



**Reziprozität, Eliminierung  
oder Fixierung?  
Kulturkonzepte in den  
Wirtschaftswissenschaften im Wandel**

Heino Heinrich Nau  
03/4

Freiburger  
**Diskussionspapiere**  
zur Ordnungsökonomik

Freiburg  
**Discussion Papers**  
on Constitutional Economics



**Reziprozität, Eliminierung  
oder Fixierung?  
Kulturkonzepte in den  
Wirtschaftswissenschaften im Wandel**

Heino Heinrich Nau  
03/4

SFB "Wissenskultur und gesellschaftlicher Wandel"  
Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main  
Grünbergplatz 1, D-60323 Frankfurt am Main  
H.Nau@em.uni-frankfurt.de

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

**03/4**

ISSN 1437-1510

Walter Eucken Institut, Goethestr. 10, D-79100 Freiburg i. Br.  
Tel.Nr.: +49 +761 / 79097 0; Fax.Nr.: +49 +761 / 79097 97  
<http://www.walter-eucken-institut.de>

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung; Abteilung für Wirtschaftspolitik;  
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, D-79085 Freiburg i. Br.  
Tel.Nr.: +49 +761 / 203 2317; Fax.Nr.: +49 +761 / 203 2322  
<http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/>

# Reziprozität, Eliminierung oder Fixierung?

## Kulturkonzepte in den Wirtschaftswissenschaften im Wandel

von

**Heino Heinrich Nau**

SFB „Wissenskultur und gesellschaftlicher Wandel“

Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main  
Grüneburgplatz 1  
D-60323 Frankfurt am Main  
H.Nau@em.uni-frankfurt.de

1. Einführung
  2. Reziprozität von Kultur und Ökonomie
  3. Neoklassische Ökonomie und die Eliminierung der Kultur
  4. Neue Institutionenökonomie und institutionelle Kultur
  5. Institutionelle Kultur und wirtschaftlicher Wandel
  6. Kultur: die unsichtbare ökonomische Größe
- Literaturverzeichnis

### **Abstract**

Unterscheidungen, die hinsichtlich der Bestimmung des Begriffs der Kultur getroffen werden, verdanken sich dem systematischen Rahmen, in dem die Frage nach der Kultur auftritt und zu beantworten versucht wird. Dieser systematische Rahmen hat sich in den Wirtschaftswissenschaften des 20. Jahrhunderts gravierend verändert. War die Erklärung der Wechselbeziehung von Kultur und Ökonomie – die Erklärung der Einbettung ökonomischen Handelns in kulturelle Zusammenhänge – noch bis 1933 eine der wichtigsten Aufgaben einer *verstehenden* Nationalökonomie, so wurde diese Problemstellung nach 1945 mit der sukzessiven Durchsetzung der neoklassischen Ökonomie systematisch aus den Wirtschaftswissenschaften verdrängt. Erst seit Beginn der 90er Jahre erlebt die Frage nach der Kultur eine regelrechte Renaissance. Für diese Wiederbelebung waren die Überlegungen der neuen Institutionenökonomie ausschlaggebend, die institutionelle Umwelt und die institutionellen Arrangements als entscheidend für den ökonomischen Erfolg einer Volkswirtschaft anzusehen. Die Bedeutung der *institutionellen Kultur* konnte somit wieder in das Blickfeld der Ökonomen treten. Der Aufsatz unterscheidet und skizziert zunächst idealtypisch drei Phasen der Thematisierung von Kultur in den Wirtschaftswissenschaften: Reziprozität, Eliminierung und Fixierung. Das Konzept der sogenannten „institutionellen Kultur“, die in den verschiedenen Spielarten der Neuen Institutionenökonomie je nach Fragestellung als *Unternehmenskultur*, *Wirtschaftskultur* oder *Politische Kultur* auftritt, wird sodann rekonstruiert und ihre Funktion für die Erklärung wirtschaftlichen Wandels analysiert.

## 1. Einführung

“... ‘culture’ is difficult to talk about and impossible to agree upon, which is as it should be.”<sup>1</sup>

Unterscheidungen, die hinsichtlich der Bestimmung des Begriffs der Kultur getroffen werden, verdanken sich dem systematischen Rahmen, in dem die Frage nach der Kultur auftritt und zu beantworten versucht wird. Dieser systematische Rahmen hat sich in den Wirtschaftswissenschaften des 20. Jahrhunderts gravierend verändert. War die Erklärung der Wechselbeziehung von Kultur und Ökonomie – die Erklärung der Einbettung ökonomischen Handelns in kulturelle Zusammenhänge – noch bis 1933 eine der wichtigsten Aufgaben einer *verstehenden* Nationalökonomie<sup>2</sup>, so wurde diese Problemstellung nach 1945 mit der sukzessiven Durchsetzung der neoklassischen Ökonomik systematisch aus den Wirtschaftswissenschaften verdrängt.<sup>3</sup> Die Thematisierung der Kultur, die im exogen gegebenen Datenkranz verborgen blieb, bedurfte fortan einer besonderen Begründung.<sup>4</sup> Erst seit Beginn der 90er Jahre erlebt die Frage nach der Kultur eine regelrechte Renaissance. Für diese Wiederbelebung waren die Überlegungen der neuen Institutionenökonomie ausschlaggebend, die institutionelle Umwelt und die institutionellen Arrangements als entscheidend für den ökonomischen Erfolg einer Volkswirtschaft anzusehen. Die Bedeutung der *institutionellen Kultur* konnte somit wieder ins Blickfeld der Ökonomen treten.

Im folgenden werde ich kurz die ältere ökonomische Sichtweise der Reziprozität von Ökonomie und Kultur skizzieren. An deren Stelle trat in der neoklassischen Ökonomik sodann die Eliminierung der Kultur respektive deren Subsumierung in das neoklassische Kategoriensystem. Den Hauptaugenmerk widme ich im weiteren jedoch der Funktion der „institutionellen Kultur“, die seit den späten 80er Jahren in den verschiedenen Spielarten der Neuen Institutionenökonomie je nach Fragestellung als *Unternehmenskultur*, *Wirtschaftskultur* oder *Politische Kultur* auftritt und der Erklärung wirtschaftlichen Wandels dient.

## 2. Reziprozität von Kultur und Ökonomie

Die ältere amerikanische Institutionenökonomie<sup>5</sup> – etwa Thorstein Veblen, Wesley Mitchell oder John Commons –, und Vertreter der Historischen Schule der politischen Ökonomie – genannt seien beispielsweise Gustav Schmoller<sup>6</sup>, Werner Sombart<sup>7</sup> oder Max Weber<sup>8</sup> – waren auf je unterschiedliche Weise noch davon überzeugt, daß die Marktgesellschaft selbst ein kulturelles Konstrukt sei, mit Hilfe dessen die Marktakteure ihre Verhaltensweisen orientieren und ihre sozialen Beziehungen koordinieren. Beide Schulen sahen in Märkten soziale Institu-

---

<sup>1</sup> Boon (1973: 1).

<sup>2</sup> Nau (1997), Koslowski (1997), vom Bruch (1999: 94-104).

<sup>3</sup> Für die Zeit der Weimarer Republik und der frühen Bundesrepublik siehe Kurz (1989: 11-61). Für die englischsprachige Welt siehe Morgan/Rutherford (1998).

<sup>4</sup> Siehe die Ausführungen von Temin (1997: 267-287).

<sup>5</sup> Siehe hierzu Rutherford (1994), (1995), (1997), (2000); ferner Hodgson (1998: 166-192), (2000: 317-329).

<sup>6</sup> Zu Gustav Schmoller siehe Nau (1998: 9-64), (2000b: 507-531).

<sup>7</sup> Zu Sombart siehe Lenger (1994: 136-170).

<sup>8</sup> Zu Max Weber siehe Nau (1997), (2003); Scaff (1994: 678-699).

tionen<sup>9</sup>, die die sozio-kulturelle Entwicklung von Gesellschaften entscheidend prägten.<sup>10</sup> Der Markt selbst wurde als ein „grenzenloser Markt“<sup>11</sup> gedeutet, der als fortwährend expandierende und zerstörende Kraft jegliche Sozialsphäre durchsetzt. Die kapitalistische Revolution war in dieser Sichtweise das Resultat einer sozio-kulturellen Evolution, eines historischen Prozesses des „stepping out of collective bonds“<sup>12</sup>. Eine sich global durchsetzende Marktkultur ist gleichsam „osmotisch“<sup>13</sup>, wie eine Flüssigkeit, die jede traditionale soziale Scheidewand durchsetzt. Ökonomisches Handeln mußte somit immer schon in eine Marktkultur eingebettet sein; ökonomische Abläufe sind durch diese irreduzible kulturelle Komponente geprägt.<sup>14</sup> Eine Analyse der Marktwirtschaft konnte demnach ohne deutendes Verstehen dieser Marktkultur nur noch partiell erfolgreich sein.

