

In: Beat Sitter - Liver und Pio Caroni (Hrsg.)

DER MENSCH - EIN EGOIST ?

Für und wider die Ausbreitung des methodischen
Utilitarismus in den Kulturwissenschaften.

Schweizerische Akademie der Geistes- und Sozialwissenschaften.
Universitätsverlag Freiburg Schweiz, 1998, S. 165-182.

Vorteile und Grenzen des ökonomischen Forschungsansatzes*

BRUNO S. FREY

«Umweltfreundliches Verhalten setzt eine hohe Umweltmoral voraus.» Für die meisten Menschen erscheint diese Aussage als Selbstverständlichkeit. Warum sollte sich jemand um die Umwelt bemühen, wenn er oder sie die Umwelt nicht schätzt? Vergleichen Sie nun aber diese Aussage mit einer zweiten: «Menschen verhalten sich umso umweltfreundlicher, je geringer die damit verbundenen Kosten sind.» Diese zweite Behauptung repräsentiert den ökonomischen Denkansatz. Ihre Aussage ist nicht offensichtlich, lässt sich aber empirisch überprüfen und hebt sich deutlich von der ersten Aussage ab. Betrachten Sie, um die Breite der Anwendungsmöglichkeiten des ökonomischen Ansatzes zu verstehen, zwei weitere Aussagen aus einem völlig anderen Gebiet: «Wie Kriegsgefangene behandelt werden, hängt von der Werthaltung und damit von der Sozialisierung und Ausbildung der Gefangenennehmer ab.» – «Kriegsgefangene werden umso eher geschont und umso rascher freigelassen, je höher ihr materieller Wert für den Gefangenennehmer ist.»

Die erste Aussage entspricht den Auffassungen der breiten Öffentlichkeit sowie jener, die von den nicht ökonomischen Sozialwissenschaften vertreten werden. Die zweite Aussage hingegen gibt wiederum den ökonomischen Ansatz wieder. Auch auf diesem Gebiet unterscheiden sich die Vorstellungen und damit auch die empirisch testbaren Aussagen erheblich voneinander. Gerade weil der ökonomische Ansatz deutlich andere Erklärungen für menschliches Handeln anbietet als die übrigen Sozialwissenschaften, lohnt sich eine Auseinandersetzung mit diesem Ansatz.

Im Gegensatz zur sonst üblichen Vorgehensweise beim Vergleich intellektueller Auffassungen, wird in diesem Aufsatz bewusst kein wissen-

*Der Autor ist Gebhard Kirchgässner, Franz Oswald und Marcel Kucher für wertvolle Verbesserungsvorschläge und dem Schweizerischen Nationalfonds (Projekt No. 12-42480.94) für finanzielle Unterstützung dankbar.

schaftstheoretischer Ansatz gewählt. Andernfalls droht die Auseinandersetzung um die ökonomische Betrachtungsweise nämlich so abstrakt und abgehoben zu werden, dass wirtschaftswissenschaftliche Laien daraus kaum einen Nutzen ziehen. Ausserdem betonen unterschiedliche Ansätze, abstrakt formuliert, die Gegensätze, während bei konkreten Anwendungen eher deutlich wird, inwiefern es sich nur um eine unterschiedliche Semantik oder Betonung handelt. Aus diesem Grund werden die zwei eingangs genannten «ökonomischen» Behauptungen zum menschlichen Verhalten in der Umwelt und zur Behandlung von Kriegsgefangenen dazu verwendet, die typischen Eigenschaften des ökonomischen Ansatzes aufzuzeigen. Dabei kann es aus Raumgründen nicht darum gehen, eine umfassende Analyse zu liefern; vielmehr ist eine intuitiv zugängliche Illustration beabsichtigt.

Ziel dieses Aufsatzes ist es, Verständnis für die Leistungsfähigkeit des ökonomischen Ansatzes zu wecken. Dazu werden vor allem die Stärken hervorgehoben. Es wird aber auch gezeigt, auf welche Weise Schwächen überwunden und somit der Ansatz weiterentwickelt werden kann. Auf interdisziplinäre Bezüge wird besonderes Gewicht gelegt, in der Hoffnung, dass dadurch ein besseres Verständnis für die Rolle des Rationalansatzes in den Humanwissenschaften erreicht wird. Um die Arbeit leichter lesbar zu machen, wird auf Literaturhinweise im laufenden Text sowie auf Fussnoten verzichtet. Vielmehr wird am Ende die relevante Literatur kommentiert aufgeführt.

Im Aufsatz werden fünf Fragen zu beantworten versucht: «Worin besteht der ökonomische Ansatz?» (Abschnitt I). «Was ist der ökonomische Ansatz nicht?» (Abschnitt II). «Wie tritt die Ökonomie mit anderen Humanwissenschaften in Beziehung?» (Abschnitt III). «Wo stösst der ökonomische Ansatz an seine Grenzen?» (Abschnitt IV). «Wie lässt sich der ökonomische Ansatz weiterentwickeln?» (Abschnitt V). Der Aufsatz endet mit einigen Schlussbemerkungen (Abschnitt VI).

1. WORIN BESTEHT DER ÖKONOMISCHE ANSATZ?

Die in der modernen Wirtschaftswissenschaft verwendete Betrachtungsweise ist durch vier zentrale Aspekte gekennzeichnet:

1.1. Methodologischer Individualismus

Gesellschaftliche Phänomene werden grundsätzlich auf das Handeln von einzelnen Menschen zurückgeführt. Das Ausmass an Umweltschutz hängt vom Verhalten der Individuen ab (also z. B. nicht vom System des Kapita-

lismus oder der Planwirtschaft). Dabei wird auf eine durchschnittliche Person, auf das «repräsentative Individuum» abgestellt. Es wird somit durchaus zugelassen, dass ein oder sogar mehrere extreme Umweltschützer sich gerade dann besonders vehement für die Natur einsetzen, wenn dies besonders aufwendig ist. Der ökonomische Ansatz besagt jedoch, dass ein solches (früher als Märtyrertum bezeichnetes) Verhalten die Ausnahme bildet, die bei weitem grössere Zahl der Menschen – und damit der Durchschnitt – sich aber anders verhält.

Eine wichtige Folgerung der individualistischen Betrachtung ist der Verzicht auf kollektive Zuschreibungen. Kollektive wie «die Nation,» «die Männer,» oder «die Christen» handeln nicht, sondern immer nur die zu ihnen gehörenden Personen. Kriegsgefangene werden durch Individuen in einer bestimmten Weise behandelt, und nicht etwa durch «die Christen» oder «die Muslime.» In der Tat lassen sich in der Geschichte kaum Unterschiede in der Behandlung von Kriegsgefangenen zwischen Vertretern beider Religionen feststellen; es gibt unzählige historische Beispiele für ein Abschlachten, aber auch für einen humanen Umgang mit Kriegsgefangenen von Angehörigen *beider* Religionen. Offensichtlich ist der wesentliche Grund für das unterschiedliche Verhalten anderswo zu suchen.

