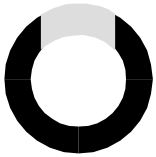


**F**  
REIBURGER  
REIBURG

DISKUSSIONSPAPIERE ZUR  
DISCUSSION PAPERS ON



ORDNUNGSKONOMIK  
INSTITUTIONAL ECONOMICS

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung  
Abteilung für Wirtschaftspolitik

**ZWISCHEN ÖFFENTLICHER MEINUNG UND  
ÖKONOMISCHER VERNUNFT:  
INDIVIDUELLE MEINUNGEN ÜBER  
GLOBALISIERUNG UND WETTBEWERB**

**INGRID ZOLL**

**00/6**

ISSN 1437-1510

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg i. Br.



**ZWISCHEN ÖFFENTLICHER MEINUNG UND  
ÖKONOMISCHER VERNUNFT:  
INDIVIDUELLE MEINUNGEN ÜBER  
GLOBALISIERUNG UND WETTBEWERB**

**INGRID ZOLL**

**00/6**

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg i. Br.

Beitrag zur Herbsttagung des Arbeitskreises Politische Ökonomie

„Politische Ökonomie als Sozialwissenschaft“

5. – 10. Oktober 2000, Strobl am Wolfgangsee

Die Autorin dankt der Volkswagen Stiftung für ihre finanzielle Unterstützung.

FREIBURGER DISKUSSIONSPAPIERE ZUR ORDNUNGSÖKONOMIK  
FREIBURG DISCUSSIONPAPERS ON CONSTITUTIONAL ECONOMICS

00/6

ISSN 1437-1510

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau; Institut für allgemeine Wirtschaftsforschung; Abteilung  
für Wirtschaftspolitik; Kollegiengebäude II; Platz der Alten Synagoge; D - 79085 Freiburg i. Br.

Tel. Nr.: +49 +761 / 203 2317; Fax. Nr.: +49 +761 / 203 2322

<http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/wipo.htm>

**Abstract:** This paper offers an overview of some German public opinion poll results concerning globalization and competition. The results demonstrate that people without special economic training have ambiguous feelings about both globalization and competition. Some of these shared beliefs are quite in contrast to “reasonable” economic thinking. By using cognitive heuristics like availability and representativeness biases, an attempt is made to explain the rather negative attitude towards competition within the German population. Besides the theories borrowed from cognitive psychology, elements of contractarian and constitutional economics (“konsensorientierte Ordnungsökonomik”) are used as a fruitful theoretical framework to interpret the empirical findings.

## **Inhaltsverzeichnis**

- I. Einleitung
- II. Demoskopische Ergebnisse im Überblick
  - 1. Was halten die Menschen von „Globalisierung“?
  - 2. Wie beurteilen die Menschen „Wettbewerb“?
  - 3. Für wie fair halten die Menschen den Preismechanismus?
- III. Meinung, Kognitive Psychologie und Politische Ökonomie
  - 1. Warum kognitive Psychologie innerhalb einer ökonomischen Analyse?
  - 2. Rational Choice als interdisziplinärer Erklärungsrahmen?
  - 3. Blick über den Tellerrand der Ökonomie: Erklärungsversuche mit Hilfe der kognitiven Psychologie
  - 4. Erklärungsversuche Teil II: Der Beitrag der konsensorientierten Ordnungsökonomik
- IV. Schlußbemerkung: Die Aufgabe der Ökonomik

## **I. Einleitung**

Globalisierung – zur Zeit ein Begriff, bei dem die Wellen höher schlagen. Das Meinungsspektrum dazu scheint auf das äußerste polarisiert: Auf der einen Seite das Heer der Ökonomen, die in der Zunahme der internationalen Arbeitsteilung vielfältige Entwicklungschancen sehen. Auf der anderen Seite diejenigen, die im Prozeß der Globalisierung nur „Fluch“ und „Fallen“ erkennen können. In Zeitungen werden die Risiken und Ängste bezüglich des Globalisierungsprozesses geschürt; zahlreiche Interessengruppen versuchen mit Hilfe von Demonstrationen die öffentliche Meinung für sich und gegen Globalisierung zu mobilisieren; in unzähligen Buchveröffentlichungen – überwiegend von Nichtökonomern – wird die fort-

schreitende Internationalisierung und mit ihr der zunehmende Wettbewerbsdruck angeprangert als der „Terror der Ökonomie“ [Forrester 1997]. Bald jeder wirtschaftswissenschaftliche Artikel zum Thema Globalisierung beginnt mit der Schilderung dieses polarisierten Meinungsbildes. Anti-Globalisierungs-Stimmung, kurz mit dem neu geprägter Begriff „Globaphobia“ bezeichnet [Burtless et al. 1998], scheint „in“ zu sein. Eines wird dabei immer betont: die Globalisierungsgegner, diejenigen also, die ihre Gefahren betonen und in ihr eine abzuwendende Quelle neuer Arbeitslosigkeitsrekorde sehen, finden in der Öffentlichkeit weitaus größere Resonanz als Ökonomen, für die eine Liberalisierung der Märkte mit der Zunahme von Wohlstand einhergeht. Im Gegensatz zur ökonomischen Vernunft ist die öffentliche Meinung zu den Themen Globalisierung und Wettbewerb negativ dominiert.

Diese Arbeit möchte einen genaueren Blick auf die Frage werfen, was die „Menschen auf der Straße“ über Globalisierung und Wettbewerb denken. Welche individuellen Meinungen über Globalisierung und Wettbewerb besitzen sie? Diese Frage ist deshalb von besonderer Bedeutung, weil die Inangriffnahme und Durchführung politischer Reformmaßnahmen scheitern kann, wenn der Bevölkerung das nötige Verständnis von deren Vorteilhaftigkeit fehlt. Was aus ökonomischer Sicht erfolversprechend ist, scheitert an einer „Popularitätshürde“, die auf weitverbreitetem Unverständnis beruht. Die Akzeptanz von Reformmaßnahmen entsprechend der ökonomischen Vernunft steht und fällt mit der Fähigkeit der Menschen, deren Vorteilhaftigkeit beurteilen zu können. Politiker gewinnen dann an Handlungsspielraum, wenn die vorhandene Unkenntnis verringert werden kann.

Um ein Bild von den Vorstellungen der Menschen zu bekommen, verwenden wir Antworten verschiedener Meinungsumfragen zu relevanten Themen. Die gesammelten Ergebnisse entsprechen den repräsentativen Meinungen der Bürger in aggregierter Form. Diese Ergebnisse werden anschließend mit Hilfe eines ökonomischen Rational-Choice-Ansatzes analysiert. Dabei werden innerhalb des ökonomischen Ansatzes Erkenntnisse der kognitiven Psychologie verwendet. Untersucht werden einmal kognitive Heuristiken als spezielle Wahrnehmungs- und Selektionsinstrumente der Menschen. Außerdem beschäftigen wir uns mit Verhaltensannahmen, die durch experimentelle Forschungen von Psychologen und Ökonomen bestätigt wurden. Aus den daraus abgeleiteten Bewertungen der Individuen lassen sich Rückschlüsse auf ihr Entscheidungsverhalten ziehen. Mit der konstitutionenökonomischen Perspektive, die wir anschließend betrachten, wird die zweite Interpretations- und Erklärungsgrundlage vorgestellt. Dieser konsensorientierte Ansatz verspricht, mit Hilfe der analytischen Trennung zwischen Handlungs- und Regelebene eine klare Strukturierung des beobachteten Phänomens. Durch die Berücksichtigung der aus beiden Bereichen gewonnenen

Erkenntnisse soll es gelingen, Handlungsempfehlungen von Seiten der Ökonomie abzuleiten, die von politischen Entscheidungsträgern umgesetzt werden, weil sie die nötige Akzeptanz in der Bevölkerung finden.

## II. Demoskopische Ergebnisse im Überblick

### 1. Was halten die Menschen von „Globalisierung“?

In einer Befragung im Januar 1999 ermittelte IPOS zunächst einen positiven Trend in der Beurteilung von Globalisierung. Neueste Daten zeigen jedoch, daß dieser Trend wieder rückläufig ist [BDB:1999b:1, 2000:11]:

Bringt die Globalisierung für Deutschland eher Vorteile, eher Nachteile, oder werden sich Vor- und Nachteile für Deutschland ausgleichen?				
	Eher Nachteile	Eher Vorteile	Vor- und Nachteile	Weiß nicht
November 1997	26	14	45	15
Januar 1999	17	24	46	14
März 2000	25	21	43	11

Im November 1997 überwogen bei 26% der Befragten im Zusammenhang mit Globalisierung für Deutschland eher die Nachteile, gegenüber 14%, die Vorteile zu erkennen glaubten. 45% sahen Vor- und Nachteile, 15% fühlten sich außerstande, die Frage zu beantworten. Im Januar 1999 stieg die Anzahl derjenigen, die im Globalisierungsprozeß nur Vorteile für Deutschland erkennen konnten auf 24%, Nachteile vermuteten nur noch 17%. Mit nun 46% blieb die Gruppe derjenigen, die sowohl Vor- als auch Nachteile sahen ungefähr konstant. Dieser positive Trend wird jedoch durch die neusten Daten nicht bestätigt: Im März 2000 sank der Anteil derjenigen, die eher Vorteile erkennen konnten, auf 21% gegenüber 25%, die eher Nachteile befürchteten [BDB 2000:11]

Mögliche Gründe dafür, warum eine so große Gruppe gleichzeitig Vorteile als auch Nachteile ausmachte, finden wir im folgenden: Jeweils 61% stimmten den Aussagen zu: „Weltweiter Wettbewerb erhöht die Absatzchancen deutscher Produkte im Ausland“ und „Weltweiter Wettbewerb führt zu sinkenden Preisen“. Beide Tendenzen werden als vorteilhafte Aspekte der Globalisierung angesehen. Gleichzeitig stimmten 54% darin überein, daß weltweiter Wettbewerb zu einer Zunahme der Arbeitslosigkeit in Deutschland führt [BDB 1999b:1]. 55% sind der Meinung, daß im Zuge der Globalisierung der nationale Handlungsspielraum stark bzw. sehr stark eingeschränkt wird. Der wahrgenommene Autonomie- und

Steuerungsverlust der nationalen Politik wird als Nachteil der Globalisierung empfunden [BDB 2000:12].

Auf der Basis seiner Datenerhebung zieht IPOS folgendes Fazit: (1) Es ist kein einheitlicher Trend in der Beurteilung des Globalisierungsphänomens zu beobachten. (2) Mit Globalisierung und der damit verbundenen Zunahme internationalen Wettbewerbs werden sowohl positive Elemente wie größere Absatzchancen und sinkende Preise aber gleichzeitig auch negative Entwicklungen wie steigende Arbeitslosigkeit verbunden.

Neben der deutlich größer gewordenen Gruppe der Globalisierungsbefürworter steht allerdings gleichzeitig das Heer der Uninformierten, so die Erkenntnisse des ALLENSBACH-INSTITUTS. Noch im März 1998 als sich die Diskussion zum Thema Globalisierung bereits im vollen Gange befand, gaben 2/5 der Befragten auf die Frage, ob sie schon einmal von Globalisierung gehört hätten, die Antwort: „Noch nie davon gehört“. Nur 1/5 hatten eine deutliche Vorstellung [Noelle-Neumann 1998:5]. Die erwarteten negativen Auswirkungen auf die Arbeitsmarktsituation, die IPOS ermittelte, passen zu den vom ALLENSBACH-INSTITUT ausfindig gemachten Einstellungen bezüglich der Firmengründung von deutschen Unternehmen im Ausland. Ob dabei für Deutschland die Vorteile oder die Nachteile überwiegen, wird gefragt: Eine deutliche Mehrheit von 4:1 befindet, daß die Nachteile überwiegen. Zu der verstärkt negativen Einschätzung trägt außerdem bei, daß im Zuge einer zunehmenden internationalen Verflechtung eine stärkere Polarisierung befürchtet wird: Im Verhältnis von 2:1 vermutet die Bevölkerung, daß mit der Globalisierung Starke immer stärker werden und Schwache immer schwächer [Noelle-Neumann 1998:5]. Bestätigt wird diese Befürchtung der relativen Mehrheit der Deutschen noch damit, daß 37% mit Globalisierung eher Profitgier der Geschäftemacher und Ellenbogendenken in Verbindung bringen als die Vorstellung von Globalisierung als Fortschritt, durch den Grenzen verschwinden. Mit dieser Aussage konnten sich nur 28% identifizieren. Die ablehnende Haltung ist bei den über 60-jährigen besonders stark ausgeprägt, die Altersgruppe 16-29 Jahre allerdings spricht sich mehrheitlich für den Fortschrittsgedanken aus [Noelle-Neumann 1998:5]. Faßt man alle Altersgruppen zusammen, so überwiegt das Gewicht der Skeptiker. Insgesamt wird Globalisierung mehrheitlich nicht mit Fortschritt identifiziert. Genauso wenig sieht die Mehrheit aller Deutschen sie als Chance, daß sich wichtige Veränderungen in Bereichen wie Steuerpolitik, soziales Netz, Bildungswesen durchzusetzen lassen. Nur 23% stimmen dieser Aussage zu. Eine Mehrheit von 48% sieht keinen Zusammenhang zwischen Globalisierung und den durch sie ausgelösten Problemlösungsdruck [Noelle-Neumann 1998:5].

Das ALLENSBACH-INSTITUT stellt in seiner Befragung eine starke Zweiteilung der Bevölkerung fest: die global Orientierten, das sind solche, die eine deutliche Vorstellung von Globalisierung haben, sind die Optimisten; die anderen haben Angst. Sie sehen die Zukunft wesentlich pessimistischer: mehrheitlich schätzen sie die wirtschaftliche Entwicklung als Bergabfahrt ein und der Anteil derer, der den kommenden zwölf Monate mit Befürchtungen entgegen sieht, liegt mit 24% weit über den 15% der global Orientierten.