Gustav Schmoller zum Beispiel unterstellte eine funktionale Integration aller Teile eines sozialen Systems in ein historisch-genetisches Beziehungsgeflecht. Das psychische Erwerbsmotiv durfte demnach nicht ungeachtet seines kulturellen Kontextes gedeutet werden. Es war nach Schmoller immer schon in einen epochentypischen „Kulturstil“<sup>15</sup> eingebettet, welcher einen bestimmten durch Werte und Normen geprägten „Wirtschaftsstil“<sup>16</sup> favorisierte. Die Handlungsrationalität des Einzelnen wird damit anders gefaßt als die ökonomische Rationalität eines rein eigeninteressierten, nutzenorientierten Handelns. Der subjektive Sinnzusammenhang einer Kulturgemeinschaft mußte berücksichtigt werden.<sup>17</sup> Wenn der elementare Gegenstand ökonomischer Analyse — das wirtschaftliche Handeln — eine ethische, kulturelle und religiöse Dimension aufwies, so mußte auch die ökonomische Theorie ethische, kulturelle und religiöse Sinnzusammenhänge einschließen. Daraus folgte für Schmoller, daß der subjektive Sinnzusammenhang des wirtschaftenden Menschen in den objektiven Sinnzusammenhang der ihn umgebenden kulturellen Welt einzuordnen war. Die Formen des Ethos und der Kultur waren geschichtlich vermittelt; notwendigerweise gilt dies dann auch für das konkrete wirtschaftliche Handeln.<sup>18</sup>

Handlungsmotive, Sitten und Institutionen bedingen also einander wechselseitig: Handlungsmotive prägen Sitten. Sitten formieren sich in Institutionen. Institutionen wiederum konditionieren als innere und äußere Objektivationen Handlungsmotive. Ökonomische Vorgänge — etwa die Allokation knapper Ressourcen — können deswegen nie unabhängig oder isoliert von allen anderen kulturellen Einflüssen gesehen werden, weil sie ein Reflex dieser gesellschaftlichen Zusammenhänge sind.<sup>19</sup>

---

<sup>9</sup> Siehe etwa die Definition von Myhrmann (1989: 49): „A social institution is a regularity in social behavior that ... specifies behavior in specific recurrent situations and is either self-policed or policed by some external authority.“

<sup>10</sup> Eine Sichtweise, die durch die Neue Institutionenökonomie wieder aufgegriffen worden ist, ohne daß ihre Vorläufer hierbei nennenswert berücksichtigt worden wären. Siehe z.B. stellvertretend das Werk des Nobelpreisträgers Douglass C. North (1988: 207-216), (1992).

<sup>11</sup> Zelizer (1988: 619).

<sup>12</sup> Berger (1986: 96).

<sup>13</sup> Jones (1995: 271).

<sup>14</sup> DiMaggio (1990: 113) und (1994: 27).

<sup>15</sup> Spiethoff (1938a: 19).

<sup>16</sup> Spiethoff (1932: 895-6), Schefold (1994: 73-110).

<sup>17</sup> Koslowski (2002).

<sup>18</sup> Schmoller (1888: 298).

<sup>19</sup> Dieser Zusammenhang wurde in der jüngeren historischen Schule gerne anhand von Friedrich Lists *Theorie der Produktivkräfte* exemplifiziert, von dem Williams (1997: 539) meinte, er sei „one of the ‚secret kings‘ and intellectual prophets of the twentieth century“.

Wollte man das Anliegen der älteren Institutionenökonomie verallgemeinernd auf den Punkt bringen, so könnte man mit Berger (1986: 98) resümieren:

„Economic institutions do not exist in a vacuum but rather in a context of social and political structures, cultural patterns, and, indeed, structures of consciousness (values, ideas, belief systems). An economic culture then contains a number of elements linked together in an empirical totality. The question concerns the *manner* of the linkage.“

Zwei Argumente können in diesem älteren Diskurs um die Wechselbeziehung von Kultur und Ökonomie somit hervorgehoben werden: 1) Marktgesellschaften sind selbst ein Produkt der soziokulturellen Evolution. Sie zeichnen sich durch ein Set an Institutionen und ein Repertoire an Strategien und Technologien aus. 2) Die erfolgreiche Anpassung an die Spielregeln der Marktgesellschaft *erzeugt* und *erfordert* ein ganz bestimmtes individuelles ökonomisches Verhalten, das in seiner Interaktion gesehen eine bestimmte Marktkultur hervorbringt oder gestaltenden Einfluß auf den Verlauf einer bestehenden Marktkultur nimmt.

### 3. Neoklassische Ökonomik und die Eliminierung der Kultur

Diese Sichtweise der Reziprozität von Kultur und Ökonomie, die zumindest bis 1933 weit verbreitet war, wurde in der neoklassischen Ökonomik, die sich erst nach Ende des Zweiten Weltkriegs auf breiter Front durchsetzen konnte, radikal eliminiert. Eric L. Jones hat den durchschlagenden Erfolg und das letztendliche Resultat dieses Vorgangs zu Recht als „kulturelle Nullität“ (*cultural nullity*)<sup>20</sup> etikettiert. Kulturelle Phänomene wurden von den meisten Ökonomen in der Folge entweder gänzlich ignoriert oder dem ökonomischen Kategoriensystem systematisch subsumiert.<sup>21</sup> Kultur nimmt innerhalb der neoklassischen Denkwelt somit lediglich die Funktion einer exogen gegebenen Bedingung ein, die rationales ökonomisches Handeln fördert oder beschränkt.

Die Basishypothese der neoklassischen Mikroökonomik versteht ökonomisches Verhalten als ein individuelles Optimierungskalkül unter Nebenbedingungen, das aus wenigen Axiomen abgeleitet werden kann.<sup>22</sup> Wirtschaftsakteure agieren in einer Umwelt, die durch bestimmte Beschränkungen strukturiert ist, z.B. Einkommen, Zeit, Fähigkeiten, Information oder Technik. Neoklassische Optimierungsmodelle – vor allem Gleichgewichtsmodelle – unterstellten lange Zeit, daß dem Akteur zur Nutzenmaximierung bereits alle Alternativen gegeben sind und er sich gegebenenfalls nur adaptiv lernend über ihre wahre Beschaffenheit Gewißheit verschaffen muß.<sup>23</sup> Wirtschaftsobjekte werden unter der Annahme identischer Faktorausstattung und gleichartiger Technologien nur durch ihre Nutzenfunktionen charakterisiert. Nutzenfunktionen ergeben sich aus den bereits offengelegten individuellen Präferenzen (*revealed preferences*). Die aus den offengelegten Präferenzen jeweils abgeleiteten Präferenzordnungen bilden den Ausgangspunkt für die Anwendung ökonomischer Analysemethoden.<sup>24</sup> Letztere unterstellen, daß Individuen ihre Wohlfahrt, *so wie sie sie wahrnehmen*, zu maximieren trach-

<sup>20</sup> Jones (1995: 269).

<sup>21</sup> Siehe etwa das neue Feld der *cultural economics*, in dem traditionelle Kulturbereiche (z.B. Museen, Kunstmarkt) mit Hilfe ökonomischer Instrumentarien analysiert werden. Einen guten Überblick über die verschiedenen Richtungen der “Economics of Arts & Culture” bieten die Sammelbände von Towse/Khakee (1992) und Towse (1997); für exemplarische ökonomische Anwendungen siehe Frey (2000); zur historischen Entwicklung und Entstehung der *cultural economics* siehe Blaug (2001: 123-143).

<sup>22</sup> Shoemaker (1982: 530-1).

<sup>23</sup> Technische Probleme sind lediglich eine Frage der Schnelligkeit der Imitation und kein fortdauerndes Phänomen diverser Wirtschafts- oder Unternehmenskulturen (Farmer/Matthews 1991: 104).

<sup>24</sup> Neumann (1995: 256-7).

ten, sei diese Wohlfahrtsvorstellung nun selbstbezogen, altruistisch oder masochistisch.<sup>25</sup> Selbst intime Entscheidungen, etwa hinsichtlich der Familienplanung, geraten nunmehr in die Reichweite von Opportunitätskostenüberlegungen, gemäß derer sich die Auswahl alternativer Handlungen vollzieht.<sup>26</sup> Der Anwendungsbezug der neoklassischen Wirtschaftstheorie sollte vor allem durch die Ökonometrie, also durch Modellbildung und das empirische Testen der den Modellen zugrunde liegenden Hypothesen, garantiert werden.

Das Scheitern der Prognostik ökonomischer Makromodelle in den 60er Jahren (Stichwort: Globalsteuerung) offenbarte jedoch ein grundlegendes Problem ihres Theorieverständnisses: Die Modellierung ignoriert den Wandel der eigenen parametrischen Struktur, d.h. den Wandel der Relevanz und der Gestalt der funktionalen Beziehungen, die sie zu beschreiben versucht.<sup>27</sup> Diese Modelle treffen *probabilistische* und keine *deterministischen* Vorhersagen. Der Rückzug auf Wahrscheinlichkeitsaussagen ermöglichte daher die Immunisierung gegen Kritik am mangelnden prognostischen Erfolg ökonometrischer Modelle.<sup>28</sup> Mankiw verweist in der bestehenden ökonometrischen Literatur über Wirtschaftswachstum insbesondere auf drei technische Probleme: Simultaneität, Multikollinearität und diverse Freiheitsgrade. Er schließt hieraus: „It is not that we have to stop asking so many questions about economic growth. We just have to stop expecting the international data to give us all the answer.“<sup>29</sup> Williamson (2000: 607) erkennt in der Problematik der empirischen Bestätigung von Wirtschaftstheorien denn auch den Grund, warum so wenige aus der Wirtschaftstheorie abgeleitete Vorhersagen getestet werden.