1.2. Trennung von Präferenzen und Einschränkungen

Präferenzen drücken die Wünsche eines Individuums aus. Im ökonomischen Ansatz wird angenommen, dass sie über die Zeit hinweg stabil (unveränderlich) und im wesentlichen *eigennützig* orientiert sind.

Diese Annahme hat weitreichende Konsequenzen. Umweltfreundliches Verhalten wird damit nicht auf eine hohe «Umweltmoral» (eine spezielle Art des Altruismus) zurückgeführt, sondern auch völlig eigennützig denkende Menschen können sich durchaus umweltfreundlich verhalten (nämlich wenn sie oder er durch entsprechende Anreize dazu motiviert wird). Ähnlich werden auch völlig egoistische oder amoralische Soldaten ihre Gefangenen schonen, wenn dies für sie vorteilhaft ist (weil sie diese z. B. gegen Lösegeld verkaufen können).

Einschränkungen bestimmen den von aussen vorgegebenen Möglichkeitsraum, innerhalb dessen ein Individuum handeln kann. Wichtige Einschränkungen werden durch die wirtschaftlichen Bedingungen (insbesondere das Einkommen und das Vermögen, d. h. die Budgetbeschränkung), durch Institutionen und durch die Technik gebildet. Der ökonomische Ansatz führt Unterschiede im Verhalten im Zeitablauf oder zwischen Personen zur Hauptsache auf Unterschiede in den Einschränkungen zurück.

Der wesentliche Grund dafür ist, dass Variationen in den Einschränkungen unabhängig vom zu erklärenden Verhalten beobachtbar sind, so dass empirisch testbare Aussagen ableitbar werden.

Dass unterschiedliche institutionelle Bedingungen (Einschränkungen) das Verhalten der Menschen wesentlich beeinflussen, zeigt z. B. eine vergleichende Umweltuntersuchung aus München und Bern. Zufällig ausgewählte Einwohner weisen der Umwelt in etwa die gleiche Bedeutung zu (woraus auf eine gleich hohe Umweltmoral geschlossen werden kann) und sind überdies ähnlich gut über Umweltprobleme informiert. Trotzdem verhalten sich die Münchner deutlich umweltfreundlicher als die Berner: sie drehen ihre Heizung wesentlich häufiger herunter, wenn sie ihre Wohnung für mehr als drei Stunden verlassen. Der Grund für diesen Verhaltensunterschied liegt in unterschiedlichen Institutionen, die entsprechende Anreize erzeugen. In Bern werden die Heizkosten vorwiegend kollektiv abgerechnet (die gesamten Heizkosten eines Mietshauses werden gemäss Wohnungsgrösse aufgeteilt), während in München den meisten Mietern ihr individueller Verbrauch angelastet wird. Die Münchner haben somit einen eigennützigen Anreiz, ihre Heizkosten tief zu halten und sich damit umweltfreundlich zu verhalten. Sowohl Berner als auch Münchner verhalten sich damit entsprechend dem ökonomischen Modell. Die Vorstellung, dass umweltfreundliches Verhalten eine hohe Umweltmoral voraussetzt, wird hingegen nicht bestätigt.

Auch bei der Behandlung von Kriegsgefangenen erweisen sich Unterschiede in den Einschränkungen als wesentliche Verhaltensdeterminanten. Insbesondere erweist sich die Institution der Eigentumsrechte an Kriegsgefangenen als wesentlich. Bis ins späte Mittelalter gehörte ein unterlegener Krieger dem Soldaten, der ihn gefangen genommen hatte. Er konnte ihn töten oder aber gegen ein Lösegeld verkaufen. Sowie jemand bereit war, einen entsprechenden Preis zu entrichten (soweit also eine Nachfrage zur Freigabe bestand), hatten die Gefangenennehmer einen eigennützigen Anreiz, ihre besiegten Gegner zu schonen, ihnen medizinische Pflege zukommen zu lassen, sie zu ernähren und möglichst rasch gegen Geld einzutauschen. Schon im Kampfe bemühten sie sich, ihre Gegner möglichst unversehrt in ihren Besitz zu bringen, weil in diesem Fall ihr Kapitalwert am höchsten war (für verletzte Gefangene war ein geringeres Lösegeld zu erhalten). Die Kämpfe waren entsprechend «human» – allerdings nur für Kämpfer, von denen ein Lösegeld zu erwarten war. Die anderen wurden hingegen oft rücksichtslos umgebracht.

Die Verbindung zwischen Nachfrage und Angebot wurde von spezialisierten Mittelsmännern erleichtert, wobei Juden und auch christliche Orden (z. B. die Mercedarier, Ordo Beatae Mariae Virginis de Mercede Redemptionis Captivorum gegründet 1218, oder die Trinitarier, Ordo Trini-

tatis Redemptionis Captivorum, gegründet 1198) eine wichtige und sinnreiche Rolle spielten.

In der Neuzeit und insbesondere als Folge der *levée en masse* der französischen Revolution ging das Eigentumsrecht an Kriegsgefangenen allmählich an grössere Einheiten über (z. B. Divisionen und Heere) und endete schliesslich bei der Nation als Ganzes. Die einzelnen Soldaten verloren damit ihr Eigeninteresse an der Schonung der Gegner – was zum Krieg als Massenschlächtereie führte, wie wir ihn seit den napoleonischen Schlachten kennen. Henry Dunants Entsetzen und Aufruf zur Gründung des Roten Kreuzes war eine Reaktion auf diese fürchterliche Situation. Die entsprechende, auf den Haager Konventionen fussende Bewegung versuchte moralische und rechtliche (aber nicht sanktionierbare) Anreize zur humanen Kriegsführung einzusetzen. Wie wir alle wissen, ist diese Substitution eigennütziger durch altruistische Motive nur sehr unvollständig gelungen. So haben sich z. B. alle Signatarstaaten verpflichtet, nach Konflikte die Kriegsgefangenen bedingungslos und sofort freizulassen. Auch heute beobachten wir jedoch noch häufig scheussliche Behandlungen der Gefangenen und ein oft jahrelanges Feilschen um einen Austausch von Gefangenen oder eine materielle Kompensation für ihre Freilassung.

