

Bruno S. Frey

Vergleichende Analyse von Institutionen: Die Sicht der politischen Ökonomie

Ein neues Gebiet

In den letzten zehn Jahren hat eine Neuorientierung in der Nationalökonomie stattgefunden, die in den anderen Sozialwissenschaften nur beschränkt oder gar nicht zur Kenntnis genommen wird. Zuweilen sind zwar Bruchstücke geläufig, das sich entwickelnde Gesamtgebiet der ‚Vergleichenden Analyse von Institutionen‘ ist aber nur wenigen Sozialwissenschaftlern bekannt. Diese mangelnde Kenntnis gilt teilweise auch für Volkswirtschaftler¹. Die heute dominierende Richtung der Ökonomie ist in der Tat anders orientiert: Bezugs- und Angelpunkt ist das Modell des Allgemeinen Gleichgewichts, bei dem eine große Zahl von Nachfragern (Konsumenten) und Anbietern (Firmen) unter idealen Bedingungen (z. B. kostenloser Tausch und vollkommene Information) tätig sind. Diese orthodoxe Richtung ist stark formal – manche Teile können der angewandten Mathematik zugerechnet werden – und mehr an logischer Konsistenz als an empirischer Relevanz interessiert.

Die geringe Kenntnis der institutionellen Richtung der modernen Ökonomie ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß sie aus verschiedenen Zweigen besteht und sich (noch) kein einheitlicher Name durchgesetzt hat. Manche sprechen von der ‚Neuen Institutionenökonomie‘, andere vom ‚Neo-Institutionalismus‘. Die hier gewählte Bezeichnung – ‚Vergleichende Analyse von Institutionen‘ – betont die komparative Betrachtung und ersetzt ‚Ökonomie‘ durch das Wort ‚Analyse‘, womit der allgemeinere sozialwissenschaftliche Anspruch angedeutet wird. Für Politologen, Soziologen, Verwaltungswissenschaftler, Juristen und auch Psychologen ist das Gebiet insofern bedeutsam, weil sich daraus möglicherweise ein allgemeines sozialwissenschaftliches Paradigma entwickelt.

In diesem Beitrag wird eine Einführung in das neue Gebiet gegeben. Neben einer Übersicht über die verschiedenen Teilgebiete wird die Theorie auf zwei inhaltliche Probleme angewandt. Die Schnittstellen mit den anderen Sozialwissenschaften werden hervorgehoben. Da der Autor Ökonom ist, wird vor allem auf wirtschaftswissenschaftliche Literatur Bezug genommen². Um die Eigenschaften des Ansatzes deutlich zu machen, werden vier z. T. provokante Thesen entwickelt und diskutiert.

Erste These:

Die Ökonomie ist bei der Analyse einer Institution – des Preissystems – sehr erfolgreich gewesen, hat deshalb aber andere gesellschaftlich wichtige Institutionen vernachlässigt.

Die Volkswirtschaft läßt viele Aspekte unberücksichtigt; wichtige Probleme sind noch immer ungelöst. Im Vergleich zu anderen Sozialwissenschaften kann sie aber als sehr erfolgreich angesehen werden. Die Nationalökonomie gründet sich auf einer präzisen Analyse, die sich auf alle Probleme und Gebiete der Wirtschaft anwenden läßt. Großer Wert wird auf klare Annahmen, eine nachvollziehbare Analyse und auf empirisch testbare Hypothesen gelegt. Die Überzeugungskraft beruht weniger als in anderen Sozialwissenschaften auf Ideologie oder bloßer Sprachgewandtheit. Die anderswo große Distanz zwischen Theorie und Empirie ist infolge der Entwicklung eines eigenen Ansatzes, der Ökonometrie, überbrückt worden.

Die Ökonomie ist zweitens deshalb erfolgreich, weil ihre Grundzüge allgemein akzeptiert sind. An allen Orten der Welt wird im Prinzip die *gleiche* Wirtschaftstheorie und Ökonometrie gelehrt; es existiert somit ein erhebliches Maß an Übereinstimmung³, die die ‚Neoklassik‘ auch als eindeutigen Referenzpunkt für abweichende Ansichten ausweist. Im Gegensatz dazu sind die Politikwissenschaft und die Soziologie durch viele unterschiedliche und unvereinbare Ansätze gekennzeichnet (vgl. z. B. Lindenberg 1983, Opp 1986), während sich die Jurisprudenz weitgehend nach Sprachgebieten unterscheidet. Die Psychologie schließlich verfügt über keinerlei gemeinsame Theorie, sondern besteht aus Teilen, die sich grundsätzlich voneinander unterscheiden (etwa die experimentelle Psychologie von der Psychoanalyse).

Aufgrund dieser Erfolge wird die Ökonomie zuweilen als ‚Königin der Sozialwissenschaften‘ gefeiert. Diese beneidenswerte Position ist erreicht worden, indem sich die Volkswirtschaftslehre auf ein einziges Entscheidungssystem, nämlich die Preise oder den Markt, beschränkt hat. Auf diese Weise konnte, wie der Soziologe Coleman (1984) hervorhebt, die entscheidende Beziehung zwischen Individuum und Gesellschaft erfolgreich angegangen werden. Die anderen Sozialwissenschaften vernachlässigen diese Interaktion; es werden entweder nur Individuen betrachtet oder man bedient sich organischer Konzeptionen der Gesellschaft. Der letztere Ansatz wird vor allem in der Soziologie und Rechtswissenschaft verwendet.

In der Ökonomie wird das Aggregationsproblem gelöst, indem der Marktpreis als für Anbieter und Nachfrager gegeben angenommen wird, was für Märkte mit einer großen Zahl von Handlungsträgern zutrifft. Sobald aber die Preise für die einzelnen Konsumenten, Arbeitnehmer und Firmen nicht mehr als unveränderbar angesehen werden und eine direkte Interaktion zwischen den Akteuren stattfindet, ergeben sich schwerwiegende theoretische Probleme. Die Ökonomen haben

darauf reagiert, indem sie sich noch stärker als bisher auf das Preissystem konzentrieren, was ihnen die Ableitung von Ergebnissen unter noch allgemeineren Annahmen ermöglicht. Einige Ökonomen, wie z. B. Sen (1982) oder Hirschman (1984), fordern hingegen, daß der Analyse nicht immer weniger, sondern mehr Struktur und damit Institutionen beigelegt werden.

Institutionen können als Arrangements aufgefaßt werden, die wiederholte menschliche Interaktionen formen. Es lassen sich zwei hauptsächliche Arten von Institutionen unterscheiden:

(1) *Regeln* legen die *grundsätzlichen Bedingungen* fest, die das zwischenmenschliche Handeln bestimmen. Es besteht eine direkte Analogie zu Beschäftigungen wie Schach oder Fußball, deren Spielregeln festlegen, auf welche Weise die Parteien interagieren und was erlaubt und verboten ist. Dieser Teil der Vergleichenden Analyse der Institutionen ist Gegenstand der *Konstitutionellen Ökonomie* (vgl. Buchanan 1987, oder auf die Wirtschaftspolitik angewandt Frey 1981). Wichtige Elemente sind der Schleier der Ungewißheit, hinter dem die Individuen entscheiden, sowie der Zwang für alle Beteiligten, sich auf die Regeln zu einigen. Der Konsenszwang wird im internationalen Bereich besonders deutlich, wo keine supra-nationale Regierung existiert, die für alle verbindliche Regeln erlassen könnte (Internationale Politische Ökonomie, Frey 1985). Die wichtigsten konstitutionellen Regeln legen die im laufenden, politisch-ökonomischen Prozeß verwendeten Entscheidungsmechanismen fest. Sie sind eingehend in der *Neuen Politischen Ökonomie* oder *Ökonomischen Theorie der Politik* (Public Choice, Mueller 1989) analysiert worden. Die häufig verwendete Unterscheidung zwischen Markt und Plan erweist sich für die meisten Zwecke als zu eng. Wird (zumindest) zwischen Markt, Verhandlungen, Verwaltung und Demokratie (Dahl und Lindblom 1953 folgend) getrennt, wird deutlich gemacht, daß jeder dieser Entscheidungsprozesse mit anderen Anreizen verbunden ist und deshalb zu unterschiedlichem Verhalten und verschiedenen Ergebnissen führt.