Es ist in den Wirtschaftswissenschaften mittlerweile weitgehend anerkannt, daß die Motivation der Akteure weitaus komplizierter, ihre Voraussicht weniger langfristig und ihre Präferenzen weniger stabil sind, als die traditionelle neoklassische Theorie der rationalen Wahlhandlung annimmt. Begrenzte kognitive Fähigkeiten der Informationsverarbeitung erschweren rationale Entscheidungen.<sup>30</sup> Es entsteht eine Lücke zwischen der Kompetenz des Akteurs bei der Erfassung von Problemen und der Schwierigkeit der Auswahl der am höchsten bewerteten Alternativen, die sogenannte *competence-difficulty-gap*.<sup>31</sup> Je größer die Lücke, umso wahrscheinlicher ist es, daß die Akteure zwar geregelte, aber sehr beschränkte Reaktionsmuster einführen werden. Menschliches Verhalten ist deswegen nicht grundsätzlich auf Maximierung ausgerichtet, sondern auf das Erreichen eines bestimmten Nutzenniveaus.<sup>32</sup> In der avancierten Rationalitätstheorie spielt deswegen der soziale Kontext wieder eine größere Rolle.<sup>33</sup> Auch wird mit Hilfe der Evolutions- und Kognitionspsychologie derzeit versucht, diese Probleme unter spieltheoretischen Aspekten zu untersuchen.<sup>34</sup> Eine allgemeine Theorie beschränkt rati-

---

<sup>25</sup> Becker (1993: 386).

<sup>26</sup> Siehe wegbereitend Becker (1981). Zur Kritik an diesem sogenannten „ökonomischen Imperialismus“, d.h. an der Erklärung sozialer Phänomene alleine anhand mikroökonomischer Analysemethoden, siehe etwa Aretz (1997: 79-95) und Becker (1996: 125-146); den ökonomischen Imperialismus hingegen verteidigend siehe Lazear (2000: 99-146) und Buckley/Casson (1993: 1035-1052).

<sup>27</sup> Siegenthaler (1999: 281).

<sup>28</sup> Subjektive Wahrscheinlichkeiten widersprechen jedoch oft den mathematischen Wahrscheinlichkeiten (Shoemaker 1982: 548).

<sup>29</sup> Mankiw (1995: 307).

<sup>30</sup> Simon (1992), (1993).

<sup>31</sup> Heiner (1983: 562-3).

<sup>32</sup> Simon unterstellt in seinem Konzept des „*satisficing*“ einen Rückkoppelungsmechanismus zwischen einer internen Zielvariable, dem „*aspiration level*“, und der Menge an Informationen, die zur Zielerreichung verwendet werden (Heiner 1983: 564).

<sup>33</sup> Gigerenzer (2000: 201-210).

<sup>34</sup> Siehe den Forschungsüberblick von Rabin (1998: 11-46).

onalen Verhaltens, die auf jedes beliebige soziale Phänomen anwendbar wäre, liegt jedoch noch außer Reichweite.<sup>35</sup>

Diese Modifikationen in den ökonomischen Rationalitätsannahmen können dennoch nicht darüber hinweg täuschen, daß in der *mainstream economics* die Universalität instrumenteller Rationalität immer noch als der Kern der rationalen Strategie ökonomischen Handelns und die Offenlegung dieser rationalen Strategie als das Hauptanliegen jeglicher ökonomischen Erkenntniskritik angesehen wird.<sup>36</sup> Kultur löst sich in den kognitiven Reduktionismus individueller Wahlhandlungen auf; zeit- und ortspezifische kulturelle Muster sind lediglich exogene Restriktionen des ökonomischen Optimierungskalkül. Der kulturelle Kontext, innerhalb dessen Präferenzen geformt und Entscheidungen getroffen werden, bleibt weitgehend ausgeklammert.<sup>37</sup> Die Methodendebatten innerhalb der neoklassischen Ökonomik indizieren jedoch, daß die *Kultur* zumindest wieder thematisiert wird, auch wenn noch Unsicherheit darüber besteht, wie diese in die Theoriebildung sinnvoll einbezogen werden kann.<sup>38</sup>

#### 4. Neue Institutionenökonomie und institutionelle Kultur

Mit dem Zusammenbruch des Systems der sozialistischen Planwirtschaft, dem schwierigen Prozeß der europäischen Integration und dem ökologischen Umbau der modernen Wirtschaftsgesellschaft hat die Frage nach der Kultur wieder an gesellschaftspolitischer Relevanz gewonnen. Schlagworte wie die *Wirtschaftskultur*, die *Politische Kultur* oder die *Unternehmenskultur* sind nicht nur zu attraktiven Themen in den Medien geworden, sondern füllen auch die Inhaltsverzeichnisse ökonomischer Zeitschriften. Eine Zitationsanalyse zeigt, daß sich in den Wirtschaftswissenschaften das Interesse am Stichwort *Kultur* vervielfacht hat; gab es von 1980-1992 im *Journal of Economic Literature* unter dem Stichwort „culture“ noch 505 Einträge, so stieg diese Zahl von 1993-2000 auf 2.540 Einträge an. Die *Wirtschaftskultur* beispielsweise wird in der Transformationsökonomik, der Entwicklungsökonomik und der Neuen Wachstumstheorie diskutiert. In der Wirtschaftssystemforschung lassen sich die konkreten Wirtschaftsordnungen heute nicht mehr als Mischformen der beiden reinen Wirtschaftssysteme Markt- und Planwirtschaft beschreiben. Im internationalen Wettbewerb stehen mittlerweile viele, auf dezentralen Tauschbeziehungen beruhende Wirtschaftsordnungen, die sich lediglich durch kulturell geprägte Spezialisierungsmuster und den daraus resultierenden komparativen Vorteilen von einander unterscheiden.<sup>39</sup> Die *Politische Kultur* – insbesondere die Frage nach dem generellen Verhältnis von politischen Institutionen und Wohlfahrtseffekten – ist

---

<sup>35</sup> Fehr (2001: 8).

<sup>36</sup> Mayhew (1987: 587).

<sup>37</sup> Granovetter (1985: 481-510) spricht diesbezüglich von einer „undersocialized view of society“. Fragen nach der Entstehung von Präferenzen, nach der Funktion institutioneller Strukturen, nach dem Einfluß sozialer Machtverhältnisse oder politischer Ideologien wurden lange Zeit systematisch vernachlässigt (Jackson 1996: 221; Greif 1994: 912).

<sup>38</sup> Dorner/Klump (1996: 54) erkennen drei Ansatzpunkte für eine Berücksichtigung der Kultur innerhalb der neoklassischen Denkwelt: 1) den Einfluß der Kultur auf die in der Nutzenfunktion verankerten Endziele (Wertrationalität); 2) den Einfluß der Kultur auf das System relativer Preise (etwa durch Geschmacksänderungen, Moden), das über die Eignung von Gütern als Zwischenziele entscheidet; 3) den Einfluß der Kultur auf das Rationalverhalten bei der Maximierung der individuellen Nutzenfunktion. Diese Überlegungen fortführend siehe Klump (2002: 207-224).

<sup>39</sup> Klump (1996: 11), Johnson/Lenartowicz (1998: 332-356). Nach Casson (1993: 418) bringen verschiedene Umwelten verschieden angepaßte Kulturen hervor.

ein zentrales Thema in der Neuen Politischen Ökonomie.<sup>40</sup> Im Zusammenhang mit dem Prozeß der Europäischen Integration gewinnt zudem die Frage an Moment, ob nicht bei Schaffung supranationaler Institutionen die historisch gewordenen Besonderheiten bestehender nationaler Institutionen stärker beachtet werden müssen.<sup>41</sup> Die *Unternehmenskultur* (*corporate* bzw. *business culture*) wird überwiegend in der betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie<sup>42</sup> thematisiert und ist an manchen Universitäten sogar in den Rang einer selbständigen Teildisziplin<sup>43</sup> aufgestiegen.

Gemeinsam ist all diesen Debatten, daß sie zumeist von einem ordnungs- bzw. institutionenökonomischen Ansatz ausgehen. Dieser Ansatz unterstellt einen handlungsbezogenen Kulturbegriff, demgemäß die Kultur einer Gesellschaft in dem Normensystem besteht, an dem sich ökonomisches Handeln orientiert. Kultur hat eine handlungsorientierende Funktion; sie setzt Verhaltensstandards.<sup>44</sup> Eine die Kultur berücksichtigende Ökonomik hat dann die Gründe für die Entstehung, Erhaltung und Veränderung solcher Normensysteme und deren Rolle bei der Orientierung des Handelns und der Bestimmung des Verhaltens zu untersuchen. Die leitende Fragestellung ist eine pragmatische: Welchen positiven oder negativen Einfluß nehmen kulturelle Faktoren auf die Wirtschaftsentwicklung von Volkswirtschaften?<sup>45</sup>

Institutionen werden hierbei als kognitive Formationen interpretiert, anhand derer Handlungen koordiniert und prognostiziert werden können.<sup>46</sup> Institutionen repräsentieren die "Spielregeln einer Gesellschaft".<sup>47</sup> Sie erfüllen eine *konstitutive* und eine *regulative* Funktion, indem sie Problemstellungen definieren sowie Handlungswissen offerieren und stabilisieren.<sup>48</sup> Sie

---

<sup>40</sup> Hillman und Swank (2000: 1-4); siehe ferner die Debatte über „The Economic Consequences of Political Culture“ im *European Journal of Political Economy*, vol. 16, no. 1-2 (2000) sowie die Sondernummer "Culture and Development: International Perspectives" der *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 573, January (2001), pp. 8-175, deren Beiträge sich mit den möglichen Effekten kultureller Institutionen etwa auf den ökonomischen Erfolg oder die Wirtschaftspolitik beschäftigen.

<sup>41</sup> Siehe Prodi (1999: 141-151) in seiner Antrittsrede als Präsident der EU-Kommission vor dem Europäischen Parlament; ferner Nau (2002).

<sup>42</sup> Lazear (1995: 89-133), Casson (1995), Dierkes/v.Rosenstiel/Steger (1993). Diskutiert wird etwa, inwieweit die Generierung autonomer, risikobereiter, innovativer, wettbewerbs- sowie teamorientierter Unternehmer und Firmen von den institutionellen und kulturellen Grundlagen einer Gesellschaft abhängt (Lee/Peterson 2000: 401-416) oder inwieweit diese kulturelle Grundlagen die intrinsische Unternehmermotivation beeinflussen (Thomas/Mueller 2000: 287-301).