Hier wird keineswegs behauptet, die Eigentumsrechte vermöchten abschliessend die Art der Behandlung der Kriegsgefangenen zu erklären; selbstverständlich sind viele Faktoren dafür verantwortlich. Insbesondere ist die Interaktion zweier Einschränkungen menschlichen Verhaltens im Kriege zu berücksichtigen: Die Ausgestaltung der Eigentumsrechte und die Kriegstechnik sind eng miteinander verknüpft. Solange Krieg ein Kampf von Mann gegen Mann war, konnten der Gegner geschont und die Eigentumsrechte an einem überwältigten Gegner auch rechtlich etabliert werden (z. B. wurde der rechte Handschuh als Beweis genommen und vor Gericht akzeptiert). Sobald aber Kanonen in Feldschlachten eine grössere Rolle zu spielen begannen, fiel die Möglichkeit zur Schonung der Gegner dahin. (Die Mannschaften waren in der Tat erst bereit, Kanonen in grossem Umfang einzusetzen, als sie das Eigentumsrecht am besiegten Gegner verloren hatten.) Mit dem Einsatz der Massenvernichtungstechniken wie Bomben und Raketen wurde ein solches Eigentumsrecht vollends illusorisch. Diese Überlegungen machen deutlich, dass eine Erklärung des menschlichen Verhaltens mittels Veränderungen oder Unterschieden in Einschränkungen auch eine dynamische Analyse erlaubt, bei der verschiedene Faktoren zusammenwirken und ihrerseits erklärbar werden.

1.3. Rationalität

Rationalität ist ein schillernder und zu Missverständnissen führender Begriff. Es lohnt sich deshalb, ihn in verschiedene Elemente aufzuspalten, um damit den Gebrauch im ökonomischen Ansatz zu verdeutlichen.

- (a) *Vernunftbegabt*. Menschen setzen sich aktiv mit ihrer Umgebung auseinander und setzen ihre intellektuellen und psychischen Fähigkeiten ein, um Schwierigkeiten zu überwinden;
- (b) *Zukunftsorientiert*. Menschen handeln nicht ausschliesslich aufgrund momentaner Erwägungen; sie berücksichtigen in der Zukunft liegende Auswirkungen ihres jetzigen Tuns.
- (c) *Abwägend*. Menschen vergleichen verschiedene Alternativen und wägen die für sie damit verbundenen Nutzen und Kosten ab. Ihr Verhalten kann insofern als nutzenmaximierend bezeichnet werden, als sie eine Aktivität solange ausdehnen, als sie den sich daraus ergebenden zusätzlichen Nutzen (den Grenznutzen) höher als die sich daraus ergebenden zusätzlichen Kosten (die Grenzkosten) einschätzen. Umgekehrt werden sie eine Aktivität einschränken, wenn die Grenzkosten den Grenznutzen übertreffen. Individuen treffen somit nicht totale, sondern marginale Entscheidungen.

Diese Rationalitätseigenschaft lässt sich an unseren zwei Beispielen illustrieren. Die Münchner Mieter sind vernünftig genug zu erkennen, dass ihnen der Verzicht auf unnötiges Heizen in der Zukunft Vorteile bringt, und sie stellen ihre Heizung so ein, dass der Nachteil geringer Wärme (Grenzkosten) den Vorteilen (geringere monetäre Kosten) entspricht. Umgekehrt erkennen die Berner Mieter, dass vermindertes Heizen ihnen nur persönliche Kosten bereitet (geringere Wärme und Aufwand der Regulierung), aber nur einen minimalen Kostenvorteil bringt (denn ihre Heizrechnung wird hauptsächlich durch das Verhalten der übrigen Mieter bestimmt).

Ebenso verhalten sich Soldaten in dem Sinne rational, als sie nicht wahllos und im «Blutrausch» ihre Gegner umbringen, sondern durchaus berechnen, ob sie aus einer Gefangennahme einen persönlichen Vorteil ziehen. Unter den heutigen Kriegsbedingungen hat ein Soldat wenig oder gar keinen Nutzen, seinen Gegner zu schonen, weil die damit verbundenen Kosten (nämlich die grössere Wahrscheinlichkeit, von ihm getötet zu werden) durch keinen Eigennutzen kompensiert wird. Anders sieht die Situation bei terroristischen Auseinandersetzungen aus, wo Gefangennahme und Lösegeldforderungen eine erhebliche Rolle spielen und die Gefangenen dementsprechend «humaner» behandelt werden. Auch wenn ideologische Aspekte in einigen Fällen durchaus eine Rolle spielen mögen, sind Nutzen-

Kosten-Abwägungen dennoch dominant. Im Bauernkrieg (1524-1525) haben z. B. die Bauern die von ihnen gefangenen Adligen häufig gegen Lösegeld freigelassen, obwohl sie doch einen wohlbegründeten Hass auf sie hatten; umgekehrt haben die Adligen gefangene Bauern häufig erschlagen, weil ihr Kapitalwert (auch als leibeigene Arbeitskraft) nur gering war.

1.4. Relativer Preiseffekt

Die bisher genannten Bausteine der ökonomischen Verhaltenstheorie führen zu einer allgemein gültigen Aussage: Erhöht sich der Preis eines Gutes (im Vergleich zu anderen relevanten Preisen, d. h. der relative Preis), so *vermindert* sich die *Nachfrage* nach dem entsprechenden Gut bzw. die Intensität einer Aktivität (fallende Nachfragekurve). Auf der anderen Seite *erhöht* sich damit das *Angebot* eines Gutes bzw. die Intensität einer Tätigkeit (steigende Angebotskurve). Diese Beziehungen gelten natürlich nur, wenn andere Einflüsse konstant bleiben (ceteris paribus-Bedingung): Die Nachfrage nach Automobilen (oder nach irgend einem anderen Gut) steigt, je geringer der Preis für einen Wagen ist. Sie vermindert sich aber, wenn gleichzeitig die Versicherungsprämien steigen, Parkplätze gestrichen und weitgehende Fahrverbote erlassen werden oder sich das Angebot an öffentlichen Verkehrsmitteln quantitativ und qualitativ deutlich erhöht.

Der für die ökonomische Analyse grundlegende Zusammenhang wird als *relativer Preiseffekt* bezeichnet. Er wird von Wirtschaftswissenschaftlern zur aktiven Beeinflussung menschlichen Verhaltens vorgeschlagen. So werden etwa in der Umweltpolitik Gebühren für die Benutzung der Umwelt propagiert. Bisher war es kostenlos, die Umwelt zu schädigen (z. B. konnten Autofahrer die Luft verpesten, ohne dafür die entsprechenden Kosten zu tragen). Umweltgebühren werden im Ausmass der verursachten Schäden festgelegt (z. B. entsprechend dem Schadstoffausstoss eines Automobils). Die Betroffenen werden dann entsprechend dem relativen Preiseffekt die entsprechende Tätigkeit vermindern (sie können Kosten sparen, indem sie weniger häufig oder beherrschter fahren, Katalysatoren einbauen, weniger umweltschädliche Autotypen erwerben oder ganz aufs Auto verzichten). Empirische Untersuchungen haben ergeben, dass dadurch erhebliche Verhaltensänderungen ausgelöst werden. Sie beschränken sich nicht nur auf die direkt Betroffenen, sondern weiten sich auf vorgelagerte Gebiete aus, wobei vor allem auch technologische Neuerungen induziert werden (so werden z. B. besonders schadstoffarme Automobile entwickelt, weil sich dafür ein lohnender Markt entwickelt).

