

Zur Ökonomie der Tugend

Michael Baurmann und Hartmut Kliemt

1. Einleitung und Überblick

Moderne Gesellschaften sind, mit Franz Böhm zu sprechen, „Privatrechtsgesellschaften“. Ihre Rechtsordnungen enthalten öffentlich durchgesetzte Ermächtigungsregeln (vgl. dazu klassisch Hart 1961 und jüngst mit Bezug zur ökonomischen Theorie Ruiters 1994). Diese autorisieren die Mitglieder der Gesellschaft dazu, als gleichberechtigte Rechtssubjekte Verträge miteinander zu schließen und in weiten Bereichen frei von kollektiven normativen Vorgaben neue Rechtsverhältnisse nach Maßgabe ihrer je eigenen Ziele einzugehen.

Zwar setzt der Staat auch in der modernen liberalen Gesellschaft nicht jeden privaten Vertrag durch (vgl. dazu treffend Hayek 1971, S. 296). Vertragspartner dürfen jedoch im Rahmen ihrer privatrechtlichen Ermächtigung darauf vertrauen, daß ihren privaten Willenserklärungen durch das öffentliche „Schwert“ Verbindlichkeit verliehen wird. Die privaten Verträge werden von der Gesellschaft ohne ein weiteres moralisches Urteil respektiert. Die Willenserklärungen als solche werden „normativ abgesegnet“, ohne daß es dabei auf deren Inhalte, die Tugendhaftigkeit der zugrundeliegenden Motive, die Gemeinwohlverträglichkeit der Vertragsbeziehungen oder die moralische Erwünschtheit der Ergebnisse ankäme.

Erst diese normative Entpflichtung der Individuen, die Entmoralisierung und Entpolitisierung der interindividuellen Beziehungen zugunsten frei vereinbarter interindividueller Relationen, hat die modernen Formen gesellschaftlicher Koordination und Organisation ermöglicht. Von Beginn an war dieser Modernisierungsprozeß jedoch von der Sorge begleitet, daß die privatrechtsgesellschaftliche Freistellung

von moralgeleiteter kollektiver Kontrolle zu einer Erosion des „moralischen Kapitals“ von Gesellschaften führen könne. Man fragte sich, ob die Privatrechtsgesellschaft nicht langfristig jene Tugenden unterminieren würde, auf die sie zu ihrem eigenen Bestand angewiesen ist.

Befürworter privatrechtsgesellschaftlicher Organisationsweisen, zu denen die meisten (neo-klassisch orientierten) Ökonomen ebenso wie die beiden Autoren dieses Beitrages gehören, neigen dazu, solche Thesen etwas ungeduldig beiseite zu schieben. Aufgrund ihrer fundamentalen gesellschaftspolitischen, aber auch wirtschaftstheoretischen Bedeutung verdienen sie es jedoch, immer wieder aufs neue diskutiert zu werden. Damit man dabei nicht sogleich den Überblick und sich selbst in der hundertsten Entdeckung des Nordpols verliert, ist es nützlich, sich auf klassische Traditionen der Politischen Ökonomie zu besinnen. Das werden wir zunächst in sehr knapper Form tun (2). Danach werden wir die *Maxime* des „economizing on virtue“ mit Bezug auf Markt und Politik informell einführen (3). Im Anschluß daran wird die paradigmatische Grundsituation vertraglicher Beziehungen und damit die Elementarsituation der Privatrechtsgesellschaft in einfacher Weise spieltheoretisch präzisiert und in einigen ihrer Varianten diskutiert (4). Auf dieser Grundlage wendet sich die Diskussion den beiden konträren Thesen vom „Doux Commerce“ und der „Verdrängung der Moral durch den Kommerz“ zu. Der fünfte Abschnitt führt die beiden Thesen ein. Der sechste Abschnitt diskutiert marktliche Substitute für moralische Bindungen, während der siebte untersucht, inwieweit privatrechtsgesellschaftliche Organisationsweisen zur Prämierung „echter“, nicht nur vorgespielder Tugend führen können. Darauf folgen einige grundsätzliche resümierende Schlußbemerkungen (8).

2. Schottischer Umgang mit der Tugend

Die Gesellschaftstheoretiker der schottischen Aufklärung und unter ihnen vor allem David Hume und Adam Smith waren davon überzeugt, daß letztlich alle sozialen Abläufe aus der Natur des Menschen zu erklären sein müssen. Das schließt jedoch keineswegs aus, daß sozial geschaffene Strukturen oder Institutionen als intervenierende Faktoren gesellschaftliche Abläufe und deren Ergebnisse mitbestimmen.

Im Gegensatz zur menschlichen Natur selbst sind Institutionen Ausfluß menschlichen Handelns und in diesem Sinne „künstlich“. Die „künstlichen“ institutionalisierten Verhaltensregelmäßigkeiten von Individuen erzeugen Anreize, die auf die natürlichen Motive der gleichen oder anderer Individuen wirken. Individuen, die unter Institutionen leben, werden von diesen beeinflusst. Zugleich können Institutionen, da sie nicht Teil der unveränderlichen menschlichen Natur sind, durch menschliche Handlungen verändert werden.

Soll eine derartige Veränderung gezielt erfolgen, so setzt das die Kenntnis allgemeiner Gesetzmäßigkeiten voraus, die man heranziehen kann, um die Effekte von Interventionen in den Verlauf der Institutionsentwicklung abschätzen zu können. Angesichts der Vielfältigkeit menschlicher Verhaltensweisen scheint es jedoch äußerst schwierig, einigermaßen gesicherte allgemeine Einsichten zu gewinnen, die sich in sozialgestalterischer Absicht gezielt anwenden lassen. Das stellte die Stammväter empiristischer Gesellschaftstheorie im allgemeinen und der politischen Ökonomie im besonderen vor eine große Schwierigkeit: Als aufrechte Empiristen erkannten sie an, daß gezielte „sozialtechnologische“ Eingriffe (vgl. dazu auch Albert 1978) auf empirische Gesetzmäßigkeiten gegründet werden müssen. Zugleich schien es angesichts der Komplexität sozialen Geschehens kaum möglich, solche Gesetzmäßigkeiten vorzuweisen.

In ihrem Bemühen, auch ohne gesicherte empirische Basis zu einer allgemeinen Theoriebildung zu gelangen, beschritten sie deshalb einen anderen Weg. Dieser besitzt bis auf den heutigen Tag in der Ökonomik, insbesondere in der modernen Public Choice-Theorie und der konstitutionellen politischen Ökonomik, hervorragende Bedeutung (vgl. insbesondere Brennan und Buchanan 1985, Buchanan und Tullock 1962). Danach soll man eine normative Theorie politischer Institutionen unter der *kontrafaktischen* Prämisse formulieren, daß jedermann nur sein eigenes Interesse zu wahren suche. Mit Humes treffenden Worten: „Political writers have established it as a maxim, that, in contriving any system of government, and fixing the several checks and controls of the constitution, every man ought to be supposed to be a *knave*, and to have no other end, in all his actions, than private interest“ (Hume 1985, I, essay 6, S. 43; vgl. zur Popularität von Kants verwandter Wendung über eine „Welt von Teufeln“ auch etwa Höffe 1988).

Für die rationale Planung von Regeln oder Institutionen empfiehlt diese Maxime „schottische Sparsamkeit“ im Umgang mit der Tugend. Regeln und Institutionen sollen so konzipiert sein, daß sich rationale Individuen unabhängig vom jeweiligen Ausmaß ihrer Tugendhaftigkeit in der vom Institutionenplaner gewünschten Weise verhalten. In der Planung gesellschaftlicher Institutionen geht es um das „economizing on virtue“ und damit um das, was Dennis Robertson (1956) später unter dem Schlagwort „economizing on love“ als zentrale Aufgabe der Ökonomik bezeichnen sollte. Institutionen sollen entworfen werden, die zur Förderung des Gemeinwohls auch ohne Gemeinwohlmotive auf seiten der Handelnden beitragen.

Nach dieser Überlegung sollte man die gesellschaftlichen Institutionen so konstruieren, daß sie jedemann hinreichende äußere Anreize bieten, sich in gesellschaftlich erwünschter Weise zu verhalten. Jene, die sich aus eigenem Antrieb nicht in der gesellschaftlich erwünschten Weise verhalten würden, tun es aufgrund der äußeren Anreize dennoch. Individuen hingegen, die aus eigenem Antrieb Handlungen vollziehen wollen, die dem Gemeinwohl dienlich sind, werden durch die äußeren Anreize nicht daran gehindert. Mit etwas anderen Worten: Die Institutionen sind zwar so aufgebaut, daß sie zu ihrem angemessenen Funktionieren der tugendhaften Individuen nicht bedürfen, zugleich aber ist es unschädlich, wenn die Individuen de facto tugendhaft sind. Alle Individuen, jene, die „das Rechte“ aus sich heraus tun wollen, ebenso wie jene, die dazu von äußeren Sanktionen erzeugter Anreize bedürfen, besitzen dann rationale Gründe, sich in gleicher „sozial“ erwünschter Weise zu verhalten.

Bei richtiger Anreizplanung darf man demnach davon ausgehen, daß Institutionen in dem mit ihrer Einrichtung intendierten Sinne funktionieren werden. Zwar mangelt es an hinreichendem empirischen Wissen, um die Motive und Antriebe von Individuen im einzelnen vorauszu sehen. Das ist jedoch für eine rationale normative Institutionen-Theorie insoweit unschädlich, als man glaubt, auf eine mit beliebigen inneren Motiven vereinbare Gestaltung äußerer Anreize zurückgreifen zu können. Deshalb braucht man sich insbesondere auch nicht darum zu sorgen, ob die Tugend der in einer Gesellschaft lebenden Individuen ausreicht, die gesellschaftlich erwünschten Ziele zu verwirklichen.

3. Markt oder Politik

Der Markt als Kerninstitution der Privatrechtsgesellschaft scheint ein wunderbares Beispiel dafür, daß die Idee des „economizing on virtue“ in der institutionellen Herbeiführung sozial erwünschter Resultate erfolgreich sein kann. Auf dem „Brot-Markt“ hängt es nicht vom „Wohll wollen des Bäckers“ ab, ob wir unser Brot erhalten. Es bedarf keines Appells an seine moralischen Überzeugungen. Um ihn dazu zu motivieren, Brot bereitzustellen und uns zu verkaufen, reicht der einfache Appell an sein Eigeninteresse. Der Wert seiner Leistungen hängt davon ab, ob er ein guter Bäcker ist, nicht davon, ob er als moralisch tugendhafter Mensch das allgemeine Wohl zu fördern sucht oder nicht.