<sup>43</sup> Untersuchungsobjekte sind etwa: 1) besonders erfolgreiche Firmen mit deutlich erkennbarer Firmenpolitik und Firmenidentität (Beispiele: General Electric oder McKinsey), 2) Schwierigkeiten bei Firmenzusammenschlüssen wegen unterschiedlichen Geschäftspraktiken und verschiedener Transaktionsatmosphäre (Beispiel: der Zusammenschluß von Deutscher Bank und Morgan Grenfell im Investment Banking).

<sup>44</sup> Herrmann-Pillath (1994: 285).

<sup>45</sup> North (1994: 364) hob in seiner Nobelpreisrede hervor, ökonomischen Wandel zu verstehen, heiße auch zu verstehen, „how ideas, ideologies, myths, dogmas [...] evolve over time; and that learning [...] is an incremental process filtered by the culture of a society which determines the perceived payoffs [...] and that the influence of culture on current learning provides for path dependence.“ Gleichzeitig gesteht North (1992: 101) jedoch ein, dass wir noch immer in „einer gewissen Verlegenheit sind, wenn wir ganz präzise das Wechselspiel zwischen Veränderungen der relativen Preise, den wahrnehmungsprägenden Ideen und Ideologien und der Rolle, die diese bei der Einführung von Veränderungen in Institutionen spielen, definieren sollen“.

<sup>46</sup> DiMaggio (1994: 37).

<sup>47</sup> Eine Sicht, die dem wahlhandlungstheoretischen Ansatz der neoklassischen Wirtschaftstheorie komplementär ist (North 1992: 3, 6). Institutionen lassen durch die Senkung des Preises, den wir für unsere Überzeugungen bezahlen, Ideen, Moden und Ideologien zu wichtigen Ursachen institutionellen Wandels werden (North 1992: 101).

<sup>48</sup> Die Spielregeln von Institutionen repräsentieren einen Informationsgehalt in Form erwartungsstabilisierender Beschränkungen von Handlungsmöglichkeiten, siehe Streit (1992: 16).

limitieren den Wahlbereich eines Akteurs und bilden einen Referenzrahmen.<sup>49</sup> Letzterer definiert die Bedingungen, unter welchen konventionelle Formen ökonomischer Vernunft adäquat sind, und setzt die Parameter, an Hand derer sich strategisches Handeln vollzieht. Wirtschafts-subjekte optimieren ihr Verhalten im Blick auf diese Reglementierungen.<sup>50</sup> Die Formulierung von Interessen, die Prägung von Präferenzen, die Strukturierung von Handlungsanreizen, die Wahrnehmung von Handlungsmöglichkeiten sowie die Gewichtungen der damit einhergehenden Kosten und Erträge sind in institutionelle Arrangements eingebettet.<sup>51</sup> Erst die institutionelle Umwelt (Kontext) gibt den individuellen ökonomischen Wahlhandlungen innerhalb eines sozialen Systems Bedeutung. Dieser Kontext schafft die Grundlage, individuelles Handeln mittels einer ökonomischen Praxeologie zu verstehen. Ökonomische Kultur wird somit primär als *institutionelle Kultur* gedeutet:

“If the propositions of economics are to be useful in drawing normative inferences concerning the constitutional-organizational structure of society, cultural parameters that describe the behavioral attitudes of participants must be taken into account. In this sense, there is indeed an Economics that must be culture bound.”<sup>52</sup>

Individuelle Fähigkeiten und Techniken werden im Prozess sozialen Lernens innerhalb der von Institutionen gebildeten „kulturellen Matrix“<sup>53</sup> encodiert.<sup>54</sup> Einmal unter bestimmten Bedingungen in der Praxis bewährt, werden sie langfristig als „patterns of regular and recurrent behaviour“<sup>55</sup> (Routinen) Teil des Verhaltensrepertoires.<sup>56</sup> Individuen generieren soziale Muster, indem sie Entscheidungen treffen, Strategien verfolgen, Werte maximieren oder Koalitionen bilden. Eine institutionelle Kultur besteht demzufolge aus einem Bündel charakteristischer Verhaltensweisen, die ein soziales System auf Dauer stabilisieren.<sup>57</sup> Diese durch Institutionen vermittelten sozialen Verhaltensmuster sind an ihre jeweilige Umwelt angepasst.<sup>58</sup>

Die ältere Institutionenökonomie unterscheidet sich von der neoklassischen Ökonomie insbesondere dadurch, dass sie nicht einen unveränderbaren Akteur mit gegebenen Präferenzen und Nutzenfunktionen unterstellt, sondern die Idee interaktiver und formbarer Individuen verfolgt, die in ein Netz von Institutionen eingebettet sind. Ihre Vertreter verfolgten keinen „top down“-Ansatz eines sozialen oder kulturellen Determinismus, bei dem Individuen durch Institutionen derart geformt werden, dass für ihre Autonomie und selbstverantwortetes Handeln kein Raum mehr bleibt, sondern eine „upward downward causation“<sup>59</sup>: Individuen nehmen Einfluss auf die Konstitution, die Stabilisierung und den Wandel von Institutionen, ebenso wie letztere individuelles Handeln orientieren und stabilisieren.

<sup>49</sup> Referenzrahmen können bestehen aus Konventionen, Praktiken, Regeln und Routinen. Die Referenzrahmen, die innerhalb einer sozialen Gruppe Verwendung finden, werden von Hodgson (1998: 171) als die *Institutionen* dieser Gruppe bezeichnet.

<sup>50</sup> Jackman/Miller (1996: 655).

<sup>51</sup> Bowles (1998: 102), Farmer/Matthews (1991: 112), Boulding (1972: 271).

<sup>52</sup> Buchanan (1995: 199).

<sup>53</sup> Boulding (1972: 274-5).

<sup>54</sup> North (1992: 44) etwa definiert Kultur mit Boyd/Richerson (1985: 2) als die „Übertragung von Wissen, Werten und anderen verhaltensrelevanten Faktoren vermittels Lehre und Nachahmung von einer Generation auf die nächste“. Siehe aus neuerer evolutionstheoretischer Sicht auch Dennett (2000).

<sup>55</sup> Swidler (1986: 273).

<sup>56</sup> Diesen Prozess kann man auch als *Habitus*-Formierung bezeichnen. Habituelles Verhalten kann mit Hamilton (1932: 84) definiert werden als „a way of thought or action of some prevalence and permanence, which is embedded in the habits of a group or the customs of people“. Verschiedene *Habitus*-Konzepte vergleichend siehe Willems (1997: 121-146).

<sup>57</sup> „[...] consisting of learned behavior reflecting socialization and persisting after the events that gave rise to it“ (Jones 1995: 281).

<sup>58</sup> Keesing (1974: 75) bezeichnet diesen Vorgang aus kulturethnologischer Sicht als „cultural adaptionism“.

<sup>59</sup> Hodgson (2000: 326).

In sozio-kognitiver Sicht repräsentieren Institutionen Strukturierungsprinzipien kollektiver Wertsysteme.<sup>60</sup> Weltanschauliche Konzeptionen und die sich nach ihnen orientierenden Interessen manifestieren sich in Institutionen; Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsstile wandeln sich wiederum mit kollektiven Wertsystemen. Die Wertsysteme und kulturellen Leitbilder, nach denen politische und wirtschaftliche Prozesse koordiniert werden, sind demnach selbst Gegenstand einer umfassenden Analyse sozioökonomischen Wandels.<sup>61</sup>

Eine institutionelle Kultur repräsentiert demnach ein Wissenssystem, geformt und beschränkt durch die Art und Weise wie Individuen Informationen erwerben, organisieren und verarbeiten, und hierbei Realitätsmodelle entwerfen. Sie ist der Ausgangspunkt, aber auch das Objekt der soziokulturellen Evolution eines ökonomischen Systems.<sup>62</sup> Mit anderen Worten: Institutionelle Spielregeln bilden die Parameter eines evolutionären Prozesses, in dem zunächst diverse Handlungsmöglichkeiten generiert und selektiert werden. Institutionelle Spielregeln unterliegen über einen längeren Zeitraum hinweg selbst wiederum einer Selektion seitens der ökonomischen Umwelt.<sup>63</sup>

Friedrich A. von Hayek hat die Vorstellung von der Bildung einer spontanen marktwirtschaftlichen Ordnung im Rahmen von Regeln systematisch um eine analoge Vorstellung von einer spontanen Entwicklung eben jener Regeln ergänzt, die diese Ordnung ermöglichen.<sup>64</sup> Marktwirtschaftlicher Wettbewerb findet nach bestimmten Spielregeln innerhalb einer Wettbewerbsordnung statt, aber auch gemäß bestimmter Werteordnungen. Erst die Regeln einer Wettbewerbsordnung geben dem Wettbewerb wünschenswerte Funktionseigenschaften.<sup>65</sup> Hayeks Theorie wettbewerblicher Regelevolution schließt die Einsicht ein, dass die Wünsche und Interessen der Akteure nicht außerhalb dieses evolutionären Prozesses stehen, sondern als Teil dieses Prozesses selbst der Entwicklung und dem Wandel unterliegen.<sup>66</sup>

## 5. Institutionelle Kultur und wirtschaftliches Wachstum

Wenn die expliziten und impliziten Spielregeln von Institutionen die Anreizstruktur von Akteuren bestimmen,<sup>67</sup> dann nehmen sie auch Einfluß darauf, welche ökonomischen Strategien Akteure als vorteilhaft ansehen.<sup>68</sup> Die ökonomische Leistungsfähigkeit von Unternehmen, ja einer ganzen Volkswirtschaft kann demzufolge als eine Funktion ihrer institutionellen Regeln gedeutet werden. Die institutionelle Kultur fungiert hier als ein Verstärkungsmechanismus, der externe durch innere Kontrolle sowie externe durch innere Sanktionen ersetzen kann (Beispiele: Arbeitsethos, Pflichtgefühl). Transaktionskostentheoretisch formuliert: Implizite Nor-

---

<sup>60</sup> Stein (1997: 729-740).