Deutlich werden die Unterschiede ebenfalls bei der Frage nach mehr oder weniger Liberalisierung des Außenhandels. Dies ist eine Frage, die sich direkt mit der Beurteilung wettbewerblicher Lösungsmechanismen beschäftigt. 53% der global Orientierten – die absolute Mehrheit – spricht sich für eine liberale Handelspolitik aus: „Wir sind als große Exportnation auf einen freien Welthandel und niedrige Zölle angewiesen. Wenn wir selber hohe Zölle erheben, dann schneiden wir uns ins eigene Fleisch.“ Nur 27% derjenigen, die von Globalisierung noch nichts gehört haben, sind für Liberalisierung. Ein ungefähr gleich großer Anteil bejaht die Aussage: „Ich fände es gut, wenn die europäische Industrie durch hohe Zölle gegen billige Importe, zum Beispiel aus Südostasien, geschützt würde.“ Zusammengefaßt bejaht die Bevölkerung Liberalisierung zu 38% und befürwortet Protektion zu 27%.

Die Ansicht der Bürger gegenüber dem Globalisierungsphänomen, so zeigen beide Studien, sind zweigeteilt: Die Menschen, die sich selbst jetzt oder in Zukunft als Verlierer sehen, haben Angst und fürchten den fortschreitenden Wettbewerb. Allerdings gibt es neben diesen Menschen auch noch die Gruppe derjenigen, die Globalisierung als Chance betrachten und in der Öffnung der Märkte keineswegs eine Gefahr für sich selbst oder Deutschland sehen. Deutlich wird aber die grundsätzlich schlechte Informationsbasis, die den Befragten als Grundlage ihrer Urteilsbildung dient.

## **2. Wie beurteilen die Menschen „Wettbewerb“?**

Fragt man direkt nach den Leistungen von Wettbewerb, so wird seine Wirkung von der Bevölkerung als positiv bewertet: „Wettbewerb führt zu niedrigen Preisen.“ 77% der Deutschen stimmen dieser Aussage voll oder eher zu [BDB 1999a:22]. Mit 74% findet die Aussage: „Wettbewerb ist gut. Er bringt die Leute dazu, hart zu arbeiten und neue Ideen zu entwickeln“ ebenso großes Einverständnis [Behrens 1997:28]. Dieses hohe Maß an Zustimmung gilt sowohl für das rechte als auch für das linke Parteienspektrum. Über das Entlohnungsprinzip herrscht tendenziell Uneinigkeit: mit 53% ist die Linke der Ansicht, daß Einkommensunterschiede verringert werden sollten. 63% der Rechten sind der Überzeugung, daß für höhere Leistungen auch größere Anreize angeboten werden müßten [Behrens 1997:30].

Zwar ist eine relative Mehrheit von 49% im Jahr 1998 der Meinung, daß kommunale Leistungen wie Wasser, Strom und Müllabfuhr nicht privatisiert werden sollten. Allerdings hat sich die Zahl der Privatisierungsbefürworter und Gegner in den letzten 4 Jahren stark aufeinander zu bewegt. Privatisieren wollen nun schon 42% gegenüber 33% im Jahr 1994. Die Zahl der Gegner ist von 60% auf 49% gesunken [BDB 1999a:24]. Stellt man die Frage nach der Bewertung von Wettbewerb innerhalb eines internationalen Kontextes, so findet sich auch hier eine mehrheitliche Befürwortung des Wettbewerbsprinzips: Sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland sind fast zwei Drittel der Befragten der Meinung, daß sich Europa dem internationalen Wettbewerb offen stellen sollte. Nur knapp ein Drittel stimmt für den Schutz durch Zölle [Jung 1996:25].

Aber nicht nur das Wettbewerbsprinzip, auch das Leistungsprinzip scheint als allgemeine Regel akzeptiert: „Sollen bei uns in Zukunft höhere Leistungen stärker belohnt werden als bisher, weniger stark belohnt werden, oder sollte sich da nichts ändern?“ 58% sind der Meinung, daß Leistung stärker belohnt werden sollte; nur 9% vertreten das Gegenteil [BDB 1999a:24]. Diese Aussage steht aber im Widerspruch zu gewünschten Einkommensnivellierungen.

Sobald man auf das soziale Element innerhalb eines marktwirtschaftlichen Systems zu sprechen kommt, sinkt die Zustimmung zu Wettbewerb: 68% im Westen und 58% im Osten sind der Meinung, daß sich die Soziale Marktwirtschaft bewährt hat. Gleichzeitig plädiert die relative Mehrheit von 43% im Westen und 66% im Osten für mehr soziale Absicherung in der Zukunft [Emmert/Jung 1997:12]. Der Zusammenhang zwischen der Unzufriedenheit mit der jetzigen Wirtschaftsordnung und dem Wunsch nach mehr sozialer Sicherung ist dabei besonders ausgeprägt [Emmert/Jung 1997:13]. Trotzdem wünschen sich innerhalb der gleichen Befragung 70% der Westdeutschen und 63% der Ostdeutschen eine Gesellschaftsordnung, in der Leistung finanziell belohnt wird. Je höher der formale Bildungsgrad der Befragten ist, desto stärker werden egalitäre Entlohnungsformen abgelehnt [Emmert/Jung 1997:13].

Das soziale Element innerhalb eines marktwirtschaftlichen Systems wird vorwiegend mit staatlicher Intervention assoziiert. Wohlstand, Gerechtigkeit und Menschlichkeit werden nicht in erster Linie als Produkte des Wirkens freier Marktkräfte gesehen, wie die Beantwortung der folgenden Frage verdeutlicht [Noelle-Neumann/Köcher 1997:675]:



<b>Staatsmodell</b>		
„Wenn Sie einmal zwei verschiedene Staaten miteinander vergleichen, was meinen Sie, in welchem dieser beiden Staaten gibt es mehr Gerechtigkeit?“		
„Und in welchem Staat gibt es mehr Freiheit?“		
„In welchem dieser beiden Staaten ist ihrer Ansicht nach der Wohlstand am größten?“		
„Und welcher dieser beiden Staaten ist Ihrer Meinung nach menschlicher?“		
<b>Staat 1:</b> Der Staat kümmert sich sehr stark um seine Bürger und sichert sie umfassend ab. Sobald es mit der Wirtschaft Schwierigkeiten gibt, greift der Staat ein.	<b>Staat 2:</b> Der Staat hält sich aus der Wirtschaft weitgehend heraus und übernimmt für die Bürger nur die notwendigsten Absicherungen.	
Januar 1994		Bevölkerung insgesamt
Mehr <b>Gerechtigkeit</b> gibt es in –	<b>Staat 1</b> Staat 2 Unentschieden	<b>58%</b> 25% 17%
Der <b>Wohlstand</b> ist am größten in –	<b>Staat 1</b> Staat 2 Unentschieden	<b>46%</b> 30% 24%
<b>Menschlicher</b> ist –	<b>Staat 1</b> Staat 2 Unentschieden	<b>62%</b> 18% 20%
Mehr <b>Freiheit</b> gibt es in –	Staat 1 <b>Staat 2</b> Unentschieden	24% <b>55%</b> 21%

Fragt man die Menschen, was ihnen bei sozialer Marktwirtschaft in den Sinn kommt, so nennen zwar viele positive Aspekte wie ein großes Warenangebot (82%), Leistung (81%), Erfolg (63%) oder Wohlstand (59%), aber gleichzeitig verbinden sie mit ihr negative Assoziationen wie Arbeitslosigkeit (65%) und Egoismus (52%). Positive Werte wie Gerechtigkeit (40%) und Menschlichkeit (37%) werden nur in geringerem Umfang genannt [Noelle-Neumann/Köcher 1997:679, Köcher 1997:685].

Leistungsbereitschaft und Verantwortungsgefühl stehen an erster Stelle, wenn man nach den Voraussetzungen fragt, die für eine Gesellschaft im internationalen Wettbewerb notwendig sind. Fragt man nach den Bedingungen für eine menschliche Gesellschaft, dann spielen diese Aspekte nur eine untergeordnete Rolle. Hier steht der Wert soziale Gerechtigkeit ganz weit vorne [Köcher 1997b:Tab. A3]. Alle drei Aspekte zusammen werden an erster Stelle genannt, fragt man nach einer Gesellschaft, die auch in Zukunft bestehen kann [Köcher 1997b:Tab. 4].

Folgende Frage gibt Aufschluß über die Vorstellung, die die Menschen über die Wirkungsweise einer Marktwirtschaft besitzen. Fragt man sie, ob die Forderung eines Preisstops oder einer Beschäftigungsgarantie mit einer Marktwirtschaft vereinbar ist, so verneinen dies jeweils absolute Mehrheiten. Gleichzeitig sind jedoch 50% der Ansicht, ein Recht auf Arbeit vertrage sich sehr wohl mit einer Marktwirtschaft [Noelle-Neumann/Köcher 1997:681].

57% verbinden mit ihr die Priorität für Gewinnmaximierung, wobei an die menschlichen Bedürfnisse erst in zweiter Linie gedacht würde [Noelle-Neumann/Köcher 1997:675]. 67% fordern, die Orientierung von Unternehmern und Managern am Wohl des Landes. Sie seien auch ihrem Land verpflichtet [Köcher 1999:5].

Bevor wir an späterer Stelle stärker ins Detail gehen, fassen wir nun kurz zusammen: Vergleichbar mit der Bewertung des Globalisierungsphänomens treten bei den Befragten große Informationsmängel bezüglich der Wirkungseigenschaften des Wettbewerbs zutage. Die positive Bewertung von Wettbewerb fällt im Verhältnis allerdings noch viel stärker aus und mag überraschend sein. Außerdem ist eine strikte Trennung zwischen wirtschaftlicher und sozialer Sphäre zu beobachten. Auch diesen Aspekt werden wir später aufgreifen.

### **3. Für wie fair halten die Menschen den Preismechanismus?**

Wettbewerbssysteme benötigen ein Koordinationsinstrument mit dessen Hilfe es zu einer für alle wünschenswerten Allokation der eingesetzten knappen Güter und Produktionsfaktoren kommen kann. Mit der Hilfe dieses Instruments soll sichergestellt werden, daß Waren und Dienstleistungen tatsächlich dort Verwendung finden, wo sie den höchsten Nutzen stiften. Grundsätzlich überwiegt bei Ökonomen die Ansicht, daß – solange nicht gewisse Sondertatbestände vorliegen – ein Preissystem diese Aufgabe am besten erfüllen kann. In den Worten von Frey: „The defining characteristic of an economist is that he favors the use of the price system over all other decision-making mechanisms. The reason for this clear preference for the market over social choices by political, administrative bargaining or traditional procedures is due to its efficiency properties“ [Frey 1986:537].<sup>1</sup>

Um ein Bild davon zu bekommen, was die Menschen ohne besondere ökonomische Ausbildung über das Preissystem denken, befassen wir uns im folgenden mit Befragungen des Kognitionspsychologen Kahneman, der experimentell arbeitenden Ökonomen Knetsch und Thaler sowie mit Arbeiten der Ökonomen Frey und Kollegen. Kahneman, Knetsch und Thaler untersuchten mit Hilfe einer Telefonumfrage, durchgeführt in zwei kanadischen Großstädten, inwieweit die Veränderung von Güterpreisen und Löhnen unter genau definierten Bedingungen von den Menschen als fair empfunden wird [1986a, 1986b]. Damit zielt ihre Umfrage ab auf die Frage nach der Akzeptanz des Preismechanismus als dem zentralen Koordina-

---

<sup>1</sup> Diese Sichtweise ist allerdings verkürzt. Sie unterstellt, daß effiziente marktliche Koordination ausschließlich auf dem Preissystem beruht. Jedoch hängt etwa die Herausbildung von Erwartungssicherheit als Voraussetzung von Tausch von einer Reihe von sozialen Institutionen (traditional procedures im Sinne von Frey) ab, ohne die marktliche Koordination in vielen Fällen überhaupt nicht möglich wäre.

tionsinstrument in einem marktwirtschaftlichen Wettbewerbssystem. Erkenntnisse über die Beurteilung des Preismechanismus lassen Rückschlüsse zu auf die Bewertung von Wettbewerbsprozessen. Dies gilt sowohl für deren Funktionseigenschaften als auch für das Verteilungsergebnis, das durch Wettbewerb generiert wird.

Frage 1a:		
A small photocopying shop has one employee who has worked in the shop for six months and earns \$9 per hour. Business continues to be satisfactory, but a factory in the area has closed and unemployment has increased. Other small shops have now hired reliable workers at \$7 an hour to perform jobs similar to those done by the photocopy shop employee. The owner of the photocopying shop reduces the employee's wage to \$7.		
(N = 98)	Acceptable 17 %	Unfair 83 %
Frage 1b:		
A small photocopying shop has one employee ... [as in Question 1a] ... The current employee leaves, and the owner decides to pay a replacement \$7 an hour.		
(N = 125)	Acceptable 73 %	Unfair 27 %
Quelle: [Kahneman/Knetsch/Thaler 1986b:730]		

In Frage 1a wird die Veränderung der Opportunitätskosten eines kleinen Kopierladens beschrieben. Durch die Schließung einer nahegelegenen Fabrik sind mehr Arbeitskräfte auf dem Arbeitsmarkt verfügbar. Bei freier Preisbildung und unveränderter Arbeitsnachfrage folgt daraus ein Absinken des Lohnsatzes aufgrund der veränderten Knappheitsbedingungen. Paßt sich der Lohn nicht an, so folgt Arbeitslosigkeit. Da andere Kopiergeschäfte nun zu günstigeren Bedingungen Arbeitskräfte einstellen können, verschlechtern sich die Wettbewerbsbedingungen des Ladens, der noch die alte Lohnhöhe zahlt. Sind sonst alle relevanten Faktoren identisch, so ist das Unternehmen mit den höheren Lohnkosten unter entsprechenden Wettbewerbsbedingungen nicht mehr konkurrenzfähig und wird daher aus dem Markt ausscheiden.