Regeln existieren auch auf der Ebene des *laufenden politisch-ökonomischen Prozesses* in Form von sozialen Normen, Konventionen, privaten Verträgen und staatlichen Gesetzen.

(2) Ein zweiter Typ von Institutionen besteht in *Organisationen* wie Firmen, Interessengruppen, Bürokratien, Parteien, Regierungen, Nationen und andere Gebietskörperschaften. Diese Institutionen werden mit Hilfe von zwei eng verwandten Ansätzen untersucht (vgl. Eggertsson 1990). In der *Theorie der Eigentumsrechte* (Furubotn und Pejovich 1974, Schüller 1983 und für eine neue Übersicht de Alessi 1990) als erstem Ansatz zur Untersuchung von Organisationen wird gezeigt, wie jede Zuordnung von Verfügungsrechten – z. B. ob eine Organisation privat oder staatlich ist – eine spezifische Struktur von Anreizen sowie Kosten der Überwachung und Durchsetzung impliziert. Eine private Firma zum Beispiel kann nur überleben, wenn die Einkünfte aus ihrer Tätigkeit die Kosten übersteigen. Bei einem Verlust zwingt der Markt zum Ausscheiden, so daß der Firmenlei-

tung bestimmte Verhaltensweisen – finanziell nicht lukrative Tätigkeiten – verwehrt sind. Wird hingegen einer staatlichen Organisation ein Defizit ohne weiteres gedeckt (was für viele öffentliche Unternehmen zutrifft), können Tätigkeiten ohne Rücksicht auf die Wünsche der Konsumenten unternommen werden. Zwischen diesen Extremen finden sich viele Zwischenformen, die durch bestimmte Anreize für die Handlungsträger gekennzeichnet sind. Aufgrund der abgeleiteten Anreizstrukturen lassen sich testbare Hypothesen formulieren. Inzwischen existieren mannigfache theoretische und vor allem auch empirische Studien auf diesem Gebiet (vgl. Borchering, Pommerehne und Schneider 1982 für eine Übersicht). Der zweite Ansatz zur Untersuchung von Organisationen ist der *Transaktionskostenansatz* (Williamson 1975, 1989). Dabei wird auf die je nach Organisations- und Vertragsform unterschiedlichen Kosten von Vereinbarungen abgestellt. Die Unternehmung wird nicht wie in der traditionellen Wirtschaftstheorie als eine Beziehung zwischen Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Technik) und Produktionsergebnis (Output) aufgefaßt, sondern als Leitungsstruktur (governance structure). Damit wird das Augenmerk auf die interne Organisation, die Anreize und die Überwachung und Kontrolle der Mitarbeiter gelegt.

Die bisher erwähnten Ansätze heben zwar unterschiedliche Aspekte von Institutionen hervor, bedienen sich aber des *gleichen* theoretischen Ansatzes: Menschen reagieren auf systematische und deshalb voraussagbare (empirisch testbare) Weise auf Änderungen von relativen Kosten. Das grundlegende Nachfragegesetz gilt: Erhöhen sich die Kosten für den Erwerb eines Gutes oder für die Durchführung einer Tätigkeit (im Vergleich zu anderen Gütern und Tätigkeiten), wird das Gut weniger nachgefragt und die Tätigkeit weniger unternommen (zum ökonomischen Modell des Verhaltens vgl. ausführlich Kirchgässner 1989 oder Frey 1990). Die Wünsche oder Präferenzen werden hingegen als konstant unterstellt, weil der Versuchung entgangen werden soll, Änderungen im menschlichen Handeln auf unüberprüfbare Änderungen von Präferenzen zurückzuführen (Stigler und Becker 1977). Damit wird nicht eine Aussage über die Wirklichkeit gemacht – die Vorlieben der Menschen dürften sich im Zeitablauf wandeln –, sondern es wird danach gestrebt, empirisch testbare Hypothesen (und nicht tautologische Aussagen) abzuleiten. Sobald eine befriedigende *Theorie* von Präferenzänderungen existiert – sie liegt aber bisher nicht vor⁴ – kann sie ohne weiteres in das Verhaltensmodell eingearbeitet werden.

Die *Vergleichende Analyse von Institutionen* besteht aus einer Gruppe von Ansätzen, mit deren Hilfe unterschiedliche Aspekte von Institutionen untersucht werden⁵. Als Vergleichsmaßstab werden grundsätzlich real existierende Institutionen verwendet. Ungleich dem Vorgehen in der traditionellen Wirtschaftstheorie wird nicht mit einem Idealzustand (Wohlfahrtsoptimum oder Pareto-Effizienz) verglichen, sondern es wird normativ danach gestrebt, einen *besseren* Zustand zu erreichen, als in der Wirklichkeit besteht.

Die Betrachtung ist somit realistisch, weil nichts Unerreichbares (oder ein ‚Nirwa-

na', vgl. Demsetz 1967, Alchian und Demsetz 1972) als Ziel gesetzt wird. Aus diesem Grund werden die Konzepte des ‚Marktversagens‘ und des ‚Politikversagens‘ als unbrauchbar zurückgewiesen, weil jede Institution gegenüber einem unerschöpflichen Ideal ‚versagen‘ muß.

Zweite These:

Institutionen und Individuen beeinflussen sich gegenseitig: Die institutionellen Bedingungen prägen das menschliche Handeln und umgekehrt entstehen Institutionen als Ergebnis des Verhaltens der Menschen.

Bei der Untersuchung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Prozesse können die Institutionen selten als gegeben unterstellt werden; in der Regel werden sie durch das Ergebnis menschlicher Interaktion beeinflußt. Leiden zum Beispiel die Bauern unter fallenden Preisen und Einkommen, unternehmen sie politische Aktivitäten, um das Preissystem auszuschalten. Administrative Institutionen werden geschaffen und ausgenutzt, um der ungünstigen Entwicklung gegenzusteuern. So können etwa quantitative Einfuhrbeschränkungen durchgesetzt und damit das auf dem Inland wirksame Güterangebot vermindert werden. Als Ergebnis steigen die inländischen Preise und Einkommen im Agrarsektor.

Institutionen können spontan entstehen oder bewußt geschaffen werden. Eine notwendige Bedingung ist, daß eine wirksame Nachfrage nach einer Institution entsteht. Auch wenn die Individuen und andere Handlungsträger (z. B. Unternehmen) einen hohen Nutzen aus der Existenz einer Institution ziehen würden, ist es wegen des Anreizes zum Trittbrettfahren (Olson 1965) keineswegs gesichert, daß die Einzelnen auch tatsächlich bei der Finanzierung mitwirken. Auch auf der Angebotsseite müssen verschiedene Bedingungen erfüllt sein, bevor eine Institution entsteht. In modernen Industriegesellschaften, die durch eine große Zahl bereits existierender Institutionen gekennzeichnet sind, werden neue Aufgaben häufig mit geringen Zusatzkosten (Grenzkosten) durch bereits existierende Institutionen übernommen.

Der grundsätzliche Prozeß des Entstehens von Institutionen wird häufig spieltheoretisch angegangen (vgl. Ullmann-Margalit 1977, Opp 1983 oder formal Schotter 1981). Die Dynamik der Interaktion zwischen Individuen und Institutionen wird im Rahmen von evolutionären (z. B. Witt 1987) und wirtschaftshistorischen (z. B. North 1986) Modellen besonders fruchtbar analysiert.