<sup>61</sup> Repräsentativ hierfür war insbesondere die Institutionentheorie Gustav Schmollers. Siehe hierzu ausführlich Nau (2000b: 507-531).

<sup>62</sup> Weiss (1995: 3).

<sup>63</sup> Von Hayeks Evolutionstheorie verwendend siehe Vanberg (1994: 1-51), De Vlieghere (1994: 285-304).

<sup>64</sup> Hayek (1996: 102-113, 262-6), (1969: 97-107, 144-160, 249-265).

<sup>65</sup> Vanberg (1999: 15).

<sup>66</sup> Siehe präzise Vanberg (1994: 39-42).

<sup>67</sup> „A large part of the rate of innovation”, so Myhrman (1989: 53), “is related to the incentive structure created by the institutional framework. Entrepreneurial talent may be something you are born with but it is clearly also a function of the reward system prevailing in society in the form of pecuniary remuneration and social status.” Siehe ferner zum Zusammenhang von sozialem Status, Kultur und ökonomischer Leistung die Studien von Fershtman/Weiss (1993: 946-59), (1998: 53-73).

<sup>68</sup> Nach Wildavsky (1994: 137) müssen deswegen die institutionell generierten Motivationen, die ökonomisches Wachstum fördern oder behindern, offengelegt werden.

men üben dann einen positiven Einfluß auf das individuelle Optimierungskalkül aus, wenn sie die Transaktionskosten reduzieren und fehlende Verfügungsrechte kompensieren.<sup>69</sup> Märkte oder Unternehmen erbringen befriedigende Koordinationsleistungen jedoch nur dann, wenn die Akteure das, was sie wissen, für verlässlich halten; das heißt, wenn sie den institutionellen Spielregeln vertrauen. Die Koordination individueller Handlungen setzt demnach *Regelvertrauen* voraus.<sup>70</sup> Ökonomische Institutionen bilden nur dann erfolgreich soziales Kapital, wenn sie den ökonomischen Akteuren dieses Regelvertrauen vermitteln können.<sup>71</sup>

Wie im negativen Falle mangelndes Regelvertrauen selbstverstärkend wirkt, kann am Beispiel der russischen Zahlungskrise gezeigt werden; einer Situation, in der jedermann in des anderen Schuld steht.<sup>72</sup> Der Staat zahlt seinen Angestellten keine Gehälter, die Angestellten zahlen der Firma Gazprom keine Stromrechnung. Die Firma Gazprom wiederum zahlt dem russischen Staat keine Körperschaftssteuern, und so weiter. Die Teilnahme des russischen Staates in der Kette wechselseitiger Verschuldung dient hier als ein moralischer Multiplikator, der die mangelnde Zahlungsmoral anderer legitimiert. Wenn mangelndes Regelvertrauen sich derart selbstständig, kann eine „Kultur des Zynismus“<sup>73</sup> an die Stelle einer intakten institutionellen Kultur treten. Die Endogenisierung derartiger Hemmnisse für die Herausbildung verlässlicher institutioneller Arrangements kann im Resultat zu einer Stabilisierung eines negativen ökonomischen Wachstumsmuster – einem „lock-in-effect“ – führen.<sup>74</sup>

Wie unser Beispiel zeigt, ist der ökonomische Erfolg einer Gesellschaft nicht eine bloße Funktion ihrer Technologie und Kapitalausstattung, sondern gegebenenfalls abhängig von ihrer historischen Erfahrung<sup>75</sup>; zumal nicht ausgeschlossen werden kann, daß Wirtschaftsakteure ihr zukunftsorientiertes Handeln an der geschichtlichen Erfahrung orientieren.<sup>76</sup> Wenn die jeweilige institutionelle Kultur eine Wegmarke soziokultureller Evolution ist, dann hat der zuvor eingeschlagene Weg Bedeutung. Ökonomen sprechen immer dann von einer *Pfadabhängigkeit* ökonomischer Prozesse, wenn historische Ereignisse den Verlauf einer Entwicklung derart bestimmen, daß deren erste Schritte einen selbstverstärkenden, nur schwer reversiblen Prozeß in Gang setzen.<sup>77</sup> Diese Verlaufsform ermöglicht uns, konditionale Aussagen über die relativen Überlebenschancen verschiedener Regeln und ganzer Arrangements zu treffen. Ändern sich ökonomische Bedingungen, so ist es wahrscheinlich, daß sie sich in eine bestimmte Richtung ändern.<sup>78</sup>

Empirische Langzeitstudien zur Wirtschaftsentwicklung zeigen jedoch auch, daß eine in der Vergangenheit erfolgreiche institutionelle Kultur nicht notwendigerweise in einer anderen sozialen Umwelt erfolgreich sein muß.<sup>79</sup> Helmstädter gibt zu Bedenken, dass neues Wissen

<sup>69</sup> Casson (1993: 421), (1995: 161-185).

<sup>70</sup> Siegenthaler (1993: 91).

<sup>71</sup> Siehe ausführlich zur ökonomischen Debatte über soziales Vertrauen als Sozial-Kapital Nau (2000: 121-144), Dasgupta (2000: 325-424).

<sup>72</sup> Siehe das Beispiel bei Avtonomov (1997: 420).

<sup>73</sup> Stivers (1994).

<sup>74</sup> Siehe am Beispiel Chinas Herrmann-Pillath (2000: 138-174).

<sup>75</sup> Boettke (1996).

<sup>76</sup> Siegenthaler (1999).

<sup>77</sup> Arrow (2000: 171-180), Magnusson/Ottosson (1997), David (1992: 129-179).

<sup>78</sup> Inglehart (1990: 57) spricht von einem „channeling-effect“. Werte, die ursprünglich zu rapidem ökonomischem Wachstum führten, wie etwa ein besonders hohes Arbeitsethos, können wegen eines Wertewandels – z.B. hin zu postmaterialistischen Werten – zu einem verlangsamten Wachstum führen. Siehe zu den Auswirkungen langfristigen und kurzfristigen Wertewandels Abramson/Inglehart (1995), Inglehart (1997).

<sup>79</sup> Berger (1986: 101-2) spricht vom Phänomen der sogenannten „cultural latency“, die besagt, daß latent vorhandene soziale Eigenschaften erst in bestimmten historischen, politischen oder ökonomischen Konstellationen wirksam und somit sichtbar werden: „The key point here is that possessing a given set of cultural

(z.B. technisches Wissen) stets in einem bestimmten Kontext entsteht und zunächst auch an diesen Kontext gebunden ist.<sup>80</sup> Dies kann formal daran liegen, daß die Transaktionskosten für die Implementierung neuer institutioneller Regelungen die Vorteile, die mit deren Implementierung verbunden sind, übersteigen.<sup>81</sup> Zudem können rigide wirtschaftspolitische Überzeugungen die Berücksichtigung von Opportunitätskosten erschweren, die erst mit einer Beschleunigung wirtschaftlichen Wandels deutlicher erkennbar werden.

In der Institutionenökonomie wird hieraus gefolgert, daß der wirtschaftliche Wandel und die Wohlfahrtsentwicklung einer Volkswirtschaft vor allem eine Funktion der *institutionellen Umwelt*, der *institutionellen Arrangements* sowie der *sozialen Einbettung*<sup>82</sup> ist. Die empirische Wirtschaftsforschung, die die Wachstumsraten des Pro-Kopf-Sozialprodukts und andere ökonomische Effizienzkriterien mißt, belegt sehr deutlich: je stärker die *politische Kultur* einer Gesellschaft am „normativen Ideal“ politischer und sozialer Freiheitsrechte orientiert ist, desto erfolgreicher (wohlhabender) ist sie auch.<sup>83</sup> Die Volkswirtschaften von Entwicklungsländern schwenken häufig deswegen nicht auf einen langfristigen ökonomischen Wachstumspfad ein, weil diese Länder es versäumen, eine Wirtschaftsordnung einzurichten, die an diesen normativen Idealen orientiert ist.<sup>84</sup>

Die „zwei China“ – die Volksrepublik China und Taiwan; gelegentlich wird noch Hong Kong berücksichtigt – werden gerne als Fallbeispiele herangezogen. In beiden Staaten dürfen wir eine hohe ethnische Homogenität sowie eine gemeinsame kulturelle Tradition unterstellen. Dennoch hat sich die ökonomische Entwicklung dieser beiden Regionen in den letzten fünfzig Jahren erheblich unterschieden, was vornehmlich das Verdienst ökonomischer Institutionen mit diversen Freiheitsrechten – etwa Personen-, Kapital- und Güterverkehrsfreiheit, gesicherte Eigentumsrechte, freie Preisentwicklung und hohe Geldwertstabilität – sein dürfte. Die politische Garantie dieser Freiheitsrechte bot den Wirtschaftsakteuren in Taiwan einen langfristigeren Planungshorizont für Investitionen als in der Volksrepublik China. Diese Stabilisierung ökonomischer Verhaltenserwartungen führte in Taiwan eher als in der VR China auf Dauer zur Durchsetzung eines positiven Wachstumsmuster.

