake, while having the property of facilitating cooperation and enhancing social efficiency. The character virtues include *honesty*, *trustworthiness*, *promise-keeping*, and *fairness*. Unlike such other-regarding preferences as strong reciprocity and empathy, these character virtues operate without concern for the individuals with whom one interacts. An individual is honest in his transactions because this is a desired state of being, not because he has any particular regard for those with whom he transacts.“ Sie insistieren jedoch gleichwohl (ebd.: 78): „One might be tempted to model honesty and other character virtues as self-

Ein Rationalwahl-Ansatz, der menschliche Akteure durch Nutzenfunktionen repräsentiert und der versucht, menschliches Verhalten als eine Maximierung solcher Nutzenfunktionen zu erklären, hat seinen inhärenten Fokus auf einzelne Wahlhandlungen und erklärt diese ausschließlich durch die Folgen möglicher alternativer Handlungsweisen, die für den jeweiligen Fall erwartet werden.¹³ Ein solcher Ansatz betrachtet jede einzelne Entscheidung separat und interpretiert jede Handlung in einer rein instrumentellen Weise als ein Mittel, erwünschte Ergebnisse herbeizuführen. Es wird vorausgesagt, dass ein rationaler Akteur aus den vorhandenen Wahlmöglichkeiten diejenige auswählen wird, von der im jeweiligen Fall das von ihm am meisten bevorzugte Ergebnis erwartet wird. Sicherlich ermöglicht eine so definierte Rationalwahl-Theorie die Berücksichtigung von ‚altruistischen‘ oder ‚other-regarding‘ Präferenzen, so lange diese als Präferenzen für Ergebnisse verstanden werden. Die grundlegende Logik eines rationalen Maximierungsansatzes wird in keiner Weise beeinträchtigt, wenn angenommen wird, dass Akteure den ‚Nutzen‘ der vorausgesagten Ergebnisse einer Handlung nicht nur bezogen auf ihr eigenes unmittelbares Wohlergehen beurteilen, sondern auch bezogen auf das Wohlergehen anderer. Ob dies der Fall ist oder nicht, ist eine empirische Frage. In seiner rein instrumentellen Betrachtung von Handlungen kann ein rationaler Maximierungsansatz jedoch keinesfalls annehmen, dass Handlungen aufgrund von Kriterien gewählt werden, die von den ergebnisbezogenen Präferenzen des Akteurs unterschieden und von ihnen unabhängig sind, wie dies für Präferenzen für Handlungen als solche gelten würde. Auf solche Kriterien oder Präferenzen für bestimmte Handlungen beruft man sich aber unvermeidlich, wenn auch nur implizit, wenn man behauptet, dass Charaktertugenden oder Prädispositionen menschliches Verhalten steuern, denn es ist gerade der entscheidende Punkt von Charaktertugenden und Prädispositionen, dass Akteure nicht in Erwartung des Gewinns handeln, den unterschiedliche Handlungsweisen in der jeweiligen Situation hervorzubringen versprechen, sondern aufgrund von *vorgefassten* Vorstellungen darüber, welche Arten von Handlungen in den je-

constituted constraints on one's set of available actions in a game, but a more fruitful approach is to include the state of being virtuous in a certain way as an argument in one's preference function, to be traded off against other valuable objects of desire and personal goals. In this respect, the character virtues are in the same category as ethical and religious preferences, and are often considered subcategories of the latter.“

¹³ So hat H. Kliemt (2005: 205) über den ‚rationalen Akteur‘ in der ökonomischen Standardtheorie festgestellt: Er „is acting opportunistically rational in view of the future causal consequences of his choice making for the pursuit of his own advantage. Regularities in his behavior emerge if and only if he faces the same incentives that appeal to his self-interest repeatedly in the same way. But he is always taking each situation separately on its own merits ... Once the future looks different from what it looked in the past [he] instantaneously shifts his behavioral gears if this is to his advantage.“

weiligen gegebenen Situationen ethisch erwünscht oder angemessen sind.¹⁴ Nach solchen vorgefassten Kriterien zu handeln, entspricht jedoch einem regelbasierten Verhalten, können Verhaltensregeln doch als „wenn-dann“-Bestimmungen verstanden werden, wobei die „wenn“-Komponente den Situationstyp beschreibt und die „dann“-Komponente die geforderten Handlungsweisen bestimmt (Vanberg 2002a: 16). Folglich, so wie die Begriffe hier verwandt werden, entspricht die Aussage, dass das Verhalten einer Person durch ihre Handlungspräferenzen *per se* geleitet wird, der Aussage, dass sie in einer regelbasierten Weise handelt.

3. Amartya Sen über „Sympathy“ und „Commitment“

Amartya Sen ist in einer Anzahl von Beiträgen genau dem Problem nachgegangen, das hier erörtert wird, und es ist instruktiv, seine Argumentation näher zu betrachten. In seiner Analyse von Vorschlägen, wie das Rationalwahl-Modell revidiert werden könnte, um Verhaltensbeobachtungen berücksichtigen zu können, die der Annahme des rationalen Selbstinteresses zu widersprechen scheinen, äußert Sen die Auffassung, dass zwischen der Berücksichtigung von *Mitgefühl* (*sympathy*) und der Berücksichtigung von *Selbstverpflichtung* (*commitment*) unterschieden werden muss. Sen zufolge kann ‚sympathy‘ problemlos im Rahmen eines Rationalwahlmodells berücksichtigt werden, indem das Konzept des Selbstinteresses um diese Komponente erweitert wird. „Tatsächlich,“ so schreibt er, „bedeutet Selbstinteresse nicht, dass man in irgendeiner Form egoistisch sein muss, da man Freude und Leid durch Mitgefühl mit anderen erfahren kann und diese Freude und dieses Leid letztlich die eigenen sind“ (Sen 2002a: 31). Nicht nur Anteilnahme kann in diesem Sinne leicht in der „Nutzenfunktion der beteiligten Personen“ (ebd.) untergebracht werden, jede Art von ‚Ziel‘ oder ‚Wert‘, die eine Person eventuell verfolgen könnte, kann, so Sens Argument, im Rahmen eines Rationalwahlmodells berücksichtigt werden, wenn ‚rationale Wahl‘ in dem minimalen Sinne definiert wird, dass ein in bestimmter Weise umschriebener Maximand maximiert wird.

¹⁴ Die in Verhaltensdispositionen implizit gegebenen Kriterien sind ‚vorgefasst‘ oder ‚kategorisch‘ relativ zu der jeweiligen Entscheidungssituation, die der Akteur vorfindet. Aus Sicht der gesamten Lerngeschichte des Akteurs sind sie ein Ergebnis der zuvor gemachten Erfahrungen mit unterschiedlichen Handlungsweisen.

Dies ist jedoch mit Bezug auf ‚commitment‘ kategorisch anders, wie Sen insistiert.¹⁵ Während sowohl unsere tagtägliche Erfahrung als auch viele empirische Studien zeigen, dass „Verhaltensbindungen eine wirkliche Bedeutung zukommt“ (Sen 2002a: 9), kann es durch das Standardmodell rationaler Entscheidung nicht erklärt werden, auch nicht in seiner minimalen Lesart.¹⁶ Sens eigener Vorschlag für eine Berücksichtigung von ‚commitment‘ ist, dass wir sogar die Annahme der „self-goal choice“ abschwächen müssen, d.h. die Annahme, dass die Entscheidungen einer Person ihre eigenen Ziele widerspiegeln, indem wir die Möglichkeit einräumen, dass die Verfolgung eigener Ziele „beeinträchtigt wird durch die Berücksichtigung der Ziele anderer“ (Sen 2002c: 215). Kommentatoren wie Philip Pettit haben Sens Vorschlag als höchst unplausibel kritisiert.¹⁷ So ist in der Tat schwer zu erkennen, in welchem Sinne menschliche Entscheidungen etwas anderes sein können als – in Sens Begrifflichkeit – „self-goal choice“.¹⁸ Doch können die Schwierigkeiten in Sens Vorstellung von Entscheidungen, die das Prinzip der „self-goal choice“ verletzen, leicht vermieden werden, wenn man sein Argument über die Natur von ‚commitment‘ in den Begriffen der theoretischen Perspektive neu formuliert, die ich in dieser Abhandlung entwickeln möchte, d.h. im Sinne der Unterscheidung zwischen Ergebnispräferenzen und Handlungspräferenzen *per se*, einer Perspektive, die die Aufmerksamkeit auf den engen Zusammenhang zwischen Handlungspräferenzen und regelbasiertem Verhalten lenkt. Eine solche ‚Umformulierung‘, wird in der Tat durch Sen (2002c: 214) selbst nahe gelegt, wenn er feststellt, dass „der Verstoß gegen self-goal choice“, wie er bei ‚committed behavior‘ vorliegt, von „Restriktionen herrühren könnte, die man sich bei der Verfolgung der eigenen Ziele (z.B. zugunsten der Befolgung besonderer Verhaltensregeln) selbst auferlegt hat.“¹⁹

¹⁵ Sen (2002c: 214): „Sympathy – including antipathy when it is negative – refers to one person’s welfare being affected by the position of others..., whereas ‘commitment’ is concerned with breaking the tight link between individual welfare (with or without sympathy) and the choice of action.“

¹⁶ Sen (2002a: 8): „A reason for the importance of taking note of commitment is that it can help to explain many patterns of behavior that we actually observe which are hard to fit into the narrow format of contemporary rational choice theory.“

¹⁷ Pettit formuliert den Vorwurf (vgl. 2005: 19): Sens Behauptung, dass „people may become the executors of a goal-system that outruns the private goals that they endorse in their own name ... is highly implausible, at least at the face of it.“

¹⁸ Pettit (2005: 19): „According to the minimal version of rational choice theory, people can be represented in action as maximizing an identifiable maximand, or as acting on their own goals: satisfying the assumption, as Sen calls it, of ‘self-goal choice.’ ... Rational choice theory in the minimal sense is close to common sense. ... The claim that we can be executors of a goal system that outruns our own goals is bound to raise a question.“

¹⁹ Siehe auch Sen (2002a: 7): „[A] person’s choice behavior may be constrained or influenced by the goals of others, or by rules of conduct..., thereby violating the self-goal choice.“ – Sen (2002c: 219f.): „[A] rejection of self-goal choice reflects a type of commitment that is not able to be captured by the broadening of the goals to be pursued. It calls for behavior norms that depart from the pursuit of goals in certain systematic ways ... and it has close links with the case for rule-based conduct, discussed by Adam Smith.“

Es ist offenbar vor allem die Bindung an Verhaltensregeln, die aus Sens Sicht ein „gewichtigeres“ Problem für die Standardversion des Rationalwahlmodells aufwirft als die Einbeziehung von „other-regarding preferences“ oder von nicht auf das eigene Wohlergehen gerichteten Zielen und Werten (Sen 1973: 249ff.). „Bestimmte Verhaltensregeln als verpflichtendes Verhalten anzunehmen, bedeutet“, so Sen (2002c: 216f.) „nicht jedes Mal zu fragen, ‚Was springt für mich dabei heraus?‘, ‚Wie komme ich dabei meinen Zielen näher?‘, sondern sich selbstverständlich an bestimmte Verhaltensregeln anderen gegenüber zu halten“²⁰