Auf der Grundlage der ökonomischen Analyse wird aber nicht nur die unmittelbare Steuerung über monetäre Preise vorgeschlagen, sondern es

werden auch institutionelle Veränderungen gefordert. So lässt sich der Heizverbrauch, wie wir gesehen haben, wesentlich reduzieren, wenn die entsprechende Abrechnung individuell und nicht kollektiv erfolgt.

2. WAS BESAGT DER ÖKONOMISCHE ANSATZ NICHT?

In diesem Abschnitt sollen einige häufig vorkommende Missverständnisse in Bezug auf den ökonomischen Ansatz behandelt werden.

1. *Der ökonomische Ansatz sei individualistisch im Sinne von isolierten Menschen.* Dieser Vorwurf ist weitgehend gegenstandslos. Gerade weil das menschliche Verhalten von wirtschaftlichen, institutionellen und technischen Einschränkungen abhängig gesehen wird, steht der handelnde Mensch immer in Interaktion mit anderen Menschen, die diese gesellschaftlichen Bedingungen mitbestimmen. Das Idealmodell der Wirtschaftswissenschaft ist gerade das «Allgemeine Gleichgewicht,» bei dem alle Güter- und Faktorpreise voneinander abhängen, in dem die zwischenmenschliche Vernetzung somit total ist. Dieses Allgemeine Gleichgewicht wird durch Preisbewegungen bewirkt; die direkte menschliche Interaktion (z. B. über Sprechakte) spielt hingegen keine Rolle, was sicherlich eine Einschränkung darstellt.

2. *Menschen handelten immer eigennützig.*

Altruismus in bestimmten Situationen (insbesondere im Familienverband) wird in der ökonomischen Theorie nicht ausgeschlossen, er wird aber als wenig verbreitet und verlässlich angesehen. Es wird als unvernünftig und sogar gefährlich betrachtet, eine Gesellschaftstheorie auf der Annahme aufzubauen, Menschen seien weitgehend altruistisch. Historische Erfahrungen zeigen, dass Gesellschaftsformen die auf diesem idealistischen Menschenbild aufbauen (z. B. rein kooperative Firmen oder der kommunistische Mensch in der Volksrepublik China), sich als kapitale Fehlschläge erwiesen haben. Umgekehrt hat sich die Marktwirtschaft, die auf dem reinen Eigennutz beruht, als ausserordentlich dynamisches und erfolgreiches System erwiesen.

3. *Menschen handelten nicht rational, weil sie nicht voll informiert seien und nicht explizit kalkulierten.*

Bei beiden Behauptungen handelt es sich um Missverständnisse. Der ökonomische Ansatz setzt *keine* vollständige Information der Beteiligten voraus. Vielmehr hängt das Ausmass der nachgefragten und verarbeiteten Information vom Vergleich der damit zusätzlich gewonnenen Erkenntnisse

(Grenznutzen) mit der Mühe zu deren Erwerb (Grenzkosten) ab. Normalerweise sind Menschen deshalb nur wenig informiert, insbesondere wenn sie sich an kollektiven Entscheidungen beteiligen. In einem solchen Fall wird der Nutzen aus zusätzlicher Information als besonders gering eingestuft. Ebensovienig wird unterstellt, dass alle Personen dauernd und explizit Nutzen und Kosten miteinander vergleichen. Vielmehr wird ein intuitives Verständnis relevanter Grössenordnungen angenommen, und nur der beobachtende Wissenschaftler unterstellt ein explizites Maximierungskalkül, um Verhalten empirisch und theoretisch zu erklären.

4. *Die Analyse sei statisch.*

Wie bei der Diskussion der für die Behandlung der Kriegsgefangenen relevanten institutionellen und technischen Einschränkungen deutlich wurde, lässt sich auf Grund der entstehenden Anreize durchaus eine dynamische Interaktion zwischen den Eigentumsrechten und der Kriegstechnik herstellen. Die ökonomische Analyse kann somit auch auf zeitliche Abläufe ausgedehnt werden.

5. *Aus dem ökonomischen Menschenbild folge die Überlegenheit des Marktes.*

Häufig wird unterstellt, dass aus dem *homo oeconomicus* unmittelbar folge, dass der Markt (das Preissystem) als Regelungsmechanismus einzusetzen sei. Diese Folgerung ist nicht richtig. Vielmehr ist immer zu überprüfen, welcher gesellschaftliche Entscheidungsmechanismus sich für welche Aufgabe besonders gut eignet. Der Markt ist nur einer unter vielen derartigen Mechanismen; andere sind etwa die Demokratie, die Hierarchie (oder Bürokratie), Verhandlungen, Tradition oder Zufall. Der Markt ist zwar unter angebbaren Bedingungen ein besonders effizientes Verfahren zur Regelung gesellschaftlicher Probleme (nämlich wenn keine externen Effekte auftreten und ein Wettbewerb zwischen den Anbietern besteht), in manchen Fällen (insbesondere wenn es um öffentliche Güter geht) funktioniert er jedoch unzulänglich, und es ist vorteilhaft, an seiner Stelle ein demokratisches politisches Verfahren zu verwenden.

3. WIE TRITT DIE ÖKONOMIE MIT ANDEREN HUMANWISSENSCHAFTEN IN BEZIEHUNG?

Die von der ökonomischen Analyse vorgeschlagene Interdisziplinarität hat einen völlig anderen Charakter als sonst üblich: Der *gleiche methodische Ansatz* wird auf unterschiedliche Probleme angewandt. Es werden somit nicht Methoden miteinander verbunden. Derartige Versuche scheitern oft

schon an terminologischen Problemen und führen zu einer Ausrichtung auf den tiefsten gemeinsamen Nenner. Was übrig bleibt, sind dann meist nur mehr Gemeinplätze.