## 6. Kultur: die unsichtbare ökonomische Größe ?

Das aus institutionenökonomischen Überlegungen abgeleitete Konzept der *institutionellen Kultur* kann als Interpretationsmuster für die Erklärung des Erfolgs von Volkswirtschaften mit herangezogen werden. Dennoch ist das institutionenökonomische Kulturkonzept nicht frei von problematischen Formalisierungen. Die einzelnen Regeln einer institutionellen Kultur können im Einzelfall nur recht allgemein erfaßt und beschrieben werden. Auch läßt sich der konkrete Einfluß einer institutionellen Kultur – z.B. die Unternehmenskultur – auf den öko-

---

traits does not always lead to the same results. In some cases, they may lie dormant or ‘latent’ for long periods of time until the circumstances (economic, political, even ecological) are right for their hidden potential to become manifest. It is not the traits that change, but the external environment.”

<sup>80</sup> Helmstädter (2000: 118-141).

<sup>81</sup> Williamson (2000: 601) spricht diesbezüglich von der Wirksamkeit des sogenannten „remediableness criterion“.

<sup>82</sup> Smelser/Swedberg (1994: 18) unterscheiden zwischen einer kognitiven, kulturellen, strukturellen und politischen Einbettung. Gleichzeitig weisen sie jedoch darauf hin, dass „the concept of embeddedness remains in need of greater theoretical specification“. Zum Verhältnis des Konzepts der sozialen Einbettung zur neuen Institutionenökonomie siehe Nee (1998: 1-16), Barber (1995: 387-413).

<sup>83</sup> Hillman/Swank (2000: 2), Mueller (2000: 67-82).

<sup>84</sup> Gwartney/Lawson/Block (1996).

nomischen Erfolg selten operationalisieren, ein Manko, das von der Mehrheit der Ökonomen nach wie vor als das Kardinalproblem angesehen wird.<sup>85</sup> Wie beeinflussen kulturelle Faktoren die ökonomischen Standardparametern, wie z.B. die Sparquote, die Investitionsquote in Produktions- und Humankapital oder die technische Produktivität?<sup>86</sup> Wie können die Wechselbeziehungen zwischen den Veränderungen der relativen Preise und den wahrnehmungsprägenden Ideen und Ideologien präzise beschrieben werden.<sup>87</sup> Kulturelle Einflüsse werden zumeist ex post aus empirischen Studien über die Wirtschaftsentwicklung herausgelesen oder in diese hineingelesen.<sup>88</sup> Auch wissen wir nach wie vor sehr wenig über den Prozeß der kulturellen Transmission in Institutionen selbst, d.h. wer erwirbt welche Eigenschaften von wem und unter welchen Bedingungen?<sup>89</sup> Sind individuelle ökonomische Verhaltensmuster in verschiedenen Bereichen konsistent und zeigen sie eine zeitliche Stabilität auf? Welchen Einfluß üben kulturelle Faktoren auf die Veränderung selbstinteressierten ökonomischen Verhaltens aus.<sup>90</sup>

Will man abschließend den Wandel der Kulturkonzepte in den Wirtschaftswissenschaften noch einmal resümieren, so kann man mit Jones drei Arten des Verhältnisses von Kultur und Ökonomie in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften unterscheiden<sup>91</sup>: 1) Die Mehrzahl der Wirtschaftswissenschaftler neige zur „kulturellen Nullität“; d.h., sie ignorieren die Kultur. Diese spielt lediglich die Funktion einer exogen gegebenen Bedingung, die rationales Handeln fördert oder beschränkt. 2) Die Mehrzahl der Kultur- und Sozialwissenschaftler hingegen neige zur „kulturellen Fixierung“. Sie sehen die Wirtschaft nur als ein ein sozio-kulturelles Subsystem. Jones erkennt in beiden Sichtweisen ein konzeptionelles Problem, das er die *unter-* respektive *übersozialisierte Kultur* nennt. Im ersten Fall fällt die Kultur vollständig einem kognitiven Reduktionismus zum Opfer. Im zweiten Fall sind alle Formen ökonomischer Organisation lediglich Verkörperungen kultureller Muster, die einer autonomen Welt kultureller Symbole subsumiert werden können. Während die untersozialisierte Perspektive den sozialen Kontext, innerhalb dessen Präferenzen geformt und Entscheidungen getroffen werden, eliminiert (Fall 1), unterschätzt die übersozialisierte Sicht den Effekt individueller Wahlhandlungen auf die Ausgestaltung der sozialen Welt (Fall 2). Zwar schlägt Jones einen dritten Weg der Interaktion von Kultur und Ökonomie vor, den er „kulturelle Reziprozität“ nennt, doch bleibt diese Vorstellung recht vage. Eine Berücksichtigung der oben kurz erörterten Konzeptionen der älteren Institutionenökonomie wäre für Jones' dritten Weg hilfreich gewesen.

Ungeachtet dessen sind die Wirtschaftswissenschaften in den letzten einhundert Jahren selbst zu einer akademischen Kultur geworden,<sup>92</sup> die sich durch starke Selbstverständlichkeiten und durch einen, wie McCloskey (1985, 1994) treffend analysierte, eigenen „rhetorischen Stil“ auszeichnet. Diese akademische Kultur näher zu untersuchen, wird auch in Zukunft eine lohnenswerte Aufgabe sein.

---

<sup>85</sup> Solow (1995: 36-39), Wildavsky (1994: 139), Peacock (1991: 1).

<sup>86</sup> Siehe hierzu die Kontroverse zwischen Granato/Inglehart/Leblang (1996a, 1996b), Swank (1996) und Jackman/Miller (1996) im *American Journal of Political Science*, vol. 40 (1996).

<sup>87</sup> North (1992: 100-1).

<sup>88</sup> Granato/Inglehart/Leblang (1996a: 625).

<sup>89</sup> Nach Bowles (1998) ist soziales Lernen noch immer eine „black box“. Aufschlüsse über die Funktion und Emergenz von Kognition und sozialem Lernen werden von der neuesten Forschung in der evolutionären Anthropologie (Tomasello 2002) und der Hirnforschung (Singer 2002) erwartet. Siehe hierzu auch den Sammelband von Nau et al. (2003).

<sup>90</sup> DiMaggio (1990: 128).

<sup>91</sup> Jones (1995: 269).

<sup>92</sup> Casson (1991: 22).

## Literatur

- ABRAMSON, P. / INGLEHART, R. (1995): Value Change in Global Perspective, Ann Arbor.
- ARETZ, H.-J. (1997): Ökonomischer Imperialismus? Homo oeconomicus und soziologische Theorie, in: Zeitschrift für Soziologie 26/2, S. 79-95.
- ARROW, K. J. (2000): Increasing Returns: historiographic issues and path dependence, in: European Journal of the History of Economic Thought 7/2, S. 171-80.
- AVTONOMOV, V. S. (1997): Some Reflections on Ethics and Economics Concerning the German Historical School and Its Reception in Russia, in: Koslowski, P. (ed.): Methodology of the Social Sciences, Ethics, and Economics in the Newer German Historical School. From Max Weber and Rickert to Sombart and Rothacker, Berlin-Heidelberg, S. 413-421.
- BARBER, B. (1995): All Economies Are 'Embedded': The Career of a Concept, and Beyond, in: Social Research 62, S. 387-413.
- BECKER, G. S. (1981): A Treatise on the Family, fourth, enlarged printing, Cambridge-London 1998.
- (1992): Habits, Addictions, and Traditions, in: Kyklos 45, S. 327-346.
- (1993): Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, in: Journal of Political Economy 101/3, S. 385-409.
- BECKERT, J. (1996): Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns, in: Zeitschrift für Soziologie 25, S. 125-146.
- BERGER, P. L. (1986): The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty, New York.
- BLAUG, M. (2001): Where Are We Now on Cultural Economics?, in: Journal of Economic Surveys 15/2 (April), S. 123-143.
- BOETTKE, P. J. (1996): Why Culture Matters: Economics, Politics and the Imprint of History, in: Nuova Economia e Storia 3 (Sept.), S. 189-214.
- BOON, J. A. (1973): Further Operations of 'Culture' in Anthropology, in: Schneider L. / Bonjean, Ch. M. (eds.): The Idea of Culture in the Social Sciences, Cambridge, S. 1-32.
- BOULDING, K. E. (1972): Toward the Development of a Cultural Economics, in: Social Science Quarterly 53, S. 267-284.
- BOWLES, S. (1998). Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions, in: Journal of Economic Literature XXXVI, S. 75-111.
- BOYD, R. / RICHERSON, P. J. (1985): Culture and the Evolutionary Process, Chicago-London.
- BUCHANAN, J. M. (1995): Economic Science and Cultural Diversity, in: Kyklos 48, S. 193-200.
- BUCKLEY, P. J. / CASSON, M. (1993). Economics as an Imperialist Science, in: Human Relations 46/9, S. 1035-1052.
- CASSON, M. C. (1991): Economics of Business Culture: Game Theory, Transaction Costs and Economic Performance. Oxford.
- (1993): Cultural Determinants of Economic Performance, in: Journal of Comparative Economics 17, S. 418-442.
- (1995): Entrepreneurship and Business Culture: Studies in the Economics of Trust, 2 vols., Aldershot.
- (1997) (ed.): Culture, Social Norms, and Economics, Cheltenham.
- DASGUPTA, P. (2000): Economic Progress and the Idea of Social Capital, in: Dasgupta, P. / Serageldin, I. (eds.): Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington, D.C., S. 325-424.
- DAVID, P. A. (1992): Heroes, Herds, and Hysteresis in Technological History. Industrial and Corporate Change 1, S. 129-179.
- DE VliegHERE, M. (1994): A Reappraisal of Friedrich A. Hayek's Cultural Evolutionism, in: Economics and Philosophy 10/2, S. 285-304.