Dritte These:

Mit Hilfe der Vergleichenden Analyse von Institutionen lassen sich wichtige sozialwissenschaftliche Probleme lösen, die bisher nicht befriedigend angegangen wurden.

Um diese Behauptung zu untermauern, seien zwei konkrete Probleme betrachtet:

1. Trittbrettfahren bei öffentlichen Gütern

Gemäß der ökonomischen Theorie besteht bei reinen öffentlichen Gütern ein Anreiz, sich der Finanzierung zu entziehen und Trittbrett zu fahren. Dies ist möglich, weil bei öffentlichen Gütern niemand (d. h. auch nicht diejenigen, die einen Beitrag zu dessen Produktion verweigern) ausgeschlossen werden kann. Sowohl bei einem einmaligen als auch bei einem wiederholten Spiel eines Gefangenendilemmas wird theoretisch vorausgesagt, daß sich niemand an der Finanzierung beteiligt. Die empirische Evidenz sowohl bei Experimenten als auch Feldstudien (vgl. die Übersicht bei Dawes und Thaler 1988) zeigt jedoch, daß Individuen durchaus bereit sind, zur Bereitstellung öffentlicher Güter finanziell beizutragen. Der Zahlungsbeitrag liegt bei vielen Experimenten in der Größenordnung von 40–60 Prozent der Gesamtkosten, erreicht also eine substantielle Größenordnung.

Die ökonomische (und sozialwissenschaftliche) Theorie stand vor einem Rätsel. Der markante Unterschied zwischen theoretischer Voraussage und empirischer Beobachtung wurde auf verschiedene Weise zu beseitigen versucht. Insbesondere wurden zusätzliche Faktoren wie Altruismus und Reputation in die ansonsten eigennützige Zielfunktion der Individuen eingeführt. Dieses Vorgehen ist fragwürdig, weil damit zwar alles nachvollzogen, aber nichts empirisch getestet werden kann und auch weil sich dadurch *Unterschiede* im Finanzierungsbeitrag nur ad hoc ‚erklären‘ lassen.

Bei einer institutionell orientierten Analyse lassen sich die Bedingungen angeben, unter denen mehr oder weniger zur Erstellung eines öffentlichen Gutes beigetragen wird. Dies sei am Beispiel der ‚Tragödie des Gemeinbesitzes‘ (Tragedy of the Commons, Hardin 1968) oder der ‚Gemeinen Ressourcen‘ (common-pool resources, Ostrom 1989) erläutert. Das Dilemma besteht darin, daß es für jeden Einzelnen von Vorteil ist, die natürliche Ressource zu benutzen (z. B. sein Vieh auf der allen gehörenden Weide grasen zu lassen, Fische zu fangen oder das Grundwasser abzuzapfen), daß aber die Ressource zu schnell abgebaut oder gar zerstört wird (Übernutzung der Weide, des Fischbestands und des Grundwasservorrats). Verzichtet ein Einzelner auf die maximale Nutzung, schont er den Ressourcenbestand nicht, sondern ermöglicht nur einem anderen, mehr zu konsumieren und dadurch auf seine Kosten zu profitieren.

Von diesem Modell ist die herkömmliche sozialwissenschaftliche Theorie ausgegangen (z. B. Dawes 1973, Haefele 1974, Dasgupta und Heal 1979). Es trifft in der Tat in manchen Bereichen der Umwelt wie der Zerstörung der Sardinien im Pazifik und von Walen in den Weltmeeren zu. Weil die Beteiligten sich nicht selbst aus diesem Dilemma befreien können, wird die Regierung ihnen von außen her eine Lösung aufzwingen müssen, die zu einem gesellschaftlich effizienten Ergebnis führt. Dazu gehört die Zuweisung des Eigentums an einen Einzelnen mit dem Recht, andere Benutzer auszuschließen; die Einführung von Lizenzen und Steuern für die Konsumenten der Ressource; die Zuweisung von handelbaren Benut-

zungsrechten sowie Eintritts- und Produktionsquoten. Häufig kommt aber eine derartige Lösung nicht zustande, weil keine Regierung existiert. Dieser Fall trifft für viele internationale Umweltprobleme zu. Der Versuch, mit Hilfe internationaler Verträge das Dilemma zu überwinden, erweist sich als schwierig und langwierig. Nicht selten kommt keine Einigung zustande oder die Vereinbarungen werden nicht eingehalten.

Unter anderen Bedingungen können jedoch die Beteiligten fähig sein, das Trittbrettfahrerverhalten zu überwinden und dem Dilemma der Ressourcenzerstörung zu entgehen. Voraussetzung ist, daß die Individuen die dabei erzielten Vorteile (Nutzen) höher als die Kosten einschätzen. Zu den Kosten gehört der Aufwand, eine Lösung zu erreichen, nicht Berechtigte vom Konsum der Ressource auszuschließen und die getroffene Vereinbarung zu überwachen.

Die *erste* Möglichkeit besteht in einer impliziten Einigung auf der Ebene des *laufenden politisch-ökonomischen Prozesses*. Die Institution zur Überwindung des Gefangenendilemmas entwickelt sich spontan; sie wird von niemanden erfunden, sie wird nicht verhandelt und niemand stimmt ihr zu (Sugden 1986). Ein wichtiges Element stellt die Reziprozität dar. Jeder Beteiligte handelt auf Grundlage des Wissens über die Handlungen der anderen Beteiligten in der Vorperiode. Die bekannteste auf diese Weise entstehende Verhaltensregelmäßigkeit und damit Institution ist das Prinzip des ‚wie du mir, so ich dir‘ (im Englischen als ‚tit for tat‘ bekannt). Jeder Beteiligte verhält sich anfänglich kooperativ und verzichtet auf kollektiv schädliches Handeln und imitiert in der nächsten Phase das Handeln der anderen: Verhalten sie sich kooperativ, tut er es auch; schaden sie jedoch der Gemeinschaft, tut es auch der einzelne. Wie Axelrod (1987) gezeigt hat, kann ein solches Verhaltensmuster (in der Spieltheorie die Strategie) für jeden einzelnen und für alle zusammen erfolgreich sein. Im ersten Weltkrieg ist an einigen Orten im Grabenkrieg kurzfristig ein für die beteiligten Soldaten vorteilhaftes Arrangement erreicht worden; so hat z. B. die Artillerie nur zu bestimmten Zeiten geschossen und vor allem die Verpflegungskolonnen des Gegners unbehelligt gelassen. Diese stille Übereinkunft ist allerdings rasch zusammengebrochen, weil die Vorgesetzten beider Seiten Gegenmaßnahmen ergriffen. Allgemein gilt, daß sich derartige implizite Vereinbarungen nur für eine recht begrenzte Zahl von Situationen eines Gefangenendilemmas eignen; in der Regel sind sie instabil. Eine wichtige Voraussetzung für deren Fortbestand ist, daß die Wahrscheinlichkeit eines langfristigen Erfolges als hoch angesehen wird, daß die Beteiligten keine Fehler begehen und ihre Kooperation den anderen deutlich signalisieren können. Die erste Bedingung ist gerade bei Ressourcenproblemen selten erfüllt; die Befürchtung, eine natürliche Ressource würde zerstört, erweist sich häufig als sich selbst erfüllende Voraussage. Bei einer größeren Zahl von Akteuren ist die zweite Bedingung nicht erfüllt.

Es gibt eine *zweite* Möglichkeit für die Beteiligten, selbst das Gefangenendilemma zu überwinden: Sie können das Niveau der Entscheidungen vom laufenden

politisch-ökonomischen Prozeß auf die *konstitutionelle Ebene* verschieben und dort geeignete Institutionen festlegen (Shepsle 1989). Diese Verschiebung der Entscheidungsebene erweist sich als umso eher durchführbar, je umfassender die folgenden Bedingungen erfüllt sind (Ostrom 1989): (i) Ausreichende Information über die in Frage stehende Ressource; (ii) keine extremen Konflikte zwischen den Beteiligten; (iii) Kommunikation und Entwicklung von Vertrauen und gemeinsamen Normen zwischen den Vertragsparteien; (iv) geringe Kosten der Verschiebung der Entscheidungsebene; (v) Kenntnis der Wirkungen unterschiedlicher Regeln auf das Verhalten und die Ergebnisse, und (vi) unternehmerische Fähigkeiten unter den Beteiligten oder deren Umgebung.