Wie Sen mutmaßt, ist es gerade die Tatsache, dass Menschen in der realen Welt als Regelbefolger und nicht als die Ergebnismaximierer der Standardtheorie rationaler Wahl handeln, die es ihnen ermöglicht, viele der gegenseitigen Kooperationsgewinne zu erzielen, die für strategisch handelnde, rationale Maximierer unerreichbar sind. Situationen gegenseitiger Abhängigkeit, wie sie paradigmatisch im Gefangenendilemma-Spiel beschrieben werden, sind, so Sen (1973: 250), „genau die Art von Situationen, in denen moralische Verhaltensregeln traditionell eine bedeutende Rolle gespielt haben. Situationen wie die des Gefangenendilemmas treten in unserem Leben in vielerlei Arten auf, und bei einigen der traditionellen Regeln moralischen Verhaltens geht es darum, auf die Art von Berechnungen zu verzichten, die individuelle Rationalität kennzeichnen.“²¹ Dass regelbasiertes Verhalten mit *Handlungspräferenzen als solchen* zu tun hat im Gegensatz zu ‚gewöhnlichen‘ Ergebnispräferenzen, erkennt Sen explizit an (2002b: 191f.), wenn er feststellt: „Dieser Punkt ähnelt dem von Adam Smith vorgebrachten Gedankengang, dass viele Verhaltensregelmässigkeiten besser durch die Einstellungen der Menschen gegenüber *Handlungen* verstanden werden können, als durch ihre Bewertung der schlussendlichen Ergebnisse. In ähnlicher Weise hat Immanuel Kant in seiner Sozialethik dem ‚kategorischen Imperativ‘ einen zentralen Platz eingeräumt. Wenn auch die Argumentationsrichtung von Kant ebenso wie die von Smith eher normativ als deskriptiv ist, sind beide Aspekte in ihrer Analyse eng miteinander verknüpft, da in beider Verständnis das tatsächliche Verhalten zum Teil auf Normen beruht. Ihre Verhaltensanalyse beinhaltet eine Sicht des tatsächlichen Entschei-

²⁰ Sen (2002b: 178): „However, in following rules ... the motivating factor need not be any concern about the well-being of others..., but simply following an established rule.“

²¹ Sen (1973: 251): „Suppose each prisoner in the dilemma acts not on the basis of the rational calculations outlined earlier but proceeds to follow the dictum of not letting the other person down irrespective of the consequences for himself... [T]he choice of non-confession follows *not* from calculations based on this welfare function, but from following a moral code of behavior suspending the rational calculus.“

dungsprozesses als Funktion von $K(S)$, und nicht einfach als Funktion einer ‚alles einschließenden‘ umfassenden Präferenzordnung“.²²

4. Die Begründung von Regeln und die „Rationalität“ moralischer Präferenzen

Friedrich A. Hayek hat es zu einem zentralen Thema seiner Arbeiten gemacht, dass die Grenzen unseres Wissens und unserer Vernunft uns dazu nötigen, Regeln zu befolgen, anstatt jeden Fall diskretionär für sich zu entscheiden. Die Befolgung von Regeln, so legt er dar, ist eine Anpassung an unsere „Unkenntnis der meisten Einzelumstände, welche die Wirkungen unserer Handlungen bestimmen“ (Hayek 2003: 171).²³ Im gleichen Sinne hat Ronald Heiner ein sorgfältiges Argument dafür ausgearbeitet, warum ‚unvollkommene‘ Akteure, deren Wissen und Vernunft begrenzt sind, d.h. die nicht dem neoklassischen rationalen Menschen entsprechen, davon profitieren können, sich nach Regeln zu richten, statt eine Strategie fallweiser Maximierung zu verfolgen.²⁴ Für perfekte Akteure, d.h. Akteure, die mit absoluter Zuverlässigkeit feststellen können, was in bestimmten Situationen die maximierende Entscheidung ist, wäre die Fall-zu-Fall Maximierung eindeutig die beste Vorgehensweise. Ein unvollkommener Akteur würde im Gegensatz dazu alles in allem besser damit fahren, Regeln zu folgen, selbst wenn die Regelbefolgung unvermeidlich hin und wieder weniger optimale Ergebnisse zeitigt, d.h. Ergebnisse, die weniger vorteilhaft sind als die, für die sich ein perfekter Akteur in der Situation entscheiden würde. Dabei hängt die ‚Rationalität‘ der Regelbefolgung für unvollkommene Akteure offensichtlich von folgendem Vergleich ab: die Wahrscheinlichkeit von ‚Fehlern‘ bei fallweiser Maximierung und der daraus resultierende Schaden müssen gegen die Wahrscheinlichkeit des Vorkommens von bei Regelbefolgung verpassten ‚bevorzugten Ausnahmen‘ und dem daraus entstehenden Schaden abgewogen werden. Das erste Risiko ist eine Funktion der Kompetenz

²² Zu der Begrifflichkeit „ $K(S)$ “ stellt Sen (2002b: 189f.) fest: „The practice of enjoining rules of conduct that go beyond the pursuit of specified goals has a long tradition. As Adam Smith had noted, our behavioral choices often reflect ‘general rules’ that ‘actions’ of a particular sort ‘are to be avoided’. To represent this formally we can consider a different structure from choosing a maximal element, according to a comprehensive preference ranking ... from the given feasible set S (allowed by externally given constraints). Instead, the person may first restrict the choice options further by taking a ‘permissible’ subset $K(S)$, reflecting *self-imposed* constraints, and then seek the maximal elements $M(K(S), R)$ in $K(S)$. The ‘permissibility function’ K identifies the permissible subset $K(S)$ of each option set (or menu) S .“

²³ Die rationalistische Behauptung, dass „der Mensch fähig ist, seine Handlungen im Wege einer vollständigen expliziten Bewertung der Konsequenzen sämtlicher möglicher Alternativentscheidungen und bei vollständiger Kenntnis aller Umstände erfolgreich zu koordinieren“, bedeutet, wie Hayek (2007: 80) darlegt, „nicht nur eine kolossale Überschätzung unseres intellektuellen Vermögens, sondern auch eine gänzliche Fehldeutung der Art von Welt, in der wir leben.“

²⁴ Der Originalbeitrag ist Heiner 1983. Für eine eingehendere Diskussion des von Heiner in diesem und in späteren Abhandlungen entwickelten Arguments vgl. Vanberg 1993, Abschnitt 3.

des Akteurs, d.h. der Qualität der Annahmen oder Theorien, auf die er sich bei der Voraussage von alternativen Handlungsergebnissen stützt, der Vollständigkeit, mit der er die relevanten Umstände bedenkt und der Zuverlässigkeit, mit der er die notwendigen Voraussagen treffen und die damit verbundenen Pay-offs berechnen kann.²⁵ Das zweite Risiko ist eine Funktion der Qualität der Regeln, die die Handlungen eines Akteurs bestimmen. Es hängt davon ab, wie gut diese Regeln an die in der Umgebung des Akteurs herrschenden Bedingungen angepasst sind, und wie gut sie die Aufmerksamkeit des Akteurs auf leicht feststellbare Schlüsselreize lenken, die ihm sagen, wann es in immer neuen Entscheidungssituationen ratsam ist, bestimmte Regeln anzuwenden.²⁶

Hayeks und Heiners Argumente lenken die Aufmerksamkeit auf die Rolle, die faktisches und hypothetisches Wissen in der menschlichen Entscheidungsfindung spielen, eine Rolle, die im wesentlichen von Rationalwahltheorien ignoriert wird, die die Menschen auf Nutzenfunktionen reduzieren und unterstellen, dass die Art, wie ein Akteur in einer bestimmten Entscheidungssituation handeln wird, aufgrund seiner Nutzenfunktion vorausgesagt werden kann. Solche Theorien müssen, wie es scheint, entweder voraussetzen, dass alle Akteure, einschließlich des analysierenden Ökonomen, dasselbe (vollständige) faktische und hypothetische Wissen besitzen, oder sie müssen die Einfachheit des Maximierungsparadigmas opfern, indem sie Unterschiede im Wissen der Akteure und ihren „mentalen Modellen“ anerkennen. Damit bieten sie jedoch Einlass für die komplexeren Erklärungen, die sich ergeben, sobald man anerkennt, dass das Handeln von Menschen nicht nur davon abhängt, was sie erreichen wollen, sondern auch davon, was sie wissen und woran sie glauben.

Selbstverständlich muss jedes Verhalten – rationale Wahl ebenso wie regelbasiertes Verhalten – durch ‚Wissen‘ über das Umfeld geleitet sein, in dem die Akteure handeln. Die Anforderungen an das explizite Wissen der Akteure sind allerdings bei der rationalen Entscheidung und beim regelbasierten Verhalten äußerst unterschiedlich. Rationale Wahl bedeutet, auf bestimmte, einmalige Situationen zu reagieren und dabei unter den vorhandenen Optionen alles zu bedenken, was möglicherweise für die Wahl von Bedeutung ist. Sie

²⁵ Die vollständige Rationalitätsannahme schreibt den ökonomischen Akteuren unbegrenzte Kompetenzen zu. Entsprechend wäre aus ihrer Sicht die ‚Fehlerrate‘ bei einer Maximierung von Fall zu Fall Null, was den Grund für Regelbefolgung aufheben würde.