Sofern sich der Bäcker einer Marktkonkurrenz mit hinreichender Intensität ausgesetzt sieht, hat er ein eigennütziges Motiv, konkurrenzfähige Qualitäten zu Konkurrenzpreisen zu liefern. Ein wohlwollender Bäcker, der allein für Gotteslohn oder um des öffentlichen Wohles willen backen würde, wird zugleich nicht daran gehindert, Brot zu backen. Selbst wenn er nicht um der Belohnung willen handelt, erhält er diese dennoch um seines Handelns willen.¹ Der eigeninteressierte Bäcker wird in gleicher Weise belohnt und alle Bäcker fördern nolens volens das Gemeinwohl in gleicher Weise (vgl. natürlich Smith 1776/1976, S. 26 f.).

Unter dem Aspekt des „economizing on virtue“ scheinen Märkte nach dem zuvor Gesagten beachtliche Vorzüge zu besitzen. Wo immer möglich, sollte man daher nach dieser Sicht auf Märkte setzen. Moderne Argumente über sogenanntes Marktversagen versuchen allerdings nachzuweisen, daß der Markt es den Individuen nicht immer erlaubt, ihre Ziele (pareto-)optimal zu verwirklichen. Wo der Markt auf seine Grenzen trifft, können Individuen ihre Ziele durch andere Formen privatvertraglicher Verhaltenskoordination oder durch zentralen Staatseingriff möglicherweise besser verwirklichen.

¹ Es ist eine schwierige Frage, unter welchen Umständen die Existenz materieller Belohnungen dazu führt, daß bestimmte Verhaltensweisen gerade nicht mehr gezeigt werden. Diese potentielle Kontraproduktivität materieller Anreize wird bspw. von Peter Singer 1977 betont. In jüngerer Zeit hat Bruno Frey 1992 ähnliche Argumente in ökonomisch fundierterer Weise vorgebracht.

Allerdings gilt auch für andere als Marktinstitutionen nach dem Programm des „economizing on virtue“, daß man die von ihnen erhofften Ergebnisse nicht von der Gemeinwohlorientierung ihrer Mitglieder oder deren Tugend abhängig machen sollte. Der sparsame Umgang mit Tugend ist auch in der Beurteilung einer jeden nicht-marktlichen oder nicht-privatvertraglichen Koordinationsweise ein wesentlicher, wenn nicht der wesentliche Umstand. Es geht unter dem Aspekt des „economizing on virtue“ darum, welche Organisationsweise *vergleichsweise* geringere Anforderungen an die Tugendhaftigkeit ihrer Funktionsträger stellt. Wenn unter der Annahme individuell rationalen Verhaltens Marktinstitutionen im Schnitt eher geeignet erscheinen, gewisse Ziele ohne externen Tugendbedarf zu erreichen, als im engeren Sinne politische Institutionen, dann sind *ceteris paribus* Marktinstitutionen zu wählen und umgekehrt. Das gleiche gilt für den Vergleich von allgemein privatvertraglicher und politischer bzw. allgemein privatvertraglicher und speziell marktlicher Organisationsweise.

Die Neue Politische Ökonomik und insbesondere die Virginia School of Political Economy haben diese Sichtweise wieder aufgenommen. Sie haben dem komparativ institutionalistischen Ansatz in der normativen Ökonomik wieder das Gewicht verliehen, das ihm gebührt (vgl. insbesondere Brennan und Buchanan 1985, Buchanan und Tullock 1962, Buchanan 1965 sowie für den Ursprung des modernen ökonomischen Interesses an Regeln Vining 1956). Das ist höchst begrüßenswert. Es fragt sich jedoch, ob der Gesichtspunkt des „economizing on virtue“ dabei nicht zu einseitig in den Vordergrund gerückt wird, ob wir nicht insbesondere durch die Fixierung auf das Ziel, den Tugendbedarf zu minimieren, letztlich unintendiert zu einer Reduzierung der Tugend selbst beitragen werden (vgl. dazu Geoffrey Brennans eigene Ausführungen in 1994).

Das ist in der Tat die Auffassung derjenigen, die vor allem im Markt nicht in erster Linie eine Institution sehen, die sparsam mit Tugend und Moral umgeht, sondern eine Institution, die eine Unterminierung von Tugend und Moral zur Folge hat. In ihren Augen führt das Projekt des „economizing on virtue“ letztlich zu einer Erosion seiner eigenen Grundlagen, indem es die Tugend in immer mehr Bereichen überflüssig macht und damit das „Training“ der Tugenden für jene Bereiche, in denen diese erforderlich ist, reduziert. Der Erfolg des Projektes würde dann *nicht nur zu einer Verminderung des Bedarfs an Tugend, sondern zu einer Zerstörung des Bestandes an Tugend führen.*

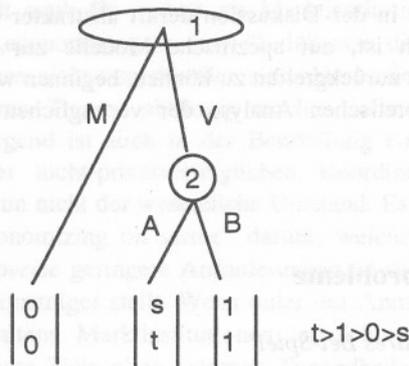
Da es gerade in der Diskussion derart abstrakter und allgemeiner Themen nützlich ist, auf spezifische Modelle zur Illustration bestimmter Thesen zurückgreifen zu können, beginnen wir mit einer einfachen spieltheoretischen Analyse der vertraglichen Grundsituation überhaupt.

4. Bindungsprobleme

4.1 Ein elementares Bei-Spiel

Der nicht-kooperativen Spieltheorie liegt verglichen mit dem umgangssprachlichen Begriffsgebrauch ein ziemlich weiter Begriff der Spielregel zugrunde. Nach diesem Konzept gehört alles das zu den Regeln eines Spieles, was *nicht* Gegenstand der strategischen Intervention der Spieler sein kann. Was immer in strategischen Entscheidungen nicht beeinflußt werden kann, zugleich jedoch die strategischen Entscheidungen zu beeinflussen vermag, ist als Teil der Regeln explizit zu modellieren. Abgesehen von bestimmten Hintergrundannahmen über das gemeinsame Wissen der Spieler sind nur die Aspekte entscheidungsrelevant, die in der Charakterisierung eines Spieles explizit angegeben werden. Alle und nur diese Aspekte bilden die Regeln des Spieles.

Der nachfolgende extensive Spielbaum gibt die Regeln eines einfachen Spieles wieder. Dieses Spiel kann man als Versprechens-, Vertrauens-, oder Vertragsspiel bezeichnen. Aus Gründen der Einfachheit und Übersichtlichkeit geben wir hier nur die elementarste, die „unilaterale“ Variante dieses Spieles wieder (vgl. zur Reduktion komplexerer auf unilaterale Strukturen und umfassend zum Versprechens-, Vertrauens- oder Vertragsspiel Lahno 1994). Die Betrachtung dieser Variante reicht aus, um das in jedem Vertrag zu lösende Bindungsproblem zu illustrieren, und beschreibt damit in paradigmatischer Form das strategische Grundproblem jeder privatvertraglichen oder marktlichen Koordination.



Graphik 1

Dieser Spielbaum ist gemeinsames Wissen der Spieler 1 und 2; d. h. jeder weiß vom anderen, daß dieser den Spielbaum kennt, daß der andere dies weiß usw. Die Auszahlungen repräsentieren die Präferenzen der Spieler hinsichtlich der Ergebnisse vollständig und in erwartungswerttreuer Weise. Es handelt sich um Werte von Ramsey-v. Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktionen. Die erste Auszahlung zeigt den Wert der Nutzenfunktion des Spielers 1 an, die zweite die des Spielers 2. Jeder weiß, daß die Präferenzen jedes der Spieler *vollständig* von den Nutzenwerten repräsentiert werden. Diese Präferenzen sind überdies gegeben und im Spiel selbst nicht strategisch zu beeinflussen. Die repräsentierenden Nutzenfunktionen sind damit im spieltheoretischen Sinne Teil der Regeln (weil strategischer Intervention *im* Spiel entzogen).

Bei individuell-rationalem Entscheidungsverhalten hat das vorliegende Spiel genau eine überzeugende Lösung. Nach dieser Lösung spielt der erste Spieler M und der zweite A, falls er je zum Zuge kommt. Die Begründung ist einfach: Wenn der Spieler 1 eine Entscheidung zu treffen hat, dann kann er „mißtrauisch“ M wählen oder „vertrauensvoll“ V. Er weiß, daß nach V Spieler 2 am Zug ist. Spieler 2 wird mit Blick auf die Folgen seines Verhaltens zwischen A, Ausbeutung und B, Belohnung wählen. Nun zeigt $t > 1$ an, daß Spieler 2 – bei Berücksichtigung aller bewertungsrelevanten Aspekte der Situation – A wählen wird. Dann erhält Spieler 1 die Auszahlung s. Daher wird Spieler 1, der das voraussieht, von vornherein wegen seiner durch $0 > s$ charakterisierten Präferenzen M wählen. Es ergibt sich (M, A).

Man sieht sogleich, daß eine einseitige Abweichung von diesem Strategieprofil sich für keinen der Spieler lohnt. Bei gegebenem Verhalten des jeweils anderen kann sich keiner der beiden verbessern. Das bedeutet, daß ein Gleichgewicht vorliegt. Dieses Gleichgewicht ist überdies in folgendem Sinne „selbstdurchsetzend“: Wenn die beiden Spieler vor dem Spiel ein entsprechendes Verhalten *verabreden* würden, hätte keiner der Spieler während der Partie des Spieles irgendeinen Anreiz, von der Verabredung abzuweichen.

Etwas technischer gesprochen ist (M, A) das einzige teilspielperfekte Gleichgewicht des einfachen Vertrauensspieles. Sofern das Spiel annahmegemäß durch das Spielmodell vollständig beschrieben ist und damit insbesondere die Nutzenfunktionen gesättigt sind – d. h. *alle* entscheidungsrelevanten Gesichtspunkte berücksichtigen – ist dieses Ergebnis das einzige, das mit dem zukunftsbezogen rationalen Verhalten eines Homo oeconomicus vereinbart werden kann (vgl. zu letzterem ausführlicher Güth und Kliemt 1994 a).