Wie Ostrom (1989, S. 36-41) anhand von Felduntersuchungen zeigt, sind diese Bedingungen auf dem Gebiet der Fischerei oft nicht gegeben, vor allem weil wegen unterschiedlicher Ausstattung mit Fähigkeiten und Kapital markante Interessengegensätze zwischen den Fischern bestehen⁶ (die zweite Bedingung ist nicht erfüllt). Außerdem erweisen sich die Kosten eines Übergangs zur konstitutionellen Ebene als erheblich, denn es ist schwierig, außenstehende Fischer zu bewegen, sich an die vereinbarten Institutionen zu halten. Aus diesen Gründen waren die Fischer nicht aus eigener Kraft fähig, die Überfischung zu verhindern und die natürliche Ressource zu erhalten.

Die Situation war bei einem anderen lokalen öffentlichen Gut, dem Grundwasser im südlichen Kalifornien, für eine Selbstorganisation hingegen günstig. Dort waren die erwähnten Bedingungen weitgehend erfüllt, so daß sich die Eigentümer von Land auf eine institutionelle Regelung einigen konnten, wonach jeder nur eine beschränkte Wassermenge entnehmen durfte. Zuvor hatte jeder so viel wie möglich abgeschöpft, was den Grundwasserspiegel gesenkt hatte. Diese natürliche Ressource wäre längerfristig (mit katastrophalen Konsequenzen) dadurch zerstört worden, weil der Wasserdruck des nahen Meeres zu einer Versalzung geführt hätte (vgl. Blomquist 1988).

Diese Diskussion der mit dem Trittbrettfahren zusammenhängenden Probleme hat zu zeigen versucht, daß die unterschiedliche Bereitschaft, zu einem öffentlichen Gut beizutragen, mit Hilfe der Vergleichenden Analyse von Institutionen erfolgreich angegangen werden kann. Die Bedingungen, unter denen sich ein Individuum als Freifahrer verhält oder aber Regelungen gefunden werden, die dieses Verhalten einschränken oder verunmöglichen, lassen sich identifizieren und damit empirisch testen. Damit läßt sich auch das wirtschafts- und spieltheoretische Paradoxon, wonach die Menschen sich häufig nicht als Trittbrettfahrer verhalten, erklären.

2. *Anomales Verhalten von Individuen bei ihren Entscheidungen*

Eine der Grundannahmen der Wirtschaftstheorie ist, daß rational handelnde Individuen ihren erwarteten Nutzen maximieren: Sie wählen diejenige Alternative,

deren Auswirkungen – multipliziert mit den subjektiven Eintretenswahrscheinlichkeiten – ihnen den größten Nutzen bringen. Diese Theorie der Erwartungsnutzenmaximierung baut logisch konsistent auf rationalen Entscheidungsprämissen auf (den von Neumann-Morgenstern Axiomen), die gemeinhin als vernünftig empfunden werden (vgl. Schoemaker 1982). Es erscheint deshalb plausibel, daß sich die Menschen der Theorie entsprechend verhalten. Dennoch ist in den letzten Jahren eine beachtliche Literatur entstanden, in der gerade auch empirisch gezeigt wird, wie wenig die Erwartungsnutzentheorie zur *Erklärung* des Verhaltens von Individuen taugt.

Anomalien sind zwar schon früh in ökonomischen Fachzeitschriften vorgetragen worden, wurden aber als unwichtige Einzelfälle betrachtet. Erst spätere, vor allem aus der experimentellen kognitiven Psychologie⁷ stammende Beiträge wurden ernster genommen, weil sie zeigen, (i) wie weit verbreitet die verhaltenstheoretischen Anomalien wirklich sind, (ii) daß die Abweichungen vom rationalen Verhalten systematisch und nicht zufällig verteilt sind und (iii) daß nicht nur Laien den Anomalien unterliegen; auch Experten begehen systematische Fehler, sobald die Entscheidungsprobleme nicht mehr trivial sind.

Einige dieser Paradoxien menschlichen Verhaltens haben den Status von ‚Effekten‘ erreicht. Um einige zu nennen:

- *Der Sicherheitseffekt*: Sicherem Ergebnissen wird weit höheres Gewicht zugewiesen als unsicheren Ergebnissen, selbst wenn sie den gleichen Erwartungswert haben;
- *Gesunkene Kosten*: Menschen berücksichtigen vergangene Aufwendungen bei ihren Entscheidungen, obwohl sie sich nur nach ihren zukünftig erwarteten Kosten (und Nutzen) richten sollten;
- *Besitzeffekt*: Was jemand bereits besitzt, wird höher bewertet als das gleiche Gut, das man nicht besitzt;
- *Darstellungseffekt*: Die Art und Weise, wie eine Situation dargestellt wird, beeinflusst die Entscheidung stark, selbst wenn sie logisch identisch ist;
- *Verfügbarkeitseffekt*: Kürzliche, spektakuläre und persönlich erlebte Ereignisse werden bei Entscheidungen systematisch überbewertet.

Paradoxa im Verhalten von Individuen können schwerlich als für die ökonomische Analyse unbedeutend abgetan werden. Vielmehr treten Probleme individuellen Verhaltens auf, die nicht mit der orthodoxen Mikrotheorie vereinbar sind. Auf diese Herausforderung kann auf zweierlei Weise reagiert werden.

Der *erste Weg* besteht darin, die ursprüngliche individuelle Erwartungsnutzentheorie so zu erweitern und anzupassen, daß sie auch die Anomalien aufzunehmen vermag. Kahneman und Tversky (1979) haben diesen Weg in ihrer Prospect-Theory versucht. Der subjektive Nutzen unterschiedlicher Ereignisse wird nicht einfach wie in der herkömmlichen Theorie mit den Wahrscheinlichkeiten multipliziert, sondern die Wahrscheinlichkeiten werden selbst nochmals gewichtet. Eine richtige Wahl dieser Gewichtungsfunktion ermöglicht, einige Anomalien zu erklä-

ren. Auch andere Wissenschaftler (wie Machina 1987 und Camerer 1989) zeigen, daß eine Erwartungsnutzentheorie, die auf gelockerten Annahmen aufbaut, viele – aber nicht alle – der bisher paradox erscheinenden Verhaltensweisen nachzuvollziehen vermag.

Beim *zweiten Weg* werden die institutionellen Bedingungen, unter denen Individuen anomal handeln, berücksichtigt (Frey und Eichenberger 1989 b). Offensichtlich ist es für den Umfang und die Häufigkeit von Anomalien entscheidend wichtig, im Rahmen welcher Institution die Menschen handeln. Je vollständiger zum Beispiel ein Markt ist, desto eher werden ‚irrationale‘ Akteure ausgeschieden und desto weniger Anomalien werden beobachtet. Vollzieht sich umgekehrt der Entscheidungsprozeß im Rahmen demokratischer oder administrativer Verfahren, können individuelle Anomalien bei der Aggregation auf die gesellschaftliche Ebene sogar noch verstärkt werden. Unterstützt etwa der Staat Firmen, die Verluste machen, weil die Manager irrational handeln, besteuert aber umgekehrt gewinnträchtige Firmen mit rational handelnden Managern, führt die Existenz der Institution des Staates dazu, daß auf der Ebene der Gesellschaft Anomalien noch deutlicher zutage treten.