83% der Befragten beurteilen die Preisanpassung des schon länger beschäftigten Mitarbeiters als unfair. 73% halten sie dann für akzeptabel, wenn sie neu angestellte Arbeitskräfte betrifft (Frage 1b). Eine Anpassung an die veränderten Marktbedingungen wird also nur dann als fair betrachtet, wenn sie bereits bestehende vertragliche Verpflichtungen nicht betrifft. Durch das schon andauernde Beschäftigungsverhältnis wird der für die Fairneßbeurteilung relevante Bezugspunkt auf Status-Quo Höhe festgelegt. Abweichungen werden in diesem Fall nicht akzeptiert. Aus ökonomischer Sicht, die ihr Augenmerk ausschließlich auf den Preis als

Ausgleichsinstrument für veränderte Nachfrage- und Angebotsbedingungen richtet, ist eine Preisanpassung notwendig, soll Arbeitslosigkeit vermieden werden.<sup>2</sup>

Frey und seine Mitarbeiter bestätigen mit ihrer in Zürich durchgeführten Studie die Ergebnisse von Kahneman et al.. Die Beurteilung des Preissystems hängt nicht systematisch ab von Knappheitsveränderungen. Die Menschen verwenden andere Maßstäbe, um eine Preisveränderung als unfair oder fair zu interpretieren. In einem nächsten Schritt erweitern Frey et al. die Untersuchung um den Aspekt der relativen Fairneß. Sie betrachten das Preissystem im Vergleich zu anderen Entscheidungsverfahren [Frey/Gygi 1988:524-526] und differenzieren stärker im Hinblick auf unterschiedliche Funktionen des Preissystems und der damit zusammenhängenden Akzeptanz desselben [Frey/Gygi 1988, Frey/Pommerehne 1993].

Frage 2:  
„Auf einem nur zu Fuss erreichbaren Aussichtspunkt wurde eine Wasserquelle erschlossen. Das in Flaschen gefüllte Wasser wird an einem Stand an durstige Wanderer verkauft. Der Preis beträgt Fr. 1.– pro Flasche. Die tägliche Produktion und damit der Tagesvorrat besteht aus 100 Flaschen.  
An einem besonders heißen Tag möchten 200 Wanderer eine Flasche erwerben. Daraufhin erhöht der Stand den Preis auf Fr. 2.– pro Flasche.  
Wie finden Sie diese Preiserhöhung?“  
(N = 250)                      Fair 26 %                      Unfair 74 %

Mit Frage 2 wird – ähnlich wie in Frage 1 – die Akzeptanz von Preisanpassungen als Reaktion auf eine Nachfrageveränderung abgefragt. Das Wirken des Preismechanismus als Koordinationsinstrument wird von 74% als unfair angesehen. Dies entspricht der kanadischen Telefonbefragung.

Die folgende Frage stellt nun verschiedene Koordinationsinstrumente zur Auswahl. Damit kann überprüft werden, wie der Preismechanismus relativ zu alternativen Instrumenten beurteilt wird.

---

<sup>2</sup> Vgl. dazu die Anmerkung in Fußnote 1. Wir werden auf diesen Sachverhalt in Abschnitt III.4 zurückkommen.

Frage 3:

„Bitte geben Sie an, *wie fair* Sie folgende Massnahmen empfinden, um den Flaschenvorrat unter den Wanderern aufzuteilen:

- a) Eine Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche?
- b) Ein Verkauf zu Fr. 1.– pro Flasche nach dem Prinzip „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“?
- c) Ein Verkauf zu Fr. 1.– nach dem Zufallsverfahren (z.B. an alle Personen mit einem Familiennamen, der mit A bis P beginnt)?
- d) Die Gemeinde kauft alles Wasser zum Preis von Fr. 1.– pro Flasche auf und verteilt es nach eigenem Ermessen?“

Entscheidungs- verfahren	Anteil fair	Anteil unfair	
Preise	31 %	69 %	(N = 173)
Tradition	80 %	20 %	(N = 179)
Zufall	11 %	89 %	(N = 168)
Administration	37 %	63 %	(N = 169)

Das traditionelle Verteilungsverfahren findet mit 80% bei den Befragten die höchste Akzeptanz. Die Ergebnisse zeigen deutlich, daß die befragten Menschen dem Preissystem gegenüber alternativen Verfahren weit weniger Vertrauen schenken als dies bei Ökonomen der Fall ist. Es wird noch nach dem administrativen Verfahren an dritter Stelle genannt.

Frey und Gygi verfeinern das Ergebnis aus Frage 3, indem sie zwischen verschiedenen Entscheidungssituationen (unerwartetes Eintreten des heißen Tages und zu erwartender heißer Tag) und der damit verbunden unterschiedlichen Funktion des Preissystems differenzieren [1988:528-529]. Frage 4 prüft das veränderte Akzeptanzverhalten für den Fall, daß der heiße Tag völlig unerwartet eingetreten ist:

Frage 4:	
„Wie ist Ihre Einschätzung, wenn der besonders heisse Tag völlig <i>unerwartet</i> eingetreten ist? Wie finden Sie dann die Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche?“	
Antwort:	
Eher akzeptabel:	8 %
Weniger akzeptabel:	60 %
(gleich akzeptabel:	32 %)

Durch die Spezifizierung der Beurteilungssituation, die jetzt durch ein höheres Maß an Unsicherheit gekennzeichnet ist, sinkt die Akzeptanz der Preiserhöhung als Reaktion auf die Nachfrageveränderung. In Frage 5 wird nun eine veränderte Entscheidungssituation vorgestellt.

Der Eintritt des heißen Tages kommt nicht mehr überraschend, sondern ist zu erwarten. Frage 5 prüft die relative Bewertung des Preissystems im Verhältnis zu den schon bekannten Alternativen:

Frage 5:  
 „Betrachten Sie nun bitte eine andere Situation: In der betreffenden Jahreszeit gibt es *erfahrungsgemäss* etliche besonders heisse Tage.  
 „Bitte geben Sie an, *wie fair* Sie folgende Massnahmen empfinden, um den Flaschenvorrat unter den Wanderern aufzuteilen:  
 a) Eine Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche...“.  
 b) ...

Antworten der relativen Beurteilung des Preismechanismus im Vergleich:

	Die Hitzeperiode ist...	
	unerwartet (Frage 4 im Vergleich)	Erwartet (Frage 5)
Fair	25 %	36 %
Unfair	75 %	64 %
	(N = 88)	(N = 85)

Aus dem Vergleich der beiden Fragestellungen läßt sich erkennen, daß das Preissystem in unerwarteten Situationen – wenn es also die Unsicherheit größer ist – weniger Zustimmung findet als in Situationen mit deren Eintreten die befragten Personen rechnen konnten. Es wird deutlich, daß bei sich regelmäßig wiederholenden Situationen das Preissystem als Entscheidungsverfahren eher akzeptiert wird als bei einmaligem, unerwartetem Eintreten. Unsicherheit reduziert somit die Akzeptanz des Preissystems.

### III. Meinung, Kognitive Psychologie und Politische Ökonomie

#### 1. Warum kognitive Psychologie innerhalb einer ökonomischen Analyse?

Wie kommen die Menschen zu einem Urteil über Globalisierung und Wettbewerb? Teil II bietet ein Sammelsurium an Meinungen, die wir nun einer ökonomischen Analyse unterziehen wollen. Doch schon die in der Ökonomie übliche Herangehensweise bereitet Schwierigkeiten. Zur Erklärung menschlichen Verhaltens unterteilt der Ökonom handlungsrelevante Parameter in Präferenzen und Restriktionen. Meinungen kommen in dieser groben Zweiteilung zumindest explizit nicht vor. Meinungen sind subjektive Bewertungen, die bestimmte Vorstellungen und Theorien in den Köpfen der Menschen widerspiegeln. Die Unterteilung in

Präferenzen und Restriktionen reicht nicht aus, sowohl das bewertende als auch das kognitive Element einer Meinung zu unterscheiden. Um diese analytische Trennung genauer fassen zu können, wurde in der Literatur vorgeschlagen, Präferenzen in eine Interessen- und eine Theoriekomponente aufzuteilen [Vanberg/Buchanan 1989, 1991]. Diese Unterteilung bringt zum Ausdruck, daß Präferenzen nicht nur die subjektive Bewertung möglicher Handlungsergebnisse durch den Akteur widerspiegeln, sondern auch seine Vorstellung darüber, welche Handlungsergebnisse die Entscheidung generieren wird. Wird eine Person etwa um eine Meinungsäußerung über die sinnvolle Vorgehensweise zur Senkung der Arbeitslosigkeit gebeten und sie entscheidet sich für die Antwort ‚Lohnerhöhung zur Stärkung der Kaufkraft‘, so enthält diese Äußerung sowohl eine Theorie- als auch eine Interessenkomponente. Die Maßnahme Lohnerhöhung wird entsprechend der Interessenkomponente positiv bewertet, wenn sich der Befragte von ihr Vorteile verspricht. So ist anzunehmen, daß beschäftigte Lohnempfänger diese Maßnahme unterstützen, da sie erwarten, durch die höheren Löhne selber zu profitieren. Entsprechend der Theoriekomponente entscheidet sich ein Individuum für die Erhöhung der Löhne, wenn es die Vorstellung im Kopf hat, daß durch diese Maßnahme die Arbeitslosigkeit gesenkt wird. Die Theoriekomponente konzentriert sich damit auf die Beurteilung der Eignung der gewählten Handlung oder Maßnahme zur Lösung des ins Auge gefaßten Problems.

Die kognitive Psychologie thematisiert die kognitiven Prozesse und Begrenzungen im Umgang mit komplexen Problemen und sucht nach Strategien, die Individuen entwickeln um Komplexität zu bewältigen. Damit nimmt sie direkt bezug auf die Fähigkeit des Akteurs, die Konsequenzen seiner Handlung abzuschätzen. Im Vordergrund steht die Frage, wie es dem Individuum trotz seiner eingeschränkten kognitiven Leistungsfähigkeit gelingt, komplexe Problemsituation zu lösen. Beispielsweise stößt die menschliche Informationsverarbeitungskapazität an Grenzen, die durch das beschränkte Kurzzeitgedächtnis gezogen sind [Witt 1996:239].<sup>3</sup> Die Menge an Informationen mit denen der menschliche Geist ständig überflutet wird, übersteigt bei weitem dessen Verarbeitungskapazität. Die Komplexität der Problemsituationen, denen der Mensch ständig ausgesetzt ist, verlangt nach geeigneten Instrumenten oder Problemlösungen, damit er sich in einer solchen Umwelt zurechtfinden kann. Im Falle einer zu treffenden Entscheidung oder einer zu bildenden Meinung kann nur ein kleiner Bruchteil von Informationen in den Bewertungs- und Entscheidungsprozeß eingehen. Komplexe Tatbestände müssen zur weiteren Verarbeitung vereinfacht werden. Es

---

<sup>3</sup> Vgl. dazu ausführlich: Anderson [1989:47ff.].

erfolgt notwendigerweise eine bewußte oder auch unbewußte Selektion, der zur Verfügung stehenden Inputs.

Schon sehr früh hat sich Simon mit dieser Art von Beschränkung des menschlichen Geistes beschäftigt [1955, 1957]. Er prägte dafür den Begriff ‚bounded rationality‘. Mit dieser verfahrensorientierten Vorstellung der Rationalität menschlichen Verhaltens, konzentrierte er sich auf das tatsächlich zu beobachtende Verhalten. Damit wollte er nicht zum Ausdruck bringen, daß die menschliche Rationalität ‚beschränkt‘ sei, sondern vielmehr, daß dem Akteur nur beschränkte Mengen an Zeit, Wissen und Verarbeitungskapazität zur Verfügung stehen. Er ist daher nicht in der Lage, exakte Lösungen für alle Problemsituationen erstellen zu können. Mit der Betonung der kognitiven Charakteristika des menschlichen Geistes, lenkte Simon die Aufmerksamkeit auf die Entscheidungsprozesse, die dem Verhalten der Akteure zugrunde liegen. Das zentrale Problem lautet entsprechend dieser Ausrichtung: Wie ist das einzelne Individuum in der Lage, mit seinen kognitiven Beschränkungen umzugehen?

Innerhalb der Kognitionspsychologie wurden eine Reihe von Erkenntnissen zusammengetragen über Wahrnehmungs- und Beurteilungsmechanismen, deren (private) Funktion in der Reduktion von Komplexität besteht. Aus der systematischen Anwendung solcher Mechanismen können sich soziale Verhaltensmuster ergeben, deren Erklärung ohne die Berücksichtigung dieser Mechanismen unvollkommen bleibt. Insbesondere dann, wenn der Ökonom Handlungsempfehlungen geben möchte, um sozial unerwünschte Muster zu korrigieren, benötigt er dazu Informationen über alle handlungsleitende Faktoren, die dem kollektiven Phänomen zugrunde liegen.

Versucht man die Integration kognitiver Beschränkungen innerhalb eines Rational-Choice-Ansatzes, stellt sich allerdings noch die Frage, wie sich beides vereinbaren läßt. Psychologen interpretieren die Verwendung von kognitiven Heuristiken als Abkehr von dem in ökonomischen Modellen postulierten Rationalverhalten. Man spricht deshalb von Verhaltensanomalien.<sup>4</sup> Demnach könnten solche Mechanismen in eine ökonomische Analyse, die auf rationales Verhalten ausgerichtet ist, nicht integriert werden. Im folgenden wird gezeigt, daß es sich hierbei nur um eine scheinbare Nichtvereinbarkeit handelt.