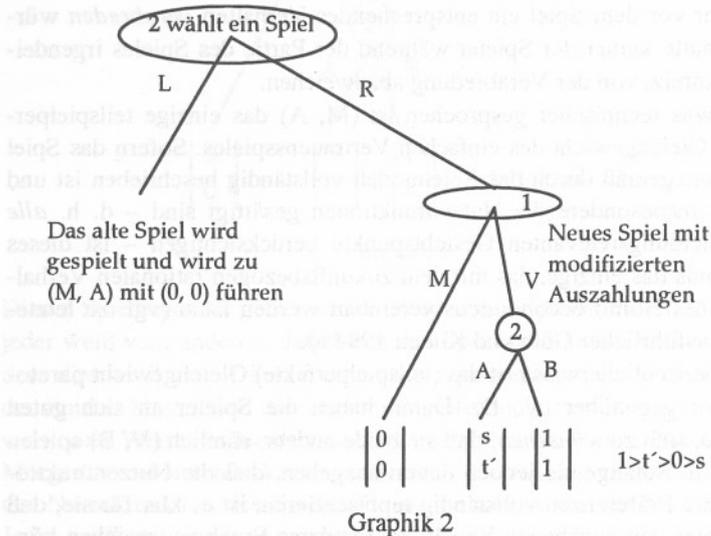
Unerfreulicherweise ist das (teilspielperfekte) Gleichgewicht pareto-inferior gegenüber (V, B). Damit haben die Spieler an sich guten Grund, sich zu *wünschen*, daß sie beide anders, nämlich (V, B) spielen würden. Solange sie jedoch davon ausgehen, daß die Nutzenfunktionen ihre Präferenzen vollständig repräsentieren, ist es klar für sie, daß sie unter den gegebenen Regeln kein anderes Ergebnis erreichen können. Sie haben keinen guten Grund, auch dem Wunsch gemäß zu handeln. Würden sie vor dem Spiel (V, B) verabreden, so würde ihnen dies nicht helfen. Denn die Verabredung als solche führt nicht zu einer Bindung. Sie macht verabredungsgemäßes Verhalten nicht selbstdurchsetzend.

Allein eine Änderung der Regeln bzw. die Einbettung des einfachen Spieles in ein umfassenderes, das nicht nur wechselseitige Information in Form von Verabredungen, sondern Bindungen zuläßt, kann hier Abhilfe schaffen. Zwei weitere einfache Modelle können verdeutlichen, worum es hier geht.

4.2 Selbstbindungsentscheidungen

Man betrachte ein umfassenderes Spiel, das von seinen Regeln her die Berücksichtigung zusätzlicher Gründe erlaubt. Dieses Spiel enthält das ursprüngliche Spiel und eine modifizierte Variante davon als so-

nannte Teilspiele (grob gesprochen einzelne Entscheidungsknoten mit allen ihren Folgeknoten). Der Spieler 2 kann in dem durch Graphik 2 dargestellten umfassenderen Spiel in einer vorgelagerten Entscheidung eines der Teilspiele wählen:



In dem umfassenderen Spiel ist (V, RB + M, A) teilspielperfektes Gleichgewicht mit der Auszahlung (1, 1) (wobei nach dem Zeichen „+“ die von den Gleichgewichtsstrategien für den entlang des Gleichgewichtspfades nicht erreichten Teil des Spielbaumes vorgesehenen Spielzüge aufgeführt sind). Spieler 2 wählt im Gleichgewicht das rechte (neue) Spiel durch R und sieht voraus, daß Spieler 1 nun V spielt in der Voraussicht, daß 2 in dem durch R angesteuerten „neuen Spiel“ rationalerweise B wählt.

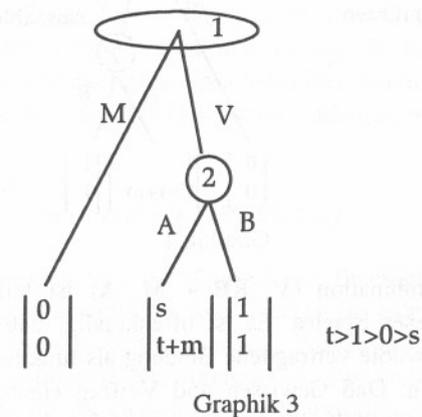
Nun kann man die Option R nur wählen, wenn man sie hat. Spieltheoretisch ist das offenkundig. Inhaltlich verbirgt sich dahinter der gesamte soziale Apparat der Versprechens-, Vertrags- oder allgemein der (Selbst-)Bindungsinstitutionen. Sie müssen existieren, damit man sie nutzen kann. Selbst wenn es im rationalen Interesse beider Individuen ist, daß derartige Institutionen existieren, begründet dies nicht deren Existenz, sondern nur den Wunsch nach deren Existenz. Die Option, zwischen L und R wählen zu können, fällt nicht vom Himmel, wann immer wir uns wünschen, es möge derartige „Optionen

regnen“. (Das ist – nebenbei bemerkt – auch der bereits von Hume zutreffend erkannte ebenso fundamentale wie triviale Grund dafür, daß die heute wieder so populären Gesellschaftsvertragslehren mit ihrer Vorstellung eines ursprünglichen Vertrages in einem *allen* Institutionen vorausgehenden Naturzustand als inkohärent erscheinen.)

In dem ursprünglichen Spiel aus Graphik 1 etwa ist der Spieler 2 in der Lage eines Odysseus, der sich gern an den Mast binden lassen möchte, dem jedoch leider der Mast fehlt. Im zweiten Spiel nach Graphik 2 wurde ein Mast errichtet (vgl. auch Brennan und Kliemt 1990). Odysseus kann die sich daraus ergebenden Möglichkeiten rational ausnutzen, um durch Bindung eine Verbesserung seiner Lage herbeizuführen.

Der Ökonom geht nun üblicherweise davon aus, daß der „Mast“ nur durch eine externe Institution errichtet werden kann. Es bedarf eines externen Schiedsrichters, der die Vertragsdurchsetzung besorgt. Das heißt, dieser Schiedsrichter sorgt dafür, daß der Spieler 2 durch eine Verpflichtungserklärung ein Spiel wählen kann. Äußert er Zeichen, Worte oder dergleichen, die angeben, daß er sich binden will, dann bindet er sich nun tatsächlich. Seine Äußerungen sind nicht mehr bloßes billiges Gerede, sondern er *wählt* durch *sie* R.

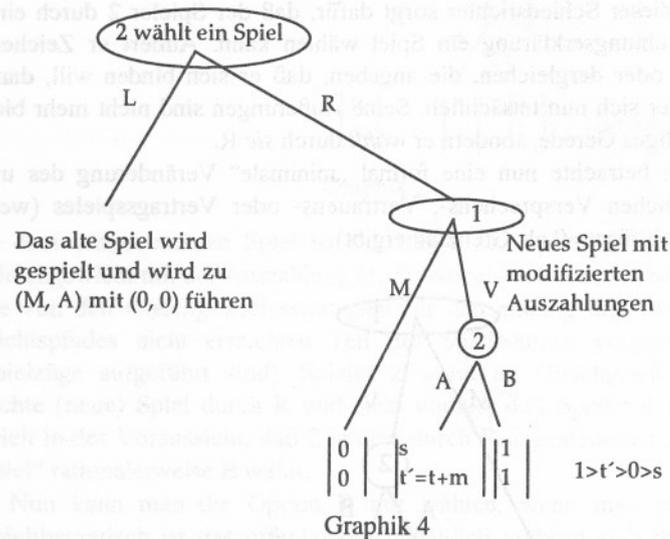
Man betrachte nun eine formal „minimale“ Veränderung des ursprünglichen Versprechens-, Vertrauens- oder Vertragsspieles (welches sich für $m=0$ als Grenzfall ergibt).



Zu den an äußere Bedingungen direkt gekoppelten Anreizen oder Auszahlungen $t, 1, 0, s$ tritt ein „innerer“ Parameter, den man als „Gewissen“ bezeichnen kann. Der Parameter hat mit den direkt aus einer marktlichen Interaktion abzuleitenden (äußeren, etwa monetären) Gewinnen und Verlusten nichts zu tun. Als „intervenierende“ Variable wird er dennoch verhaltenswirksam, falls gilt $t-1 > m$.

Im allgemeinen trifft nun für das Gewissen das gleiche zu wie für den Mast des Odysseus. Man kann sich ein Gewissen nicht einfach durch Beschluß zulegen. Dies ist jedoch unter Umständen über einen längeren Zeitraum durch Teilnahme an Praktiken möglich, die die Ausbildung der betreffenden Eigenschaft fördern.

Nimmt man einmal vereinfachend an, daß man entsprechende Teilnahmeentscheidungen bewußt trifft, so ergibt sich als Modifikation des Spieles aus Graphik 2 das nachfolgende Spiel



Die Strategienkombination (V, RB + M, A) ist teilspielperfektes Gleichgewicht dieses Spieles. Es ist offenkundig, daß insoweit das Gewissen eine bewußte vertragliche Bindung als funktionales Äquivalent ersetzen kann. Daß Gewissen und Vertrag einander prinzipiell substituieren können, gilt allerdings nur mit einer, wenn auch u. U. entscheidenden Einschränkung: Das Vorliegen eines Gewissens ist im Gegensatz zum Vorliegen der einen Vertrag begründenden Bindungs-

handlungen nicht ohne weiteres erkennbar. Ob ein hinreichend starkes Gewissen vorliegt, ist gerade nicht gemeinsames Wissen der beiden Spielpartner. Es herrscht keine vollkommene Information darüber vor, mit was für einem „Typ“ von Gegenspieler man es zu tun hat (vgl. für eine auf Ideen von Werner Güth zurückgehende ausführliche Analyse dieses Spieles, die insbesondere auch unterschiedliche Informationsbedingungen in einem evolutionären Kontext berücksichtigt, Güth und Kliemt 1993, 1994 b; c).

Auf der anderen Seite hat das Gewissen gegenüber dem Vertrag einen ganz entscheidenden Vorteil. Es kann auch dort wirksam werden, wo entweder gar keine Vertragsinstitution existiert oder aber – was noch bedeutsamer ist – bestimmte Vertragsklauseln nicht im einzelnen spezifiziert wurden. Das Gewissen und jene Tugend, die man klassisch die der „Treue“ nannte, werden nicht erst durch explizite Vereinbarungen ins Leben gerufen. Ist ein Gewissen vorhanden, muß man seine Bereitschaft, die Interessen eines anderen in wechselseitigen Beziehungen zu berücksichtigen und gerade nicht opportunistisch auszunutzen, nicht im vorhinein im einzelnen ausdrücklich fixieren.