Irrationales oder paradoxes Verhalten bewirkt bei den Individuen Kosten. Sie erreichen ein niedrigeres Nutzenniveau als sie bei rationalem Handeln im Sinne der von Neumann-Morgenstern Axiomatik erreichen könnten. Die Individuen sind daher bestrebt, diese Kosten zu vermeiden, d. h. Mittel und Wege zu finden, um diese Anomalien zu umgehen. Paradoxes Verhalten kann durch *eigene* Maßnahmen wie Selbstbindung bekämpft werden. Ein berühmtes Beispiel ist Odysseus, der wußte, daß er dem Gesang der Sirenen erliegen und zugrundegehen würde, der aber rational genug war, sich dagegen zu wappnen, indem er sich von seinen Kameraden an den Mast seines Schiffes binden ließ und ihnen verbot, ihn während der Gefahr davon zu befreien (vgl. Elster 1979). Selbstbindung wird aber auch im täglichen Leben häufig angewandt. Beispielsweise kann auf den Kauf eines Fernsehapparates verzichtet werden, weil man weiß, daß man nur auf diese Weise der Verlockung entgehen kann, nach eigener Auffassung zu viel fernzusehen.

Oft erweisen sich jedoch solche Lösungen als unmöglich oder unzweckmäßig, so daß die Individuen nach einer *kollektiven* Institution suchen, die ihnen bei der Überwindung der Anomalien behilflich ist. Individuelle Anomalien sind ein wichtiger Grund zur *Entstehung* von gesellschaftlichen Institutionen, ein Aspekt, der in der bisherigen Literatur zur Endogenisierung von Institutionen vernachlässigt wurde.

Eine Möglichkeit zur Entstehung von Institutionen auf gesellschaftlicher Ebene ist in dem Sinne *spontan*, als die bestehende Nachfrage der Individuen zur Überwindung ihrer eigenen Verhaltensparadoxa durch den *Markt* befriedigt wird. Anbieter werden im Rahmen des Preissystems auf *eigenen* Antrieb tätig und bieten Mittel an, die Anomalien zu überwinden. Beispiele dafür sind etwa:

- Anlageberater, die den Individuen auf den Finanzmärkten behilflich sein können, paradoxe Verhaltensweisen zu überwinden;
- Kliniken, die Menschen helfen, sich von einer Sucht zu befreien (vgl. insbes. Schelling 1980, 1984);
- Ferienclubs wie der Club Méditerranée, der den Individuen Einzelentscheidungen gegen einen Pauschalpreis abnimmt. Die üblicherweise teuren Einzelleistungen (wie Surfen, Segeln oder Wasserskifahren) werden gratis angeboten, wodurch unangenehme Gefühle vermieden werden, die durch Fehlentscheidungen über Kauf oder Nichtkauf hervorgerufen werden (vgl. Thaler 1980);
- Theater und Konzerthäuser bieten Abonnements an, wodurch der Käufer die Möglichkeit erhält, sich freiwillig dem ‚Zwang‘ auszusetzen, eine Reihe von Veranstaltungen zu besuchen, die er für wertvoll hält, die er aber nicht besuchen würde, wenn er sich jedesmal neu entscheiden müßte.

Eine zweite wichtige institutionelle Möglichkeit, die negativen Auswirkungen nicht-rationalen Handelns zu überwinden, ist die *Familie*. Das Leben in diesem Verbands erlaubt einem Individuum physisch und psychisch zu überleben, auch wenn es einer Anomalie erlegen ist.

Eine weitere Institution besteht in einer Einigung der Individuen auf *staatliche Regeln*, die die Anomalien zu überwinden helfen. Beispiele dafür sind:

- In Bereichen, in denen Anomalien besonders häufig auftreten, werden besondere gesetzliche Vorschriften erlassen. Ein Versicherungszwang sorgt z. B. dafür, daß die beobachtete Vernachlässigung kleiner Risiken bei Elementarschäden überwunden wird. Entsprechende Gesetze gelten z. B. in der Schweiz für Hauseigentümer oder in den Vereinigten Staaten gegen Erdbeben. Gesetze ermöglichen Käufern unter bestimmten Bedingungen, ihre Entscheidung rückgängig zu machen, was die Chance verbessert, aus den Erfahrungen zu lernen. Dies gilt etwa für Verkäufe an der Haustüre oder Kredite.
- Akteuren, von denen vermutet wird, daß sie besonders stark Anomalien unterliegen – wie z. B. Kindern, Geistesgestörten oder Kriminellen (und früher auch Armen und Frauen) – verweigert die Verfassung die politischen und bürgerlichen Rechte.

Die angeführten Beispiele für das spontane oder kollektiv beschlossene Entstehen von Institutionen sollen zeigen, daß die Anomalien individuellen Handelns in einen gesellschaftlichen Zusammenhang gestellt werden müssen, und daß in ihnen eine wichtige Ursache für die Entstehung von Institutionen zu sehen ist.

Gemeinsam an den beiden diskutierten Problemen – dem Trittbrettfahren bei öffentlichen Gütern und dem anomalen Verhalten von Individuen – ist, daß die Menschen sich in einer Weise verhalten, die nicht ihren eigenen Interessen entspricht, daß sie aber *rational genug* sind, diese Mängel mit Hilfe von Institutionen teilweise oder ganz zu beseitigen. Der Philosoph Frankfurt (1971) betrachtet die Erkenntnis der Individuen, daß sie schwach sind, und den Versuch, diese Schwäche zu überwinden, als ein nur den *Menschen* eigenes Charakteristikum. Diese

Ansicht wird auch in der Ökonomie (etwa durch Sen 1979 oder Hirschman 1982) und in anderen Sozialwissenschaften (z. B. Elster 1977) vertreten.

Vierte These:

Die Vergleichende Analyse von Institutionen ist interdisziplinär, ohne aber unpräzise zu werden. Sie könnte zu einem allgemeinen sozialwissenschaftlichen Paradigma werden.

Institutionen bestimmen die Einschränkungen, die den Möglichkeitsraum der Individuen abgrenzen. In der traditionellen Wirtschaftstheorie werden nur die monetären Einschränkungen (Budgetgerade) berücksichtigt: Das Einkommen und die Güterpreise legen fest, wie groß der reale Konsum sein kann. (Darüber hinaus werden die Kreditmöglichkeiten einbezogen.) Vor einigen Jahren ist die durch die Knappheit der Zeit auferlegte Restriktion eingeführt worden (Becker 1982). Die einfache Budgetrestriktion erweitert sich damit zu einer umfassenden Einkommensrestriktion, denn eine Person hat (bei Vollbeschäftigung) die Möglichkeit, Zeit durch Einsatz von Arbeit zum Einkommenserwerb zu verwenden.

Neben diesen wirtschaftlichen Einschränkungen gibt es viele andere Grenzen für das menschliche Handeln, die in einer Analyse berücksichtigt werden müssen, die das menschliche Verhalten befriedigend erfassen will (Frey und Foppa 1986). Im Vordergrund stehen:

- psychologische Grenzen, die vor allem durch kognitive Einflüsse geprägt sind;
- Einschränkungen auf Grund von Tradition, Geschichte und sozialen Normen;
- staatliche und gesetzliche Vorschriften.

Die Eigenschaften und die Dynamik dieser Einschränkungen sind der Gegenstand der Psychologie, der Soziologie und Anthropologie sowie der Politik-, Rechts- und Verwaltungswissenschaft. Dieser Ansatz unterscheidet sich von der häufig praktizierten Form der ‚Interdisziplinarität‘, bei der einfach Erkenntnisse der verschiedenen Wissenschaftszweige zusammengefügt werden, wobei in aller Regel eine theorielose Anhäufung von Ergebnissen folgt. Wird die Vergleichende Analyse von Institutionen verwendet, bezieht sich die Interdisziplinarität auf den von den verschiedenen Wissenschaften stammenden *Inhalt*. Der *theoretische Ansatz* bleibt jedoch *einheitlich*. Auf diese Weise können die Ergebnisse aus den unterschiedlichen Gebieten auf eine konsistente und damit auch für die empirische Überprüfung fruchtbare Weise integriert werden.