Der ökonomische Ansatz bemüht sich hingegen, das eigene methodische Vorgehen möglichst klar anzuwenden und, darauf aufbauend, empirisch testbare und inhaltlich interessante Aussagen abzuleiten. Der Vergleich mit dem empirischen Gehalt der Aussagen anderer Ansätze, wie z. B. der Systemtheorie, wird aktiv gesucht. Der Wert der einzelnen Ansätze wird somit nicht a priori beurteilt (was die verbalen «Verkaufsanstrengungen» der einzelnen Wissenschaften in den Vordergrund rücken würde), sondern die einzelnen Ansätze werden nach ihrer Leistungsfähigkeit beurteilt. In aller Regel wird bei diesem Vorgehen rasch deutlich, inwiefern die einzelnen wissenschaftlichen Ansätze unterschiedliche Erkenntnisobjekte haben und in welcher Hinsicht sie besonders grosse Einsichten liefern.

Ökonomen wird häufig Imperialismus vorgeworfen, weil sie ihren Ansatz auf eine grosse Zahl von Gebieten ausserhalb der Wirtschaft angewandt haben. Zu nennen sind etwa Politik (moderne Politische Ökonomie, ökonomische Theorie der Politik, Public Choice), Umwelt (Umweltökonomik), Gesundheit, Familie, Heirat und Scheidung, Religion, Sport oder Kunst. Die sich mit diesen Anwendungen befassenden Wissenschaftler nehmen für sich in Anspruch, durch die Anwendung des ökonomischen Ansatzes auf diese Gebiete Einsichten zu gewinnen, die ihnen sonst verwehrt blieben. Es wird allerdings kein Monopolanspruch auf die Erklärung gesellschaftlicher Phänomene in diesen Gebieten erhoben – die Ausdehnung des Betätigungsfeldes von Ökonomen kann somit auch nicht als Imperialismus bezeichnet werden. Die Entrüstung über den angeblichen Imperialismus der Ökonomik ist auch deshalb schwer verständlich, weil andere Sozialwissenschaften ja schon seit langem genau das gleiche tun. Niemand regt sich auf über folgende «Grenzüberschreitungen» der Soziologie und Psychologie:

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| – Politische Soziologie | – Politische Psychologie |
| – Umweltsoziologie | – Umweltpsychologie |
| – Gesundheitssoziologie | – Gesundheitspsychologie |
| – Familiensoziologie | – Familienpsychologie |
| – Religionssoziologie | – Religionspsychologie |
| – Sportsoziologie | – Sportpsychologie |
| – Kunstsoziologie | – Kunstpsychologie |

Warum sollte der Ökonomik verwehrt sein, was für die Soziologie und Psychologie als selbstverständlich gilt?

Bei der Anwendung der ökonomischen Methode auf die soeben genannten Gebiete gilt es allerdings Grenzen einzuhalten. Der Ökonom kann als Wissenschaftler nur zu den Aspekten Aussagen machen, die einem Nutzen-

Kosten-Kalkül der dabei handelnden Menschen sinnvoll zugänglich sind. Allerdings ist dieser Bereich weit grösser, als Laien und nicht mit dem ökonomischen Gedankengut vertraute Sozialwissenschaftler oft annehmen. Dies zeigt sich etwa in der Ökonomik der Kunst, die nicht auf rein monetäre Aspekte wie die Berechnung von Renditen auf Investitionen in Bilder oder Antiquitäten beschränkt ist, sondern die z. B. auch wertvolle Aussagen über den Unterschied zwischen dem künstlerischen Angebot von privaten im Vergleich zu staatlichen Theatern ableitet.

Der ökonomische Ansatz wird heute in vielen Sozialwissenschaften verwendet. Deshalb kann auch verallgemeinernd von einem *Rationalansatz* («rational choice approach») gesprochen werden. Die Ökonomen wegen ihres Ansatzes zu kritisieren ist somit verfehlt; anzusprechen wären in gleicher Weise eine grosse Zahl von Politologen und Soziologen, die sich dieses Ansatzes bedienen. Der Rationalansatz hat einen Durchbruch zumindest in diesen Wissenschaften erzielt und stellt damit einen der wenigen Fälle einer geglückten interdisziplinären Synthese dar. Häufig lässt sich heute nicht mehr bestimmen, ob eine bestimmte Arbeit von einem Ökonomen, Soziologen oder Politologen verfasst wurde. Dies ist sicherlich ein Erfolg, der sonstwo selten anzutreffen ist. Zur Bio-Soziologie bestehen besonders enge Beziehungen, so analysieren z. B. beide Gebiete Wettbewerbsprozesse unter beschränkten Ressourcen, wobei vorzugsweise die Spieltheorie herangezogen wird. Allerdings lehnt die Ökonomik eine direkte Übertragung biologischer Verhaltensweisen auf den Menschen oder gar die Gesellschaft strikte ab, weil zusätzliche Einschränkungen in Form historisch gewachsener Institutionen und technologischer Neuerungen als entscheidend angesehen werden.

Der Rationalansatz wird heute auch in Wissenschaften verwendet, die nicht im engeren Sinne zu den Sozialwissenschaften zählen. Zu nennen ist vor allem die Geschichtswissenschaft, in welcher sich die ökonomische Methode für bestimmte Fragestellungen als besonders fruchtbar erwiesen hat (Neue Wirtschaftsgeschichte oder Kliometrie), sowie die Rechtswissenschaften, und zwar sowohl das öffentliche Recht, das Strafrecht (Ökonomik der Kriminalität), als auch das private Recht, insbesondere Verträge («Law and Economics»).

4. WO STÖSST DER ÖKONOMISCHE ANSATZ AN SEINE GRENZEN?

Wie bereits hervorgehoben wurde, fordert der Forschungsansatz der Ökonomik kein Monopol für die Erklärung gesellschaftlicher Phänomene. Vielmehr wird ein Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Denkanätzen

als selbstverständlich angesehen. Daraus folgt aber auch, dass Vertreter des Rationalansatzes sich bemühen, ihren spezifischen Denkansatz so weit wie immer möglich auszuschöpfen.

Für politische Anwendungen ist dieses Vorgehen allerdings von Nachteil. Die soziale Wirklichkeit wird aus dem Gesichtspunkt *eines* Modells betrachtet, und es werden daraus (in der Regel) auch normative Folgerungen gezogen. So befürworten z. B. die meisten Ökonomen die Anwendung des Preismechanismus im Umweltbereich, etwa indem die Einführung von Umweltgebühren oder handelbaren Lizenzen vorgeschlagen wird. Gleichzeitig geben sie aber gegenüber Umweltpolitikern zu, dass von ihnen nicht betrachtete, einem anderen Denkansatz zugehörigen Aspekte wichtig sein *könnten*. Die Politikerin ist gegenüber einer solchen Aussage etwas hilflos, denn sie sollte ja unter Berücksichtigung aller relevanten Einflüsse eine bestmögliche Entscheidung fällen. Notwendig dazu wäre eine die verschiedenen Denkansätze verbindende und deren Bedeutung gewichtende Betrachtung (sogenanntes «mapping»). Allerdings muss sogleich hinzugefügt werden, dass eine derartige Gesamtschau äusserst schwierig ist. Sie verfällt leicht der Gefahr, bloss additive und damit inkohärente und oberflächliche Kochrezepte zu präsentieren, die allein der Machbarkeit verpflichtet sind. Dieser Gefahr sind Wissenschaften ausgesetzt, die stark normativ orientiert sind und deshalb eine Gesamtschau anstreben (wie etwa die «Policy Science» oder die Betriebswirtschaftslehre).