²⁶ Regeln entheben die Akteure der Bürde, die ‚unendliche Komplexität von allem‘ bedenken zu müssen, indem sie bestimmte Aspekte als die für die Wahl ihres Handelns in der gegebenen Situation einzig bedenkenswerten herausgreifen (Vanberg 1993: 181f.).

verlangt von einem Akteur, die jeweiligen Konsequenzen aller Wahlmöglichkeiten voraussehen und die damit verbundenen Erträge berechnen zu können. In einem komplexen Umfeld kann dies offensichtlich eine anspruchsvolle Aufgabe darstellen, die in vielen Fällen die Fähigkeiten normaler Menschen übersteigt. Regelbasiertes Verhalten bedeutet dagegen, auf *bestimmte Klassen von Situationen* mit *bestimmten Verhaltensweisen* zu reagieren. Es erfordert vom Akteur, in der Lage zu sein, die jeweiligen Situationen, mit denen er konfrontiert ist, zu *klassifizieren* und bestimmten *Typen* zuzuordnen und die *Verhaltensweise* zu identifizieren, die entsprechend der von ihm adoptierten Regel für den entsprechenden Situationstyp angemessen ist. Die Regel selbst verkörpert ‚Wissen‘ über die relevanten Bedingungen im Umfeld des Akteurs, ‚Wissen‘, das der Akteur nicht aktiv besitzen muss, um davon zu profitieren. Eben weil Akteure von der in passenden Regeln enthaltenen ‚Weisheit‘ profitieren können, vermindert regelbasiertes Verhalten signifikant die Anforderungen an ihr explizites Wissen und ihre kognitiven Fähigkeiten im Vergleich zur rationalen Fall-zu-Fall Entscheidung. Anzuerkennen, dass die die reale Welt bevölkernden ‚unvollkommenen‘ Akteure wahrscheinlich besser damit fahren, anstelle der diskretionären rationalen Wahl Regeln zu folgen, erfordert ein allgemeineres Verständnis menschlicher Rationalität als es die traditionellen Theorien rationaler Entscheidung beinhalten. Indem sie auf einzelne Wahlakte fokussieren, können solche Theorien nur solche Handlungen als ‚rational‘ erachten, die, was die Zielfunktion des Akteurs und die Bedingungen der jeweiligen Wahlsituation angeht, das beste Mittel sind, um das zu erreichen, was der Akteur erreichen will. Eine Handlung, die in diesem Sinne, d.h. was die zutreffende Einschätzung der Situation angeht, nicht das beste Mittel ist, kann nicht als eine ‚rationale‘ Handlung gelten. Indem sie den analytischen Fokus von einzelnen Handlungen auf die Ebene von Regeln verlagern, lenken Hayek und Heiner die Aufmerksamkeit auf die Tatsache, dass das Befolgen von Regeln in dem Sinne ‚rational‘ ist, dass es den Interessen des Akteurs dient, wenn es zu *Ergebnismustern* führt, die dem vorzuziehen sind, was bei fehleranfälligen diskretionären Fall-zu-Fall Entscheidungen sich ergeben würde, obgleich es sich dabei in vielen Fällen um Handlungen handeln mag, die im Sinne der traditionellen Theorie nicht ‚rational‘ sind.

Ob Regelbefolgung tatsächlich ‚bessere‘ Ergebnismuster hervorzubringen verspricht als diskretionäre Fall-zu-Fall Entscheidung, hängt natürlich, wie bereits festgestellt, von der ‚Qualität‘ der Regeln ab, die das Verhalten eines Akteurs leiten. Dies führt zu der Frage, wie Akteure überhaupt dazu kommen, Regeln anzunehmen, die ihnen ein erfolgreiches

Handeln ermöglichen. Es ist offensichtlich und wurde häufig festgestellt, dass sich Akteure nicht in gleicher Weise für die Annahme von Regeln entscheiden können wie sie zwischen unterschiedlichen Handlungsweisen entscheiden können. Akteure können allerdings *Dispositionen* zur Regelbefolgung durch Lernprozesse erwerben, und sie können sogar bewusst Maßnahmen ergreifen, um die Wahrscheinlichkeit, erwünschte Dispositionen zu erlangen, zu steigern. Solche Dispositionen können als *Handlungspräferenzen per se* verstanden werden und zwar in dem Sinne, dass sie den Akteur dazu tendieren lassen, in bestimmten Situationstypen auf bestimmte Art und Weise zu handeln, ohne für den jeweiligen Fall Kosten und Nutzen möglicher anderer Handlungsverläufe zu berechnen.²⁷

Die Frage, ob es für einen Akteur ‚rational‘ ist, sich von ‚moralischen Präferenzen‘, d.h. von Verhaltensdispositionen zur Befolgung moralischer Regeln, leiten zu lassen, hängt insbesondere von der Natur der fraglichen Regeln und der Natur des jeweiligen Umfeldes ab, in dem sie angewandt werden. Geschichte und Alltagserfahrungen liefern allerdings hinreichend Belege dafür, dass im menschlichen Sozialleben im Allgemeinen Bedingungen vorherrschen, unter denen es für die meisten – wenn auch nicht für alle – Teilnehmer ‚rational‘ ist, moralischen Präferenzen zu folgen.²⁸ Wie bei jeder Art von Regeln, ist das Befolgen moralischer Regeln rational, in dem Sinne, dass es den Interessen des Akteurs dient, wenn durch die Befolgung solcher Regeln bessere Ergebnismuster erzielt werden als durch die Befolgung anderer Arten von Regeln oder durch rationale Fall-zu-Fall Entscheidung, und zwar auch dann, wenn es unweigerlich Situationen geben wird, in denen der moralisch disponierten Person Vorteile entgehen, die der moralisch ungebundene, rationale Maximierer realisieren kann. Da unvollkommenen Akteuren jedoch die Fähigkeit fehlt, solche ‚bevorzugten Ausnahmen‘ zuverlässig zu identifizieren, führt Regelbefolgung zu insgesamt besseren Ergebnissen.²⁹

²⁷ Die Disposition, Regeln zu befolgen, muss nicht notwendig den völligen Wegfall einer situativen Kalkulation von Kosten und Nutzen beinhalten, sondern kann gut mit einem bewussten Abwägen von Verhaltensalternativen zusammengehen (dazu mehr in Abschnitt 4 unten).

²⁸ Basierend auf einem einfachen Computersimulationsmodell haben Vanberg und Congleton (1992) gezeigt, dass in Umgebungen, in denen Akteure ‚unerwünschten‘ Interaktionspartnern leicht ausweichen können, ein ‚moralisches Programm‘ – definiert als eines, das, wenn es mit anderen interagiert, immer kooperiert, sich aber von Nichtkooperierenden abwendet – im Wettbewerb mit einem Set plausibler alternativer Programme, die sich im Rahmen von Gefangenendilemma-ähnlichen Situationen begegnen, die besten Erfolge hat.

²⁹ Diese Tatsache wird prägnant in einer Bemerkung beschrieben, die A.P. Lerner in Bezug auf den Freihandel „als allgemeine Regel“ (zitiert nach Hayek 2005: 42) gemacht hat: „As with all general rules, there are particular cases where, if one knew all the attendant circumstances and the full effects in all their ramifications, it would be better for the rule not to be applied. But that does not make the rule a bad rule or give reason for not applying the rule where, as is normally the case, one does not know all the ramifications that would make the case a desirable exception.“ – Die verführerische Option, sowohl aus der Regelbefolgung als

Nicht anders als die Theorie rationaler Entscheidung nimmt die Theorie rationaler Regelbefolgung eine ‚konsequentialistische‘ Perspektive in Bezug auf das menschliche Handeln ein, indem auch sie davon ausgeht, dass das menschliche Verhalten letztlich von seinen Pay-offs gesteuert wird. Der Unterschied liegt darin, dass die Theorie rationaler Entscheidung davon ausgeht, dass *einzelne Handlungen* im Hinblick auf zu erwartende Folgen ausgewählt werden, während eine Theorie rationaler Regelbefolgung annimmt, dass die *Dispositionen*, die das Verhalten eines Akteurs leiten, durch die Pay-off Erfahrungen geformt werden, die der Akteur in der Vergangenheit mit unterschiedlichen Verhaltensweisen gemacht hat. In gewisser Weise gehen beide Theorien davon aus, dass menschliches Verhalten auf einem ‚Vorteilskalkül‘ basiert. Der Unterschied ist, dass die Theorie rationaler Entscheidung den Vorteilskalkül allein auf der Ebene einzelner Handlungen verortet, während eine Theorie regelbasierten Verhaltens betont, dass, obwohl Menschen sicherlich situationsbezogene Entscheidungen treffen, ihr Verhalten auch von Dispositionen bestimmt ist, die auf der Grundlage eines Vorteilskalküls gewählt werden, das sich auf die Ebene der *Verhaltensregeln* bezieht.³⁰

Die Behauptung, dass Verhaltensdispositionen auf einem Vorteilskalkül beruhen, soll natürlich nicht implizieren, dass sie das Ergebnis bewusster Berechnung sind. Sie soll besagen, dass der Prozess, in dem Dispositionen geformt werden, ein ‚Buchhaltungsverfahren‘ enthalten muss, das die relative Leistung unterschiedlicher Verhaltensweisen in verschiedenen Situationen verfolgt, das also festhält, wie gut diese den Akteuren dabei helfen, die wiederkehrenden Probleme zu bewältigen, denen sie in ihrem Umfeld üblicherweise begegnen. Man kann davon ausgehen, dass es solche Buchhaltungsverfahren auf drei Ebenen gibt und dass sie entsprechend auf drei Ebenen theoretisch spezifiziert werden müssen: der Ebene der biologischen Evolution, der Ebene der kulturellen Evolution und der Ebene des individuellen Lernens. Auf jeder dieser drei Ebenen finden Lernprozesse oder ‚Wissensakkumulationen‘ statt, die nach demselben allgemeinen Prinzip von Versuch und Irrtumsauslese oder Variation und selektive Beibehaltung funktionieren, auch wenn die spezifischen

auch aus den ‚bevorzugten Ausnahmen‘ Vorteil zu ziehen, existiert nicht. Diese ‚Strategie‘ anzuwenden, würde nichts anderes heißen, als zur diskretionären Fall-zu-Fall Entscheidung zurückzukehren, bei der jeder Fall für sich beurteilt wird.

³⁰ Dem hier diskutierten Gegensatz zwischen einem Rationalwahl-Ansatz, der einzelne Handlungen mit Bezug auf deren zu erwartenden Nutzen erklärt, und einer Theorie regelbasierten Verhaltens, die die handlungsleitenden Regeln mit Bezug auf die von ihnen hervorgebrachten *Ertragsmuster* erklärt, entspricht offensichtlich der Gegensatz zwischen Handlungsutilitarismus und Regelutilitarismus.

Modi ihrer Funktionsweisen sehr unterschiedlich sind (Campbell 1987). Im Prozess der biologischen Evolution wurden die genetisch kodierten Dispositionen oder Verhaltensprogramme geformt, die gemeint sind, wenn wir von der „menschlichen Natur“ sprechen.³¹ Der Prozess der kulturellen Evolution formt die gemeinsamen gesellschaftlichen Traditionen und Verhaltensregeln, die gemeint sind, wenn wir von „menschlicher Kultur“ sprechen (Vanberg 1994a). Der Lernprozess, den eine Person in ihrer Lebenszeit durchläuft und der ihr persönliches Repertoire an Verhaltensdispositionen formt, funktioniert auf der Basis des genetischen Erbes, mit dem die Person geboren ist, und findet in einem sozialen Umfeld statt, das durch ein bestimmtes kulturelles Erbe gekennzeichnet ist (Witt 1987).

Im verbleibenden Teil dieser Abhandlung geht es mir um das Buchhaltungsverfahren, das auf der Ebene des individuellen Verhaltenserwerbs operiert, insbesondere um die Rolle, die Emotionen in diesem Kontext spielen.