Wie bedeutend dieser Vorteil eines Gewissens ist, hängt entscheidend davon ab, wie häufig man das „Gewissen“ brauchen wird, um Pareto-Verbesserungen zu erlangen, die aufgrund unvollständig spezifizierbarer Verträge nicht erreicht werden können. Daraus ergibt sich die Frage, inwieweit wir durch entsprechend geschickte Spezifikation der Vertragsinstitution und genaue Durchsetzung von Verträgen ohne die Tugend der Treue auskommen können (woraus sich angesichts der Substituierbarkeit von Gewissen und Vertrag die Folgefrage ergeben wird, ob nicht in Umkehrung eines bekannten Diktums über das Geld „gute Verträge das schlechte Gewissen verdrängen“ werden).

4.3 Die Grenzen vertraglicher Selbstbindung

Von dem Gewissen und der Tugend der Beteiligten ist man dann unabhängig, wenn marktlicher Rechtetausch für jeden möglichen Umstand, für jeden möglichen zukünftigen Weltzustand eine genau spezifizierte vertragsgemäße Verhaltensweise vorschreibt. Die institutionelle Folgerung für die Gestaltung der Marktordnung scheint zu sein, daß jegliche Art von Verträgen so durchzusetzen ist, wie die Vertragsparteien das im Vertrag festlegten. Die Spezifikation selbst wird jedoch

unter der Regel der sogenannten Vertragsfreiheit den Vertragsparteien überlassen. So verbindet man unmittelbar die Ideen des „economizing on virtue“ (durch zentrale Durchsetzung der Verträge durch den Rechtsstab) mit der Einsicht, daß aus prinzipiellen Informationsbegrenzungen heraus keine zentrale Instanz in der Lage sein könnte, optimale (Wirtschafts-)Pläne zu bestimmen, und daß deren Bestimmung daher den Individuen selbst überlassen werden muß (durch dezentrale Aushandlung der durchzusetzenden Vertragsinhalte).

Nun wird gegen derartige Sichtweisen häufig eingewandt, es sei nicht möglich, für alle zukünftigen Umstände vollständige Verträge zu spezifizieren. Das ist in einer bestimmten Weise jedoch trivial falsch. Wenn man n Umstände voraussehen kann, so kann man für jeden dieser Umstände eine genaue Vertragsfolge spezifizieren und dann eine $n+1$ -te Kategorie aller restlichen Umstände bilden, für die man eine $n+1$ -te Folge festlegt.

Dieser Vertrag ist in einem logischen Sinne vollständig spezifiziert. Offenkundig geht es jedoch gar nicht um die Spezifizierbarkeit als solche, sondern darum, daß eine genau spezifizierte Festlegung, die völlig unflexibel und unaufhebbar ist, ein unkalkulierbares Risiko einschließt. In einer unsicheren Welt könnte die feste Spezifikation sich letztlich nicht nur als sub-optimal, sondern möglicherweise sogar als desaströs erweisen. Risikoaverse Individuen werden sich einfach so nicht binden wollen und damit in dem vorangehenden Spielbaum der Graphik 2 nicht „R“ wählen. (Es könnte extrem teuer sein, einen aufgrund unvorhergesehener Umstände schwer erfüllbaren Vertragsbestandteil erfüllen zu müssen.)

Das „economizing on virtue“ im Vertrag ist so gesehen nicht *schwierig*. Es ist rational *unerwünscht*. Die potentiellen Kosten der Inflexibilität von Anreizsystemen und der ihnen zugrundeliegenden Bindungen sind so hoch, daß sie den Nutzen absolut fester Bindungen, auch dort, wo diese möglich sind, überwiegen.

Damit der für den Markt konstitutive vertragliche Selbstbindungsmechanismus optimal wirken kann, darf die Bindung in einem bestimmten Sinne gerade nicht perfekt sein. Man ist darauf angewiesen, daß mit jeder vertraglichen Bindung unausgesprochene „es sei denn“-Klauseln als vereinbart gelten. Diese werden bewußt nicht voll spezifiziert, um eine zukünftige Optimierung, die später eintretenden neuen Kenntnissen Rechnung trägt, zuzulassen. Nimmt man eine solche partielle Unterspezifikation wegen des trade-offs zwischen Flexibilität und

Inflexibilität in Kauf, dann ist man aber gegenüber den Partnern von Transaktionen auf Treu und Glauben angewiesen. Engagierte statt beiläufiger Erfüllung vertraglicher Pflichten ist ebensowenig einklagbar wie die kluge dynamische Anpassung eines Vertrages an unvorhergesehene Umstände unter Maximierung der gemeinsamen Gewinnerwartung. Eine aufrichtige Orientierung an dem Geist von Vereinbarungen, Flexibilität und Kompromißbereitschaft bei Einigungsprozessen in dauerhaften Beziehungen oder eine harmonische und vertrauensvolle Zusammenarbeit entziehen sich vertraglicher Spezifikation.

Fassen wir zusammen: „Economizing on virtue“ erfordert unter Bedingungen marktlicher Organisation zunächst, daß den Marktteilnehmern eine Selbstbindungsinstitution zur Verfügung gestellt wird. Die Institution des privatrechtlichen Vertrages mit öffentlicher Durchsetzung durch den Rechtsstab im Rechtsgebiet erlaubt es den Beteiligten, die dilemmatischen Anreizstrukturen des einfachen Vertrauensspiels zu überwinden. Marktliche Koordination wird in den Grenzen expliziter vertraglicher Spezifikation „tugendfrei“ und damit ohne innere Selbstbindungen bzw. erkennbare Tugenden möglich.

Das schließt nicht aus, daß jenseits jener Grenzen, die vertraglicher Spezifikation durch Risiken oder andere Kosten gezogen werden, Gewissen und Tugend als Substitute für vertragliche Selbstbindungen den Marktteilnehmern *zusätzliche* Koordinationsgewinne ermöglichen können. Diese zusätzlichen Gewinne und ihr Verhältnis zum Programm des „economizing on virtue“ stehen im Zentrum der nachfolgenden Überlegungen.

5. Der Markt: Tugendproduzent oder Tugendkonsument?

5.1 Die These vom *Doux Commerce*

Nach einer einstmals prominenten Auffassung darf man durchaus darauf vertrauen, daß der Markt auch in der Bereitstellung von Tugenden nicht versagt. Der Markt lädt ja keineswegs dazu ein, persönliche Ziele in jeder nur denkbaren Weise, quasi in „purer“ Form zu verfolgen. Die Prämien des Marktes kommen gerade nicht jenen zu, die ihre Ziele möglichst rücksichtslos und brutal anstreben. Was auf dem Markt

honoriert wird, sind zivilisierte und durch Regeln gezähmte Formen von Egoismus und Eigennutz. Nicht der Kampf bis aufs Messer, sondern Konkurrenz nach den Regeln des marktlichen Wettbewerbs führen den Marktteilnehmer zum Erfolg.

Diese Einsicht ließ die Klassiker der Ökonomie in der marktlichen Organisation des gesellschaftlichen Verkehrs auch ein moralisches Ideal sehen. Der Markt war für sie auch eine erzieherische Institution, die Menschen mit sanftem Zwang „mores“ lehrt. Teilnahme am Marktgeschehen bestimmt die Individuen dazu, ihren Erwerbstrieb in einer moderaten und für ihre Mitmenschen und die Gesellschaft insgesamt nützlichen Weise auszuleben. Indem er zu einer Besänftigung und Zügelung der wilden und gefährlichen Leidenschaften zugunsten der kontrollierten und berechenbaren Verfolgung von individuellen Interessen anhält, wirkt der Markt zivilisierend. Menschen, die von Natur aus weniger zivilisiert sind, als sie sich auf dem Markt aus opportunistisch rationalen Gründen betragen müssen, werden allmählich jene Eigenschaften annehmen, deren Vorhandensein sie zunächst nur vorspiegeln mögen (Hirschman 1987; 1989).

Das ist die These vom *Doux Commerce*, nach der Handel und Gewerbe Instrumente der Zivilisierung und der Verfeinerung der Sitten bilden. Ein freier wirtschaftlicher Markt ist nicht nur die Quelle wirtschaftlichen Wohlstandes. Er bildet ebenfalls eine Quelle gutartigen Verhaltens, das seine segensreichen Wirkungen auch jenseits der Grenzen vertraglicher Spezifikation und auch außerhalb des Marktes entfalten wird. Die unsichtbare Hand des Marktes fördert so nicht nur ökonomische Effizienz. Das Wirken marktlicher Regeln bringt auch positive moralische Externalitäten für andere Lebensbereiche mit sich.

5.2 Die These von der prinzipiellen Beschränktheit des Marktes

Ungeachtet des geradezu überwältigenden Erfolges privatrechtsgesellschaftlicher und insbesondere marktlicher Organisationsweisen (vgl. dazu Rosenberg und Birdzell 1986) war die These vom *Doux Commerce* im intellektuellen Bereich keineswegs ähnlich erfolgreich. Sie geriet seit Mitte des 19. Jahrhunderts mehr oder weniger in Vergessenheit. Die privatrechtliche Organisation und insbesondere der Markt, so hieß und heißt es zunehmend, fördere nicht die Moral, sondern unterminiere sie. Moralisches Kapital werde so nicht geschaffen,

sondern vernichtet. Die Privatrechtsgesellschaft zehre vom moralischen „Erbe der präkapitalistischen und vorindustriellen Vergangenheit“ (Hirsch 1980, S. 170).

Vor dem Hintergrund der klassischen Weisheit „*omne agens agendo perfectitur*“, daß also, was immer handelt, sich in seinem Handeln vervollkommnet, scheinen solche Auffassungen nicht unplausibel. So wie sich die Muskeln durch ihren Gebrauch stärken, so könnten sich unter Umständen auch Tugenden dadurch stärken, daß Situationen durchlebt werden, in denen tugendhaftes Handeln gefordert ist. Dadurch, daß wir uns etwa immer wieder Versuchungen aussetzen, stärken wir ja nach landläufiger, wenn auch möglicherweise empirisch fragwürdiger Auffassung unsere allgemeine Fähigkeit, Versuchungen zu widerstehen.