Der ökonomische Ansatz hat jedoch auch in dem Sinne analytische Grenzen, dass zuweilen falsche Voraussagen gemacht werden. Ein wichtiges Beispiel dafür sind öffentliche Güter, die jedermann konsumieren kann, auch wenn er keinen Beitrag zu ihrer Erstellung leistet. Gute Luft können z. B. auch diejenigen geniessen, die nichts zu ihrer Erhaltung beitragen, sondern sie vielmehr durch ihr Auto verpesten. Ein nach seinem Eigennutz trachtender rationaler Konsument wird seinen nur verschwindend kleinen Einfluss auf die Luftqualität erkennen und unter dieser Bedingung keinen Beitrag zur Erstellung des öffentlichen Gutes leisten. Da sich jeder einzelne in der gleichen Situation befindet, wird niemand einen Beitrag leisten, und das öffentliche Gut wird zum Schaden aller nicht erstellt. Im Falle der Umwelt – so die Voraussage der Wirtschaftstheorie – wird niemand auf das Autofahren verzichten, und das öffentliche Gut «saubere Luft» kommt nicht zustande.

Diese Situation lässt sich durch das Gefangenen-Dilemma der Spieltheorie abbilden. Auch hier ist die Voraussage des Rationalansatzes eindeutig: Niemand verhält sich im Sinne des Gemeinwohls. Sorgfältige Experimente unter den unterschiedlichsten Bedingungen, wie auch Beobachtungen entsprechender Situationen in der Wirklichkeit, zeigen jedoch, dass sich Individuen keineswegs immer der Theorie entsprechend verhalten. Auch

unter den widrigsten Umständen sind rund 7% der Versuchspersonen in Experimenten bereit, sich kooperativ zu verhalten, obwohl solches Tun ihrem Eigennutzen zuwider läuft. Unter günstigeren Bedingungen steigt die Kooperationsrate deutlich an. In einem von uns durchgeführten Experiment, in welchem die Beteiligten vor ihrer Entscheidung miteinander sprechen konnten, verhielten sich in einer Gefangenen-Dilemma-Situation mit vier Personen nicht weniger als 78% der Beteiligten kooperativ. Die ökonomische Theorie (und die Spieltheorie) würden nach wie vor keinerlei Kooperation voraussagen, da Kommunikation nicht zu bindenden Verträgen führen kann und somit für das Verhalten irrelevant ist («cheap-talk»).

Ähnlich wie beim Gefangenen-Dilemma, weichen die empirischen Beobachtungen auch von den wirtschaftstheoretischen Voraussagen ab, wenn es um Geldgeschenke geht. Erhält eine Person (die Aufteilerin) in einer Experimentsituation eine bestimmte Geldsumme – z. B. 13 Franken – und es wird ihr freigestellt, einen Teil davon einer anderen Person abzugeben, sollte sie gemäss dem ökonomischen Eigennutzprinzip nichts abgeben. In einem von uns durchgeführten Experiment waren die Aufteiler unter beiderseitiger Anonymität (d. h. die Aufteilerin kannte den Empfänger nicht, und *vice versa*) immerhin bereit, 26% der zuvor erhaltenen Geldsumme zu verschenken. Wenn die beiden miteinander kommunizieren konnten, wurde im Durchschnitt sogar die Hälfte verschenkt. Auch die Wirklichkeit zeigt, dass Leute durchaus zu karitativen Spenden bereit sind.

Nun wäre es sicherlich zu einfach, diese vom ökonomischen Ansatz abweichenden Beobachtungen einfach auf Altruismus (oder ein ähnliches Konzept) zurückzuführen. Vielmehr gilt es zu erklären, warum sich Personen unter unterschiedlichen Bedingungen *unterschiedlich* kooperativ oder karitativ verhalten. Auch andere Sozialwissenschaften, die sich ebenfalls mit den erwähnten Situationen beschäftigen (insbesondere die Sozialpsychologie), konnten bisher keine überzeugenden Erklärungen liefern. Es ist zu vermuten, dass die zu erklärenden *Unterschiede* im Niveau an Altruismus mit Hilfe eines sinnvoll angewandten relativen Preiseffektes zumindest teilweise erklärbar sind. Allerdings wissen wir darüber gegenwärtig noch wenig; die Forschung befindet sich hier erst am Anfang.

5. WIE LÄSST SICH DER ÖKONOMISCHE ANSATZ WEITERENTWICKELN?

Auf Grund der im letzten Abschnitt angedeuteten Mängel könnte der Schluss gezogen werden, dass ein völliger Neuanfang erforderlich ist. Damit würden jedoch auch die wertvollen und höchst erfolgreichen Elemente des ökonomischen Denkansatzes aufgegeben, insbesondere der rela-

tive Preiseffekt. Es ist daher – wie immer – eine vergleichende Betrachtung notwendig. Solange kein anderer Ansatz bessere Erklärungen zu liefern vermag, ist es auf jeden Fall klug, den Rationalansatz weiter auszuschöpfen. Dabei sollte nicht vergessen werden, dass die Anwendung des ökonomischen Denkens auf Gebiete ausserhalb der eng verstandenen Wirtschaft recht neu ist und der ökonomische Ansatz bisher noch kaum konsequent auf Altruismus und ähnliche Phänomene bezogen wurde.

Die aufgeführten Probleme der Rationaltheorie lassen sich nur erfolgreich überwinden, wenn Elemente aus anderen Humanwissenschaften einbezogen werden. Dazu braucht der ökonomische Ansatz keineswegs aufgegeben werden. Vielmehr gibt es eine ganze Reihe von Teilen von Konzepten aus anderen Humanwissenschaften, die, in den Rationalansatz integriert, empirisch fruchtbare neue Einsichten liefern können. Um nicht an der Oberfläche zu verbleiben, soll der Versuch des Einbezugs eines bestimmten psychologischen Effektes in die Wirtschaftstheorie skizziert werden. Auf diese Weise kann die soeben gemachte Behauptung – dass ein erfolgreicher Einbau möglich und sinnvoll ist – verdeutlicht und können Grenzen der Integrationsmöglichkeiten abgesteckt werden.