5. Regelbefolgung, moralische Präferenzen und Emotionen

Soweit Akteure Dispositionen zur Befolgung von Verhaltensregeln entwickeln, kann man annehmen, dass sie *emotionale Konsequenzen* verspüren, wenn sie ihren Verhaltensneigungen folgen oder ihnen entgegen handeln. Sie werden sich z.B. unwohl fühlen, wenn sie von Regeln ‚abweichen‘, denen zu folgen sie geneigt sind. Da diese emotionalen Konsequenzen anderen Konsequenzen ähnlich scheinen, die von Akteuren in der Wahl ihrer Handlungen abgewogen werden, könnte man eventuell zu dem Schluss kommen, dass Verhaltensdispositionen doch durch einen Rationalwahl-Ansatz zu erfassen sind, in dem man ihre emotionalen Auswirkungen als Bestandteile der individuellen Nutzenfunktionen der Akteure ansieht. Eine solche Schlussfolgerung würde jedoch die wesentliche Tatsache verkennen, dass das Entscheidende bei der Regelbefolgung gerade darin liegt, in bestimmten Situationen auf bestimmte Art zu handeln, *ohne* dabei jedes Mal die zu erwartenden

³¹ Cosmides und Tooby (2000: 98ff.): „The ancestral world posed recurrent information-processing problems, such as, What substances are best to eat? or, What is the relationship between others’ facial expression and their mental states? Information-processing programs – food preferences and aversions, or rules for inferring emotions from facial expressions – acquired one set of design features rather than many others because the retained features better computed solutions to these information-processing problems ... Natural selection can extract statistical relationships that would be undetectable to any organism. It does this by testing randomly generated alternative designs, each of which embodies different assumptions about the structure of the world, and retaining the ones that succeed most effectively ... Designs whose features exploited these real but ontogenetically unobservable relationships outperformed those that depended on different relationships, or that only responded to conditions an individual could observe during his or her lifetime.“

Folgen zu bedenken. Natürlich kann es vorkommen, dass Akteure bewusst ihrer Neigung zu regelbasiertem Verhalten entgegenhandeln und dem ‚schlechten Gewissen‘, das durch die Regelverletzung erzeugt wird, weniger Gewicht beimessen als dem Gewinn, den sie verspricht. Und natürlich gibt es auch Fälle kalkulierter Regelbefolgung, bei denen die Akteure die Vorteile, die von einer Regelverletzung zu erwarten wären, als ungenügend dafür betrachten, das Unbehagen aufzuwiegen, das sie bei einem Handeln gegen ihre Disposition empfinden würden. Diese Fälle, in denen Akteure die emotionalen Implikationen ihrer Verhaltensdisposition in ihr situationsbezogenes Kalkül einbeziehen, sind jedoch genau die Gelegenheiten, bei denen sie von einem regelbasierten Verhalten zu einer situationsbezogenen Fall-zu-Fall Entscheidung überwechseln. Definitiv gehören sie nicht zu den Standardfällen regelbasierten Verhaltens, das heißt zu den Fällen, in denen Akteure durch ihre Verhaltensdispositionen dazu veranlasst werden, gemäß vorgefassten Vorstellungen eines angemessenen Verhaltens zu handeln, ohne die zu erwartenden Pay-offs potentieller Handlungsalternativen zu berechnen. Es sind aber gerade diese Fälle, die nicht in das Modell der Theorie rationalen Handelns passen.

Das Verhältnis zwischen Rationalität und Emotionen ist ein Thema, das in letzter Zeit zunehmend sowohl in der Psychologie und den Neurowissenschaften (Damasio 1994) als auch in der Ökonomik (Frank 1988; Elster 1996; 1998; Loewenstein 2000; van Winden 2001; Bosman, Sutter und van Winden 2005) Beachtung gefunden hat. Es wurden eine Vielzahl von Vermutungen darüber vorgebracht, wie Emotionen nüchternes und kluges Verhalten stören oder wie sie im Gegenteil Akteure dazu führen, erfolgreicher zu handeln als sie es mit rein rationaler Berechnung tun würden.³² Ökonomen, die versuchen, Gefühle in einen Rationalwahl-Ansatz einzubauen, sehen diese normalerweise als psychische Kosten oder Gewinne, die auf derselben Ebene in die Nutzenfunktion eingehen wie die durch materielle Belohnung erzielte Befriedigung (vgl. Elster 1998: 64).³³ Ob es ausreicht, Gefühle zu Elementen der Nutzenfunktion zu machen und so wie andere ‚normale‘ Präferenzen für Handlungsergebnisse zu behandeln (Bosman, Sutter und van Winden 2005: 408), wurde allerdings von mehreren Autoren in Frage gestellt, die auf die, wie Jon Elster (1998:73) es nennt, „*duale Rolle der Emotionen*“ verweisen. „Die Rolle der Emotionen

³² Vgl. z. B. Elster (1998: 59ff); Cosmides und Tooby (2000: 93ff); Loewenstein (2000); van Winden (2001: 491f).

³³ Bosman, Sutter und van Winden (2005: 208): „The role of emotions in decision making attracts growing attention in economics ... The standard modeling approach is to include emotions as additional (psychological) costs or benefits in the utility function. Emotions simply enter on a par with material rewards in the decision calculus.“

kann nicht darauf reduziert werden“, so Elster (ebd.), „die Belohnungsparameter für die rationale Wahl zu bestimmen.“ Es muss auch erklärt werden, welche Rolle sie bei der Formung von Entscheidungen und Belohnungen spielen. D.h. es muss die Rolle von Emotionen als „Handlungstendenzen“ in den Blick kommen, und weniger die Tatsache, dass sie in ein Kosten- oder Nutzenkalkül eingehen.³⁴ In ähnlicher Weise argumentieren Bosman, Sutter und van Winden (2005: 412), dass „Emotionen als Handlungstendenz ... oder als ein Bereitschaftsmuster definiert werden können, d.h. als Drang, eine bestimmte Art von Handlung durchzuführen oder von einer bestimmten Handlung Abstand zu nehmen.“³⁵ Und Loewenstein (2000: 428) stellt fest, dass Emotionen häufig erlebt werden als „ein Gefühl, dass man eine bestimmte Handlung ausführen oder unterlassen sollte“, ein Gefühl, das in Konflikt stehen kann mit dem, was eine „Analyse der zu erwartenden Konsequenzen der Handlung“ einem zu tun anrät.

Die Rolle von Gefühlen als ‚Handlungstendenzen‘, auf die sich die oben zitierten Kommentare beziehen, kann, so mein Vorschlag, systematisch erfasst und klar von ihrer Rolle als Kosten- und Nutzenfaktoren in Nutzenfunktionen unterschieden werden, sobald Emotionen als *Handlungspräferenzen* verstanden werden, d.h. als die motivierende Kraft, die Akteure dazu veranlasst, bestimmte Handlungen auszuführen oder von ihnen Abstand zu nehmen, ohne eine Abwägung der in der jeweiligen Situation zu erwartenden Kosten/Nutzenrelation vorzunehmen. So verstanden, sind Emotionen für die ‚Stärke‘ der Disposition verantwortlich, bestimmten Verhaltensregeln in bestimmten Situationen zu folgen. Sie sind, bildlich gesprochen, die ‚Währung‘ mit der der Vorteilskalkül auf der Ebene von Verhaltensregeln arbeitet. Sie spiegeln wider, wie stark Akteure sich verpflichtet fühlen, eher Regeln zu folgen als opportunistisch Handlungen im Hinblick auf ihre situationsbezogenen Pay-offs zu wählen.

Zwar diskutiert John H. Holland in seiner Theorie regelgeleiteter, anpassungsfähiger Akteure³⁶ das Thema der ‚Wirksamkeit von Regeln‘, d.h. ihrer Kraft, Verhalten zu leiten, nicht im Zusammenhang mit Emotionen. Dennoch können seine Ausführungen helfen, die

³⁴ Elster (1998: 99) stellt fest, dass ein Gefühl wie Neid plausibler als Handlungstendenz interpretiert wird denn als Kosten. – Elster (1996: 1388): „(M)ost emotions are associated with a characteristic action tendency.“

³⁵ Bosman, Sutter und van Winden (2005: 412) zitieren in diesem Zusammenhang N.H. Frijdas Erklärung: „Evidently, then, action tendencies are programs that have a place of precedence in control of action and of information processing.“

³⁶ Holland 1995, 1998. – Für eine eingehende Diskussion des Hollandschen Ansatzes vgl. Vanberg (2004: 12ff.).

Rolle zu erläutern, die Gefühle – wie ich darlegen möchte – dabei spielen, Akteure dazu zu bewegen, angesichts gegenläufiger situativer Anreize, Regeln zu folgen. Im Zentrum von Hollands Theorie adaptiver Regelbefolgung und der Computersimulationen, die er entworfen hat, um den Prozess des regelbasierten Lernens zu modellieren, steht die Vorstellung, dass anpassungsfähige Akteure – d.h. Akteure, die fähig sind, Erfahrung dazu zu nutzen, ihr Verhalten in nützlicher Weise zu verändern – mit einem Repertoire von Regeln ausgestattet sind, das sie „mit wachsender Erfahrung“ (Holland 1995: 10) Schritt für Schritt an die Bedingungen ihres Umfeldes anpassen. Die Anpassung erfolgt nach dem Prinzip von Variation und Selektion durch Konsequenzen. Damit die Selektion systematisch ‚vorteilhafte‘ Regeln bevorzugt und ‚minderwertige‘ verdrängt, muss ein Feedback oder ein Buchhaltungsverfahren vorhanden sein, das Verhaltenspraktiken ‚Kredit‘ in dem Maße zuschreibt, in dem sie einen Beitrag zur Befähigung des Akteurs leisten, erfolgreich in seinem Umfeld zu agieren.

Um ihrer Funktion gerecht zu werden, muss die Methode der Kreditzuweisung vor allem solchen Verhaltensweisen oder Regeln angemessenen Kredit geben, deren Befolgung nicht unmittelbar belohnt wird, sondern die eher eine vorbereitende Rolle spielen, d.h. Teil einer längeren Handlungskette sind, von der nur die letzten Glieder direkt ‚belohnt‘ werden.³⁷ Dies ist offenkundig im Falle moralischen Handelns von besonderer Bedeutung, da es typischerweise keine direkte Belohnung nach sich zieht. In Hollands Computersimulation wird die Kreditzuweisung durch einen Mechanismus modelliert, „bucket brigade algorithm“ (Holland 1995: 56; 1992: 176ff.) genannt, der ungefähr so arbeitet wie die Vergabe von Belohnungen im Markt. Im Markt erhalten nur die Endverkäufer die letztendliche Belohnung, nämlich den Preis, der von den Konsumenten bezahlt wird, doch wird der Ertrag, der auf dem Endmarkt erzielt wird, entlang der Produktionskette zu den Produzenten der Endprodukte, den Produzenten der Beiträge zu den Endprodukten, deren Zulieferern, usw. zurücktransferiert.