Das sich entwickelnde allgemeine sozialwissenschaftliche Paradigma beruht auf der Annahme, daß Menschen systematisch auf Veränderungen in den relativen Kosten von Gütern und Aktivitäten reagieren (vgl. ausführlicher Kirchgässner 1989, Frey 1990). Die ‚Kosten‘ bestehen nicht nur aus den monetären oder zeitlichen Aufwendungen, sondern zum Beispiel auch aus der Überwindung psychologischer Hemmungen oder der Übertretung sozialer oder legaler Normen. Alle diese Kosten werden durch Institutionen geprägt und vermittelt.

Dieses Wissenschaftsprogramm wird von manchen mit Skepsis oder gar mit unverholener Abneigung betrachtet. Es wird als ‚imperialistische‘ Ausdehnung der Ökonomie in die anderen Sozialwissenschaften empfunden. Diese Auffassung kann aus zwei Gründen nicht überzeugen:

(i) Aus der Wirtschaftswissenschaft stammt bestenfalls⁸ der analytische Ansatz, der sich dort als erfolgreich erwiesen hat. Wie betont, werden die inhaltlichen Ergebnisse wesentlich aus den für den jeweiligen Bereich traditionell zuständigen Wissenschaften übernommen. Sie werden somit keineswegs verdrängt, sondern ihren Erkenntnissen wird ein gemeinsamer Rahmen gegeben, so daß sie fugenlos miteinander verbunden werden können.

(ii) Der Vorwurf des ‚Imperialismus‘ wird ausschließlich gegenüber der Ökonomie erhoben. Es wird hingegen als selbstverständlich angesehen, daß die Soziologie sich mit z. B. dem Recht (Rechtssoziologie), der Kunst (Kunstsoziologie) oder der Familie (Familiensoziologie) beschäftigt. Das gleiche tun die Psychologie (Rechtspsychologie, Kunstpsychologie und Familienpsychologie) und die Rechtswissenschaft (Recht der Kunst und Familienrecht). Wesentlich ist aber nicht, ob sich ein traditionell definiertes Fach in ein anderes ‚einmischt‘, sondern ausschließlich, welche zusätzlichen Erkenntnisse zu gewinnen sind.

Es muß offen bleiben, ob die Vergleichende Analyse von Institutionen genügend neue Erkenntnisse liefert, daß sie sich als allgemeines sozialwissenschaftliches Paradigma durchsetzt. Sie sollte nicht als allein sinnvoller Ansatz gesehen werden⁹; vielmehr sollte (auch hier) der offene Wettbewerb die Vorzüge und Nachteile der unterschiedlichen Ansätze offenlegen. Eine Alternative zur Vergleichenden Analyse von Institutionen ist die ‚ökonomische Soziologie‘, wie sie etwa von Swedberg (1985, 1986) propagiert wird. Allerdings handelt es sich bis anhin mehr um eine Konzeption, die ihre Leistungsfähigkeit noch belegen muß.

Demgegenüber hat sich das Modell eines prinzipiell rationalen Menschen (der aber nicht wie ein allwissender Automat fehlerlos handelt) in vielen Wissenschaften wegen seiner Vorzüge bereits einen (allerdings begrenzten) Platz geschaffen¹⁰.

Anmerkungen

- 1 Sogar in neueren Handwörterbüchern wie z. B. im HANDWÖRTERBUCH DER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT HdWW (1982) und im PALGRAVE'S DICTIONARY OF ECONOMICS (1987) wird unter dem Stichwort ‚Institutionalismus‘ nur auf die auf VEHLER (1889) und COMMONS (1934) zurückgehende alte Variante (vgl. HUTCHISON 1984) eingegangen. Die neue Variante wird nicht einmal erwähnt.
- 2 Für eine politikwissenschaftlich orientierte Auseinandersetzung vgl. im deutschen Sprachraum insbesondere WINDHOFF-HERITIER (1987), GÖHLER (1987) und SCHMID, DEUTSCHMANN UND GRABHER (1988). Für die rechtswissenschaftliche Perspektive vgl. z. B. SMITH (1988).
- 3 Zum Konsens in der deutschen Nationalökonomie vgl. die empirische Untersuchung von SCHNEIDER, POMMEREHNE UND FREY (1983); für die internationale Ökonomie POMMEREHNE, SCHNEIDER, GILBERT UND FREY (1984).

- 4 Nach FRIEDMAN UND HECHTER (1988, p. 214) 'None of the social sciences has contributed much in the way of a positive theory of preference formation'. Die Entwicklung einer solchen Theorie wird aber allgemein gefordert, so von SEN (1982), HIRSCHMAN (1982) und ARROW (1987) in der Ökonomie; MARCH (1978) und WILDAVSKY (1987) in der Politikwissenschaft; ZAJONC (1980), SIMON (1985) und AINSLIE (1986) in der Psychologie; ELSTER (1983) und NELSON (1986) in der Philosophie; und EMERSON (1987), FRIEDMAN (1987) und ETZIONI (1986) in der Soziologie. Innerhalb der Wirtschaftswissenschaft haben u. a. POLLAK (1970), VON WEIZSÄCKER (1971) sowie VAN PRAAG (1968) und KAPTEYN und WANSBEEK (1985) im Rahmen der 'individual welfare function' sich damit beschäftigt.
- 5 Partielle Übersichten geben in englischer Sprache COASE (1984), NORTH (1986), MATTHEWS (1986) und ARROW (1987) und in deutscher Sprache STOLZ (1983), SCHENK (1988) und ELSNER (1987).
- 6 Wenn die in Frage kommenden Fischer aus *einem* Dorf stammen und die *gleiche* Fischfangtechnologie verwenden, sind hingegen Bedingungen (ii) und (iii) eher erfüllt, so daß sie eher fähig sind, sich selbst Regeln zu setzen, die eine Zerstörung ihrer Fischgründe verhindern (WILSON 1977, DAVIS 1984).
- 7 Vgl. KAINEMAN UND TVERSKY 1979 und die Sammelbände von ARKES UND HAMMOND 1986 und BELL, RAIFFA UND TVERSKY 1988. Eine Übersicht geben FREY UND EICHENBERGER 1989 a.
- 8 Bekanntermaßen weist der Rationalansatz auch in anderen Sozialwissenschaften eine reiche Tradition auf. Für die Psychologie vgl. z. B. STROEBE und FREY (1980).
- 9 Wie dies einige Ökonomen wie STIGLER (1984) oder BECKER (1982) tun.
- 10 In der Politikwissenschaft ist die Neue Politische Ökonomie oder Public Choice in den Vereinigten Staaten (vgl. etwa RIKER und ORDESHOOK 1973) bereits wohlanerkannt, im deutschen Sprachgebiet jedoch weniger (vgl. LEHNER 1981). In der Soziologie hat der 'rational choice approach' überzeugte Anhänger (z. B. OPP 1983, COLEMAN 1986, FRANZ 1986), und auch in der soeben entstehenden 'Ökonomischen Psychologie' (vgl. z. B. MACFADYEN und MACFADYEN 1986, EARL 1988, VAN RAAIJ, VAN VELTHOVEN und WARNERYD 1988) gibt es Tendenzen in diese Richtung. Die auf diesen Ansatz zurückgreifende Analyse des Rechtes ('Law and Economics', vgl. POSNER 1987) hat inzwischen auch im deutschsprachigen Raum Anhänger gefunden (z. B. ASSMANN 1978, SCHIANZE 1983, BEHRENS 1986, KIRCHNER 1988).