In der Sozialpsychologie ist der Effekt der «Verborgenen Kosten der Belohnung» («hidden costs of reward») experimentell gut abgesichert und auch mit Beobachtungen des tatsächlichen Verhaltens empirisch bestätigt worden. Danach wird die intrinsische (d. h. an keine äusseren Anreize wie Geld oder Prestige geknüpfte) Motivation zerstört oder wenigstens vermindert, wenn eine bestimmte Tätigkeit extrinsisch belohnt wird. Intrinsische und extrinsische Anreize lassen sich demzufolge nicht einfach addieren. Für die Wirtschaftswissenschaft ist diese Beziehung von grosser Bedeutung. Dort wird ja davon ausgegangen, dass sich gemäss dem relativen Preiseffekt das Angebot durch eine monetäre Belohnung problemlos steigern lässt oder dass sich umgekehrt unerwünschte Tätigkeiten durch die Auferlegung von monetären Kosten (Preisen) vermindern lassen. Ein offensichtliches Beispiel ist der Arbeitsmarkt: Lassen sich Arbeitsintensität und -qualität wirklich steigern, wenn den Beschäftigten ein höheres Entgelt geboten wird? (Prinzip des Leistungslohnes) Auch für die Umweltpolitik können die verborgenen Kosten der Belohnung relevant sein: Die Verwendung von Preisen in Form von Umweltgebühren könnte die intrinsische Motivation zur Bewahrung der Umwelt zerstören, so dass monetäre Anreize in diesem Falle möglicherweise zu einem perversen Ergebnis führen.

Eine Integration des geschilderten Effektes in den ökonomischen Ansatz geht grundsätzlich davon aus, dass der Preiseffekt nach wie vor gilt (er ist ja durch umfangreiche Evidenz gesichert), dass aber *zusätzlich* der *entgegengesetzte* Einfluss der verborgenen Kosten der Belohnung zu berück-

sichtigen ist. Dieser zusätzliche Effekt ist mit ökonomischen Vorstellungen verträglich. Wird eine externe Belohnung eingesetzt, ist es für die Betroffenen rational, die intrinsische durch die extrinsische Motivation zu ersetzen, denn die intrinsische Motivation erweist sich nun als «überflüssig» (sogeannter *Verdrängungseffekt*).

Diese Substitution von intrinsischer durch extrinsische Motivation wirkt nur unter bestimmten Bedingungen, d. h. keineswegs immer. Psychologen haben festgestellt, dass der Verdrängungseffekt nur ausgelöst wird, wenn eine externe Belohnung als «kontrollierend» wahrgenommen wird. Die Individuen empfinden, dass ihre Selbstachtung und das Ausmass an Selbstbestimmung eingeschränkt werden, was ihre intrinsische Motivation untergräbt. Wird hingegen eine monetäre Belohnung als «unterstützend» angesehen, wird die entsprechende intrinsische Motivation sogar gesteigert. Fasst z. B. eine Angestellte eine Lohnerhöhung als echt gemeinte Anerkennung für ihren Arbeitseinsatz auf, wird ihre Arbeitsmoral eher auf- als abgebaut.

Verallgemeinernd folgt aus diesen Überlegungen, dass jegliche äusseren Eingriffe zu einem Verdrängungseffekt führen, wenn sie von den Betroffenen als kontrollierend empfunden werden. Dazu gehören insbesondere auch Vorschriften und Regulierungen. Ein derartig als kontrollierend empfundener Eingriff kann die intrinsische Motivation auch in angrenzenden Bereichen verdrängen, obwohl dort nicht unmittelbar extern eingegriffen wird (*Überschwappeffekt*). Zu erwähnen wäre in diesem Zusammenhang etwa ein Altersheim, in welchem den Bewohnern Prämien für das Verrichten von kleineren Arbeiten ausgerichtet werden. Dies führt dazu, dass sich viele alte Menschen für ihre Umgebung nicht mehr verantwortlich fühlen, nur mehr diejenigen Aufgaben ausführen, für die sie «bezahlt» werden, und andere früher geleistete Arbeiten vernachlässigen (wie z. B. das Bettenmachen).

Für eine Anwendung auf sozialwissenschaftliche Bereiche müssen allerdings die psychologischen Bedingungen dafür, wann ein externer Eingriff als «Kontrolle» bzw. «Unterstützung» empfunden wird, aus dem Bereich der subjektiven Wahrnehmung herausgelöst und institutionell verankert werden. Damit werden die Bedingungen objektiviert und empirisch beobachtbar. Der Verdrängungseffekt tritt z. B. umso eher und stärker auf, je persönlicher die Beziehungen zwischen den Beteiligten sind. Die Dienstleistung eines nahen Freundes (oder gar Partners) monetär zu entgelten, bewirkt normalerweise, dass die Beziehung gestört und die Dienstleistung beendet wird. Unmittelbar für den Arbeitsmarkt relevant ist die Bedingung, dass der Verdrängungseffekt durch Mitbestimmung gefördert wird. Wer sich (mindestens teilweise) seine Arbeit selbst einteilen kann, empfindet externe Eingriffe, etwa in Form monetärer Belohnungen oder Vorschriften, als besonders kontrollierend und reduziert die intrinsisch bestimmte

Arbeitsmoral. Eine weitere Bedingung ist für den Unterschied zwischen privater und staatlicher Produktion wichtig. Einheitliche externe Eingriffe, die keine Rücksicht auf die bestehende Arbeitsmoral nehmen, zerstören intrinsische Motivation. Da typischerweise staatliche Institutionen stärker dem Prinzip der Gleichheit verpflichtet sind als private, ist zu erwarten, dass Beschäftigte beim Staat im Laufe ihrer Beschäftigung ihre Arbeitsmoral immer mehr reduzieren, während dies bei den flexiblen privaten Firmen weniger der Fall ist.

Der Verdrängungs- und Überschwappereffekt hat sich auch auf einem ganz anderen Gebiet als bedeutsam erwiesen. Wie allgemein bekannt ist, lassen sich in allen Ländern nur schwer Standorte für gesellschaftlich wichtige, aber lokal unerwünschte Projekte wie Mülldeponien, Spitäler für physisch und psychisch Kranke, Gefängnisse, oder Schnellstrassen und Bahntrassen finden. Das «St.-Florians-Prinzip» feiert Triumphe, es herrscht die Losung «NIMBY» («Not In My Back Yard»). Besonders heikel und schwierig ist es, einen Standort für Atommülldeponien zu finden. Ökonomen haben für dieses Problem einen einfachen Lösungsvorschlag, der auf dem relativen Preiseffekt gründet. Die Einwohner einer vorgesehenen Standortgemeinde sollen durch eine Geldzahlung dazu animiert werden, eine Deponie zu beherbergen. Die angebotene Geldsumme wird solange erhöht, bis eine entsprechende Gemeinde zustimmt.