Meine Vermutung ist, dass die Prozesse, in denen Emotionen und Verhaltensdispositionen geformt werden, im Sinne eines Mechanismus der „Kreditzuweisung“ funktionieren, der auf dieselbe Art wie Hollands „bucket brigade algorithm“ arbeitet, in dem die Stärke von

³⁷ Holland et al. (1986: 16): „Credit assignment is not particularly difficult when the system receives payoffs from the environment for a particular action – the system simply strengthens all the rules active at that time (a kind of conditioning). Credit assignment becomes difficult when credit must be assigned to early-acting rules that set the stage for a sequence of actions leading to payoff.“

Emotionen, die mit bestimmten Arten von Verhaltensweisen verbunden ist – oder die Stärke einer Disposition, in bestimmter Weise zu handeln –, die ‚Belohnungen‘ reflektiert, die den jeweiligen Handlungsweisen in der Verhaltensgeschichte des Akteurs zuteil wurden. Wie eine solche ‚Kreditzuweisung‘ in der Praxis funktioniert, ist ein Thema, das wir im gegenwärtigen Kontext vernachlässigen können.³⁸ Hier genügt es, darauf hinzuweisen, dass die oben umrissene Perspektive eine Erklärung der Rolle moralischer Präferenzen bietet, die im Gegensatz zu dem steht – und, wie ich behaupte, konsistenter ist als das –, was Fehr und andere vorschlagen, indem sie diese wie gewöhnliche ergebnisbezogene Präferenzen in die Nutzenfunktion aufnehmen.

Wie alle Präferenzen für Handlungen oder Verhaltensdispositionen sind moralische Präferenzen das Ergebnis von Lernprozessen, die Prozesse biologischer und kultureller Evolution inbegriffen,³⁹ in denen Erfahrungen mit der Eignung unterschiedlicher Verhaltensweisen, dem Wohl des Akteurs zu dienen, akkumuliert und ‚verdichtet‘ worden sind. Diese Erfahrungen spiegeln sich dann in der emotionalen Gebundenheit des Akteurs an die jeweiligen Handlungsweisen, d.h. in der Stärke seiner Disposition, in bestimmten Situationen auf bestimmte Weise zu handeln. So verstanden, ist die Stärke der moralischen Präferenzen oder Dispositionen einer Person eine Funktion ihrer Lerngeschichte, d.h. dessen, was sie – durch direkte und indirekte Erfahrung – über das Belohnungspotential moralischen Verhaltens innerhalb ihres soziokulturellen Umfeldes und im Rahmen der Beschränkungen und Möglichkeiten ihres genetischen Erbes gelernt hat. Entsprechend müssen Unterschiede in den moralischen Präferenzen von Personen oder deren Bereitschaft, sich an ethische Regeln zu halten, keineswegs Unterschiede in den Präferenzen für Handlungsergebnisse widerspiegeln, wie Fehr und andere vermuten. Vielmehr könnten sie Unterschiede in den ‚impliziten‘ Theorien der Handelnden darüber widerspiegeln, was ihren Interessen dient, Theorien, deren sie sich vielleicht nicht bewusst sind, die aber in den Verhal-

³⁸ Wie Smith (2003: 469) sagt, „ist das Gehirn des unbewussten off-line Lernens fähig.“ – Die Theorien der operanten und klassischen Konditionierung liefern zumindest eine teilweise Antwort auf die Frage, wie ein solches ‚unbewusstes Lernen‘ funktioniert, indem sie erklären, wie sekundäre Verstärker kraft ihrer Assoziation mit primären Verstärkern ‚erlernt‘ werden können (Witt 1987: 112ff; 2005) und wie Handlungen indirekt dadurch verstärkt werden können, dass sie mit Handlungen assoziiert werden, die Belohnungen zur Folge haben.

³⁹ Sen (2002a: 25): „There is also a challenging issue involved in the possibility that the broader values themselves are the result of evolutionary survival rather than reasoned pre-selection.“ – Sen (2002c: 217): „Insofar as following such ‘habitual’ rules, as opposed to relentless maximization according to one’s goals, produces better results (even in terms of those very goals ...), there will also be a ‘natural selection’ argument in favor of such behavior modes, leading to their survival and stability ... This is an ‘evolutionary’ influence that works in a direction quite different from the survival of profit-maximizers as seen by Friedman.“

tensdispositionen, die die Handelnden als Resultat vergangener Lernerfahrungen angenommen haben, enthalten sind.

Wenn man das Verhalten der Individuen in der Originalversion des Ultimatumexperiments mit dem in seiner modifizierten Version vergleicht, in dem der Erfolg in einer den Versuchspersonen symbolisch zugewiesenen Aufgabe darüber entscheidet, wer als ‚Proposer‘ und wer als ‚Responder‘ handeln soll (Smith 1998: 12ff.), so wird deutlich, dass moralische Präferenzen als Präferenzen für Handlungen besser als Präferenzen für Handlungsergebnisse die in Ultimatum-Experimenten beobachteten ‚Anomalien‘ erklären können, und dass man keineswegs auf die Vorstellung einer „Ungleichheitsaversion“ oder einer „Präferenz für Fairness“ zurückgreifen muss. Die Tatsache, dass die ‚Proposer‘ in der modifizierten Version – in der sie ihre Rolle durch eine (angebliche) bessere Leistung bei der gestellten Aufgabe ‚verdient‘ haben – den ‚Kuchen‘ weitaus weniger großzügig aufteilen als in der Originalversion des Ultimatum-Experiments, und, dass die ‚Responder‘ bereit sind, wesentlich kleinere Zuteilungen zu akzeptieren, kann man schwerlich mit einer generellen Aversion gegen Ungleichheit von Ergebnissen erklären. Diese Tatsache kann besser erklärt werden, wenn man annimmt, dass Akteure von Verhaltensdispositionen geleitet werden, die sie die beiden experimentellen Anordnungen als unterschiedliche Arten von Problemsituationen auffassen lässt, denen unterschiedlich begegnet werden muss. Das Originalexperiment klassifizieren sie dann als eine Problemsituation, in der es um die Verteilung eines Gutes geht, das dem ‚Proposer‘ aus reinem Glück zuteil wurde, und für solche Fälle mögen sie gelernt haben, dass eine wesentlich großzügigere Verteilungsregel angemessen ist, während sie die modifizierte Version als eine Problemsituation klassifizieren, bei der es darum geht, ein Gut zu verteilen, das durch Leistung erworben wurde, und für solche Fälle mögen sie gelernt haben, eine Verteilungsregel als angemessen zu betrachten, die die Person bevorzugt, die das meiste zu dessen Produktion beigetragen hat.

Evolutionarypsychologen wie Leda Cosmides und John Tooby haben vorgebracht, dass die beschriebenen Verhaltensdispositionen bereits in unserem genetischen Erbe kodiert sein könnten; sie weisen darauf hin, dass die Aufteilung der Nahrung durch die Evolutionsgeschichte unserer Spezies hindurch eines der Standardprobleme unserer Vorfahren war und wir davon ausgehen sollten, dass das menschliche Gehirn ein spezialisiertes Modul für Verteilungsprobleme enthält, das unterschiedliche Verhaltensdispositionen auslöst, je nachdem, ob die aufzuteilenden Güter eher durch Glück oder durch Leistung erworben

wurden.⁴⁰ Ob nun die biologische Evolution die von Cosmides und Tooby postulierten bereichsspezifischen Module tatsächlich hervorgebracht hat oder nicht, höchst plausibel ist, dass Lernprozesse exakt diese Art von Verhaltensdispositionen erzeugen können, weil sie allgemein brauchbare Verhaltensvorschriften für den Umgang mit beiden Arten von Aufteilungsproblemen liefern. Hinweise für solche Dispositionen, ob genetisch kodiert oder erlernt, liefern zum Beispiel anthropologische Studien über das Teilen von Nahrung (Ridley 1996: 89ff.) oder Laborexperimente, die ganz allgemein zeigen, dass „Akteure sich unterschiedlich verhalten, je nach dem, ob es bei der Aufteilung um von ihnen erarbeitete Mittel geht („Anstrengung“) oder um ein vom Leiter des Experiments zugeteiltes Budget („ohne Anstrengung“)“ (Bosman, Sutter und van Winden 2005: 407), und dass sie unterschiedliche Haltungen anderen gegenüber an den Tag legen, je nachdem, ob diese ihre Ressourcen ‚verdient‘ oder durch reines Glück erhalten haben.

Dass Akteure moralische Präferenzen oder die Disposition moralischen Regeln zu folgen annehmen, bedeutet natürlich nicht, dass sie überhaupt keine Notiz von der sonstigen Anreizstruktur ihrer Wahlsituationen nehmen, und nur auf jene ‚Schlüsselreize‘ reagieren, die sie die gegebene Situation als eine solche klassifizieren lassen, für die eine bestimmte Regel zutrifft. Obwohl menschliches Verhalten, moralisches Verhalten eingeschlossen, gewiss in dem Sinne in einem hohen Maße ‚routinisiert‘ ist, dass viele unserer täglichen Handlungen halb automatisch, ohne jede Mitwirkung von bewusstem Abwägen geschehen, können wir trotzdem nicht einfach unsere Befähigung zu rationaler Kalkulation ‚abschalten‘, und irgendetwas Ungewöhnliches, das uns in einer Entscheidungssituation begegnet, kann diese Fähigkeit aktivieren.⁴¹ Die ‚Funktion‘ von Gefühlen, d.h. deren ‚evolutionärer

⁴⁰ Cosmides und Tooby (1994b: 108f.): „(D)ifferent kinds of sharing rules benefit individuals in different situations. For example, when the variance in foraging success of an individual is greater than the variance for the band as a whole, bandwide food sharing buffers the variance. In essence, the individual stores food in the form of social obligation.“ – Das Teilen von Nahrung als eine Form sozialer Versicherung, ist, wie Cosmides und Tooby vorbringen, typischerweise für Nahrungsgüter wie großes Wild funktional, bei dessen Erlangung Glück eine signifikante Rolle spielt und wo das Nahrungsgut die momentanen Konsumerfordernisse des Einzelnen übersteigt, während es dysfunktional sein könnte für Nahrungsgüter wie Kräuter und Früchte, deren Sammeln hauptsächlich eine Frage des Aufwandes ist und wo Teilen zum Trittbrettfahren einladen könnte. Dies in eine allgemeine Regel übersetzend, stellen Cosmides und Tooby (1994a: 331) fest: „These mechanisms should make sharing rules appealing in conditions of high variance, and unappealing when resource acquisition is a matter of effort rather than luck.“ Und sie schlussfolgern (1994b: 110): „Because foraging and sharing are complex adaptive problems with a long evolutionary history it is difficult to see how humans could have escaped evolving highly structured domain-specific psychological mechanisms for solving them.“

⁴¹ Wie Vernon Smith (2003: 468f) feststellt: „Since our theories and thought processes about social systems involve the conscious and deliberate use of reason, it is necessary to constantly remind ourselves that human activity is diffused and dominated by unconscious, automatic, neuropsychological systems that enable people to function effectively without always calling upon the brain’s scarcest resource – attentional and reasoning