- DENNETT, D. C. (2000): *The Evolution of Culture*, (The Charles Simonyi Lecture), Oxford.
- DIERKES, M. / ROSENSTIEL, L. V. / STEGER, U. (Hrsg.) (1993): *Unternehmenskultur in Theorie und Praxis. Konzepte aus Ökonomie, Psychologie und Ethnologie*, Frankfurt/M.-New York.
- DiMAGGIO, P. J. (1990): *Cultural Aspects of Economic Action and Organization*. In: FRIEDLAND, R. / ROBERTSON, A. F. (eds.), *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, New York, S. 113-136.
- (1994): *Culture and Economy*, in: Smelser, N. J. / Swedberg, R. (eds.): *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, S. 27-57.
- DORNER, K. / KLUMP, R. (1996): *Wirtschaft und Kultur: Institutionenökonomische und wirtschaftssoziologische Aspekte*, in: Klump (1996), S. 39-68.
- FARMER, M. K. / MATTHEWS, M. L. (1991): *Cultural Difference and Subjective Rationality: Where Sociology Connects with the Economics of Technological Choice*, in: Hodgson, G. M. / Screpanti, E. (eds.): *Rethinking Economics. Markets, Technology and Economic Evolution*, Aldershot, S. 103-116.
- FEHR, E. (2001): *Über Vernunft, Wille und Eigennutz hinaus. Ansätze zu einer neuen Synthese von Psychologie und Ökonomie*, in: *Neue Zürcher Zeitung, Internationale Ausgabe*, Nr. 98, 28./29. April, S. 8.
- FERSHTMAN, C. / WEISS, Y. (1993): *Social Status, Culture and Economic Performance*, in: *The Economic Journal* 103, S. 946-959.
- (1998). *Social Rewards, externalities and stable preferences*, in: *Journal of Public Economics* 70, S. 53-73.
- FREY, B. S. (2000): *Arts and Economics: Analysis and Cultural Policy*, Berlin-Heidelberg-New York.
- GIGERENZER, G. (2000): *Adaptive Thinking: Rationality in the Real World*, Oxford.
- GRANATO, J. / INGLEHART, R. / LEBLANG, D. (1996a): *The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests*, in: *American Journal of Political Science* 40, S. 607-631.
- (1996b): *Cultural Values, Stable Democracy, and Economic Development: A Reply*, in: *American Journal of Political Science* 40, S. 680-696.
- GRANOVETTER, M. (1985). *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in: *American Journal of Sociology* 91, S. 481-510.
- GREIF, A. (1994): *Cultural Beliefs and the Organisation of Society: A Historical Reflection on Collectivist and Individualist Societies*, in: *Journal of Political Economy* 102, S. 912-949.
- GWARTNEY, J. / LAWSON, R. / BLOCK, W. (1996): *Economic Freedom of the World: 1975-1995*, Vancouver.
- HAMILTON, W. H. (1932): *Institution*, in: Seligman, E. R. A. / Johnson, A. (eds.): *Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 8, New York, S. 84-89.
- HAYEK, F. A. (1969): *Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze*, Tübingen.
- (1996): *Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien*, hrsg. v. Wolfgang Kerber, Tübingen.
- HEINER, R. A. (1983): *The Origin of Predictable Behavior*, in: *American Economic Review* 73/4, S. 560-595.
- HELMSTÄDTER, E. (2000): *Arbeitsteilung und Wissensteilung – Zur Institutionenökonomik der Wissensgesellschaft*, in: Nutzinger, H. G. / Held, M. (Hrsg.): *Geteilte Arbeit und ganzer Mensch. Perspektiven der Arbeitsgesellschaft*, Frankfurt/M.-New York, S. 118-141.
- HERRMANN-PILLATH, C. (1994): *Wissenschaft und Kultur als Kräfte gesellschaftlicher Ordnung während der Transformation*. In: Herrmann-Pillath, C. / Schlecht, O. / Wünsche, H. F. (Hrsg.): *Marktwirtschaft als Aufgabe. Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang vom Plan zum Markt*, (Grundtexte soziale Marktwirtschaft 8), Stuttgart, S. 285-301.
- (2000): *Evolution von Wirtschaft und Kultur. Bausteine einer transdisziplinären Methode*, (Institutionelle und Evolutorische Ökonomik 12), Marburg.

- HILLMAN, A. L. / SWANK, O. H. (2000): Why political culture should be in the lexicon of economics, in: *European Journal of Political Economy* 16/1, S. 1-4.
- HILLMAN, A. L. / URSPRUNG, H. W. (2000): Political culture and economic decline, in: *European Journal of Political Economy* 16/2, S. 189-214.
- HODGSON, G. M. (1997): The ubiquity of habits and rules, in: *Cambridge Journal of Economics* 21, S. 663-684.
- (1998): The Approach of Institutional Economics, in: *Journal of Economic Literature* 36 (March), S. 166-192.
- (2000): What is the Essence of Institutional Economics, in: *Journal of Economic Issues* 34/2, S. 317-329.
- INGLEHART, R. (1990): *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton, NJ.
- (1997): *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton, NJ.
- JACKSON, W. A. (1996): Cultural Materialism and Institutional Economics, in: *Review of Social Economy* 54/2, S. 221-244.
- JACKMAN, R. W. / MILLER, R. A. (1996): A Renaissance of Political Culture?, in: *American Journal of Political Science* 40/3, S. 632-659.
- JONES, E. L. (1995): Culture and its Relationship to Economic Change, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151, S. 269-285.
- JOHNSON, J. P. / LENARTOWICZ, T. (1998): Culture, freedom and economic growth: Do cultural values explain economic growth?, in: *Journal of World Business* 33/4, S. 332-356.
- KEESING, R. M. (1974): Theories of Culture, in: *Annual Review of Anthropology* 3, S. 73-97.
- KLUMP, R. (Hrsg.) (1996): *Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung. Methoden und Ergebnisse der Wirtschaftskulturforschung*, Marburg.
- (2002): The Role of Culture in Economic Theorizing and Empirical Economic Research, in: *Nau / Schefold* (2002), S. 207-224.
- KOSLOWSKI, P. (1997) (ed.): *Methodology of the Social Sciences, Ethics, and Economics in the Newer Historical School: From Max Weber and Rickert to Sombart and Rothacker*, Heidelberg et al.
- (2002): Economics as Ethical Economy and Cultural Economics in the Historical School, in: *Nau / Schefold* (2002), S. 139-173.
- KURZ, H. (1989): Die deutsche theoretische Nationalökonomie zu Beginn des 20. Jahrhunderts zwischen Klassik und Neoklassik, in: B. Schefold (Hrsg.), *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie*, (Schriften des Vereins für Socialpolitik 115/VIII), Berlin, S. 11-61.
- LAZEAR, E. P. (1995): Corporate Culture and the Diffusion of Values, in: Siebert, H. (ed.), *Trends in Business Organization: Do Participation and Cooperation Increase Competitiveness?* Tübingen, S. 89-133.
- (2000). Economic Imperialism, in: *The Quarterly Journal of Economics* CXV/1, S. 99-146.
- LEE, S. M. / PETERSON, S. J. (2000): Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness, in: *Journal of World Business* 35/4, S. 401-416.
- LENGER, F. (1994): *Werner Sombart 1863-1941. Eine Biographie*, München, S. 136-170.
- MAGNUSSON, L. / OTTOSSON, J. (eds.) (1997): *Evolutionary Economics and Path Dependence*, Cheltenham-Brookfield.
- MANKIW, N. G. (1995): *The Growth of Nations*. (Brookings Papers on Economic Activity 1), Washington D.C., S. 275-326.
- MAYHEW, A. (1987): Culture: Core Concept Under Attack, in: *Journal of Economic Issues* XXI/2, S. 587-603.
- MCCLOSKEY, D. (1985): *The Rhetoric of Economics*, Madison.
- (1994): *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge.