Sollte die empirische These zutreffen, daß Tugenden eingeübt werden können und müssen, dann läßt sich jedenfalls prima facie nicht ausschließen, daß die immer weitergehende Spezifikation von Verträgen, daß die Verbesserung gesellschaftlicher Anreizsysteme und Überwachungsmechanismen, die immer effektivere Lösung von Prinzipal-Agent-Problemen dazu führen, daß die Entwicklung von Tugenden sich weniger und weniger lohnt. Kaufleute hätten wenig Grund, auf die Ausbildung der Tugenden des ehrlichen Kaufmannes hinzuwirken. Eltern, die sich mit dem späteren Erfolg ihrer Kinder identifizieren, hätten keinen (altruistischen) Anreiz, für die Ausbildung erfolgsförderlicher Tugenden bei ihren Kindern zu sorgen. Leiter von Organisationen, die ihre Anreizstrukturen so gestalten konnten, daß sie zum guten Funktionieren nicht mehr auf bestimmte Tugenden angewiesen sind, würden keine Mühe mehr darauf verwenden, die Träger jener Tugenden auszuwählen und daher indirekt die Anreize zur Entwicklung dieser Tugenden herabsetzen usw. Der Markt für derartige Tugenden verschwände. Das Gut würde weniger begehrt, weniger wert und damit auch in geringeren Quantitäten und Qualitäten angeboten werden.

Damit wird der These vom *Doux Commerce* eine *Subversions-* bzw. *Erosionsthese* gegenübergestellt.

6. Marktergänzungen

Nun haben wir aber bereits festgestellt, daß die Marktinstitution dem Ideal des „economizing on virtue“ nur näherungsweise und in Grenzen entsprechen kann. Die Möglichkeiten tugendunabhängiger Interaktionen werden erweitert. Das heißt jedoch nicht, daß sich jenseits der Grenzen der „moralentlastenden“ vertraglichen Selbstbindungsmöglichkeiten keine Koordinationsgewinne böten. Marktteilnehmern, deren Tugend ihre Partner vertrauen können, eröffnen sich im Gegenteil zusätzliche Chancen. Tugend ist nützlich und daher (nach-)gefragt.

Diese Tatsache allein wird die Anhänger der Erosionsthese freilich nicht überzeugen. Sie werden argumentieren, daß der Markt in jenen Bereichen, in denen private Verträge zur Realisierung zusätzlicher Vorteile der Ergänzung durch nicht zentral durchsetzbare Klauseln bedürfen, auf eine *externe* Moralzufuhr angewiesen bleibt. Die Teilnahme am Marktgeschehen trägt nach Meinung der Marktkritiker zur Bereitstellung jener Moral, die die Ergänzung von Verträgen um nicht explizit vereinbarte Klauseln ermöglicht, selbst nichts bei. Der Markt verhält sich gegenüber einer solchen durch außermarktliche Instanzen bereitgestellten Moral nach dieser Sicht rein parasitär.

Schlimmer noch, die mit der Konzeption der Privatrechtsgesellschaft einhergehende Freistellung von moralischer Orientierung führt zu einem „framing“ Effekt, der das Problem verschärft (vgl. Lindenberg 1992). Wenn die Zeichen auf privatvertragliche Koordination gestellt sind, vollzieht sich die Interaktion in einem Bezugsrahmen, der von vornherein eine Ausrichtung am individuellen Vorteil nahelegt. Die nicht-moralische Interessenverfolgung wird zwar nicht erzwungen. Dennoch wird deren Legitimität betont und damit die opportunistisch rationale Interessenverfolgung subjektiv erleichtert.

Den Marktteilnehmern stehen jedoch Strategien zur Verfügung, mit denen sie sich auch jenseits des Bereiches einer extern gewährleisteten Vertragsdurchsetzung gegen unkooperative Handlungsweisen schützen können.

1. Freier Abbruch der Kooperation. Am Markt kann man auf ein unkooperatives Verhalten eines Partners mit einer Beendigung der Beziehung reagieren. Mobilität auf einem anonymen und großen Markt kommt nicht nur dem Defekteur zugute. Zwar mag der Defekteur aufgrund der – nicht nur räumlichen – Mobilität der Vergeltung des Kooperationspartners im „Meer der Anonymität“ (Axelrod) entkommen und sei-

nen Defektionsgewinn ungestraft konsumieren können. Aber die Mobilität und Größe eines Marktes erlauben dem Kooperationspartner zugleich auch den (opportunitäts-)kostengünstigen Abbruch einer für ihn schlechten Beziehung und die Suche nach einem neuen kooperativen Partner. Durch die Ausstiegsoption kann er seine Verluste und Risiken in jedem Falle in Grenzen halten. Er muß nicht übertrieben mißtrauisch und vorsichtig in neue Beziehungen gehen (vgl. natürlich klassisch zum Verhältnis von Abwanderung und Widerspruch Hirschman 1974).

2. Freie Fortsetzung der Kooperation. Ein kooperatives Verhalten des Partners kann man mit einer Weiterführung der Kooperation belohnen. „Mobilität“ ist auf einem Markt zwar möglich. Nichts erzwingt jedoch einen Partnerwechsel. Es steht den Marktteilnehmern frei, indem sie an ihren Partnern festhalten, Immobilität aufgrund eigener Entscheidung *zu schaffen* und damit die Vorteile einer fortgesetzten Beziehung zu genießen.

Diese Möglichkeit nützt dem Marktinteressenten in zweifacher Hinsicht: Einmal verschafft sie ihm das „soziale Kapital“ einer Vertrauensbeziehung (Coleman 1991, S. 115 ff.). Zum anderen schützt eine solche Beziehung vor Ausbeutung durch Defekteure, weil eine Person, die kontinuierliche Kooperationsbeziehungen aufgebaut hat, insoweit nicht mehr nach Kooperationspartnern suchen muß. Im Laufe der Zeit kann sie ihre Kooperationsmöglichkeiten „sättigen“. Gleichzeitig schadet das Wachsen solcher kontinuierlichen Beziehungen den Defekteuren. Sie werden Gefahr laufen, im verbleibenden „Meer der Anonymität“ zunehmend unter Gleichgesinnten zu sein.²

Dieser Selektionseffekt ist durch Simulationen anonymer Marktinteraktionen eindrucksvoll belegt (vgl. Schüßler 1990 und Vanberg und Congleton 1992). Je mehr stabile kooperative „cluster“ (Vanberg and Buchanan 1988, S. 149 ff.) sich in einer Gesellschaft etabliert haben, desto schwieriger wird es für einen Defekteur, passende Ausbeutungsobjekte zu finden. Es zeigt sich, daß spieltheoretisch nicht nur das „Prinzip der späteren Vergeltung“, sondern auch das „Prinzip der selektiven Kooperation“ dilemmatische Anreizstrukturen wirksam

² Ein Effekt, der sich in nahezu allen einschlägigen evolutionistischen Simulationen unter ansonsten ganz unterschiedlichen Parameterkonstellationen zeigt, besteht darin, daß die Ausbeuterstrategien sich zunächst ausbreiten, um dann nach einer Weile zunehmend erfolgloser zu werden.

überwinden kann: „Die Analyse des spieltheoretischen Modells freier Kooperation belegt, daß zumindest prinzipiell stabile Kooperation unter rationalen Egoisten auch in großen, atomistischen und anonymen Austauschgesellschaften entstehen kann. ... Egoistische Kooperation erweist sich robuster, als der common sense und selbst die spieltheoretische Forschung annehmen.“ (Schüßler 1990, S. 16/92) Der Anreiz, aus einer längerfristigen Beziehung abzuspriegen, um sich nach der Maxime „hit and run“ auf Kosten anderer einseitig zu bereichern, nimmt so in dem Maße ab, in dem die langfristigen gesicherten Vorteile aus einer kontinuierlichen Zusammenarbeit die unsicheren und risikoreichen Gewinnaussichten einer unkooperativen Strategie übertreffen.

3. *Vergeltung.* Sofern eine ökonomische Beziehung aus Kostengründen nicht ohne weiteres beendet werden kann, steht einem Marktinteressenten die „übliche“ Strategie vergeltender Defektion zur Verfügung, um einen unzuverlässigen oder unfairen Partner zu einer Rückkehr zu einer kooperativen Haltung zu bewegen. Es wäre ein Irrtum anzunehmen, daß solche „Superspielstrategien“ aufgrund der Anonymität von Märkten in modernen Gesellschaften grundsätzlich keine Rolle mehr spielen könnten. Menschen sind auch in der heutigen Gesellschaft sozial, geographisch und wirtschaftlich nicht *unbeschränkt* und vor allem nicht kostenfrei mobil. Die an ökonomischen Interaktionen Beteiligten haben häufig Investitionen in transaktions-spezifisches Kapital getätigt, das einen Abbruch der Beziehung prohibitiv verteuert, weil Ressourcen auf wenige Verwendungen spezialisiert sind und nicht für andere Zwecke eingesetzt werden können (Williamson 1990, S. 108 f.).

Fehlen „natürliche“ Bindungen etwa aufgrund einer mangelhaften Einbettung ökonomischer Transaktionen in soziale Netzwerke (vgl. dazu Granovetter 1985), können Marktinteressenten künstliche Bindungen schaffen, indem sie in riskanten Transaktionen von ihren Partnern glaubhafte Zusicherungen für ein kooperatives Verhalten verlangen, bzw. sie durch glaubhafte Drohungen zu einem solchen Verhalten bewegen (Williamson 1990, S. 190 ff.). Glaubhafte Zusicherungen entstehen beispielsweise durch irreversible Investitionen in eine Spezialtechnologie, mit denen man sich durch selbsterzeugte Abwanderungskosten an einen bestimmten Partner „bindet“, oder durch Unterpfänder, die bei Abbruch einer Transaktion im Besitz des Partners verbleiben (vgl. für spieltheoretische Analysen derartiger

„Pfänderspiele“ Raub und Karen 1993). Umgekehrt lassen sich glaubhafte Drohungen durch Investitionen in eine Mehrzwecktechnologie oder durch Diversifikationen erzeugen, durch die Kosten bei Beendigung einer Beziehung gesenkt werden. Das Einschalten von „Vertrauensintermediären“ (Coleman 1991, S. 232 ff.) kann glaubhafte Verpflichtungen auch dann schaffen, wenn die ökonomischen Kontakte als solche keine ausreichende Basis für eine direkte Vertrauensbeziehung zwischen den unmittelbar Beteiligten bieten.