Sinn‘, liegt, so meine These, genau in der Rolle, die sie dabei spielen, unsere Dispositionen zur Regelbefolgung angesichts entgegengesetzter situativer Anreize zu ‚stabilisieren‘.⁴² Bei dem Konflikt, den Menschen in solchen Situationen erleben, geht es nicht um einen Trade-off zwischen verschiedenen Elementen der Nutzenfunktion, wie Autoren wie Fehr vermuten, wenn sie Beweggründe wie Gleichheit, Fairness, usw. als Präferenzen für Handlungskonsequenzen ansehen.⁴³ Es handelt sich vielmehr um einen Konflikt zwischen der Präferenz einer Person, entsprechend der Regel zu handeln, die das oben diskutierte Buchhaltungsverfahren als für den gegenwärtigen Situationstyp zweckmäßig identifiziert hat, und der Präferenz für bestimmte Handlungsergebnisse, die, im Sinne eines die Spezifika der Situation in Rechnung stellenden Kalküls, durch Abweichung von der moralischen Regel erreichbar wären. Die Intensität dieses Konflikts wird einerseits von der Stärke der ‚moralischen Gefühle‘ der Person und andererseits von der Attraktivität der Ergebnisse abhängen, die durch den Regelbruch erreicht werden können.⁴⁴

Was ich oben als die Funktion von Emotionen bei der Stabilisierung ‚regelbasierten‘ Verhaltens beschrieben habe, wurde von Robert Frank (1988) ausführlich unter dem Stichwort ‚emotions as commitment devices‘ thematisiert. Als solche Instrumente oder Mittel zur Verhaltensbindung verstanden, helfen Gefühle den Menschen, so betont Frank, auf eine Weise zu handeln, die ihrem langfristigen Wohlergehen besser dient als es opportunisti-

circuitry. This is an important economizing property of how the brain works. ... The challenge of any unfamiliar action or problem appears first to trigger a search by the brain to bring to the conscious mind what one knows that is related to the decision context. Context triggers autobiographic experiential memory.“

⁴² Elster (1996: 1389): „(S)ocial norms as injunctions to behavior ... are non-outcome-oriented ... and are sustained by internalized emotions ... (T)hey differ from the outcome-oriented injunctions of instrumental rationality in that the targeted action is to be performed because it is intrinsically appropriate, not because it is a means toward a desired goal.“

⁴³ In der Diskussion darüber, wie das Verhalten von Individuen in Experimenten wie dem Ultimatum-Spiel erklärt werden kann, werden gelegentlich Emotionen als erklärende Variable ins Feld geführt, allerdings typischerweise ohne explizite Anerkennung ihrer Rolle als Präferenzen für Handlungen, sondern eher als Präferenzen für bestimmte Handlungsergebnisse. Camerer (2003: 44) zum Beispiel spricht von der „emotionalen Reaktion auf unfaires Verhalten, welche durch das Ultimatumspiel beleuchtet wird,“ und stellt fest, „dass es hilfreich ist, die Emotionen oder Gründe, die die ‚Responder‘ zu einer Ablehnung veranlassen (etwa als ‚Ärger‘ begrifflich zu fassen) von der Emotion zu unterscheiden, die A erlebt, wenn B einer dritten Partei C gegenüber etwas Unfares tut (etwa als ‚Entrüstung‘ zu bezeichnen).“

⁴⁴ Konflikte mit moralischen Präferenzen entstehen nicht nur durch ‚situationsabhängige Versuchungen‘ im Sinne von Präferenzen bezüglich von Handlungsergebnissen, die durch ein Abweichen von der moralischen Regel erzielt werden könnten. Konflikte können auch da auftreten, wo unterschiedliche moralische Prinzipien unterschiedliche Handlungsweisen erfordern und wo die moralischen Präferenzen des Akteurs für die entsprechenden Regeln miteinander kollidieren. Als Beispiel sei der berühmte hypothetische Fall angeführt, in dem jemand einen unschuldigen Flüchtling versteckt und gefragt wird, ob der Flüchtling in seinem Haus sei. Hier liegt der Konflikt darin, entweder der Regel zu folgen, die Wahrheit zu sagen, oder der Regel zu folgen, Menschen in Gefahr zu helfen.

sche rationale Kalkulation tun würde.⁴⁵ Wie Frank (1988: 7) es ausdrückt, „Emotionen disponieren uns häufig dazu, uns in einer Weise zu verhalten, die im Gegensatz zu unseren vordergründig verstandenen Interessen steht, aber eine solche Verhaltensdisposition kann zu unserem Vorteil sein.“ Mit Blick auf die Stoßrichtung des von ihm vorgeschlagenen „commitment models“ stellt Frank (ebd. 258f.) zusammenfassend fest: „Das ‚commitment‘ Modell ist ein erster versuchsweiser Schritt in Richtung einer Theorie nicht-opportunistischen Verhaltens. Es fordert das Modell selbstinteressierten menschlichen Verhaltens mit seinen eigenen Argumenten heraus, indem es die Grundannahme, dass menschliches Verhalten durch materielle Anreize bestimmt wird, beibehält. ... Die Emotionen, die Menschen dazu veranlassen, in scheinbar irrationaler Weise zu handeln, können auf diese Weise zu größerem materiellem Wohlstand führen. So gesehen, ist das ‚commitment‘ Modell weniger eine Leugnung des Selbstinteresse-Modells als dessen wohlwollende Ergänzung. Ohne den grundlegenden materialistischen Bezugsrahmen aufzugeben, zeigt es auf, wie die nobleren Züge der menschlichen Natur entstanden und zur Blüte gekommen sein mögen.“⁴⁶

6. Schluss

Als Reaktion auf Verhaltensbeobachtungen, die die allgemeine Gültigkeit des Standardmodells des selbstinteressierten, rationalen ökonomischen Menschen in Frage stellen, haben eine Reihe von Ökonomen begonnen, ernsthaft zu überlegen, wie dieses Modell modifiziert werden könnte, um den beobachteten ‚Anomalien‘ Rechnung zu tragen. Die meisten Anstrengungen richten sich allerdings auf nur eine der zwei Komponenten des Rationalwahl-Modells, nämlich auf die Annahme des Selbstinteresses, während über die Möglichkeit, die Rationalitätsannahme zu verändern, selten nachgedacht wird. Ganz offensichtlich fällt es Ökonomen leichter, die Selbstinteresseannahme aufzugeben und sich bei der Bestimmung des Inhalts der Nutzenfunktion flexibel zu zeigen, als die Annahme aufzugeben, dass Individuen rational ihren Nutzen maximieren, was immer es sein mag, das ihnen Nutzen bringt. Der Grund für diese unverkennbare Asymmetrie liegt vermutlich darin, dass die bloße Neubestimmung des Inhalts der Nutzenfunktionen ihnen erlaubt, weiterhin die ge-

⁴⁵ Für eine ähnliche Argumentation vgl. Hirshleifer 1987.

⁴⁶ Ridley (1996: 132ff.) spricht in Bezug auf den Beitrag von Frank und anderen von Emotionen als „mental devices for guaranteeing commitment.“

wohnten Standardmodellierungstechniken ihres Faches zu benutzen, Techniken, die seit Walras und Jevons inhärent an die Maximierungslogik gebunden sind.

In diesem Beitrag habe ich dargelegt, dass eine Fokussierung auf den Inhalt der Nutzenfunktion das Problem am falschen Ende anpackt. Es ist, so meine Argumentation, nicht so sehr die Annahme des Selbstinteresses – verstanden in dem Sinne, dass Individuen auf ihr eigenes Wohl bedacht sind –, die einer Revision bedarf, sondern die Annahme, dass Individuen beim Verfolgen ihrer eigenen Interessen immer als rationale Fall-zu-Fall Maximierer handeln, deren Entscheidungen alleine von den zu erwartenden Handlungskonsequenzen bestimmt werden. Ich habe dargelegt, dass viele Aspekte menschlichen Verhaltens konsistenter und plausibler erklärt werden können, wenn man anerkennt, dass menschliches Verhalten zusätzlich zu den Präferenzen bezüglich der Handlungsergebnisse durch Präferenzen für Handlungen als solche geleitet werden kann. Und ich habe erörtert, wie die Vorstellung von Handlungspräferenzen mit dem Phänomen regelbasierten Verhaltens verknüpft ist, unter besonderer Berücksichtigung moralischer Präferenzen und der Rolle, die Emotionen im moralischen Verhalten spielen.

Nicht erörtert wurde die Frage, was moralische Präferenzen von anderen Verhaltensdispositionen unterscheidet und welche unter den Regeln, die durch die Mechanismen der biologischen Evolution, der kulturellen Evolution und des individuellen Lernens tendenziell favorisiert werden, als moralische Regeln gelten können. Ebenso wenig habe ich die Frage behandelt, unter welchen Bedingungen es mehr oder weniger wahrscheinlich ist, dass Individuen moralische Präferenzen erwerben und unter welchen Bedingungen es wahrscheinlich ist, dass moralische Regeln faktische Anerkennung in einer sozialen Gruppe erlangen. Diese Themen zu diskutieren, würde mehr als eine gesonderte Abhandlung erfordern.⁴⁷ Generell kann man jedoch feststellen, dass die Regeln, die gemeinhin, sowohl im täglichen Leben als auch im akademischen Diskurs, als moralische Regeln klassifiziert werden, normalerweise Regeln sind, die einer Gruppe helfen, Gefangenendilemma-Probleme zu lösen, d.h. Probleme, bei denen das unmittelbare Verfolgen des individuellen Interesses kollektive Ergebnisse hervorbringt, die für jedes Gruppenmitglied unvorteilhafter sind als das Ergebnis, das bei der Befolgung geeigneter Verhaltensregeln erzielt werden könnte. An anderer Stelle (Vanberg 2002b) habe ich dargelegt, dass von solchen Regeln gesagt werden

⁴⁷ Einige Aspekte hierzu werden in Vanberg 1987 und Vanberg 2002b behandelt; vgl. auch Vanberg und Buchanan 1988.

kann, dass sie im *gemeinsamen konstitutionellen Interesse* der betroffenen Personen liegen, d.h. es handelt sich um Regeln, auf die sich die Beteiligten als Mittel zur Sicherung gegenseitiger Vorteile einigen könnten.⁴⁸ Moralische Regeln können in diesem Sinne als Regeln angesehen werden, die dem allgemeinen Vorteil aller Parteien dienen, für die es aber situationsbezogene Abweichungsanreize gibt.

Die Möglichkeit von Gruppen und Gesellschaften, Kooperationsgewinne zu erzielen, hängt von ihrer Fähigkeit ab, Verhaltensregeln anzunehmen, die im gemeinsamen konstitutionellen Interesse ihrer Mitglieder liegen, und Bedingungen herbeizuführen, unter denen Individuen mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit die moralischen Präferenzen oder Disposition zur Befolgung solcher Regeln erwerben.

Literatur

Arrow, Kenneth J. 1996: Preface, in: K.J. Arrow, E. Colombatto, M. Perlman and C. Schmidt (eds.), *The Rational Foundations of Economic Behavior*, Proceedings of the IEA Conference held in Turin, Italy, New York: St. Martin's Press, xiii-xvii.

Becker, Gary S. 1996: *Accounting for Tastes*, Cambridge, Mass., and London: Harvard University Press.

Bicchieri, Cristina 2004: "Rationality and Game Theory," in: A.R. Mele, P. Rawling (eds.), *The Oxford Dictionary of Rationality*, Oxford: Oxford University Press, 182-205.