## **2. Rational Choice als interdisziplinärer Erklärungsrahmen?**

Es existiert keine einheitliche Vorstellungen darüber, was mit der Bezeichnung Rational-Choice-Ansatz tatsächlich gemeint ist. North beispielsweise ist folgender Meinung: „The



rational-choice framework assumes that individuals know what is in their self-interest and act accordingly. That (...) is patently false in making choices under conditions of uncertainty“ [1994:362]. Für den Umgang mit den Begrenzungen des menschlichen Geistes – hier nimmt er Bezug auf Simon – sei dieser Analyserahmen nicht geeignet. Die Eignung des Rational-Choice-Ansatzes hängt grundsätzlich davon ab, welche Annahmen man als gegeben voraussetzt. North unterstellt, daß die Menschen wissen, was in ihrem eigenen Interessen liegt, welches Handeln diesen Interessen entspricht und daß sie entsprechend handeln. North verweist auf kognitive Grenzen, die dazu führen, daß Individuen nicht (immer) das nötige Wissen besitzen, um entsprechend ihrer Interessen zu handeln. Diese Problematik kann entsprechend seiner Rational-Choice Interpretation nicht behandelt werden, da sie per Annahme ausgeschlossen ist. Verhaltenshypothesen, die perfektes Theoriewissen unterstellen, sind allerdings nicht zwingend Teil des Rational-Choice-Rahmens. Durch die Wahl geeigneter Verhaltenshypothesen kann der Rational-Choice-Ansatz als Erklärungsrahmen verwendet werden.

Gemeinsame Grundlage aller Rational-Choice-Ansätze ist die Modellierung menschlichen Verhaltens als zielgerichtet und absichtsvoll. Akzeptiert man Zielorientiertheit als Charakteristikum menschlichen Handelns, dann ist dies gleichzusetzen mit der Aussage, der Akteur verfolge mit seiner Handlung immer ein bestimmtes Ziel bzw. Interesse. Zu unterstellen, daß dies so ist, heißt nicht, sich der Frage zu verschließen, welche kognitiven Bedingungen zu der Herausbildung der Interessen geführt haben. Es wird nicht ausgeschlossen, menschliches Verhalten in einem Setting zu betrachten, daß durch die subjektive Wahrnehmung komplexer Problemsituationen gekennzeichnet ist. Verhaltenshypothesen können auf die Frage konzentriert werden, welche ‚rationalen‘ Strategien die Akteure vor dem Hintergrund ihrer eigenen Unzulänglichkeit ergreifen, um ihre Interessen zu verfolgen. Dabei wird nicht unterstellt, daß es sich bei diesen Strategien um perfekte Problemlösungsmechanismen handelt.

Fazit: Mit dem Festhalten an einem Rational-Choice-Ansatz soll zum Ausdruck kommen, daß menschliches Handeln unter dem Blickwinkel zielgerichteten Verhaltens analysiert wird. Diese Vorgehensweise schließt die Problematisierung der Begrenzung des menschlichen Geistes nicht aus. Vielmehr geht es um die Frage wie kluge und ‚rationale‘ Akteure die Komplexität bewältigen, die sie umgibt. Es geht also um die Erklärung von individuellen Bewertungen und Meinungen, die als absichtsvolles und zielgerichtetes Verhalten interpretiert werden.

---

<sup>4</sup> Vgl. dazu ausführlich: Eichenberger [1992].

### **3. Blick über den Tellerrand der Ökonomie: Erklärungsversuche mit Hilfe der kognitiven Psychologie**

Wir werden nun versuchen, einige Erkenntnisse aus dem Bereich der kognitiven Psychologie zusammenzutragen, um mit ihrer Hilfe erste Erklärungen für die empirischen Befunde aus Teil II zu liefern. Dahinter steht die These, daß Erkenntnisse über verwendete kognitive Heuristiken und Beurteilungsmechanismen systematische Effekte in der Beurteilung von Wettbewerb und Globalisierung erklären können.<sup>5</sup>

Beginnen wir mit der Availability-Heuristik [Tversky/Kahneman 1974, 1982a]. Sie wird verwendet bei der Beurteilung relativer Häufigkeiten mit der bestimmte Ereignisse auftreten. „A person is said to employ the availability heuristic whenever he estimates frequency or probability by the ease with which instances or associations could be brought to mind“ [Tversky/Kahneman 1982a:164]. Die Einschätzung der Häufigkeit hängt dabei ab von der Verfügbarkeit des einzuschätzenden Gegenstandes im Gedächtnis des Individuums. Diese kann beeinflußt werden durch die Vertrautheit mit dem Objekt, die zeitliche Nähe seines Auftretens oder durch besondere, hervorspringende Merkmale. Beispielsweise bleiben spektakuläre Flugzeug- oder Eisenbahnunfälle besser im Gedächtnis erhalten als einfache Autounfälle. Die Einschätzung der relativen Gefährdung durch die Nutzung der verschiedenen Transportmittel kann dadurch verzerrt werden. Die subjektive Einschätzung des Sachverhaltens beruht auf Informationen über die wahrgenommene Häufigkeitsverteilung der verschiedenen Unfälle. Weicht die wahrgenommene von der tatsächlichen Häufigkeitsverteilung ab, dann kommt es zu fehlerhaften Beurteilungen.

Die zweite Heuristik, die wir betrachten wollen, bezeichnen Kahneman und Tversky als Representativeness-Heuristik [Tversky/Kahneman 1974, 1982b]. Sie beschreibt die Beurteilungsbeeinflussung durch repräsentative Merkmale, von denen auf die Zugehörigkeit zur angeblich repräsentierten Klasse geschlossen wird. Individuen basieren ihre Entscheidung bzw. die Bildung subjektiver Eintrittswahrscheinlichkeiten bezüglich eines zu beurteilenden Sachverhaltes auf Informationen, die sie als repräsentativ in bezug auf den Sachverhalt identifiziert haben. Beispielsweise schließen Menschen auf die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Be-

---

<sup>5</sup> Natürlich soll hier nicht der Anspruch erhoben werden, das komplexe Entscheidungsverhalten von Individuen auf wenige Heuristiken zu reduzieren. Das Ziel besteht lediglich darin, verhaltensrelevante Faktoren zu integrieren, die bislang innerhalb der ökonomischen Theorie kaum Beachtung gefunden haben. Dazu Selten: „There is no reason to suppose that human behavior is guided by a few abstract principles. Nobody should be surprised if it turns out that the motivational system is as complex as the anatomy and physiology of the human body“ [1990:653]. Entsprechend dieser Feststellung plädiert Selten für die Intensivierung experimenteller Untersuchungen, um das reale Entscheidungsverhalten der Menschen besser verstehen zu können.

rufsstand aufgrund ‚typischer‘ äußerer Merkmale, die sie für repräsentativ halten. Eine bestimmte Ausprägung dieser Heuristik, die Tversky und Kahneman untersuchen, soll hier herausgegriffen werden [1982:85ff.]. Die Repräsentanz bezieht sich in diesem Fall auf eine mögliche Konsequenz, die in einem kausalen Zusammenhang mit einem bestimmten System oder Prozeß gesehen wird. Sie verstehen formal ausgedrückt unter „representativeness“ die Beziehung zwischen einem (kausalen) System oder Modell  $M$  und irgendeinem Ereignis  $X$ , das mit dem Modell assoziiert wird. Beispielsweise kann  $M$  für eine Volkswirtschaft stehen und  $X$  für die Inflationsrate in dieser Volkswirtschaft.  $X$  repräsentiert in diesem Fall  $M$ , da es entweder häufig mit  $M$  in Verbindung gebracht wird (wie z.B. Fieber als Begleiterscheinung einer Lungenentzündung) oder „because people believe, correctly or incorrectly, that  $M$  causes  $X$ “ [dies.:87].<sup>6</sup> Basiert die Einschätzung eines komplexen Systems auf der Wahrnehmung positiver oder negativer Ereignisse, die durch das System erzeugt werden, dann hängt die Qualität dieser Einschätzung von der Gültigkeit der unterstellten Kausalität ab.

Wie kann die Meinungsäußerung der Befragten beeinflusst werden durch die Verwendung dieser Heuristiken? Etwas genauer gefragt: Inwiefern hängt ihre Meinungswiedergabe von Informationen ab, die sie unter der Verwendung der Heuristiken erlangt bzw. herausgefiltert haben? Diese Frage verlangt genauere Angaben über die Art von Information bzw. über mögliche Informationsquellen, die das Individuum nutzt. Denn je nach Art der verwendeten Informationsquelle kann der Einsatz der Heuristiken in unterschiedlicher Art und Weise und Intensität erfolgen. Dahinter steckt die plausible Überlegung, daß mit der Menge an Informationen der Einsatzbedarf der Heuristiken steigt. Denkbar sind folgende Kategorien möglicher Informationsquellen, die dem Individuum zur Meinungswiedergabe zur Verfügung stehen: (1) eigene Erfahrungen und theoretisches Wissen und (2) die Massenmedien.<sup>7, 8</sup>

---

<sup>6</sup> Vgl. dazu eingehend: Tversky und Kahneman [1980]. Dort beschreiben sie die Auswirkung der Verwendung kausaler Daten auf die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Ereignisses.

<sup>7</sup> Grundsätzlich stellt sich die Frage nach der Allgemeingültigkeit der experimentellen Erkenntnisse aus den Studien von Kahneman und Tversky sowie anderer Psychologen. Manche Wissenschaftler halten diese unabhängig von dem jeweiligen situativen Kontext des beobachteten Verhaltens für gegeben. In diesem Sinne beurteilen Nisbett und Ross den Stellenwert der kognitiven Heuristiken ‚representativeness‘ und ‚availability‘: „Indeed, we suspect that the use of such simple tools may be an inevitable feature of the cognitive apparatus of any organism that must make as many judgements, inferences, and decisions as humans have to do“ [1980:18]. Diese Vorstellung wurde insbesondere von Gigerenzer [1996a, 1996b, 1997] heftig kritisiert. Ohne auf den Aspekt der Allgemeingültigkeit in dieser Arbeit im Detail eingehen zu können, wird mit der Unterscheidung verschiedener Informationsquellen der Versuch unternommen, den Entscheidungskontext zu berücksichtigen. Weitere Bedingungen von denen die Anwendung der Heuristiken abhängig gemacht werden kann, sind beispielsweise die Zeit, die für die Problemlösung zur Verfügung steht, die wahrgenommene Bedeutung und der Schwierigkeitsgrad des Entscheidungsproblems.

<sup>8</sup> Für eine detailliertere Konstruktion individueller Meinungsbildungsprozesse wäre außerdem die Betrachtung einer dritten Kategorie möglicher Informationsquellen „persönliche Netzwerke“ (wie etwa Familie, Kollegen-

Leider liegen keine Daten vor, welche Kategorie jeweils in welchem Ausmaß verwendet wurde. Dennoch lassen sich entsprechend des Beurteilungsproblems Plausibilitätsüberlegungen anstellen. Generell kann man sagen, daß die Bevölkerung kein ausgereiftes theoretisches Wissen über die Wirkungsweise von Wettbewerbsprozessen besitzt. Trotzdem können eigene Erfahrungen zu ähnlichen Erkenntnissen führen, wie sie in den Wirtschaftswissenschaften vermittelt werden. Die Auswirkungen der Liberalisierung bislang geschlossener Märkte in den Bereichen der Telekommunikation und des Stromsektors sind für alle Konsumenten spürbar. Auch ohne theoretische Vorbildung können die Preissenkungen mit dem verstärkten Wettbewerb in Verbindung gebracht werden. Die Antworten verdeutlichen diesen Zusammenhang. Wie wir in Abschnitt II.2 erfahren konnten, steigt mit der Zunahme an Liberalisierungserfahrung die Bereitschaft, weitere Marktöffnungen zu befürworten. Wettbewerb wird als „gut“ befunden, da er mit sinkenden Preisen in Verbindung gebracht wird und als Lieferant neuer Ideen gilt. Liegen allerdings keine eigenen Erfahrungen vor,<sup>9</sup> dann wird die Inanspruchnahme der Massenmedien als dominante Informationsquelle wahrscheinlicher. Die Massenmedien überfluten den Einzelnen mit einer in Relation zu den persönlichen Erfahrungen wesentlich größeren Menge an Informationen, die bereits Interpretationen der Realität darstellen. Somit nimmt mit der Inanspruchnahme dieser Informationsquelle die Notwendigkeit zu, die dargebotenen Informationen zu selektieren. Die Anwendung kognitiver Heuristiken spielt nun eine vergleichsweise größere Rolle.

An dieser Stelle müßten wir nun eigentlich genauere Kenntnis über den Inhalt bzw. die Art der für uns relevanten Informationen besitzen, die Massenmedien bereitstellen. Auch hier müssen einfache Plausibilitätsüberlegungen genügen. Entsprechend einfachen ökonomischen Überlegungen, müssen Massenmedien die Inhalte anbieten, die von ihren Konsumenten auch nachgefragt werden. Die Darstellung spektakulärer, tragischer, grausamer, mitleiderregender, skandalöser, spannender Ereignisse lassen sich dem breiten Publikum besser verkaufen als Fakten, die keinerlei emotionale Komponente besitzen. Dieser Überlegung zufolge stellen die Berichterstattungen beispielsweise über den Zusammenbruch des Holzmann-Konzerns und

---

oder Freundeskreis) notwendig. Da die Zielsetzung dieses Abschnittes lediglich auf die Suche nach Interpretationshilfen bezüglich der gefundenen Daten beschränkt ist, wurde auf diese Unterscheidung aus Vereinfachungsgründen verzichtet. Diese Vorgehensweise scheint legitim, da persönliche Netzwerke als eine Art Zwischenkategorie interpretiert werden kann. Innerhalb eines Netzwerkes stellen Mitglieder eigene Erfahrungen als Informationen zur Verfügung und gleichzeitig vermitteln Meinungsführer Informationen aus dem Bereich der Massenmedien.