Alles dies geschieht in gewisser Weise *auf* Märkten. Ein Zulieferer kann auf einem Markt vertraglich oder durch spezifische Investitionen und Quasi-Renten an seinen Abnehmer ebenso gebunden sein wie der Unternehmer an seinen hochqualifizierten Mitarbeiter (vgl. für viele sehr instruktive Beispiele Milgrom and Roberts 1993). Sind diese Bindungen wechselseitiger Natur, dann kann eine Strategie wie etwa die des „Tit for tat“ Kooperation sichern und wirksam vor Ausbeutung schützen.

Aus all dem folgt, daß dilemmatische Anreizstrukturen auch bei grundsätzlich bestehender Mobilität, Anonymität, Individualisierung und „sozialer Atomisierung“ überwunden werden können.³ Strukturen zur „Kontrolle“ von externen Effekten können sich auch unter diesen Bedingungen als privatvertragliche Ergänzungen marktlicher Beziehungen spontan herausbilden.

Moraldestruktiv in dem Sinne, daß es dann, wenn Verträge nicht vollständig spezifiziert sind, für jeden Marktteilnehmer permanent unwiderstehliche Anreize geben müßte, „moralische“ Maßstäbe zu mißachten, ist infolgedessen auch der große Markt nicht. Freilich ist festzustellen, daß das hier entworfene Bild privatvertragliche Zusatzstrukturen beinhaltet, die nichts oder wenig mit dem klassischen Lehrbuchmodellen freier Konkurrenz unter Anonymitäts- bzw. Homogenitätsbedingungen zu tun haben.

³ Die Unkenntnis der „raffinierten Anreizsysteme“ auf dem Markt ist nach Auffassung von Williamson der Grund, „weshalb die praktische Bedeutung des Gefangenendilemmas für die Analyse des Tausches bei weitem übertrieben wird.“ (1990, S. 235) Dem ist mit Bezug auf die „Oberflächenstruktur“ sozialer Interaktion zuzustimmen. Dennoch werden die raffinierten institutionellen Strukturen natürlich erst verständlich, wenn man sie im Lichte einer Tiefenstruktur latenter Dilemmata sieht; vgl. zu letzterem Hardin 1982, Kliemt 1993 und ausführlich Kliemt 1986.

Den Anhänger der Erosionsthese wird das alles jedoch nicht völlig überzeugen. Der Einwand, daß der Markt ohne Tugend nicht funktionsfähig sein könne, ist damit zwar in gewisse Schranken verwiesen. Der Einwand jedoch, daß der Markt selbst keine Tugenden bereitstelle, sie vielmehr nur von außen bezöge, ist keineswegs widerlegt.

7. Der Markt der Tugend

Auch für einen prinzipiell kooperationsbereiten Marktteilnehmer werden sich immer wieder Gelegenheiten zu einem opportunistischen „Zusatzgewinn“ ohne negative „Spätfolgen“ auftun. Bei solcher Gelegenheit fährt jedoch nicht derjenige am besten, der aus eigenem Antrieb die Regeln freiwilliger Kooperation und fairen Austauschs ausnahmslos beachtet, sondern derjenige, der Ausnahmen genau dann macht, wenn sie sich bei adäquater Risikoabwägung lohnen. Optimal wäre es, sorgfältig zu unterscheiden zwischen den Situationen, in denen es aus reinem Eigeninteresse heraus besser ist, zu kooperieren, und solchen „goldenen Gelegenheiten“, bei denen man aus einem abweichenden Verhalten zusätzliche Vorteile erzielen kann, ohne dabei mit mehr als einer marginalen Wahrscheinlichkeit erpapt zu werden.

Kooperationsfördernde Kräfte auf dem Markt würden zufolge dieser Überlegungen nicht zu einer intrinsischen Orientierung an Normen motivieren. Bestenfalls würden sie deren äußerliche Befolgung bewirken, sofern eine Abweichung registriert werden kann und mit negativen Folgen verknüpft ist. Das Ergebnis wäre Konformität im äußeren Verhalten anstatt innere Bindung an die Normen der Kooperativität. Das Gewissen würde sich nur rühren, weil man fürchtet, man könnte beobachtet werden, und sogleich schweigen, wenn diese Gefahr nicht besteht. Es hätte keine motivierende, sondern allenfalls eine informierende Kraft.

Wenn der Markt trotz aller „raffinierten Anreizsysteme“ immer wieder Gelegenheiten zu profitablen Defektionen eröffnet, dann scheint eine äußerliche, rein opportunistische Anpassung an die jeweiligen Situationsbedingungen günstiger zu sein als eine innere Regelbindung, die eine Regelbefolgung auch dann bewirkt, wenn sich Gelegenheiten zur Abweichung ergeben. Der Markt wäre einfach keine Produktionsstätte für „echte“ Tugend. Er würde Tugend und intrinsische Mo-

tivation sogar bestrafen und eine auf rein externe Anreize programmierte Verhaltensorientierung prämiieren. Es würde letztlich doch das alte Bild des Marktes bestätigt, der „individualistische Berechnung“ (Hirsch) honoriert und damit einen „Menschentyp“, der jede Gelegenheit ergreift, auf Kosten anderer einen zusätzlichen Profit zu machen. Vom Markt wäre zur Deckung des Tugendbedarfs der Gesamtgesellschaft nicht nur nichts zu erwarten, sondern es gingen in dieser Hinsicht tatsächlich beträchtliche Gefahren von ihm aus. Denn ein Markt wäre eine Trainingseinrichtung für Camouflage und opportunistische Verstellungsfähigkeit, nicht jedoch für wahre Tugend, und ein um „raffinierte Anreizsysteme“ erweiterter Markt ein „Trainingscamp“ für den Erwerb besonders raffinierter derartiger Techniken, die dann auch in anderen Bereichen tugendgefährdend zum Einsatz kommen könnten.

Doch auch die kooperationsbereiten Marktteilnehmer werden sich der Tatsache bewußt sein, daß sie trotz der „raffinierten (vertraglichen und nicht-vertraglichen) Anreizsysteme“ des Marktes weiterhin durch unkooperative Verhaltensweisen bedroht sind. Von ihrem Interessensstandpunkt aus ist es deshalb einleuchtend, daß sie sich nicht freiwillig mit einer nur äußerlichen Regelkonformität ihrer Partner zufrieden geben werden. Sofern sie über entsprechende Erkenntnismöglichkeiten verfügen, werden sie Personen mit einer intrinsischen Regelbindung als Kooperationspartner den nur angepaßten Opportunisten vorziehen. Können Marktteilnehmer eine entsprechende Auswahl unter ihren Partnern tatsächlich treffen, wird es nicht mehr ausreichen, äußere Regelkonformität zu demonstrieren, sondern man wird sich zu einer Person mit einer intrinsischen Regelbindung entwickeln müssen, wenn man zu profitablen kooperativen Beziehungen Zugang finden möchte (Hoerster 1982; Gauthier 1986; Hegselmann et al. 1986; Vanberg 1988a; b; Frank 1992, Baurmann 1995).

Das setzt voraus, daß es entsprechende Signale zur Identifizierung von tugendhaften Personen gibt. Soweit derartige Signale tatsächlich existieren, würde Tugend und nicht nur äußeres Wohlverhalten prämiert. Ausschluß von kooperativen Beziehungen drohte dann nicht erst dem offen defektierenden Akteur, sondern dem Opportunisten als solchem. Es ginge nicht mehr nur um bestimmte *Verhaltensweisen*, sondern um den Besitz bestimmter *Eigenschaften*.

Würde sich auf einem Markt ein solches Ausscheidungssystem etablieren können, das nicht nach Verhaltensweisen (Spielzügen), son-

dern nach Verhaltensdispositionen (Typen) selektiert, dann würden die höchsten Prämien der intrinsischen Motivation zufallen und nicht länger nur der klugen Verhaltensanpassung. Es könnte sich ein „Markt der Tugend“ bilden, von dem eine – möglicherweise – angebotsstimulierende Nachfrage nach tugendhaften und damit zur Kooperation und Zusammenarbeit besonders geeigneten Personen ausginge.

Dem Marktteilnehmer, der sich gegen Opportunisten schützen will, stehen dabei im Prinzip die gleichen Instrumente zur Verfügung wie einem Marktteilnehmer, der sich gegen opportunistisches Verhalten schützen will: Insbesondere kann er die Kooperation mit einem Opportunisten abrechnen und die Kooperation mit einem tugendhaften Partner fortsetzen. Er hat dabei allerdings mit einer besonderen Schwierigkeit zu tun, die im Zusammenhang mit einem Schutz gegen bloß opportunistische Verhaltensweisen nicht auftritt: Er muß eine solche Eigenschaft wie das Vorliegen eines Gewissens unter Marktbedingungen überprüfen. Das stellt eine erhebliche Hürde dar, denn schließlich geht es nicht mehr nur um die Identifizierung beobachtbaren Verhaltens, sondern um die Identifizierung nicht unmittelbar beobachtbarer Dispositionen (entsprechend der spieltheoretischen Schwierigkeit, aus beobachtbarem Verhalten in konkreten Partien eines Spieles auf die Strategien der Spieler, die ja gerade immer auch für die in einer Partie nicht erreichten Äste eines Spielbaumes definiert sind, zu schließen).

Günstige Bedingungen hierfür scheinen eher in stabilen Kleingruppen- als in Großgruppeninteraktionen gegeben. Um zu überprüfen, welche Eigenschaften und Charakterzüge ein Mensch besitzt, bedarf es regelmäßiger und möglichst intensiver Kontakte mit ihm.

Nun bringen kontinuierliche, rein vertragliche Marktbeziehungen zwar regelmäßige persönliche Kontakte und Interaktionen mit sich, ob das allerdings ausreicht, den Charakter eines Partners kennenzulernen, erscheint vielfach eher zweifelhaft. Wenn wir etwa immer zum gleichen Gemüsehändler gehen, wissen wir, daß dieser um die Gefährdung der Geschäftsbeziehung weiß, wenn er uns „täuscht“. Wir wissen, daß er unter dem steht, was Adam Smith „the discipline of continuous dealings“ nannte. Deshalb wird man den Empfehlungen des Gemüsehändlers auch im Angesicht von Erfahrungsgütern vertrauen. Zugleich wird man ab und an ein paar Worte mit dem Händler wechseln. Aber es handelt sich dennoch kaum um Beziehungen, in denen sich genügend Gelegenheiten bieten können, die Eigenschaften und Charakterzüge des Partners zu eruieren. Die Tatsache, daß es im rationalen In-

teresse des Gemüsehändlers liegt, uns nicht zu täuschen, verhindert sogar gerade, daß wir etwas über seine Verhaltensdispositionen in Situationen lernen, in denen es in seinem Interesse wäre zu täuschen (man beachte nochmals die Tatsache, daß in den Bei-Spielen der Graphiken 2 bzw. 4 etwas nach dem „+“ folgte).