Literatur

- AINSLIE, GEORGE (1986), Beyond Microeconomics: Conflict Among Interests in a Multiple Self as a Determinant of Value, in: Elster, Jon, The Multiple Self, Cambridge: Cambridge University Press, 133-176.
- ALCHIAN, ARMEN A. und DEMSETZ, HAROLD (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review* 62, 777-795.
- ARKES, HAL R. und HAMMOND, KENNETH R. (eds.) (1986), *Judgement and decision making: An interdisciplinary reader*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ARROW, KENNETH J. (1987), Rationality of Self and Others in an Economic System, in: Hogarth, Robin M. und Reder, Melvin W. (eds.), *Rational Choice*, Chicago: University of Chicago Press, 201-215.
- ASSMANN, HEINZ-DIETER (1978), Die Transformationsprobleme des Privatrechts und die Ökonomische Analyse des Rechts. In: Assmann, Heinz-Dieter; Kirchner, Christian und Schanze, Ernst (eds.), *Ökonomische Analyse des Rechts*. Kronberg: Athenäum, 21-74.
- AXELROD, ROBERT (1987), *Die Evolution der Kooperation*. München: Oldenbourg.
- BECKER, GARY S. (1982), *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- BEHRENS, PETER (1986), *Die ökonomischen Grundlagen des Rechts. Politische Ökonomie als rationale Jurisprudenz*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- BELL, DAVID E., RAIFFA, HOWARD und TVERSKY, AMOS (eds.) (1988), *Decision Making*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BLOMQUIST, WILLIAM (1988), *The performance of groundwater management*. 6 Volumes. Indiana University, *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*, Bloomington.
- BORCHERDING, THOMAS E., POMMERERHNE, WERNER W. und SCHNEIDER, FRIEDRICH (1982), Comparing the Efficiency of Private and Public Production. The Evidence from Five Countries, IEW-Diskussionsbeiträge 8202.

- BUCHANAN, JAMES M. (1987), *Constitutional Economics*, The New Palgrave, vol. 1, London: Macmillan, 585-588.
- CAMERER, COLIN F. (1987), Do Biases in Probability Judgement Matter in Markets? Experimental Evidence, *American Economic Review* 77 (Dezember), 981-997.
- COASE, R. (1984), The New Institutional Economics, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (Journal of Institutional and Theoretical Economics)* 140, 229-231.
- COLEMAN, JAMES S. (1984), Introducing Social Structure into Economic Analysis, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 74, 84-88.
- COLEMAN, JAMES S. (1986), *Individual interests and collective action. Selected essays*, New York: Cambridge University Press.
- COMMONS, JOHN R. (1934), *Institutional Economics*, New York.
- DAHL, ROBERT A. und LINDBLOM, CHARLES L. (1953), *Politics, Economics, and Welfare*, New York: Harper.
- DASGUPTA, PARTHA S. und HEAL, G.M. (1979), *Economic theory and exhaustible resources*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DAVIS, ANTHONY (1984), Property rights and access management in the small boat fishery: A case study from Southwest Nova Scotia. In: Lamson, C. und Hanson, A.J. (eds.), *Atlantic fisheries and coastal communities: Fisheries decision-making case studies*, Halifax: Dalhousie Ocean Studies Programme, 133-164.
- DAWES, ROBYN M. (1973), The commons dilemma game: A n-person mixed motive game with a dominating strategy for defection, *ORI Research Bulletin (Oregon Research Institute)* 13, 1-12.
- DAWES, ROBYN M. und THALER, RICHARD H. (1988), Anomalies, Cooperation, *Journal of Economic Perspectives* 2, 187-197.
- DE ALESSI, LOUIS (1990), *Form, Substance and Welfare Comparisons in the Analysis of Institutions*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (Journal of Institutional and Theoretical Economics)*, erscheint demnächst.
- DEMSEZ, HAROLD (1967), Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review* 57 (Mai), 347-359.
- EARL, PETER E. (ed.) (1988), *Psychological Economics*, Boston, Dordrecht und Lancaster: Kluwer Academic Publishers.
- EGGERTSON, THIRAINN (1990), *Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press, i. E.
- ELSNER, WOLFRAM (1987), *Institutionen und ökonomische Institutionentheorie. Begriffe, Fragestellung, theoriegeschichtliche Ansätze*, *WiSt*, 5-14.
- ELSTER, JON (1977), Ulysses and the Sirens: A Theory of Imperfect Rationality, *Social Science Information* 16, 469-526.
- ELSTER, JON (1979), *Ulysses and the Sirens*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ELSTER, JON (1983), *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge: Cambridge University Press. Deutsche Bearbeitung: ELSTER, JON (1987), *Subversion der Rationalität*, Frankfurt und New York: Campus.
- EMERSON, RICHARD M. (1987), Toward a Theory of Value in Social Exchange, in: Cook, Karen S., *Social Exchange Theory*, Newbury Park, CA: Sage, 11-46.
- ETZIONI, AMITAI (1986), The Case for a Multiple-Utility Conception, *Economics and Philosophy* 2, 159-183.
- FRANKFURT, HARRY G. (1971), Freedom of Will and the Concept of a Person, *Journal of Philosophy* 68 (Jan.), 5-20.
- FRANZ, PETER (1986), Der „Constrained Choice“-Ansatz als gemeinsamer Nenner individualistischer Ansätze in der Soziologie, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 32-54.
- FREY, BRUNO S. (1981), *Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*, München: Vahlen.
- FREY, BRUNO S. (1985), *Internationale Politische Ökonomie*, München: Vahlen.
- FREY, BRUNO S. (1990), *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*, München: Vahlen.
- FREY, BRUNO S. und EICHENBERGER, REINER (1989 a), Zur Bedeutung entscheidungstheoretischer Anomalien für die Ökonomik, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 206, 81-101.
- FREY, BRUNO S. und EICHENBERGER, REINER (1989 b), Anomalies and Institutions, *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft)*, 145 (September), 423-437.
- FREY, BRUNO S. und FOPPA, KLAUS (1986), Human Behavior: Possibilities Explain Action, *Journal of Economic Psychology* 7, 137-160.