Bolton, Gary E. und Axel Ockenfels 2000: "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition," *The American Economic Review* 90, 166-193.

Bosman, Ronald, Matthias Sutter und Franz van Winden 2005: "The impact of real effort and emotions in the power-to-take game," *Journal of Economic Psychology* 26, 407-429.

Camerer, Colin F. 2003: *Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction*, New York: Russel Sage Foundation.

Campbell, Donald T. 1987: "Blind Variation and Selective Retention in Creative Thought as in Other Knowledge Processes," in: Radnitzky, Gerard and W. W. Bartley, III (eds.), *Evolutionary Epistemology, Rationality, and the Sociology of Knowledge*, La Salle, Illinois: Open Court, 91-114.

⁴⁸ In gleichem Sinne stellt Sen (1973: 250) mit Bezug auf moralische Verhaltensregeln fest: „In different periods of history in different social situations in response to different types of problems particular rules of behavior have been proposed which have in common the analytical property of trying to generate the results of a social contract without there being such formal contract.“

Cosmides, Leda und John Tooby, 1994a: "Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 84, 327-332.

Cosmides, Leda und John Tooby, 1994b: "Origins of domain specificity: The evolution of functional organization," in: Hirschfeld, Lawrence A. and Susan A. Gelman (eds.), *Mapping the mind – Domain specificity in cognition and culture*, Cambridge/New York: Cambridge University Press, 85-116.

Cosmides, Leda und John Tooby 2000: "Evolutionary Psychology and the Emotions," in: M. Lewis and J.M. Haviland-Jones (eds.), *Handbook of Emotions*, 2nd ed., New York, London: The Guildford Press, 91-115.

Damasio, Antonio R. 1994: *Descartes' error. Emotion, reason and the human brain*, New York: Putnam.

Elster, Jon 1996: "Rationality and the Emotions," *The Economic Journal* 106, 1386-1397.

Elster, Jon 1998: "Emotions and Economic Theory," *Journal of Economic Literature* XXXVI, 47-74.

Fehr, Ernst und Klaus M. Schmidt 1999: „A Theory of Fairness, Competition and Cooperation," *Quarterly Journal of Economics* 114, 817-868.

Fehr, Ernst und Armin Falk 2003: "Reciprocal Fairness, Cooperation and Limits to Competition," in: E. Fullbrook (ed.), *Intersubjectivity in Economics, Agents and Structure*, London and New York: Routledge, 28-42.

Fehr, Ernst und Urs Fischbacher 2002: "Why Social Preferences Matter – The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives," *The Economic Journal* 112, C1-C33.

Fehr, Ernst und Urs Fischbacher 2003: "The nature of human altruism," *Nature* 425, 785-791.

Fehr, Ernst und Klaus M. Schmidt 2003: „Theories of Fairness and Reciprocity: Evidence and Economic Applications," in: M. Dewatripont, L.P. Hansen, S. Turnovski (eds.), *Advances in Economic Theory, Eighth World Congress of the Econometric Society*, Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press, 208-257.

Frank, Robert H. 1988: *Passions Within Reason. The Strategic Role of Emotions*, New York and London: W.W. Norton & Company.

Frey, Bruno S. und Felix Oberholzer-Gee 1997: "The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out," *The American Economic Review* 87, 746-755.

Frey, Bruno S., Matthias Benz und Alois Stutzer 2004: "Introducing Procedural Utility: Not Only What, but Also How Matters," *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160, 377-401.

- Frijda, Nico H. 1986: *The Emotions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Georgescu-Roegen, Nicholas 1971: *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, Mass., and London, England: Harvard University Press.
- Gintis, Herbert und Rakesh Khurana 2006: "Corporate Honesty und Business Education: A Behavioral Model," Paper presented at IEA Workshop on Corporate Social Responsibility (CSR) and Corporate Governance, Trento, Italy, 11-13 July, 2006.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger und Bernd Schwarze 1982: "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining," *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, 367-88.
- Hayek, Friedrich A. 2003: *Recht, Gesetz und Freiheit*, Friedrich A. von Hayek Gesammelte Schriften in deutscher Sprache, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Hayek, Friedrich A. 2005: *Die Verfassung der Freiheit*, 4.Aufl., F.A. von Hayek Gesammelte Schriften in deutscher Sprache, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Hayek, Friedrich A. 2007: „Arten des Rationalismus“, in: *Wirtschaftstheorie und Wissen. Aufsätze zur Erkenntnis- und Wissenschaftslehre*, Friedrich A. von Hayek Gesammelte Schriften in deutscher Sprache, Tübingen: Mohr Siebeck, 71.86.
- Heiner, Ronald A. 1983: "The Origin of Predictable Behavior," *The American Economic Review* 73, 560-595.
- Hirshleifer, Jack 1987: "On the emotions as guarantors of threats and promises," in: J. Dupre (ed.), *The latest on the best: Essays on evolution and optimality*, Cambridge, MA: MIT Press, 307-326.
- Holland, John H. 1992: *Adaptation in Natural and Artificial Systems*, Cambridge, Mass., and London: The MIT Press.
- Holland, John H. 1995: *Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity*, Reading, Massachusetts: Helix Books.
- Holland, John H. 1998: *Emergence: From Chaos to Order*, Reading, Massachusetts: Perseus Books.
- Holland, John H., H.J. Holyoak, R.E. Nisbett und P.R. Thagard 1986: *Induction*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler 1987: "Fairness and the Assumptions of Economics," in: R.M. Hogarth and M.W. Reder (eds.), *Rational Choice – The Contrast between Economics and Psychology*, Chicago and London: The University of Chicago Press, 101-116.
- Kliemt, Hartmut 2005: "Public choice and political philosophy: Reflections on the works of Gordon Spinoza and David Immanuel Buchanan," *Public Choice* 125, 203-213.

- Loewenstein, George 2000: "Emotions in Economic Theory and Economic Behavior," *The American Economic Review* 90, Papers and Proceedings, 426-432.
- McFadden, Daniel 2005: "The New Science of Pleasure – Consumer Behavior and the Measurement of Well-Being," Frisch Lecture, Econometric Society World Congress, London, August 20, 2005.
- Pettit, Philip 2005: "Construing Sen on Commitment," *Economics and Philosophy* 21, 15-32.
- Ridley, Matt 1996: *The Origins of Virtue – Human Instincts and the Evolution of Cooperation*, New York: Viking.
- Sen, Amartya 1973: "Behaviour and the Concept of Preference," *Economica, New Series*, 40, 241-259.
- Sen, Amartya 2002: *Rationality and Freedom*, Cambridge, Mass., and London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Sen, Amartya 2002a: "Introduction: Rationality and Freedom," in: A. Sen 2002, 3-64.
- Sen, Amartya 2002b: "Maximization and the Act of Choice," in: A. Sen 2002, 158-205.
- Sen, Amartya 2002c: "Goals, Commitments, and Identity," in: A. Sen 2002. 206-224.
- Smith, Vernon L. 1998: "The Two Faces of Adam Smith," *Southern Economic Journal* 65, 1-19.
- Smith, Vernon L. 2003: "Constructivist and Ecological Rationality in Economics," *The American Economic Review* 93, 465-508.
- Vanberg, Viktor J. 1987: *Morality and Economics: De Moribus Est Disputandum*, (Social Philosophy & Policy Center, Original Papers No. 7), New Brunswick: Transaction Book (reprinted in Vanberg 1994b)
- Vanberg, Viktor J. 1993: "Rational Choice, Rule-Following and Institutions: An Evolutionary Perspective," in: B. Gustafson, Ch. Knudsen, U. Mäki (eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London and New York: Routledge, 171-200.
- Vanberg, Viktor J. 1994a: "Cultural Evolution, Collective Learning and Constitutional Design," in: D. Reisman (ed.), *Economic Thought and Political Theory*, Boston, Dordrecht, London: Kluwer, 171-204.
- Vanberg, Viktor J. 1994b: *Rules and Choice in Economics*, London and New York: Routledge.
- Vanberg, Viktor J. 2002a: "Rational Choice vs. Program-based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions," *Rationality and Society* 14, 2002, 7-53.

Vanberg, Viktor J. 2002b: "Constitutional Economics and Ethics – On the Relation Between Self-Interest and Morality," in Brennan, Geoffrey, Hartmut Kliemt, Robert D. Tollison (eds.), *Methods and Morals in Constitutional Economics – Essays in Honor of James M. Buchanan*, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, 485-503.

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

Vanberg, Viktor J. und James M. Buchanan 1988: "Rational Choice and Moral Order," *Analyse und Kritik*, Vol. 10, 1988, 138-160 (reprinted in Vanberg 1994b).

Vanberg, Viktor J. und Roger D. Congleton 1992: "Rationality, Morality and Exit," *American Political Science Review* 86, 418-431.

Walras, Léon 1954 [orig. 1874]: *Elements of Pure Economics – Or the Theory of Social Wealth*, Homewood, Ill.: Richard D. Irwin Inc. (Reprinted 1984 by Orion Editions, Philadelphia, PA)

Winden, Franz van 2001: "Emotional Hazard, exemplified by taxation-induced anger," *Kyklos* 54, 491-506.

Witt, Ulrich 1987: *Individualistische Grundlagen der evolutorischen Ökonomik*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Witt, Ulrich 2005: "From Sensory to Positivist Utilitarianism and Back – The Rehabilitation of Naturalistic Conjectures in the Theory of Demand," *Papers on Economics & Evolution* #0507, Max Planck Institute of Economics, Jena, Germany.