Neben vielen anderen, gewöhnlich transaktionskostenbasierten Argumenten, die für die Existenz von Unternehmen generell und gewöhnlich im Anschluß an Coase (vgl. 1937) vorgebracht werden, wird hier ein etwas unorthodoxeres deutlich: Das Unternehmen schafft auf eine künstliche Weise ein „Kleingruppenmilieu“, das durch die Intensität interpersonaler Kontakte besonders gut für die Einschätzung der Eigenschaften und persönlichen Qualitäten von Menschen geeignet ist. Denn die Beziehungen im Unternehmen sind eben nicht nur vertraglicher, sondern fundamental auch persönlich-sozialer Art. Durch die speziellen Bedingungen einer integrierten Organisation können die Erfolgsaussichten für Opportunisten verringert werden.

Diese Verschlechterung der Chancen für Opportunisten ist allerdings nicht darauf zurückzuführen, daß in einem Unternehmen die Anreize für opportunistisches Verhalten generell minimiert werden. In einem Unternehmen integriert man die individuellen Handlungen von Personen, die zuvor als autonome Akteure ihre Handlungen koordinieren mußten, zu einem System kollektiver Handlungen. Kollektive Handlungen sind aber potentiell immer mit einem Kollektivgutproblem belastet, d. h. es bestehen Anreize für den einzelnen, seine individuellen Leistungen auf Kosten der anderen Mitglieder des Kollektivs zurückzuhalten.

Die gewöhnlich genannten Mängel der Unternehmung wie etwa die Kosten der Bürokratie und die im Vergleich zum Markt weniger ausgeprägten Leistungsanreize (Williamson 1990, S. 150 ff.) sind Folgeprobleme dieser Integration. Das Unternehmen ersetzt somit nur eine Art von Gefährdung durch opportunistisches Verhalten durch eine andere Gefährdung durch ebendieses Verhalten. Es löst Anreizprobleme, indem es neue schafft (ein Punkt, der ganz generell und höchst überzeugend von de Jasay 1989 als „the return of the free rider“ herausgearbeitet wird; vgl. auch Granovetter 1985, S. 453 ff.).

Ein Unternehmen kann deshalb nicht grundsätzlich besser als der Markt Anreize zu opportunistischem Verhalten vermeiden. Es schützt vor gewissen Formen des Opportunismus um den Preis, zu anderen Formen einzuladen (eine Einsicht, die man, nebenbei bemerkt, auf die

vielbeschworenen kommunitären Gruppenbeziehungen jeder Art ausdehnen kann). Es stellt jedoch günstige Umstände zur Verfügung, sich vor *generellen Opportunisten* zu schützen. Für dieses Ziel liegen in einem Unternehmen Bedingungen vor, die auf einem Markt kaum vorliegen können. Die Dichte und Intensität der unternehmensinternen persönlichen Kontakte und sozialen Netzwerke schaffen vielfältige Informationsmöglichkeiten nicht nur über das Verhalten, sondern auch über die Persönlichkeit der Beteiligten.

Natürlich sind auch innerhalb eines Unternehmens Tugend und Opportunismus als Handlungsdispositionen nicht direkt beobachtbar. Aber die langfristige Zusammenarbeit mit einer Person innerhalb eines Kollektivs erlaubt zahlreiche Rückschlüsse auf ihre vorhandenen oder fehlenden intrinsischen Motivationen. Die marginalen, oft nur unbeußt und intuitiv zu erfassenden Anzeichen für die Integrität einer Person sind in einem Unternehmen einer kontinuierlichen Beobachtung ausgesetzt.

Hinzu kommt, daß in einer integrierten und arbeitsteiligen Organisation für Täuscher und Schwindler zahlreiche „Fallen“ existieren, in denen sie sich mit einem unbedachten Handeln entlarven oder zumindest verdächtig machen können. Sofern Opportunisten nicht perfekt rational sind, werden sie sich bei fehlender intrinsischer Motivation durch Wahrnehmung einer nur scheinbar goldenen Gelegenheit verraten (vgl. zu diesem Argument auch Frank 1992, S. 72 ff.). Solche „Fallen“ werden in der Regel eher zufällig entstehen, könnten aber auch das Ergebnis eines gezielten Unternehmerhandelns sein.

Der sicherste Weg, innerhalb eines Unternehmens als tugendhafte und integre Person zu erscheinen, wird daher darin bestehen, eine tugendhafte und integre Person zu sein. Vom Standpunkt unserer übergeordneten Fragestellung aus gesehen leistet das Unternehmen somit beides: Es hat einen nicht substituierbaren Tugendbedarf und es ist, sofern Tugend überhaupt „produzierbar“ ist, in der Lage, durch seine Nachfrage die Tugendproduktion zu stimulieren. Die interaktionsendogene Produzierbarkeit von Tugend – und sei es durch Selektionsprozesse – müssen aber gerade die Kritiker der privatrechtsgesellschaftlichen Organisationsweise unterstellen.

Folgt man dieser Argumentation, so kann den Einwänden gegen marktliche und privatvertragliche Formen der Verhaltenskoordination entgegengehalten werden, daß ein „Markt für Tugend“ im Rahmen der Privatrechtsgesellschaft entstehen kann. Hier kann sich der Besitz

echter Tugend prinzipiell ebenso auszahlen wie in nicht-vertraglichen, nicht-kommerziellen dauerhaften Kleingruppenbeziehungen. Neben der innovativen Lösung von Vertrauensproblemen in den Beziehungen mit anderen Unternehmen (vgl. dazu Sako 1992) könnte hier eine weitere Wurzel für den besonderen Erfolg der japanischen Form der Unternehmung liegen, legen doch die großen japanischen Unternehmen Wert auf lebenslange Zugehörigkeit ihrer Mitarbeiter. Zugleich ist jedoch zu beachten, daß japanische Unternehmungen normalerweise in einem Umfeld kleinerer Unternehmen agieren, die keineswegs nach den gleichen Prinzipien wie sie selbst organisiert sind. Daraus läßt sich möglicherweise schließen, daß die japanische Form der Wirtschaftsorganisation einen bestimmten vorteilhaften „Mix“ verschiedener Formen der Opportunismus- und Opportunistenkontrolle gefunden hat. – Aber das ist noch spekulativer als manches andere, das zuvor gesagt wurde.

8. Schlußbemerkungen

Die Annahme, daß die Privatrechtsgesellschaft und insbesondere Märkte keine geeigneten Möglichkeiten zur Verfügung stellen, um tugendhaftes Verhalten zu belohnen und die Tugend von Personen mit Aussicht auf Erfolg zu überprüfen, erscheint als vorschnell. Marktinteressenten haben eine gute Chance, selektiv nur mit denjenigen zu kooperieren, die Tugend und moralische Integrität tatsächlich besitzen, und Opportunisten von der Kooperation auszuschließen. Diejenigen, die eine opportunistische Täuschungsstrategie verfolgen, haben erhebliche Kosten und Risiken zu tragen.⁴ Auch von einem rein eigeninteressierten Standpunkt aus kann es aus diesem Grund für Marktteilnehmer vorteilhaft sein, moralische Tugenden und persönliche Integri-

⁴ Das betont schon Hume, wenn er bemerkt, daß ein ehrlicher Mensch „häufig die Genugtuung“ hätte, „zu sehen, wie Gauner trotz all ihrer vermeintlichen Schlaueit und Geschicklichkeit durch ihre eigenen Grundsätze betrogen werden; und während sie sich vornehmen, mit Maß und in aller Heimlichkeit zu betrügen, kommt eine verführerische Gelegenheit, die Natur ist schwach, und sie gehen in die Falle, aus der sie sich nicht wieder herauswinden können, ohne ihren Ruf gänzlich verloren und sich alles künftige Vertrauen und jeden weiteren Kredit bei den Menschen verscherzt zu haben“ (Hume 1984, S. 214).

tät tatsächlich zu besitzen. Es wird langfristig nützlicher für sie sein, sich authentisch als geeignete Kooperationspartner präsentieren zu können als die Gefahr eines permanenten Ausschlusses aus kooperativen Beziehungen einzugehen.

Aber auch ein funktionierender „Markt der Tugend“ wird nicht jede Nachfrage befriedigen können. Nicht alle Marktteilnehmer werden unter Bedingungen handeln, unter denen Täuschungsversuche entlarvt werden können. Auch unter solchen Bedingungen werden Investitionen in Entlarvungstechnologien dem Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen unterliegen und sich ab einem bestimmten Punkt nicht mehr lohnen. Es ist also auch bei grundsätzlich günstigen Bedingungen mit „ökologischen Nischen“ für Täuscher zu rechnen (vgl. wiederum Frank 1992, S. 62 und im präziseren Rahmen eines entsprechenden evolutionären Spieles Güth und Kliemt 1994a; b).

Soweit Tugend in sozialer Interaktion nicht endogen produzierbar ist, sondern auf natürlichen Anlagen beruht, muß die Existenz von Nischen für die weniger Tugendhaften bis zu dem Grade als wünschenswert erscheinen, wie die Interaktion mit Opportunisten mehr nützt als schadet. Unabhängig davon ist der Markt, soweit die Möglichkeiten wohlspezifizierbarer Verträge reichen, selbst eine Schutzinstitution für jene, denen es aufgrund von Erziehung oder Anlage an Tugend mangelt. Anstatt aus sozialen Verbänden gänzlich entfernt zu werden, bleibt ihnen die Möglichkeit, ein nützlicher Partner wenigstens für überschaubare und erzwingbare Transaktionen zu werden. Darüber hinaus besteht in der Privatrechtsgesellschaft, sofern Tugend überhaupt produzierbar ist, ebenso eine Chance zur Produktion von Tugend wie in der naturwüchsigen „Kleingruppeneinschaft“. Zwar läßt die Privatrechtsgesellschaft eine kluge Adaptation an äußere Anreizstrukturen zu. Das schließt jedoch ausdrücklich ein, daß Individuen auch privatvertraglich auf den Anreiz reagieren können, Mechanismen zu bilden, die ihrerseits einen Anreiz zur Ausbildung echter Tugend bieten.⁵

⁵ Dabei können sich die Belohnungssysteme für kluge Anpassung und intrinsische Regelbindung durchaus in die Quere kommen. Wer von seinem Partner eine intrinsische Motivation erhofft, muß darauf achten, daß er ihn nicht nur für berechnetes Wohlverhalten honoriert (Frey 1993). Kontrolle ist eben nicht immer besser als Vertrauen.