- FRIEDMAN, DEBRA (1987), Notes on Toward a Theory of Value in Social Exchange, in: Cook, Karen S., *Social Exchange Theory*, Newbury Park: Sage, 47–58.
- FRIEDMAN, DEBRA und HECHTER, MICHAEL (1988), The Contribution of Rational Choice Theory to Macrosociological Research, *Sociological Theory* 6, 201–218.
- FURUBOTN, EIRIK und PEJOVICH, STEVEN (eds.) (1974), *The Economics of Property Rights*, Cambridge, Mass.: Ballinger.
- GÖHLER, GERHARD (ed.) (1987), *Grundfragen der Theorie politischer Institutionen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- HAEFELE, EDWIN T. (ed.) (1974), *The governance of common property resources*, Baltimore: John Hopkins Press.
- HANDWÖRTERBUCH DER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT (1982), Bd. 9, Stuttgart, New York: Fisher; Tübingen: Mohr (Siebeck).
- HARDIN, GARRETT (1968), The tragedy of the commons. *Science* 162, 243–248.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1982), Shifting Involvements. Private interests and public action, Oxford: Martin Robertson.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1984), Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, *Economics and Philosophy* 1, 7–22.
- HUTCHISON, TERENCE C. (1984), Institutional Economics: Old and New. *Journal of Theoretical and Institutional Economics* 140, 20–29.
- KAINEMAN, DANIEL und TVERSKY, AMOS (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica* 47 (März), 263–291.
- KAPTEYN, ARIE und WANSBEEK, TOM (1985), The Individual Welfare Function: A Review. *Journal of Economic Psychology* 6, 333–363.
- KIRCHGÄSSNER, GEBIARD (1989), *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Mimeo, Universität Osnabrück.
- KIRCHNER, CHRISTIAN (1988), Über das Verhältnis der Rechtswissenschaft zur Nationalökonomie. Die neue Institutionenökonomie und die Rechtswissenschaft. In: Boettcher, Erik; Herder-Dorneich, Philipp und Schenk, Karl-Ernst (eds.), *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* Bd. 7, Tübingen: Mohr (Siebeck), 192–208.
- LEHNER, FRANZ (1981), *Einführung in die Neue Politische Ökonomie*, Königstein: Athenäum.
- LINDENBERG, SIEGWART (1983), The New Political Economy: its potential and limitations for the social sciences in general and for sociology in particular, in: Sodeur, Wolfgang (ed.), *Ökonomische Erklärungen sozialen Verhaltens*, Duisburg: Verlag der Sozialwissenschaftlichen Kooperative, 7–66.
- MACFADYEN, ALAN J. und MACFADYEN, HEATHER W. (eds.) (1986), *Economic Psychology: Intersections in Theory and Applications*, Amsterdam and New York: North-Holland.
- MACHINA, MARK J. (1987), Choice under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved, *Journal of Economic Perspectives* 1, 121–154.
- MARCH, JAMES G. (1978), Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice, *The Bell Journal of Economics* 9, 587–608.
- MATTHEWS, ROBIN C.O. (1986), The Economics of Institutions and the Sources of Growth, *Economic Journal* 96, 903–918.
- MUELLER, DENNIS C. (1989), *Public Choice II*, Cambridge: Cambridge University Press.
- NELSON, ALAN (1986), New Individualistic Foundations for Economics, *Nous* 20, 469–490.
- NORTH, DOUGLAS C. (1986), The New Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142 (März), 230–237.
- OLSON, MANCUR (1965), *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- OPP, KARL-DIETER (1983), *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- OPP, KARL-DIETER (1986), Das Modell des Homo Sociologus, *Analyse und Kritik* 8, 1–27.
- OSTROM, ELINOR (1989), Microconstitutional Change in Multiconstitutional Political Systems. *Rationality and Society* 1 (Juli), 11–50.
- POLLAK, ROBERT A. (1970), Habit formation and dynamic demand functions, *Journal of Political Economy* 78 (Juli/Aug.), 745–763.
- POMMEREHNE, WERNER W., SCHNEIDER, FRIEDRICH, GILBERT, GUY und FREY, BRUNO S. (1984), Concordia Discors: Or: What do Economists Think? *Theory and Decision* 16, 251–308.

- POSNER, RICHARD A. (1987), The Law and Economics Movement, *American Economic Review* 77, 1-13.
- RIKER, WILLIAM H. und ORDESHOOK, PETER C. (1973), *An Introduction to Positive Political Theory*, Englewood Cliffs, N.Y.: Prentice Hall.
- SCIENZE, ERICH (1983), Theorie des Unternehmens und ökonomische Analyse des Rechts. In: Boettcher, Erik; Herder-Dornreich, Philipp und Schenk, Karl-Ernst (eds.), *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* Bd. 2. Tübingen: Mohr (Siebeck), 161-180.
- SCHIELLING, THOMAS C. (1980), The intimate contest for self-command, *Public Interest* 60 (Sommer), 94-118.
- SCHIELLING, THOMAS C. (1984), Self-Command in Practice, in Policy and in a Theory of Rational Choice, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 74, 1-11.
- SCHENK, KARL-ERNST (1988), *New Institutional Dimensions of Economics*, Berlin: Springer.
- SCHMID, GÜNTHER, DEUTSCHMANN, CHRISTOPH und GRABNER, GERNOT (1988), Die neue institutionelle Ökonomie. Kommentare aus politologischer, soziologischer und historischer Perspektive institutioneller Arbeitstheorie. Diskussions-Papier FS I 88-14. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- SCHNEIDER, FRIEDRICH, POMMEREINE, WERNER W. und FREY, BRUNO S. (1983), Relata referimus: Ergebnisse und Analyse einer Befragung deutscher Ökonomen, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (Journal of Institutional and Theoretical Economics)* 139, 19-66.
- SCHOEMAKER, PAUL J. (1982), The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations, *Journal of Economic Literature* 20 (Juni), 529-563.
- SCHOTTER, ANDREW V. (1981), *The Economic Theory of Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHÜLLER, ALFRED (ed.) (1983), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München: Vahlen.
- SEN, AMARTYA K. (1979), Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: Hahn, Frank und Hollis, Martin (eds.), *Philosophy and Economic Theory*, Oxford: Oxford University Press, 87-109.
- SEN, AMARTYA K. (1982), *Choice, Welfare, and Measurement*, Oxford: Blackwell.
- SHEPSLE, KENNETH A. (1989), Study institutions: Some lessons from the rational choice approach. *Journal of Theoretical Politics* 1, 133-149.
- SIMON, HERBERT A. (1985), Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science, *American Political Science Review* 79, 293-304.
- SMITH, ROGER (1988), Political Jurisprudence, the 'New Institutionalism' and the Future of Public Law. *American Political Science Review* (März), 89-109.
- STIGLER, GEORGE J. (1984), Economics - The Imperial Science? *Scandinavian Journal of Economics* 86, 301-313.
- STIGLER, GEORGE J. und BECKER, GARY S. (1977), De Gustibus Non Est Disputandum, *American Economic Review* 67 (März), 76-90.
- STOLZ, PETER (1983), Das wiedererwachte Interesse der Ökonomie an rechtlichen und politischen Institutionen, *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 119 (1).
- STROEBE, WOLFGANG und FREY, BRUNO S. (1980), In Defense of Economic Man: Towards an Integration of Economics and Psychology, *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 116 (Juni), 119-148.
- SUGDEN, ROBERT (1986), *The economics of rights, cooperation and welfare*. New York: Blackwell.
- SWEDBERG, RICHARD (1985), *The Analysis of Economics in Sociology: Its History and Recent Developments*. Verv. Ms. Uppsala: Uppsala Universitet, Sociologiska Institutionen.
- SWEDBERG, RICHARD (1986), Economic Sociology and Paradigm Crisis: From the United States to Sweden. *Acta Sociologica* 2, 91-112.
- THALER, RICHARD H. (1980), Toward a Positive Theory of Consumer Choice, *Journal of Economic Behavior and Organization* 1 (März), 39-60.
- THE NEWPALGRAVE (1987), *A Dictionary of Economics*, London, Basingstoke: Macmillan.
- ULLMANN-MARGALIT, EDNA (1977), *The Emergence of Norms*, Oxford: Clarendon.
- VAN PRAAG, BERNHARD M.S. (1968), *Individual welfare functions and consumer behavior*, Amsterdam: North Holland.
- VAN RAAIJ, FRED W., VAN VELDHoven, GERRY M. und WÄRNERVYD, KARL-ERIK (1988), *Handbook of Economic Psychology*, Dordrecht: Kluwer.
- VEBLEN, THORSTEIN (1989), *The Theory of the Leisure Class*, New York.

- WEIZSÄCKER VON, CARL-CHRISTIAN (1971), Notes on endogenous change of tastes. *Journal of Economic Theory* 3 (Dez.), 345-372.
- WILDAVSKY, AARON (1987), Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation, *American Political Science Review* 81, 3-21.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analyses and Antitrust Implications*, New York: Free Press.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1989), Operationalizing the New Institutional Economics. The Transaction Cost Economic Perspective, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (Journal of Institutional and Theoretical Economics)*, i. E.
- WILSON, JAMES (1977), A test of tragedy of the commons. In: Hardin, G. und Baden, J. (eds.), *Managing the commons*. San Francisco: W.H. Freeman, 96-111.
- WINDHOFF-HERITIER, ADRIENNE (1987), *Policy-Analyse. Eine Einführung*, Frankfurt, New York: Campus.
- WITT, ULRICH (1987), *Individualistische Grundlagen der evolutorischen Ökonomik*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- ZAJONC, R.B. (1980), Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences, *American Psychologist* 35, 151-175.