Freiburger **Diskussionspapiere** zur Ordnungsökonomik

Freiburg **Discussion Papers** on Constitutional Economics

- 08/7** **Vanberg, Viktor J.:** Rationalität, Regelbefolgung und Emotionen: Zur Ökonomik moralischer Präferenzen
- 08/6** **Vanberg, Viktor J.:** Die Ethik der Wettbewerbsordnung und die Versuchungen der Sozialen Marktwirtschaft
- 08/5** **Wohlgemuth, Michael:** Europäische Ordnungspolitik
- 08/4** **Löwisch, Manfred:** Staatlicher Mindestlohn rechtlich gesehen – Zu den gesetzgeberischen Anstrengungen in Sachen Mindestlohn
- 08/3** **Ott, Notburga:** Wie sichert man die Zukunft der Familie?
- 08/2** **Vanberg, Viktor J.:** Schumpeter and Mises as 'Austrian Economists'
- 08/1** **Vanberg, Viktor J.:** The 'Science-as-Market' Analogy: A Constitutional Economics Perspective.
-
- 07/9** **Wohlgemuth, Michael:** Learning through Institutional Competition.
- 07/8** **Zweynert, Joachim:** Die Entstehung ordnungsökonomischer Paradigmen – theoriegeschichtliche Betrachtungen.
- 07/7** **Körner, Heiko:** Soziale Marktwirtschaft. Versuch einer pragmatischen Begründung.
- 07/6** **Vanberg, Viktor J.:** Rational Choice, Preferences over Actions and Rule-Following Behavior.
- 07/5** **Vanberg, Viktor J.:** Privatrechtsgesellschaft und ökonomische Theorie.
- 07/4** **Goldschmidt, Nils / Rauchenschwandtner, Hermann:** The Philosophy of Social Market Economy: Michel Foucault's Analysis of Ordoliberalism.
- 07/3** **Fuest, Clemens:** Sind unsere sozialen Sicherungssysteme generationengerecht?
- 07/2** **Pelikan, Pavel:** Public Choice with Unequally Rational Individuals.
- 07/1** **Voßwinkel, Jan:** Die (Un-)Ordnung des deutschen Föderalismus. Überlegungen zu einer konstitutionenökonomischen Analyse.
-
- 06/10** **Schmidt, André:** Wie ökonomisch ist der „more economic approach“? Einige kritische Anmerkungen aus ordnungsökonomischer Sicht.
- 06/9** **Vanberg, Viktor J.:** Individual Liberty and Political Institutions: On the Complementarity of Liberalism and Democracy.
- 06/8** **Goldschmidt, Nils:** Ein „sozial temperierter Kapitalismus“? – Götz Briefs und die Begründung einer sozialetisch fundierten Theorie von Markt und Gesellschaft. Veröffentlicht in: Freiburger Universitätsblätter 42, Heft 173, 2006, S. 59-77.
- 06/7** **Wohlgemuth, Michael / Brandi, Clara:** Strategies of Flexible Integration and Enlargement of the European Union. A Club-theoretical and Constitutional Economics Perspective.
- 06/6** **Vanberg, Viktor J.:** Corporate Social Responsibility and the "Game of Catallaxy": The Perspective of Constitutional Economics.
- 06/5** **Pelikan, Pavel:** Markets vs. Government when Rationality is Unequally Bounded: Some Consequences of Cognitive Inequalities for Theory and Policy.
- 06/4** **Goldschmidt, Nils:** Kann oder soll es Sektoren geben, die dem Markt entzogen werden und gibt es in dieser Frage einen (unüberbrückbaren) Hiatus zwischen ‚sozialetischer‘ und ‚ökonomischer‘ Perspektive? Veröffentlicht in: D. Aufderheide, M. Dabrowski (Hrsg.): Markt und Wettbewerb in der Sozialwirtschaft. Wirtschafts-

ethische Perspektiven für den Pflegesektor, Berlin: Duncker & Humblot 2007, S. 53-81.

- 06/3 Marx, Reinhard:** Wirtschaftsliberalismus und Katholische Soziallehre.
- 06/2 Vanberg, Viktor J.:** Democracy, Citizen Sovereignty and Constitutional Economics.
- 06/1 Wohlgemuth, Michael:** Demokratie und Marktwirtschaft als Bedingungen für sozialen Fortschritt. Veröffentlicht in: R. Clapham, G. Schwarz (Hrsg.): Die Fortschrittsidee und die Marktwirtschaft, Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung 2006, S. 131-162.
- 05/13 Kersting, Wolfgang:** Der liberale Liberalismus. Notwendige Abgrenzungen. In erweiterter Fassung veröffentlicht als: Beiträge zur Ordnungstheorie und Ordnungspolitik Nr. 173, Tübingen: Mohr Siebeck 2006.
- 05/12 Vanberg, Viktor J.:** Der Markt als kreativer Prozess: Die Ökonomik ist keine zweite Physik. Veröffentlicht in: G. Abel (Hrsg.): Kreativität. XX. Deutscher Kongress für Philosophie. Kolloquiumsbeiträge, Hamburg: Meiner 2006, S. 1101-1128.
- 05/11 Vanberg, Viktor J.:** Marktwirtschaft und Gerechtigkeit. Zu F.A. Hayeks Kritik am Konzept der „sozialen Gerechtigkeit“. Veröffentlicht in: Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 5: „Soziale Sicherung in Marktgesellschaften“, hrsg. von M. Held, G. Kubon-Gilke, R. Sturn, Marburg: Metropolis 2006, S. 39-69.
- 05/10 Goldschmidt, Nils:** Ist Gier gut? Ökonomisches Selbstinteresse zwischen Maßlosigkeit und Bescheidenheit. Veröffentlicht in: U. Mummert, F.L. Sell (Hrsg.): Emotionen, Markt und Moral, Münster: Lit 2005, S. 289-313.
- 05/9 Wohlgemuth, Michael:** Politik und Emotionen: Emotionale Politikgrundlagen und Politiken indirekter Emotionssteuerung. Veröffentlicht in: U. Mummert, F.L. Sell (Hrsg.): Emotionen, Markt und Moral, Münster: Lit 2005, S. 359-392.
- 05/8 Müller, Klaus-Peter / Weber, Manfred:** Versagt die soziale Marktwirtschaft? – Deutsche Irrtümer.
- 05/7 Borella, Sara:** Political reform from a constitutional economics perspective: a hurdle-race. The case of migration politics in Germany.
- 05/6 Körner, Heiko:** Walter Eucken – Karl Schiller: Unterschiedliche Wege zur Ordnungspolitik.
- 05/5 Vanberg, Viktor J.:** Das Paradoxon der Marktwirtschaft: Die Verfassung des Marktes und das Problem der „sozialen Sicherheit“. Veröffentlicht in: H. Leipold, D. Wentzel (Hrsg.): Ordnungsökonomik als aktuelle Herausforderung, Stuttgart: Lucius & Lucius 2005, S. 51-67.
- 05/4 Weizsäcker, C. Christian von:** Hayek und Keynes: Eine Synthese. In veränderter Fassung veröffentlicht in: ORDO, Bd. 56, 2005, S. 95-111.
- 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. In veränderter Fassung veröffentlicht in: Journal of Economic Issues, Vol. 40, 2006, S. 895-918.
- 05/2 Vanberg, Viktor J.:** Auch Staaten tut Wettbewerb gut: Eine Replik auf Paul Kirchhof. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 56, 2005, S. 47-53.
- 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.
- 04/15 Zintl, Reinhard:** Zur Reform des Verbändestaates. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 183-201.
- 04/14 Blankart, Charles B.:** Reform des föderalen Systems. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 135-158.

- 04/13 Arnim, Hans Herbert von:** Reformen des deutschen Parteiensystems. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 87-117.
- 04/12 Goldschmidt, Nils:** Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard: Social Market Liberalism.
- 04/11 Vanberg, Viktor J.:** The Freiburg School: Walter Eucken and Ordoliberalism.
- 04/10 Vanberg, Viktor J.:** Market and State: The Perspective of Constitutional Political Economy. Veröffentlicht in: Journal of Institutional Economics, Vol. 1 (1), 2005, p. 23-49.
- 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.
- 04/8 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.
- 04/7 Wohlgemuth, Michael / Sideras, Jörn:** Globalisability of Universalisability? How to apply the Generality Principle and Constitutionalism internationally.
- 04/6 Vanberg, Viktor J.:** Sozialstaatsreform und ‚soziale Gerechtigkeit‘. Veröffentlicht in: Politische Vierteljahresschrift, Jg. 45, 2004, S. 173-180.
- 04/5 Frey, Bruno S.:** Direct Democracy for a Living Constitution. In deutscher Übersetzung veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 26-86.
- 04/4 Commun, Patricia:** Erhards Bekehrung zum Ordoliberalismus: Die grundlegende Bedeutung des wirtschaftspolitischen Diskurses in Umbruchszeiten.
- 04/3 Vanberg, Viktor J.:** Austrian Economics, Evolutionary Psychology and Methodological Dualism: Subjectivism Reconsidered. Veröffentlicht in: R. Koppl (ed.): Evolutionary Psychology and Economic Theory (Advances in Austrian Economics, Vol. 7), Amsterdam et al.: Elsevier 2004, p. 155-199.
- 04/2 Vaubel, Roland:** Reformen der europäischen Politikverflechtung. Veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 118-134.
- 04/1 Wohlgemuth, Michael:** The Communicative Character of Capitalistic Competition. A Hayekian response to the Habermasian challenge. Veröffentlicht in: The Independent Review, Vol. 10 (1), 2005, p. 83-115.
- 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.
- 03/9 Buchanan, James M.:** Same Players, Different Game: How Better Rules Make Better Politics. In deutscher Übersetzung veröffentlicht in: M. Wohlgemuth (Hrsg.): Spielregeln für eine bessere Politik. Reformblockaden überwinden – Leistungswettbewerb fördern, Freiburg, Basel, Wien 2005, S. 25-35.
- 03/8 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.
- 03/7 Vanberg, Viktor J.:** The Status Quo in Contractarian Constitutionalist Perspective. Veröffentlicht in: Constitutional Political Economy, Vol. 15, 2004, p. 153-170.
- 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.
- 03/5 Pelikan, Pavel:** Bringing Institutions into Evolutionary Economics: Another View with Links to Changes in Physical and Social Technologies. Veröffentlicht in: Journal of Evolutionary Economics, Vol. 13, 2003, p. 237-258.

- 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.
- 03/3 Vanberg, Viktor J.:** The Rationality Postulate in Economics: Its Ambiguity, its Deficiency and its Evolutionary Alternative. Veröffentlicht in: Journal of Economic Methodology, Vol. 11, 2004, p. 1-29.
- 03/2 Goldschmidt, Nils / Berndt, Arnold:** Leonhard Miksch (1901–1950) – A Forgotten Member of the Freiburg School. Veröffentlicht in: American Journal of Economics and Sociology, Vol. 64, 2005, p. 973-998.
- 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.
- 02/8 Fischer, Christian:** Europäisierung der nationalen Zivilrechte – Renaissance des institutionellen Rechtsdenkens?
- 02/7 Wohlgenuth, Michael:** Schumpeterian Political Economy and Downsian Public Choice: Alternative economic theories of democracy. Veröffentlicht in: A. Marciano, J.-M. Josselin (eds.): Law and the State. A Political Economy Approach, Cheltenham: Edward Elgar 2005, p. 21-57.
- 02/6 Schnellenbach, Jan:** The Evolution of a Fiscal Constitution When Individuals are Theoretically Uncertain. Veröffentlicht in: European Journal of Law & Economics, Vol. 17, 2004, p. 97-115.
- 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.
- 02/4 Märkt, Jörg:** Zur Methodik der Verfassungsökonomik. Die Aufgabe eines vertrags-theoretisch argumentierenden Ökonomen.
- 02/3 Märkt, Jörg:** Armutsexternalitäten: Verfassungsökonomische Rechtfertigung einer kollektiven Grundsicherung. Veröffentlicht in: Analyse & Kritik 25, 2003, S. 80-100.
- 02/2 Pelikan, Pavel:** Why Economic Policies Need Comprehensive Evolutionary Analysis. Veröffentlicht in: P. Pelikan, G. Wegner (eds.): The Evolutionary Analysis of Economic Policy, Cheltenham, Northampton: Elgar 2003, p. 15-45.
- 02/1 Vanberg, Viktor J.:** F. A. Hayek und die Freiburger Schule. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 54, 2003, S. 3-20.

<http://www.walter-eucken-institut.de/publikationen/diskussionspapiere.htm>