Treffen unsere Überlegungen im Grundsatz zu, dann können Märkte im Sinne des „economizing on virtue“ den Tugendbedarf einer Gesellschaft nicht nur stabilitätsfördernd senken, sondern dann können sie im Sinne der These vom *Doux Commerce* den Tugendbedarf einer Gesellschaft auch decken helfen. Als Stätten der Tugendproduktion haben Märkte sogar gewisse Vorzüge im Vergleich mit der von den Marktkritikern gewöhnlich favorisierten traditionellen sozialen Gemeinschaft.

Erstens ermöglicht die freiwillige Kooperation auf einem Markt eine Auswahl unter Kooperationspartnern. Ist man dagegen gezwungen, die Beziehung mit einer bestimmten Person aufrechtzuerhalten, kann es nicht nur sein, daß man sich mit ihren mangelhaften moralischen Qualitäten abfinden muß, sondern es droht auch die Gefahr, daß sich ein offen unkooperatives Verhältnis zementiert oder in einer Spirale gegenseitiger „Vergeltung“ eskaliert (Axelrod 1986, S. 137 f.; Schüßler 1990, S. 141). Man kann dann vor der ungemütlichen Alternative stehen, entweder eine Kooperation auf mäßigem Niveau hinzunehmen oder sich in einer endlosen Fehde zu verstricken.

Zweitens wird man als „Tugendanbieter“ in einer Umwelt, in der man die Kooperationspartner wechseln kann, eine zumindest in gewissem Maße universalisierte moralische Haltung anbieten müssen, d. h. eine moralische Haltung, die nicht nur die Mitglieder bestimmter, engumgrenzter Gemeinschaften umfaßt. Genau eine solche universalisierte Moral ist aber in einer modernen Großgesellschaft, die über die Grenzen partikularer Gemeinschaften hinausgeht, als „Kitt“ sozialer Ordnung unverzichtbar (Baurmann 1994) – darüber hinaus wird sie von vielen ohnehin als die wertvollste und höchste Stufe der Moral betrachtet. Was die Bereitstellung dieser Art von Moralität anbelangt, scheint der Markt gegenüber naturgemäß zum Partikularismus tendierenden kommunitären Organisationsweisen große Vorzüge zu besitzen.

Die Tugend des Marktes mag zwar keine Moral der Heldenhaftigkeit und des Märtyrertums sein. Die Bürgertugenden, die die bürgerliche Gesellschaft zusammenhalten, verlangen aber auch nur selten Helden und Märtyrer. Daß das so ist, ist nicht zuletzt eine Folge des Programms des „economizing on virtue“ und, wie wir meinen, ein höchst positive.

Literatur

- Albert, H. (1978), *Traktat über rationale Praxis*, Tübingen: Mohr.
- Albert, H. (1986), *Freiheit und Ordnung. Zwei Abhandlungen zum Problem einer offenen Gesellschaft*, Tübingen: Mohr.
- Axelrod, R. (1986), *Die Evolution der Kooperation*, München: Oldenbourg.
- Baurmann, M. (1994), *Universalisierung und Partikularisierung der Moral. Ein individualistisches Erklärungsmodell*, in: Hegselmann, R. und Kliemt, H. (Hrsg.), *Moral und Interesse*, München: Oldenbourg (im Erscheinen vordr. 1995).
- Baurmann, M. (1995), *Der Markt der Tugend – Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft*, Tübingen: Mohr.
- Brennan, G. (1994), *Economizing on Virtue: Prolegomenon to a Theory of Institutional Design*. Paper prepared for Buchanan collaborator's conference, Fairfax, VA: mimeo.
- Brennan, G., und Buchanan, J. M. (1985), *The Reason of Rules*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brennan, G., und Kliemt, H. (1990), *Logo Logic*, *Journal of Constitutional Political Economy*, Vol. 1, No. 1, S. 125-127.
- Buchanan, J. M. (1965), *An Economic Theory of Clubs*, *Economica*, 32, S. 1-14.
- Buchanan, J. M., und Tullock, G. (1962), *The Calculus of Consent*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Coase, R. (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica*, Vol. 4, S. 368 ff.
- Coleman, James S. (1991), *Grundlagen der Sozialtheorie*, Band 1, München: Oldenbourg.
- De Jasay, A. (1989), *Social Contract - Free Ride*, Oxford: Oxford University Press.
- Frank, Robert H. (1992), *Strategie der Emotionen*, München: Oldenbourg.
- Frey, B. S. (1992), *Tertium datur: Pricing, Regulation and Intrinsic Motivation*, *Kyklos*, Vol. 45, S. 161-184.
- Frey, Bruno S. (1993), *Motivation as a limit to pricing*, in: *Journal of Economic Psychology* 14, S. 635-664.
- Gauthier, David (1986), *Morals by Agreement*, Oxford: Oxford University Press.
- Granovetter, M. (1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in: *American Journal of Sociology*, S. 481-510.
- Güth, W. und Kliemt, H. (1993), *Menschliche Kooperation basierend auf Vorleistungen und Vertrauen*, in: Herder-Dorneich, Ph. et al. (Hrsg.), *Jahrbuch für Politische Ökonomie* 12, Tübingen: Mohr 1993, S. 253-277.
- Güth, W. und Kliemt, H. (1994a), *Ist die Normalform die Normalform? erscheint in: Homo oeconomicus XII*, 1994.
- Güth, W. und Kliemt, H. (1994b), *Evolutionary Stable Co-operative Commitments*: mimeo.
- Güth, W. und Kliemt, H. (1994c), *Competition or Co-operation: On the Evolutionary Economics of Trust, Exploitation and Moral Attitudes*, in: *Metroeconomica* 45/2, June 1994, S. 155-187.
- Hardin, R. (1982), *Exchange Theory on Strategic Basis*, in: *Social Science Information*, 2, S. 251 ff.
- Hart, H. L. A. (1961), *The Concept of Law*, Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, F. A. v. (1971), *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen: Mohr.
- Hegselmann, R. et al. (1986), *Zur Entstehung der Moral aus natürlichen Neigungen. Eine spieltheoretische Spekulation*, in: *Analyse & Kritik* 8, S. 150-177.
- Hirsch, F. (1980), *Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise*, Reinbek: Rowohlt.
- Hirschman, A. O. (1974), *Abwanderung und Widerspruch*, Tübingen: Mohr.
- Hirschman, A. O. (1987), *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*, Frankfurt: Suhrkamp.
- Hirschman, A. O. (1989), *Der Streit um die Bewertung der Marktgesellschaft*, in: ders., *Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen*, München-Wien: Hanser, S. 192-225.
- Hoerster, N. (1982), *Rechtsethik ohne Metaphysik*, in: *Juristenzeitung*, S. 265-272; 714-716.
- Höffe, O. (1988), *Den Staat braucht selbst ein Volk von Teufeln. Philosophische Versuche zur Rechts- und Staatsethik*, Stuttgart: Reclam.
- Holler, M. J. (1986), *Moral Sentiments and Self-Interest Reconsidered*, in: A. Diekmann & P. Mitter (Eds.), *Paradoxical Effects of Social Behavior. Essays in Honor of Anatol Rapoport*, Heidelberg und Wien: Physica-Verlag, S. 223 ff.
- Hume, D. (1978), *Eine Untersuchung über die Prinzipien der Moral*, Stuttgart: Reclam.
- Hume, D. (1985), *Essays. Moral, Political and Literary*, Indianapolis: Liberty Fund.
- Kliemt, H. (1986), *Antagonistische Kooperation. Elementare spieltheoretische Modelle spontaner Ordnungsentstehung*, Freiburg/München: Alber.
- Kliemt, H. (1993), *Das Ricardosche Vergesellschaftungsgesetz und das Spezialisierungsdilemma*, in: *WiSt* 22/7, S. 335-341.
- Lahno, B. (1994), *Versprechen. Analyse einer künstlichen Tugend*, München: Oldenbourg, im Erscheinen.
- Lindenberg, S. (1992), *An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline*, *JITE (Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften)*, Vol. 148, S. 125-154.
- Milgrom, P., und Roberts, J. (1993), *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Raub, W., und Keren, G. (1993), *Hostages as a Commitment Device. A Game-theoretic Model and an Empirical Test of Some Scenarios*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 21, S. 43-67.
- Robertson, D. H. (1956), *Economic Commentaries*, London: Staples Press.
- Rosenberg, N., und Birdzell, L. E. J. (1986), *How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World*. New York: Basic Books, Inc.
- Ruiter, D. (1994), *Economic and Legal Institutionalism: What Can They Learn from Each Other?* *Constitutional Political Economy*, 5(1), S. 99-115.
- Sako, M. (1992), *Prices, Quality and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schüßler, Rudolf (1990), *Kooperation unter Egoisten: Vier Dilemmata*, München: Oldenbourg.
- Singer, P. (1977), *Freedoms and Utilities in the Distribution of Health Care*; in: Dworkin, G.; Bermant, Gordon and Brown, P. G. (ed.), *Markets and Morals*, Washington and London: Hemisphere Publ. and Wiley & Sons, S. 149-173.

- Smith, A. (1776/1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Indianapolis: Liberty Press.
- Vanberg, V. (1988a), *Morality and Economics. De Moribus Est Disputandum*, Bowling Green.
- Vanberg, V. (1988b), *Rules and Choice in Economics and Sociology*, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 7, Tübingen: Mohr, S. 146-167.
- Vanberg, V. und Buchanan, J. M. (1988), *Rational Choice and Moral Order*, in: *Analyse & Kritik* 10, S. 138-160.
- Vanberg, V. und Congleton, R. (1992), *Rationality, Morality, and Exit*, in: *American Political Science Review* 86, S. 418-431.
- Vining, R. (1956), *Economics in the United States of America. A Review and Interpretation of Research*, Paris: UNESCO.
- Williamson, O. E. (1990), *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*, Tübingen: Mohr.