<sup>9</sup> Individuen befinden sich zwar immer innerhalb eines konkreten wettbewerblichen Rahmens und insofern machen sie ständig eigene Erfahrungen mit verschiedenen Wettbewerbssystemen, entscheidend ist aber ihre Fähigkeit, die Auswirkungen dieses Rahmens auf ihre Lebenssituation zu erkennen. Nur dann bereichert das Erkennen der relevanten Zusammenhänge den eigenen Erfahrungsschatz.

der damit verbundenen Schicksale der von drohender Arbeitslosigkeit betroffenen Beschäftigten oder das Scheitern der WTO-Verhandlungen in Seattle, die begleitet waren von tumultartigen Ausschreitungen von Globalisierungsgegnern „bessere“ Medienereignisse dar als die Wiedergabe der Argumente von Ökonomen, die sich mit den komplexen Zusammenhängen beschäftigen, die hinter der emotionalen Oberfläche vorhanden sind. Allerdings kann lediglich aufgrund der These, daß Medien zu emotionalen Berichterstattungen von Ereignissen neigen, nicht auf ein Übergewicht an Negativeindrücken im Zusammenhang mit dem Wettbewerbsgedanken geschlossen werden. Es wäre schließlich denkbar, daß Erfolgsergebnisse gleichfalls emotionale Reaktionen mit sich bringen und mit ähnlicher Häufigkeit Eingang in die Massenmedien finden. Diese Vorstellung erscheint allerdings wenig plausibel. Werden etwa Reformmaßnahmen, Deregulierungsüberlegungen, die Öffnung von Märkten oder drohende „Unglücksfälle“ wie das oben genannte Holzmann-Beispiel diskutiert, so lassen sich in allen diesen Fällen Verlierer normalerweise viel leichter identifizieren lassen als Gewinner. Das heißt natürlich nicht, daß es keine Gewinner gibt. Meist profitiert die große und anonyme Masse der Konsumenten von einer Öffnung der Märkte. Preissenkungen sind zwar willkommen, aber nicht emotional bewertbar wie drohende Arbeitslosigkeit oder Inflation. Zudem fallen Verluste meist sofort an – etwa in Form von wegfallenden Arbeitsplätzen – und Gewinne hingegen ergeben sich eher mittel- und langfristig und sind noch dazu breit gestreut [Suranovic 1997:114]. Diese Überlegungen stützen die Aussage, daß die Medienberichterstattung in der Tendenz Wettbewerb eher in negativer Art und Weise präsentiert und bewertet. Wenn emotionale Darstellungsweise und ihre Häufigkeit Availability-Kriterien sind, dann führt die Inanspruchnahme der Informationsquelle Massenmedien dazu, Wettbewerb mit „unerwünschten“ Entwicklungen in Verbindung zu bringen. Die Anwendung der Representativeness-Heuristik weist in die gleiche Richtung. Entsprechend der Mediendarstellung tauchen in den gesammelten Antworten Arbeitslosigkeit, fehlende Gerechtigkeit, Profitgier, Ellenbogendenken, Polarisierung sowie fehlende Menschlichkeit als negative Repräsentanten für Globalisierung und Wettbewerb auf. Diese angeblichen Repräsentanten werden mit Globalisierung und Wettbewerb in eine kausale Beziehung gesetzt, die zu der negativen Bewertung führt.

Warum aber lehnen die Befragten in den jeweils skizzierten Situationen in Abschnitt II.3 das Preissystem ab? Unsere Ausführungen konnten darüber bislang keinerlei Aufschluß geben. Welche Interpretationshilfen stellt uns dazu die kognitive Psychologie bereit? Kahneman und Tversky sowie experimentell arbeitende Ökonomen fanden empirische Evidenz dafür, daß der Nutzen einer Person und damit deren Handlungsmotivation nicht nur von

Vermögensendzuständen abhängt, sondern auch von der Veränderung dieser Größe. Diese Abweichung wird in Bezug gesetzt zu einem Referenzpunkt. Positive Abweichungen von diesem Punkt werden dabei geringer gewichtet als negative Abweichungen. Die Wahl des Bezugspunktes hängt wiederum ab von sog. Framing-Effekten, d.h. der Darstellung der Problemsituation. In zahlreichen Experimenten wurde gezeigt, daß die Art der Problempräsentation Auswirkungen auf die Beurteilung des Sachverhaltes hat [Kahneman/Tversky 1979, 1984; Tversky/Kahneman 1981; Kahneman/Knetsch/Thaler 1991]. Das „framing“ beeinflusst die Wahl des Bezugspunktes, und mit der Wahl des Bezugspunktes werden mögliche Handlungsergebnisse entweder als Verlust oder als potentieller Gewinn interpretiert. Da das Individuum mögliche Verluste stärker bewertet als potentielle Gewinne, wirkt das „framing“ durch den Einfluß auf die individuelle Interpretation des Handlungsergebnisses direkt auf die Bewertung dieses Ergebnisses. Die stärkere Bewertung möglicher Verluste, d.h. negativer Abweichungen vom Referenzpunkt, wird in der Literatur als Verlustaversion bezeichnet. Zahlreiche Autoren haben versucht, experimentell nachzuweisen, welche Konsequenzen sich aufgrund dieser speziellen Art der Bewertung möglicher Zustandsveränderungen ergeben. Eine dieser Konsequenzen ist der „status quo bias“. Aufgrund der stärkeren Bewertung negativer Abweichungen kann unter Unsicherheit auf eine Tendenz geschlossen werden, im Status-Quo zu verharren [Kahneman/Knetsch/Thaler 1991:197; Samuelson/Zeckhauser 1988].

Mit Hilfe dieses Sets an Verhaltensannahmen können wir nun versuchen, eine denkbare Erklärung für die ablehnende Beurteilung des Preismechanismus zu geben. Ergebnis der Befragung war, daß der Preis als Ausgleichsinstrument in Abhängigkeit von den institutionellen und situativen Bedingungen als fair bzw. unfair empfunden wurde. Die Lohnanpassung innerhalb eines bestehenden Arbeitsverhältnisses wird abgelehnt; der Abschluß neuer Verträge unter den angepaßten Bedingungen hingegen wird als fair empfunden. Die unterschiedliche Beurteilung kann auf die Wahl verschiedener Referenzpunkte zurückgeführt werden. Im ersten Fall wird als Maßstab der Status-Quo, also der gerade gültige Lohn gewählt. Eine Abweichung von der Lohnhöhe, die dem Arbeitnehmer als sicherer Referenzpunkt dient, wird nicht akzeptiert. Im zweiten Fall existiert kein gültiger Vertrag, der als Referenzpunkt verwendet werden könnte. Das Absinken des Lohnes kann deshalb nicht als unfaire Abkehr von einem als „gerecht“ empfundenen Vergleichsmaßstab interpretiert werden.

Kombiniert man die beiden Annahmen Verlustaversion und Wahl des Status Quo als Referenzpunkt, so läßt sich daraus ein grundlegendes Mißtrauen gegenüber dem Wettbewerbsmechanismus ableiten, weil Wettbewerb mit Unsicherheit in Verbindung gebracht wird.

Für das einzelne Individuum besteht stets die Möglichkeit, zu den Gewinner aber auch zu den Verlierern zu gehören. Selbst wenn es den Gedanken, Wettbewerb als Chance zu betrachten, akzeptiert, hält es die Angst vor einer ungewissen und möglicherweise verlustreichen Zukunft davon ab, das Wirken des Wettbewerbsmechanismus positiv zu bewerten.<sup>10</sup>

#### **4. Erklärungsversuche Teil II: Der Beitrag der konsensorientierten Ordnungsökonomik<sup>11</sup>**

In vergleichbarer Weise wie der Kognitionspsychologe Simon hat sich Hayek mit den Grenzen des menschlichen Geistes auseinandergesetzt. Er konzentrierte sich dabei auf die dezentrale Verteilung des Wissens in einer Gesellschaft. Sein Schwerpunkt war auf die Unvollkommenheit des Menschen gerichtet, komplexe gesellschaftliche Strukturen bewußt zu konstruieren [1937, 1945]. Das verstreute Wissen der einzelnen Mitglieder einer Gesellschaft könne nur durch eine spontane Ordnung als gesellschaftlicher Organisationsform genutzt werden. Die spontane Ordnung sieht Hayek als Produkt der Regelbefolgung jedes einzelnen. Diese Regeln oder soziale Institutionen erlauben es den Menschen, sich trotz Unvollkommenheiten bei der Verarbeitung von Wissen zurechtzufinden. Neben dieser privaten Funktion betont Hayek die soziale Funktion von Regeln. Geeignete Regeln koordinierten das Verhalten der Gesellschaftsmitglieder, schaffen Erwartungssicherheit und sichern gemeinsame Vorteile aus kooperativem Verhalten. Hayek bereitete damit den Weg für die Idee der gesellschaftspolitischen Steuerung durch die Gestaltung der institutionellen Bedingungen, innerhalb deren die Individuen agieren.

Sowohl Simons als auch Hayeks Erkenntnisse wurden in intensiver Art und Weise in neueren Ansätzen der Österreichischen Schule, der Konstitutionen- und der Institutionenökonomik vertieft und erweitert. Die Entwicklung der Vorstellung vom klugen Regelbefolger, der dem Situationsmaximierer der Neoklassik gegenübergestellt wird, steht im Zeichen dieser Tradition [Vanberg/Congleton 1992; Vanberg 1993a, 1993b]. Im Zentrum ordnungs- und konstitutionenökonomischer Überlegungen steht der Kerngedanke der Kanalisierung gesellschaftlicher Entwicklung durch die Wahl geeigneter institutioneller Bedingungen. Damit verbunden ist die Vorstellung, durch Regelbindung sowohl Koordinations- als auch Kooperationsprobleme zu lösen. Die Auffassung von North, der zwischen mentalen Modellen

---

<sup>10</sup> Diese Argumentation stellt nicht auf Interessenargumente ab, die gesondert betrachtet, ebenfalls zur Ablehnung von Wettbewerb führen können.

<sup>11</sup> Vgl. zur konsensorientierten Ordnungsökonomik bzw. konstitutionellen Ökonomik den Aufsatz von Vanberg [2000].

–vergleichbar mit den behandelten kognitiven Heuristiken – und Institutionen eine enge Beziehung sieht, verdeutlicht, daß sich das ordnungsökonomische und das kognitionspsychologische Forschungsprogramm sehr gut ergänzen. Die Ordnungsökonomik konzentriert sich auf Institutionen als externe Koordinationsmechanismen, und die Kognitionspsychologie befaßt sich mit mentalen Modellen als interne Interpretationshilfen des menschlichen Geistes [North 1994:363].

Wenden wir uns nun den Antworten zu, die dem Ökonomen als erstes in den Sinn kommen, fragt man ihn, warum die Menschen Schutz vor Wettbewerb suchen, warum sie nach Privilegien verlangen und warum sie Reformen ablehnen, die dem freien Marktgeschehen mehr Raum einräumen. Der Erklärungsschwerpunkt liegt normalerweise auf dem Argument, daß die Menschen stets ihre eigenen Interessen vor Augen haben und deswegen Wettbewerb ablehnen. Die Landwirte suchen Schutz vor ausländischen Billigimporten, die deutschen Bauarbeiter fürchten den Wettbewerb der ausländischen Konkurrenz usw.. Jeder versucht, für sich, orientiert an seinen individuellen Interessen das meiste herauszuschlagen. Die Verfolgung dieser Strategien führt entsprechend der Logik des politischen Prozesses zur diskretionären Verteilung von Privilegiengeschenken und Sondervorteilen, finanziert durch die breite Masse der Steuerzahler und Konsumenten. Was auf der Ebene alltäglicher Entscheidungen als rationale Verhaltensweise scheint, ergibt ein Ergebnismuster, das für alle oder zumindest für die Mehrheit der Bürger nicht wünschenswert ist.

Übersetzt in die Terminologie der Konstitutionenökonomik, kann man den auftretenden Sachverhalt als das Auseinanderfallen unterschiedlicher Interessen auf zwei analytisch zu trennenden Ebenen beschreiben.<sup>12</sup> Auf der konstitutionellen Ebene werden die Regeln festgelegt, die das Spiel der Akteure im marktlichen als auch im politischen Kontext definieren. Resultiert ein Spiel, das alle Akteure unzufrieden läßt, dann ist die Verantwortung dafür in der Auswahl und Kombination der Regeln zu suchen. Auf der sub-konstitutionellen Ebene, der Ebene der Spielzüge, auch Handlungsebene genannt, ergreifen die Akteure, die aus ihrer Sicht geeigneten Strategien innerhalb der geltenden Spielregeln.

Man kann zunächst vermuten, daß die einzelnen Spieler versuchen werden, die Regeln des Spieles so festzulegen, daß das daraus resultierende Ergebnismuster für sie günstiger ist als für andere Mitspieler. Dies entspricht dem Regelgeltungsinteresse. Gleichfalls kann man

---

<sup>12</sup> Vgl. zum Aspekt der Konstitutionenökonomik die Arbeiten dessen Hauptvertreters Buchanan, z.B. [1987a, 1987b, 1990]. Einen aktuellen Überblick geben Brennan/Hamlin [1998] und Vanberg [1998]. Für die Unterscheidung zwischen konstitutioneller und sub-konstitutioneller Ebene und den entsprechenden Interessen, vgl. Vanberg [1996, 1997b, 1997a:176].



sich vorstellen, daß einige Mitspieler Strategien ergreifen, die innerhalb der geltenden Regeln nicht zulässig sind, ihnen aber einen unmittelbaren Vorteil verschaffen. In diesem Fall weicht ihr Regelbefolgungsinteresse ab von ihrem Regelgeltungsinteresse, das nach wie vor auf die Beibehaltung der (für alle anderen) geltenden Regeln gerichtet ist. Entsprechend ihren Regeldurchsetzungsinteressen werden die anderen Mitglieder versuchen, jeden Regelbruch zu vermeiden.