Diese Vorgehensweise wurde vertieft am Beispiel einer Deponie für mittel- und schwach-radioaktive Abfälle in der Schweiz untersucht. Wie eigene Befragungen ergaben, war eine knappe Mehrheit (50.8%) der Bürger der möglichen Standortgemeinde Wolfenschiessen bereit, die Brennstablagerstätte zu akzeptieren. Als Motiv wurde überwiegend die Bereitschaft genannt, bei der Lösung einer drängenden nationalen Aufgabe mitzuwirken. Dieser Bürgersinn wurde jedoch zerstört, als die NAGRA (Nationale Genossenschaft zur Lagerung Radioaktiver Abfälle) eine monetäre Kompensation in Millionenhöhe anbot. Diese «Bezahlungsofferte» reduzierte die Bereitschaft, die Lagerstätte zu akzeptieren, auf nur noch 24.6% der Bürger. Dieser Rückgang von 50.8% auf 24.6% lässt sich als eine Zerstörung des Bürgersinns interpretieren. Der Verdrängungseffekt war allerdings nur kurzfristig wirksam, denn in der etwa ein dreiviertel Jahre später durchgeführten Volksabstimmung sprach sich die Mehrheit der Wolfenschiesser für die Lagerstätte in ihrer Gemeinde aus. Der Überschwappereffekt war hingegen voll wirksam. Die an Wolfenschiessen angrenzenden Gemeinden, die von der NAGRA keine Kompensation angeboten erhielten, sprachen sich unisono gegen die Lagerstätte aus, d. h. der zuvor auch dort bestehende Bürgersinn wurde (zumindest in dieser Hinsicht) zerstört. Die Bürger der betreffenden Gemeinden waren nicht mehr bereit, aus intrinsischen Gründen an der Lösung einer nationalen Aufgabe mitzuwirken.

6. FOLGERUNGEN

Der aus der Ökonomik stammende Rationalansatz stellt ohne Zweifel eine der wichtigsten Entwicklungen in den Humanwissenschaften dar. Er ermöglicht zusätzliche und neue Einsichten, hat sich in einer grossen Zahl von Anwendungen (auch auf nicht-wirtschaftlichen Gebieten) als empirisch gehaltvoll erwiesen und ermöglicht wirksame politische Eingriffe. Er stellt gleichzeitig einen der wenigen erfolgreichen interdisziplinären Ansätze dar. Heute wird deshalb der Rationalansatz zu Recht in vielen Humanwissenschaften verwendet.

In diesem Aufsatz werden auch Grenzen des ökonomischen Ansatzes deutlich gemacht. Gleichzeitig wird aber gezeigt, wie die Schwächen überwunden werden können. Dazu müssen Erkenntnisse aus anderen Wissenschaften herangezogen werden. Anhand eines konkreten Beispiels, des Verdrängungseffektes, wurde illustriert, dass ein solcher Einbezug auf Grundlage des Rationalmodells möglich ist und eine sinnvolle Erweiterung darstellt. Damit wird ein weiterer Schritt in Richtung eines allgemeinen sozialwissenschaftlichen Denkansatzes vollzogen.

Kommentierte Bibliographie

- Der ökonomische Denkansatz wurde wesentlich geprägt durch Gary Becker, der für diese Leistung den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaft erhielt:
 Becker, Gary S. 1992, *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
 Eine einfache Einführung mit verschiedenen Anwendungen auf zwischenmenschliche Beziehungen – Familie, Verbrechen, Politik und Lernen – geben
 McKenzie, Richard B. und Tullock, Gordon 1985, *Homo Oeconomicus: Ökonomische Dimensionen des Alltags*, Frankfurt/M.: Campus.
 Weitere Anwendungen finden sich bei
 Frey, Bruno S. 1990, *Ökonomie ist Sozialwissenschaft: Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete*, München: Vahlen.
 Stärker wissenschaftstheoretisch orientiert ist
 Kirchgässner, Gebhard 1991, *Homo Oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
 Eine Einführung zur Umweltökonomie geben z. B.
 Frey, Bruno S. 1992, *Umweltökonomie*, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, 3. Aufl.
 Frey, René L., Staehelin-Witt, Elke und Blöchlinger, Hansjörg 1993, *Mit Ökonomie zur Ökologie: Analyse und Lösungen des Umweltproblems*, Basel: Helbing und Lichtenhahn, 2. Aufl.
 Das Umweltverhalten von Münchner und Berner Mietern wurde empirisch untersucht von

- Diekmann, Andreas und Preisendörfer, Peter 1992, «Persönliches Umweltverhalten: Diskrepanzen zwischen Anspruch und Wirklichkeit,» in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 44, S. 226-251.
- Die Geschichte der Kriegsgefangenen behandeln u. a.
- Erler, Adalbert 1978, *Der Loskauf Gefangener: Ein Rechtsproblem seit drei Jahrtausenden*, Berlin: Schmidt Verlag.
- Glover, Michael 1982, *The Velvet Glove: The Decline and Fall of Moderation in War*, London: Hodder und Stoughton.
- Das zentrale Werk zur Rationalanalyse in der Soziologie ist
- Coleman, James S. 1992-1994, *Grundlagen der Sozialtheorie*, München: Oldenbourg (3 Bde).
- Zur Unterscheidung zwischen «modelling» und «mapping» vgl.
- Osterloh, Margit und Grand, Simon 1994, «BWL-Theoriebildung: Modelling oder Mapping?,» in: *Unternehmung* 48, S. 277-294.
- Experimente zu sozialen Dilemmata und Diktatorspielen werden z. B. durchgeführt und diskutiert von
- Bohnet, Iris 1996, *Kooperation und Kommunikation: Eine ökonomische Analyse individueller Entscheidungen*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Die sozialpsychologische Theorie der «Verborgenen Kosten der Belohnung» geht zurück auf
- Lepper, Mark R. und Greene, David (Hg.) 1978, *The Hidden Costs of Reward: New Perspectives on the Psychology of Human Motivation*, Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Deci, Edward L. und Ryan, Richard M. 1985, *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviour*, New York: Plenum Press.
- Dieser psychologische Effekt wird in die ökonomische Theorie eingebaut und auf viele verschiedene Phänomene angewandt bei
- Frey, Bruno S. 1997, *Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-) Moral verdrängen*, München: Vahlen.