Wie aber erfolgt die Auswahl der „richtigen“ Spielregeln, die gelten, befolgt und durchgesetzt werden sollen? Dazu greift die Verfassungsökonomik auf das Konsenskriterium zurück. Es sollen die Regeln ausgewählt werden, die im konsensfähigen konstitutionellen Interesse aller Jurisdiktionsmitglieder liegen; zu denen folglich alle freiwillig zustimmen würden. Wenn sichergestellt werden kann, daß die gewählten Regeln diesen konsensfähigen Interessen entsprechen, dann kann kein Spiel entworfen werden, das bestimmte Gruppen systematisch bevorteilt und andere stets benachteiligt. Denn solche Regeln werden nicht die freiwillige Zustimmung aller Mitglieder der Jurisdiktion erhalten. Es werden nur die Regeln gewählt, die dem *gemeinsamen* Regelgeltungsinteresse entsprechen. Gemäß dieser Logik versucht die konsensorientierte Ordnungsökonomik, Modelle zu entwickeln, die die Sonderinteressen möglichst ausblenden, um tatsächlich zu diskriminierungsfreien Regelsystemen zu gelangen.

Durch die Ausschaltung der Sonderinteressen können sich die Bürger auf ein Spiel einigen, das sie alle für ein gutes Spiel halten. Das löst aber noch nicht das Problem, wie man die geeigneten Regeln ausfindig macht, die das erwünschte Spiel generieren. Woher kommt das Wissen über die Regeleigenschaften, die für den Zusammenhang Regel und Ergebnismuster verantwortlich sind? Fehlt dieses Wissen, dann mag man sich zwar darüber einigen, wie eine wünschenswerte Ordnung auszusehen hat. Man schlägt aber möglicherweise den falschen Weg ein, um zu ihr zu gelangen. Beide Komponenten – die Interessenorientierung der Bürger als auch ihr Theoriewissen zur Realisierung konsensfähiger Interessen – können also verantwortlich sein für die Ablehnung von Wettbewerb und die Verhinderung von Reformen, die auf die Entfaltung individueller Handlungsfreiheit gerichtet sind. D.h. zusammenfassend kann man grundsätzlich zwei zu trennende Ursachen für die Abneigung gegen Wettbewerb lokalisieren: (1) Die Orientierung an Sonderinteressen. Die Ablehnung von Wettbewerb steht oft im unmittelbaren Interesse des einzelnen. Man profitiert durch den Schutz vor der Konkurrenz, die aber gleichzeitig im Wettstreit mit anderen Anbietern stehen muß, damit man selber von den Vorteile des Wettbewerbs profitieren kann. Ein solches Spiel zu spielen, ist für die Gesamtheit der Gruppe nicht wünschenswert, da es den „Geschützten“ systematisch Vorteile verschafft zu Lasten der nicht privilegierten Gruppe. (2) Das fehlende Wissen über

die Eigenschaften geeigneter Regeln. Damit sind solche Regeln gemeint, die nicht allein an der unmittelbaren Betroffenheit von einzelnen Gruppenmitgliedern ausgerichtet sind, sondern Ergebnismuster generieren, die den konsensfähigen konstitutionellen Interessen der ganzen Gruppe entsprechen. Nur mit ausreichendem Theoriewissen können solche Regeln ausgewählt und implementiert werden.

Wie können wir nun auf der Basis dieser Aussage die Umfragedaten bewerten? Grundsätzlich kann man davon ausgehen, daß das einzelne Individuum um so stärker an den eigenen Sonderinteressen orientiert urteilt, je konkreter die Situation ist, in der es sich befindet, d.h. je klarer die unmittelbaren Vorteile der Verwirklichung von Privilegieninteressen zu erkennen sind. Direkte Fragen nach der Beurteilung von Globalisierung und Wettbewerb ohne konkreten Handlungskontext müßten dementsprechend eine weniger starke Interessenorientierung widerspiegeln. Die gegebenen Antworten bestätigen diese Vermutung. Ohne konkreten Handlungskontext denken die Befragten bei Wettbewerb zunächst an sinkende Preise, größere Leistungsbereitschaft und Verantwortung. Dies widerspricht nicht der im letzten Abschnitt getroffenen Aussage, daß Menschen aus eigenen Erfahrungen im Umgang mit der Öffnung von Märkten lernen können. Das einmal Erlernte können sie als Theoriewissen auf abstrakte Zusammenhänge übertragen. Daß das erworbene Theoriewissen dennoch Schwächen aufweist, nicht beliebig übertragen und angewendet werden kann, verdeutlichen folgende Antworten. Wettbewerb sei vereinbar mit einem Recht auf Arbeit, Einkommensunterschiede sollten verringert werden, Unternehmer müssen sich orientieren am Wohl des Landes. Staatliche Interventionen und nicht die freie Entfaltung des Wettbewerbs werden als Garant für Wohlstand, Gerechtigkeit und Menschlichkeit betrachtet. Diese Antworten lassen sich nicht als Ausdruck der Interessenorientierung der Menschen deuten. Vielmehr scheinen erhebliche Theoriedefizite und Informationsmängel verantwortlich für die abgegebenen Meinungsäußerungen.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Die Interessenproblematik bei der Durchsetzung von Reformen wird von der Bevölkerung deutlich wahrgenommen. Grundsätzlich ist den Menschen die Reformnotwendigkeit der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland wohl bewußt. 84% der Befragten sind der Meinung, daß notwendige Reformen in Deutschland nicht schnell genug vorankommen [Emmert/Jung 1997:24]. Die Ursache sieht die Gruppe derjenigen, die einen Reformstau monieren, zu 84% im Widerstand von Interessengruppen. Erst an zweiter Stelle wird mit 76% die fehlende Entschlossenheit der damaligen Bundesregierung (CDU/CSU/FDP) genannt. Die Ablehnung der Bevölkerung wird mit 35% als relativ gering erachtet [Emmert/Jung 1997:25]. Eine ausschließlich an den eigenen Interessen orientierte Reformdebatte ist in den Augen der Deutschen nicht geeignet, Reformen durchzusetzen wie folgende Frage verdeutlicht: „Kürzlich sagte uns jemand, ich finde es nicht gut, wie man jetzt auf die Reformvorschläge reagiert. Jeder achtet nur auf seine eigenen Interessen und ist sofort dagegen, wenn er für sich selber Nachteile sieht. So kann man nie eine Reform durchbringen ...“. 57% stimmten dieser Aussage zu [Noelle-Neumann/Köcher 1997:696].

Nach Durchsicht der gegebenen Antworten zeigt sich die Konkretisierung des Theorie-defizits in zwei Bereichen: Zum einen verkennen die Menschen die Möglichkeit der Steuerung von Wettbewerbsprozessen und zum anderen fehlen ihnen Kenntnisse über die Funktionsweise von Wettbewerbsprozessen.

#### (1) Fehlende Kenntnis von der Steuerungsfähigkeit von Wettbewerbsprozessen

Im Rahmen der theoretischen Auseinandersetzung mit dem Thema Wettbewerb wird besonders durch die Ordnungsökonomik in der Tradition der Freiburger Schule die Notwendigkeit der Kanalisierung von Wettbewerb betont [Eucken 1990:43, Kerber/Vanberg 1995]. Wettbewerb als Instrument im Wettstreit um knappe Mittel, kann auf unendlich viele Arten durchgeführt werden. Diesem Wettbewerb eine Richtung zu geben, bedeutet, Strategien auszuschließen, die unerwünschte Prozesseigenschaften mit sich bringen. Durch die Einbettung des Wettbewerbes in ein Regelgerüst wird aus dem unbedingten Wettbewerb, dessen Prozesseentwicklung in jeder Hinsicht offen ist, bedingter Wettbewerb.<sup>14</sup> Bedingter Wettbewerb ist kanalisierter Wettbewerb. Innerhalb der gesetzten Regeln kann er sich frei entfalten. Durch den Regelrahmen soll sichergestellt werden, daß der Wettbewerb der Erfüllung der Konsumenteninteressen als konsensfähigen Interessen dient. Wettbewerb kann und muß gesteuert werden, denn er dient lediglich als Instrument zur Verwirklichung einer gesellschaftlichen Ordnung, die für alle wünschenswerte Eigenschaften besitzt. Innerhalb dieses steuernden Regelgefüges entwickelt sich jener Selbstorganisationsprozeß, den Adam Smith erkannt und mit der Formel von der ‚invisible hand‘ umschrieben hat. Im Unterschied zu Interventionen der ‚visible hand‘ des Staates handelt sich dabei um einen Regelungsprozeß abstrakter Natur, dem kein konkretes Ergebnis vorgegeben werden kann. Für die Menschen scheint aber gerade die Vorstellung der Selbststeuerung innerhalb von Rahmenbedingungen wesentlich weniger handfest und verständlich als das sichtbare Eingreifen des Staates. „Rettet“ der Staat den Holzmann-Konzern, so ist sowohl die Maßnahme als auch das Ergebnis – zumindest das unmittelbare – direkt zu beobachten und leicht verständlich. Staatliche Intervention entspricht der individuellen Vorstellung von konkreter Machbarkeit erwünschter Ergebnisse. Die Möglichkeit, erwünschte Änderung über die Variation von Regelsets herbeizuführen, scheint nicht erkannt zu werden. Die gegebenen Antworten zeigen, daß die Befragten mit Wettbewerb bestimmte Eigenschaften verbinden. Diese aber als fix und nicht veränderbar ansehen. Auf der einen Seite – der wettbewerblichen – steht Effizienz, Leistung und Freiheit und auf der anderen, der „sozialen“ Seite, steht Menschlichkeit und soziale Gerechtigkeit.

Beide Seiten werden als getrennte Bereiche angesehen. Der Wettbewerb bewerkstelligt das eine, der Staat das andere. Der Wirtschaftsethiker Homann nennt diesen Umstand den „Dualismus von Effizienz und sozialer Gerechtigkeit“, der zu einer „Sozialpolitik gegen den Markt“ führt [1999:15].<sup>15</sup> Der Begriff der sozialen Marktwirtschaft, wie er in Deutschland nach dem 2. Weltkrieg eingeführt wurde, unterstützt diese Denkweise, indem er nahelegt, daß der marktliche Prozeß der sozialen *Ergänzung* bedarf. Dem Staat ist diese Aufgabe der Ergänzung übertragen. Er gilt in mehr oder weniger unbeschränktem Maße als Wohlfahrtsgarant. Die resultierende Anspruchsmentalität und das Vertrauen in die Uner-schöpflichkeit staatlicher Ressourcen läßt sich in entsprechenden Umfragedaten ablesen.<sup>16</sup>

## (2) Fehlende Kenntnis von der Funktionsweise von Wettbewerbsprozessen

Die Funktionsfähigkeit von Wettbewerbsprozessen hängt in entscheidendem Maße von dem gerade beschriebenen Institutionengerüst ab. Sind die falschen Bedingungen gesetzt, so kann Wettbewerb seine positiven und erwünschten Funktionen nicht erfüllen.<sup>17</sup> Dazu zählt die Leistung- und Anreizfunktion. Konkurrenz treibt die Produzenten an, immer wieder nach neuen und besseren Lösungen zur Erfüllung der Konsumentenwünsche zu suchen. Funktionsfähiger

<sup>14</sup> Vgl. zur Idee des bedingten versus unbedingten Wettbewerbes: Vanberg [1994a:31ff, 1994b:13ff].

<sup>15</sup> „Die überkommene Vorstellung einer Sozialpolitik gegen den Markt ist abzulösen durch das Konzept einer Sozialpolitik für den Markt. Das Denkmuster oder Paradigma, das die Diskussion in der Öffentlichkeit, in Verbänden und Parteien, in den Kirchen und in der Wissenschaft beherrscht, weist der Sozialpolitik die Aufgabe zu, die inhumanen Folgen von Markt und Wettbewerb zu mildern. Sozialpolitik soll die Wunden heilen, die Markt und Wettbewerb schlagen. Diese Auffassung läßt sich als Sozialpolitik gegen den Markt kennzeichnen. (...) Wer so denkt, vertritt implizit die These, Markt und Wettbewerb als solche seien unsittlich, egoistisch und unsolidarisch“ [Homann 1999:15].

<sup>16</sup> Der Staat wird als Anbieter bestimmter Leistungen angesehen, auf die man durch die Zahlung von Steuern in mehr oder weniger unbegrenztem Maß Anspruch erhebt [Noelle-Neumann/Köcher 1997:692]:

<b>Anspruchsmentalität</b>	
Frage: „Hier unterhalten sich zwei. Welcher der beiden sagt hier eher das, was auch Sie denken?“	
März 1996	Bevölkerung insgesamt
„Ein Staat, an den die Bürger ständig Ansprüche stellen, wird über kurz oder lang in den Bankrott getrieben. Wir müssen unsere Ansprüche an den Staat einschränken, damit der Staat nicht überfordert wird.“	30%
„Das sehe ich anders. Ein moderner Staat hat einfach Aufgaben, der er erfüllen muß. Wir zahlen Steuern und haben ein Anrecht darauf, daß der Staat seine Leistungen genauso wie bisher erbringt.“	58%
Unentschieden	12%

Die Bevölkerung glaubt fest daran, daß die notwendigen Mittel aus Steuern, Abgaben und Krediten zur Finanzierung staatlicher Maßnahmen beschafft werden können. Höhere Steuerlast werden fatalistisch erwartet. Aber gerade diese höhere Last legitimiert in den Augen der Bevölkerung den Anspruch an das soziale Leistungsniveau des Staates. Dementsprechend verneinen im Jahre 1994 78% der Ostdeutschen die Frage „Glauben Sie, daß es zuviel soziale Sicherheit geben kann, daß der Staat also zuviel tun kann, um seine Bürger bei Arbeitslosigkeit, Krankheit und im Alter gut zu versorgen, oder glauben Sie das nicht?“. Auch in Westdeutschland verneinen 61% die Möglichkeit einer staatlichen Überversorgung [Köcher 1996:63].

<sup>17</sup> Vgl. zu den einzelnen Funktionen des Wettbewerbs z.B. Böhm [1980], Hayek [1968], Vanberg [1994b].

Wettbewerb verhindert die Machtkonzentration in den Händen weniger auf Kosten der breiten Masse. In der Konkurrenz um die Gunst der Konsumenten verarbeiten Individuen dezentrale Informationen und schaffen dadurch Wissen, das in Form neuer Produkte, Anwendungsmöglichkeiten oder Verfahrensinnovationen anderen zur Verfügung gestellt werden kann. Damit aber Wettbewerb in dieser Art und Weise wirken kann, muß der ablaufende Prozeß bestimmte Eigenschaften aufweisen, die sein Funktionieren gewährleisten. Kennen die Menschen diese Eigenschaften nicht, dann können die falschen politischen Maßnahmen die Funktionsweise des Wettbewerbsprozesses behindern oder sogar zerstören.

Wettbewerbsprozesse müssen so gestaltet sein, daß sie den Individuen Wahlmöglichkeiten und Entscheidungsfreiräume offen lassen. Werden konkrete Verhaltensweisen vorgeschrieben, dann fehlt die Möglichkeit zum experimentieren. Kreativität bleibt ungenutzt. Der Entwicklungsprozeß muß in zweierlei Hinsicht offen sein. Zum einen in dem Sinne, daß der Marktzutritt für neue Wettbewerber offen bleibt, um Machtkonzentrationen auf Seiten der etablierten Anbieter zu unterbinden. Zum anderen muß er ergebnisoffen sein. Durch die politische Setzung eines konkreten Entwicklungszieles wird den Teilnehmern die Möglichkeit genommen, die Strategien zu testen, die ihrer Meinung nach Erfolg versprechen. Die Informationsgenerierung und Nutzung durch den Markt muß dann ersetzt werden durch Planvorgaben des Staates. Handeln die Akteure entsprechend eines verordneten Plans, dann kann man nicht mehr von einem durch Wettbewerb organisierten System sprechen. Schließlich muß gewährleistet sein, daß sowohl die negative als auch die positive Rückkopplung innerhalb des Entwicklungsprozesses funktioniert. Werden erwünschte Verhaltensweisen durch entsprechende Gewinne belohnt, so entstehen dadurch Leistungsanreize zur Nachahmung des erfolgreichen Verhaltens. Werden umgekehrt Leistungen angeboten, die nicht (mehr) marktgerecht sind, so muß über kurz oder lang diese Verhaltensweise sanktioniert werden. Bleiben Unternehmen beispielsweise mit Hilfe strukturkonservierender Subventionen im Markt, so entstehen in vielfältiger Hinsicht für die Gemeinschaft der Konsumenten und Steuerzahler negative Effekte. Der Wettbewerb verliert seine Dynamik; d.h. gegebene Strukturen können nur wesentlich langsamer an Veränderungen angepaßt werden. Durch diese verzögerte Reaktionsfähigkeit wird Arbeitslosigkeit – als sicherlich unerwünschte Anpassungsreaktion des Marktes – produziert und nicht etwa verhindert.<sup>18</sup> Gerade wenn durch staatliche Eingriffe

---

<sup>18</sup> Die Vorstellung durch strukturkonservierende Subventionen Arbeitslosigkeit vermeiden zu können, scheint ursächlich für die große Zustimmung, die solche Politikaktionen erhalten. Die folgenden beiden Aussagen werden von der absoluten Mehrheit der Deutschen befürwortet [Noelle-Neumann/Köcher 1997:927]: „Ich finde es gut, daß die Kohle unterstützt wird. Wir brauchen die Kohle auch in Zukunft, um unsere Energieversorgung zu sichern.“ „Die Subventionen erhalten Arbeitsplätze. Das ist keine Verschwendung. Es ist sinnvoller,

relative Preise verändert werden, verlieren diese ihre Informationsfunktion. Die Akteure verlieren ein wichtiges Signal, an dem sie ihre Erwartungen ausrichten können.

Die Antworten in den repräsentativen Befragungen geben vielerlei Indizien, daß den Menschen die Funktionsweise, d.h. das Wissen um die notwendige Ausgestaltung von Wettbewerbsprozessen unbekannt ist. Geforderte Einkommensnivellierungen wirken der Anreizfunktion entgegen. Gleiches gilt für den Wunsch, die Sozialsysteme uneingeschränkt weiter auszubauen. Die Befürwortung staatlicher Interventionen zum Schutz bestimmter Industrien verhindert negative Rückkopplungseffekte. Das Verlangen nach einem Recht auf Arbeit kommt einer konkreten Zielvorgabe gleich, die im Falle der politischen Verwirklichung mit weitgehenden politischen Interventionen in den Marktprozeß verbunden wäre. Diese politischen Maßnahmen sind mit hohen ökonomischen Kosten verbunden. Es sind zumindest Zweifel daran angebracht, ob den Menschen diese Kosten tatsächlich bewußt sind.

Die Ablehnung des Preissystems läßt sich im Prinzip ebenfalls in diese Kategorie einordnen. Die oben erläuterte Unterscheidung zweier Betrachtungs- bzw. Interessenebenen soll an diesem Punkt nochmals verwendet werden, um aus verfassungsökonomischer Sicht die Ablehnung des Preissystems zu interpretieren. Die Entscheidungssituationen in denen die Befragten Auskunft über die Akzeptanz des Preissystems geben, stellen sie vor die Wahl des erwünschten Koordinationsinstrumentes auf der Handlungsebene. D.h. man begutachtet das Preissystem nicht aufgrund seiner Eigenschaften, in *wiederholten* Situationen Angebot und Nachfrage im Interesse *aller* auszugleichen und damit Erwartungssicherheit zu schaffen. Vielmehr beurteilen die Befragten die Auswirkungen des Preissystems im Hinblick auf die vermeintliche Vorteilhaftigkeit für ihre *eigene* Person. Die bevorzugte Regel „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ schafft Erwartungssicherheit in dem Sinn, daß man bei rechtzeitigem Eintreffen das Gut zu dem erwarteten Preis erhält. Das andere mit vielleicht viel höherer Zahlungsbereitschaft leer ausgehen, spielt dabei keine Rolle. Die Wirkungsweise des Preissystems als Verteilungsinstrument beurteilt der einzelne in nicht wiederholten Situationen als willkürlich durch den Verkäufer bestimmt. Die traditionelle Regel findet daher größere Akzeptanz, da sie als soziale Institution in der Gesellschaft Anerkennung findet.

Anhand des Beispiels der Lohnanpassung der Mitarbeiter des Kopiergeschäftes kann noch ein weiterer Gesichtspunkt im Zusammenhang mit der Bewertung des Preissystems verdeutlicht werden. Nachfrageveränderungen bedeuten für die Beschäftigten Unsicherheit über

---

Arbeitsplätze zu subventionieren, als Arbeitslose zu produzieren.“ Generell sind 63% der Deutschen der Meinung, daß der Staat Unternehmen unterstützen soll, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind [BDB 1999a:25].

ihre zukünftige Lohnhöhe. Die Ablehnung der Preisreaktion innerhalb eines bereits bestehenden Vertragsverhältnisses kann als der Wunsch interpretiert werden, durch vertragliche Bindung Unsicherheit reduzieren zu wollen. D.h. die Menschen bevorzugen relativ starre institutionelle Strukturen, um dadurch ein höheres Maß an Sicherheit zu erhalten. Der teilweise Ersatz des Koordinationsinstrumentes Preis durch vertragliche Festlegung widerspricht dann nicht der ökonomischen Vernunft, wenn bei den Menschen ein Bewußtsein vorhanden ist für die Nachteile solcher „starrten Strukturen“ und den negativen Folgen, die sich auf dem Arbeitsmarkt ergeben können. Kennt der einzelne Arbeitnehmer diese Regeleigenschaften, dann signalisiert er mit dem Wunsch nach „Reduzierung von Unsicherheit“ die Bereitschaft, die Kosten der eingeschränkten Anpassungsfähigkeit zu tragen.

Zusammengefaßt kann man festhalten, daß die Ablehnung des Preissystems in den Umfragen nicht gleichbedeutend ist mit der Ablehnung des Preises als konsensfähigem Koordinationsinstrument. Die konsensorientierte Ordnungsökonomik konzentriert sich auf die Suche nach Lösungsmechanismen, die den Regelinteressen aller Bürger entsprechen. D.h. aufgrund des verwendeten Beurteilungskriteriums wird das Preissystem dann als „gut“ bewertet, wenn es die Zustimmung der Menschen in Kenntnis der Funktionseigenschaften des Regelsystems erhält. Die Beurteilung der Befragten richtet sich im Gegensatz dazu nicht an den aufgeklärten und konsensfähigen Interessen der Regelebene aus. Die Menschen beurteilen das Preissystem entsprechend ihrer Handlungsinteressen. Die Handlungsinteressen spiegeln die persönlichen Interessen jedes einzelnen im Einzelfall wieder. Dabei wird gerade nicht beurteilt, inwiefern eine Regel als allgemeingültige Regel Ergebnismuster generiert, die für *alle* wünschenswert sind. Das heißt nicht, daß nicht grundsätzlich die Einigung aller auf ein Preissystem denkbar ist, das durch konkrete vertragliche Vereinbarungen eingeschränkt ist. Die Fixierung des Preises innerhalb institutioneller Strukturen wie beispielsweise des Arbeitsvertrages gewährt den Menschen ein höheres Maß an Sicherheit. Ein solches Arrangement kann durchaus den konsensfähigen konstitutionellen Interessen der Bürger entsprechen.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Die Beurteilung solcher institutionellen Strukturen kann an dieser Stelle nur an der Oberfläche bleiben, da eine Analyse der konkreten institutionellen Ausgestaltung des Arbeitsmarktes fehlt. Grundsätzlich muß unterschieden werden zwischen der freien Wählbarkeit von Arbeitsverträgen in denen der einzelne Arbeitnehmer sein „Unsicherheitsmaß“ individuell festlegen kann und der allgemeinen Verbindlichkeit bestimmter Vertragsformen, die dem einzelnen keine Wahlmöglichkeit offen lassen. Diese unterschiedlichen Arrangements sind dann im Hinblick auf ihre Auswirkungen auf dem Arbeitsmarkt zu überprüfen.

#### **IV. Schlußbemerkung: Die Aufgabe der Ökonomik**

Entsprechend dem Grundtenor des Papiers ist die Rolle klar, die der Ökonomik zugewiesen wird. Die festgestellten Theoriemängel unterschiedlicher Art bedürfen der besonderen Klärung durch den Ökonomen.<sup>20</sup>

Wenn Menschen unter Bezugnahme von Referenzpunkten Bewertungen vornehmen, die nicht mit den konsensfähigen Interessen der für alle gültigen Regelebene vereinbar sind, dann kann der Ökonom dazu beitragen, diese „framing“-Fehler zu beseitigen, indem er auf die „richtigen“ Referenzpunkte verweist. „Richtige“ Referenzpunkte sind die, die den aufgeklärten Regelinteressen der einzelnen entsprechen. Zu dieser Art von Aufklärung gehört die Bereitstellung und Diskussion von Regelwissen, d.h. Theoriewissen über die Wirkungseigenschaften von Regeln. Die experimentellen Erkenntnisse der Psychologie im Zusammenhang mit verlustaverm Verhalten, weisen in die gleiche Richtung. Weichen die Bewertungsgrundlagen der Menschen von denen ab, die innerhalb der ökonomischen Theorie verwendet werden, dann ist es die Aufgabe des Ökonomen, auf die Unterschiede und die Folgen dieser Divergenz aufmerksam zu machen.

Wenn die Öffentlichkeit bessere Kenntnisse darüber gewinnt, wie Wettbewerbsysteme funktionieren und wie sie ausgestaltet sein müssen, damit sie Ergebnismuster hervorbringen, die für alle akzeptabel sind, dann eröffnen sich für den politischen Akteur neue Handlungsspielräume. Lernen die Menschen die Wirkungsweise konkreter Reformmaßnahmen, die mehr Wettbewerb erlauben, besser einzuschätzen, so können politische Entscheidungsträger auf die Verwirklichung dieser Maßnahmen drängen, ohne negative Sanktionen befürchten zu müssen. Ist den Menschen bewußt, daß sie Wettbewerbsprozessen nicht einfach ausgeliefert sind, sondern daß diese Prozesse gesteuert werden können, dann müßte damit die Angst vor der Globalisierung zurückgehen. Nimmt die Angst vor dem Unbekannten ab, steigt die Akzeptanz des Globalisierungsprozesses.

Die Wirkungsanalyse der kognitiven Heuristiken Availability und Representativeness richtet unsere Aufmerksamkeit neben dem Theoriewissen der Bevölkerung auf eine zweite wichtige Größe, von der vermutet werden kann, daß sie den Handlungsspielraum der Politik

---

<sup>20</sup> Pies spricht in ähnlichem Zusammenhang von der „sozialwissenschaftlichen Kompetenz – nämlich einer Aufklärung über gesellschaftliche Funktionszusammenhänge“ [1997:371]. „Wenn Liberale untereinander kommunizieren, hat die Formel von der Wettbewerbsfreiheit natürlich einen legitimen Platz. Sie dient als Kurzformel, als Abkürzung einer Begründung, über die man sich im Prinzip bereits verständigt hat. Im Diskurs mit (Noch-) Nicht-Liberalen jedoch darf diese Formel nicht als Ersatz für eine Begründung verwendet werden. Hier ist Verständigung nur möglich, wenn man auf die gesellschaftliche Funktion des Wettbewerbs abstellt“ [1997:FN 7].



entscheidend mitbestimmt. Die Massenmedien dienen den Bürgern als Informationsquelle, die sie unter bestimmten Bedingungen als Entscheidungsgrundlage verwenden. Damit werden Massenmedien für den Politiker zur strategischen Größe, wenn die Bewertung politischer Maßnahmen von der medialen Präsentation abhängt. Die Bedeutung der Medien in diesem Zusammenhang, macht es notwendig, sich intensiver mit dem selektiven Kommunikationsprozeß sowie mit der Beziehung zwischen Politik und Massenmedien zu beschäftigen. Diese Aspekte konnten in der vorliegenden Arbeit nur sehr oberflächlich angeschnitten werden. Sie verdienen eine genauere Analyse. Mit einem besseren Verständnis wie Massenmedien das Entscheidungsverhalten der Politiker beeinflussen, gelingt es vielleicht, politische Handlungsspielräume zu eröffnen, damit „Pro Wettbewerb“-Empfehlungen der Ökonomie tatsächlich akzeptiert und in die Praxis umgesetzt werden.

## Literaturverzeichnis

- Anderson, John R. (1989): *Kognitive Psychologie*, Heidelberg: Spektrum, 2. Auflage 1989.
- BDB – Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.): „Deutschland im Wandel: Der Wirtschaftsstandort im Zeichen der Globalisierung. Ergebnisse repräsentativer Meinungsumfragen“, *DEMO/SKOPIE Umfragen – Meinungen – Gesellschaftstrends*, Nr. 8, Mai 2000.
- BDB – Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.): „Deutschland nach dem Regierungswechsel: Ergebnisse zweier repräsentativer Meinungsumfragen“, *DEMO/SKOPIE Umfragen – Meinungen – Gesellschaftstrends*, Nr. 3, Januar 1999a.
- BDB – Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.): „Globaler Wettbewerb“, *Blitz-DEMO/SKOPIE Umfragen – Meinungen – Gesellschaftstrends*, Nr. 4, Februar 1999b.
- Behrens, Bolke (1997): „Warnen wie Cassandra: Interview mit Elisabeth Noelle-Neumann“, *Wirtschaftswoche*, 16.1.1997, Nr. 4:30/33.
- Böhm, Franz (1980): „Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft“, in Ernst-Joachim Mestmäcker (Hrsg.): *Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft*, Baden-Baden: Nomos, 195-209, 1980.
- Brennan, Geoffrey und Alain Hamlin (1998): „Constitutional Economics“, in Peter Newman (Hrsg.): *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London: Macmillan, Band 1:401-409, 1998.
- Buchanan, James M. (1987a): „Constitutional Economics“, in John Eatwell, Murray Milgate und Peter Newman (Hrsg.): *The New Palgrave – A Dictionary of Economics*, London: Macmillan, Band 1:585-588, 1987.
- Buchanan, James M. (1987b): *Economics – Between Predictive Science and Moral Philosophy*, College Station: Texas A & M University Press, 1987.
- Buchanan, James M. (1990): „The Domain of Constitutional Economics“, *Constitutional Political Economy*, 1:1-18.
- Burtless, Gary, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan und Robert J. Shapiro (1998): *Globaphobia: Confronting Fears about Open Trade*, Washington, D.C.: Brookings, 1998.
- Eichenberger, Reinhard (1992): *Verhaltensanomalien und Wirtschaftswissenschaften: Herausforderungen, Reaktionen, Perspektiven*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, 1992.

- Emmert, Thomas und Matthias Jung (1997): „Modell Deutschland? – Ergebnisse aus repräsentativen Bevölkerungsumfragen“, im Auftrag des Bundesverband deutscher Banken, [http://bdb.de/politik/repumfrage/umf\\_26.htm](http://bdb.de/politik/repumfrage/umf_26.htm), (Stand: 22.11.1999).
- Eucken, Walter (1990): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, 6. Auflage, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1990.
- Forrester, Viviane (1997): *Der Terror der Ökonomie*, Wien: Paul Zsolnay, 1997.
- Frey, Bruno S. (1986): „Economists Favour the Price System – Who Else Does?“, *Kyklos*, 39:537-563.
- Frey, Bruno S. und Beat Gygi (1988): „Die Fairness von Preisen“, *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 124(4):519-541.
- Frey, Bruno S. und Werner W. Pommerehne (1993): „On the Fairness of Pricing – An Empirical Survey among the General Population“, *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 20:295-307.
- Gigerenzer, Gerd (1996a): „On Narrow Norms and Vague Heuristics: A Reply to Kahneman and Tversky (1996)“, *Psychological Review*, 103(3):592-59.
- Gigerenzer, Gerd (1996b): „Rationality: Why Social Context Matters“, in Paul B. Baltes und Ursula M. Staudinger (Hrsg.): *Interactive Minds: Life-span Perspectives on the Social Foundation of Cognition*, Cambridge: Cambridge University Press, 319-346, 1996.
- Gigerenzer, Gerd (1997): „Bounded Rationality: Models of Fast and Frugal Inference“, *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 133(2/2):201-218.
- Hayek, Friedrich A. von (1937): „Economics and Knowledge“, in ders. (1948): *Individualism and Economic Order*, Chicago: Midway Reprint, 33-56, 1980.
- Hayek, Friedrich A. von (1945): „The Use of Knowledge in Society“, *American Economic Review*, 34(4):519-530.
- Hayek, Friedrich A. von (1968): „Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“, *Kieler Vorträge N.F.* 56, Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Homann, Karl (1999): „Sozialpolitik nicht gegen den Markt“, *FAZ*, 13. Februar 1999, Nr. 37:15.
- Jung, Matthias (1996) „EUROPA – warum? – Ergebnisse aus repräsentativen Bevölkerungsumfragen“, im Auftrag des Bundesverband deutscher Banken, [http://bdb.de/politik/repumfrage/umf\\_25.htm](http://bdb.de/politik/repumfrage/umf_25.htm), (Stand: 22.11.1999).
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1979): „Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk“, *Econometrica*, 47(2):263-291.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1984): „Choices, Values, and Frames“, *American Psychologist*, 39(4):341-350.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler (1986a): „Fairness and the Assumptions of Economics“, *Journal of Business*, 59(4):S285-S300.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler (1986b): „Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market“, *American Economic Review*, 76(4):728-741.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler (1991): „Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias“, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1):193-206.
- Kerber, Wolfgang und Viktor J. Vanberg (1995): „Competition among Institutions: Evolution within Constraints“, in Lüder Gerken (Hrsg.): *Competition among Institutions*, London: Macmillan, 35-64, 1995.
- Köcher, Renate (1996): „Die Bürger und der Sozialstaat: Ansprüche und Realität“, in Meinolf Dierkes und Klaus Zimmermann (Hrsg.): *Sozialstaat in der Krise: Hat die soziale Marktwirtschaft noch eine Chance?*, Wiesbaden: Gabler, 53-68, 1996.

- Köcher, Renate (1997a): „Ist Marktwirtschaft unmenschlich? Zweifel der ostdeutschen Bevölkerung an dem bundesdeutschen Wirtschaftssystem“, in Elisabeth Noelle-Neumann und Renate Köcher (Hrsg.): *Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie: 1993 - 1997*, Band 10, München: K.G. Saur, 685-688, 1997.
- Köcher, Renate (1997b): „Reformen und Humanität: Eine Dokumentation des Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung Nr. 263 vom 12. November 1997“, *Institut für Demoskopie Allensbach*.
- Köcher, Renate (1999): „Patriotismus im Zeitalter der Globalisierung – Die Bevölkerung hält Unternehmer für vaterlandslose Gesellen: Eine Dokumentation des Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung Nr. 238 vom 13. Oktober 1999“, *Institut für Demoskopie Allensbach*.
- Nisbett, Richard und Lee Ross (1980): *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1980.
- Noelle-Neumann, Elisabeth (1998): „Globalisierung: Eine Dokumentation des Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung Nr. 99 vom 29. April 1998“, *Institut für Demoskopie Allensbach*.
- Noelle-Neumann, Elisabeth und Renate Köcher (Hrsg.): *Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie: 1993 - 1997*, Band 10, München: K.G. Saur, 1997.
- North, Douglass C. (1994): „Economic Performance Through Time“, *American Economic Review*, 84(3):359-368.
- Pies, Ingo (1997): „Wettbewerb und Demokratie – Zur Problemstellung einer institutionenökonomischen Ordnungstheorie“, in Karl von Delhaes und Ulrich Fehl (Hrsg.): *Dimensionen des Wettbewerbs: Seine Rolle in der Entstehung und Ausgestaltung von Wirtschaftsordnungen*, Stuttgart: Lucius & Lucius, 357-377, 1997.
- Samuelson, William und Richard Zeckhauser (1988): „Status Quo Bias in Decision Making“, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1:7-59.
- Selten, Reinhard (1990): „Bounded Rationality“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146(4):649-658.
- Simon, Herbert A. (1955): „A behavioral Model of Rational Choice“, *Quarterly Journal of Economics*, 69:99-118.
- Simon, Herbert A. (1957): *Models of Man*, New York: John Wiley, 1967.
- Suranovic, Steven (1997): „Why Economists Should Study Fairness“, *Challenge*, 40(5):109-124.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1974): „Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases“, *Science*, 27. September, 185:1124-1131.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1980): „Causal Schemas in Judgments Under Uncertainty“, in Martin Fishbein (Hrsg.): *Progress in Social Psychology: Volume 1*, Hillsdale, New Jersey: Lawrence, 49-72, 1980.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1981): „The Framing of Decisions and the Psychology of Choice“, *Science*, 30. January, 211:453-458.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1982a): „Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability“, in Daniel Kahneman, Paul Slovic und Amos Tversky (Hrsg.): *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge: Cambridge University Press, 163-178, 1982.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1982b): „Judgements of and by Representativeness“, in Daniel Kahneman, Paul Slovic und Amos Tversky (Hrsg.): *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge: Cambridge University Press, 84-98, 1982.
- Vanberg, Viktor J. (1993a): „Rational Choice vs. Adaptive Rule-Following: On the Behavioral Foundations of the Social Science“, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 12:93-110.

- Vanberg, Viktor J. (1993b): „Rational Choice, Rule-Following and Institutions: An Evolutionary Perspective“, in Uskali Mäki, Bo Gustafsson und Christian Knudsen (Hrsg.): *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London und New York: Routledge, 171-200, 1993.
- Vanberg, Viktor J. (1994a): „Kulturelle Evolution und die Gestaltung von Regeln“, *Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 144*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1994.
- Vanberg, Viktor J. (1994b): *Wettbewerb in Markt und Politik- Anregungen für die Verfassung Europas*, Sankt Augustin: COMDOK, 1994.
- Vanberg, Viktor J. (1996): *Ökonomische Rationalität und politische Opportunität - Zur praktischen Relevanz der Ordnungsökonomie*, Lectiones Jenenses (Jena Lectures), Heft 8, Jena, 1996.
- Vanberg, Viktor J. (1997a): „Moral und Interesse, Ethik und Ökonomik“, in Rainer Hegselmann und Hartmut Kliemt (Hrsg.): *Moral und Interesse - Zur interdisziplinären Erneuerung der Morawissenschaft*, München: Oldenburg Verlag, 167-181, 1997.
- Vanberg, Viktor J. (1997b): „Die normativen Grundlagen der Ordnungspolitik“, *ORDO*, Bd. 48:707-726.
- Vanberg, Viktor J. (1998): „Constitutional Political Economy“, in John B. Davis, D. Wade Hands, Uskali Mäki, (Hrsg.): *The Handbook of Economic Methodology*, Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 69-75, 1998.
- Vanberg, Viktor J. (2000): „Der konsensorientierte Ansatz der konstitutionellen Ökonomik“, Beitrag zum 33. Forschungsseminar Radein, 13.-22. Februar 2000, *Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik*, Nr. 00/4, 2000.
- Vanberg, Viktor J. und James M. Buchanan (1989): „Interests and Theories in Constitutional Choice“, *Journal of Theoretical Politics*, 1(1):49-62.
- Vanberg, Viktor J. und James M. Buchanan (1991): „Constitutional Choice, Rational Ignorance and the Limits of Reason“, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 10:61-78.
- Vanberg, Viktor J. und Roger D. Congleton (1992): „Rationality, Morality and Exit“, *American Political Science Review*, 86(2): 418-431.
- Witt, Ulrich (1996): „Moral Norms and Rationality within Populations: An Evolutionary Theory“, in José Casas Pardo und Friedrich Schneider (Hrsg.): *Current Issues in Public Choice*, Cheltenham: Elgar, 237-256, 1996.

- 98/1** **Vanberg, Viktor J.:** Markets and Regulation – On the Contrast Between Free-Market Liberalism and Constitutional Liberalism Published in: Constitutional Political Economy Vol. 10 No. 3, October 1999, p. 219 - 243.
- 98/2** **Pejovich, Svetozar:** Toward a Theory of the Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. Paper prepared for The Conference on Formal Institutions and Informal Arrangements in Transformation Societies, University of Potsdam, Germany, October 7 - 9, 1998.
- 99/1** **Vanberg, Viktor J.:** Standortwettbewerb und Demokratie. Überarbeitete Fassung eines Beitrages für die Tagung „Institutionelle und evolutorische Ökonomik“ in Witten-Herdecke, Oktober 1998. (Fassung März 99)
- 99/1A** **Vanberg, Viktor J.:** Vanberg, Viktor J.: Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy?
- 99/2** **Vanberg, Viktor J.:** Ordnungsökonomik und Ethik. Zur Interessenbegründung von Moral.
- 99/2A** **Vanberg, Viktor J.:** Constitutional Economics and Ethics – On the Relation Between Self-Interest and Morality.
- 99/3** **Cassel, Susanne:** Die Rolle von Think Tanks im US-amerikanischen Politikberatungsprozess.
- 00/1** **Sideras, Jörn:** Systems Competition and Public Goods Provision.
- 00/2** **Vanberg, Viktor J.:** Markets and the Law.
- 00/3** **Vanberg, Viktor J.:** F.A. von Hayek.
- 00/4** **Vanberg, Viktor J.:** Der konsensorientierte Ansatz der konstitutionellen Ökonomik. Beitrag zum 33. Forschungsseminar Radein 2000, 13.-22. Februar 2000.
- 00/5** **Vanberg, Viktor J.:** Functional Federalism: Communal or Individual Rights? On B. S. Frey's and R. Eichenberger's Proposal for a "New Federalism".
- 00/6** **Zoll, Ingrid:** Zwischen öffentlicher Meinung und ökonomischer Vernunft: Individuelle Meinungen über Globalisierung und Wettbewerb.