- MORGAN, M. / RUTHERFORD, M. (1998): From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism, (Annual Supplement to Vol. 30 History of Political Economy), Durham-London.
- MUELLER, D. C. (2000): Capitalism, democracy and rational individual behavior, in: Journal of Evolutionary Economics 10/1-2, S. 67-82.
- MYHRMAN, J. (1989): The New Institutional Economics and the Process of Economic Development, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 145, S. 38-59.
- NAU, H. H. (1997): Eine Wissenschaft vom Menschen. Max Weber und die Begründung der Sozialökonomik in der deutschsprachigen Ökonomie 1871-1914, (Sozialwissenschaftliche Schriften 35), Berlin.
- (1998): Politisches Ethos und sozialökonomisches Telos. Gustav Schmollers Konzept einer historisch-ethischen Nationalökonomie als Kulturwissenschaft, in: Gustav Schmoller, Historisch-ethische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft. Ausgewählte methodologische Schriften, (Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 11), hrsg. v. H. H. Nau, Marburg, S. 9-64.
- (2000a): The Role of Trust as a Form of Social Capital, in: Understanding an Enlarged Europe: The Role of the Humanities, the Social Sciences and Economics, ed. by Europa-Universität Viadrina, Frankfurt/M., S. 121-144.
- (2000b): Gustav Schmoller's 'Historico-Ethical Political Economy' – Ethics, Politics, and Economics in the Younger German Historical School, 1860-1917, in: European Journal of the History of Economic Thought 7/4 (Winter), S. 507-531.
- (2002): History Matters: From Historical Economics to Modern Institutionalism, in: Nau / Scheffold (2002), S. 1-22.
- (2003a): Gene, Meme und Gehirne. Geist und Gesellschaft als Phänomene der Natur, hrsg. v. H. H. Nau et al., Frankfurt/M. (im Druck).
- (2003b). Max Weber the Economist: Institutional, Evolutionary, and Methodological Aspects in Weber's Social Economics, Working Paper presented at the 7<sup>th</sup> Annual Conference of the European Society for the History of Economic Thought (ESHET), 30 January – 1 February 2003, Paris.
- NAU, H. H. / SCHEFFOLD, B. (eds.) (2002), The Historicity of Economics: Continuities and Discontinuities of Historical Thought in 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> Century Economics, (Studies in Economic Ethics and Philosophy), Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo.
- NEE, V. (1998): Sources of the New Institutionalism, in: Brinton, M. and Nee, V. (eds.): The New Institutionalism in Sociology, New York, S. 1-16.
- NEUMANN, M. (1995): Neoklassik, in Issing, O. (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, dritte Auflage, München, S. 255-269.
- NORTH, D. C. (1988): Theorie des institutionellen Wandels, (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 56), Tübingen, S. 207-216.
- (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 76), Tübingen.
- (1994): Economic Performance Through Time, in: American Economic Review 84 (June), S. 359-368.
- (1999): Understanding the Process of Economic Change, (Twenty-eight Wincott Memorial Lecture), London.
- PEACOCK, A. (1991): Economics, Cultural Values and Cultural Policies, in: Journal of Cultural Economics 15, S. 1-18.
- PRODI, R. (1999): My vision of the European Project: economics, politics, culture and society, in: Rivista di politica economica 89/3, S. 141-151.
- RABIN, M. (1998): Psychology and Economics, in: Journal of Economic Literature 36, S. 11-46.
- RUTHERFORD, M. (1994): Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism, Cambridge.
- (1995): The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?, in: Journal of Economic Issues 29/2, S. 443-451.

- (1997): American Institutionalism and the History of Economics, in: *Journal of the History of Economics* 19 (Fall), S. 178-195.
- (2000): Institutionalism between the Wars, in: *Journal of Economic Issues* 34/2, S. 291-303.
- SCAFF, L. A. (1994): Max Webers Begriff der Kultur, in: Wagner, G. / Zipprrian, H. (Hrsg.), *Max Webers Wissenschaftslehre. Interpretation und Kritik*, Frankfurt/M., S. 678-699.
- SCHEFOLD, B. (1994): Nationalökonomie und Kulturwissenschaft: Das Konzept des Wirtschaftsstils, in: ders., *Wirtschaftsstile*, Bd. 1, Frankfurt/M., S. 73-110.
- SCHMOLLER, G. (1888): *Zur Litteraturgeschichte der Staats- und Sozialwissenschaften*, Leipzig.
- SHOEMAKER, P. J. (1982): The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitation, in: *Journal of Economic Literature* 20, S. 529-563.
- SIEGENTHALER, H. (1993): Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Ungleichmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens, (*Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften* 81), Tübingen.
- (1999): Geschichte und Ökonomie nach der kulturalistischen Wende. *Geschichte und Gesellschaft* 25, S. 276-301.
- SIMON, H. A. (1992): Economics, bounded rationality and the cognitive revolution, ed. by Massimo Egidi and Robert Morris, Aldershot.
- (1993). *Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben*. Frankfurt/M.
- SINGER, WOLF (2002): *Der Beobachter im Gehirn. Essays zur Hirnforschung*, Frankfurt/M.
- SMELSER, N. / SWEDBERG, R. (1994): Introduction, in: dies. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, S. 3-26.
- SOLOW, R. M. (1995): But Verify, in: *The New Republic* 213, S. 36-39.
- SPIETHOFF, A. (1932): Die Allgemeine Volkswirtschaftslehre als geschichtliche Theorie. Die Wirtschaftstile, in: *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich* 56, S. 891-924.
- (1938a) (Hrsg.): *Gustav von Schmoller und die deutsche geschichtliche Volkswirtschaftslehre. Festgabe zur hundertsten Wiederkehr seines Geburtstages 24. Juni 1938, Sonderheft Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich* 62, Berlin.
- (1938b): *Gustav von Schmoller und die anschauliche Theorie der Volkswirtschaft*, in: Spiethoff (1938a), S. 400-419.
- STEIN, J. (1997): How Institutions Learn: A Socio-Cognitive Perspective, in: *Journal of Economic Issues* XXXI/3, S. 729-740.
- STIVERS, R. (1994): *The Culture of Cynicism*, Oxford.
- STREIT, M. E. (1992): Wissen, Wettbewerb und Wirtschaftsordnung – Zum Gedenken an Friedrich August von Hayek, in: *Ordo* 43, S. 1-30.
- SWANK, D. (1996): Culture, Institutions, and Economic Growth: Theory, Recent Evidence, and the Role of Communication, in: *American Journal of Political Science* 40, S. 660-79.
- SWIDLER, A. (1986): Culture in Action: Symbols and Strategies, in: *American Sociological Review* 51, S. 273-286.
- TEMIN, P. (1997). Is it Kosher to Talk about Culture?, in: *The Journal of Economic History* 57/2, S. 267-287.
- THOMAS, A. S. / MUELLER, S. L. (2000): A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture, in: *Journal of International Business Studies* 31/2, S. 287-301.
- TOMASELLO, M. (2002): *Die kulturelle Entwicklung des menschlichen Denkens. Zur Evolution der Kognition*, Frankfurt/M.
- TOWSE, R. (ed.) (1997): *Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries*, Cheltenham.
- TOWSE, R. / KHAKEE, A. (eds.) (1992): *Cultural Economics*, Berlin-Heidelberg-New York.

- VANBERG, V. (1994): Kulturelle Evolution von Regeln, (Walter Eucken Institut. Vorträge und Aufsätze 144), Tübingen, S. 1-51.
- (1999): Der Weg zur Freiheit. Der evolutionäre Liberalismus Friedrich August von Hayeks und sein Verhältnis zur Freiburger Schule, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Samstag, 8. Mai, Nr. 106, S. 15.
- VOM BRUCH, R. (1999): Verengung und Erweiterung. Die deutschen Staatswissenschaften um 1900 im Kulturdiskurs, in: Konkurrenten in der Fakultät. Kultur, Wissen und Universität um 1900, hrsg. v. Christoph König und Eberhard Lämmert, Frankfurt/M., S. 94-104.
- WEISS, D. (1995): Entwicklung als Wettbewerb der Kulturen. Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B29/95, 14.07.1995, S. 3-10.
- WILDAVSKY, A. (1994): How Cultural Theory Can Contribute to Understanding and Promoting Democracy, Science, and Development, in: Serageldin, I. / Taboroff, J. (eds.): Culture and Development in Africa, (Environmentally Sustainable Development Proceedings Series 1), Washington, D.C., S. 137-164.
- WILLIAMS, D. (1997): Germany, Japan and National Economics: An Alternative Paradigm of Modernity?, in: P. Koslowski (ed.) (1997), S. 535-551.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, in: Journal of Economic Literature XXXVIII (September), S. 595-613.
- WILLEMS, H. (1997): Habitus: Vergleichende Überlegungen zu einer soziologischen Theoriefigur, in: Sociologia Internationalis 35/2, S. 121-146.
- ZELIZER, V. (1988): Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda, in: Sociological Forum 3, S. 614-634.

## Freiburger **Diskussionspapiere** zur Ordnungsökonomik

## Freiburg **Discussion Papers** on Constitutional Economics

- 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.
- 99/1 Vanberg, Viktor J.:** Standortwettbewerb und Demokratie. Veröffentlicht in: S. Frick, R. Penz, J. Weiß (Hrsg.): Der freundliche Staat. Kooperative Politik im institutionellen Wettbewerb, Marburg: Metropolis 2001, S. 15-75.
- 99/1A Vanberg, Viktor J.:** Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? Published in: Constitutional Political Economy, Vol. 11, No. 1, March 2000, p. 87-112.
- 99/2 Vanberg, Viktor J.:** Ordnungsökonomik und Ethik. Zur Interessenbegründung von Moral. Veröffentlicht in: B. Külp, V. J. Vanberg (Hrsg.): Freiheit und wettbewerbliche Ordnung, Haufe Verlagsgruppe: Freiburg, Berlin, München, 2000, S. 579-605.
- 99/2A Vanberg, Viktor J.:** Constitutional Economics and Ethics – On the Relation Between Self-Interest and Morality. Published in: G. Brennan, H. Kliemt, R. D. Tollison (eds.): Methods and Morals in Constitutional Economics – Essays in Honor of James M. Buchanan, Berlin, Heidelberg: Springer 2002, S. 485-503.
- 99/3 Cassel, Susanne:** Die Rolle von Think Tanks im US-amerikanischen Politikberatungsprozess. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 51, 2000, S. 203-230.
- 00/1 Sideras, Jörn:** Systems Competition and Public Goods Provision. Veröffentlicht in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 19, Tübingen: Mohr Siebeck, 2000, S. 157-178.
- 00/2 Vanberg, Viktor J.:** Markets and the Law. Published in: N. J. Smelser, P. B. Baltes (eds.): International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, Vol. 14, Amsterdam et al.: Elsevier 2001, p. 9221-9227.
- 00/3 Vanberg, Viktor J.:** F.A. von Hayek. Published in: N. J. Smelser, P. B. Baltes (eds.): International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, Vol. 10, Amsterdam et al.: Elsevier 2001, p. 6482-6486.
- 00/4 Vanberg, Viktor J.:** Der konsensorientierte Ansatz der konstitutionellen Ökonomik. Veröffentlicht in: H. Leipold, I. Pies (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik - Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Stuttgart, 2000, S. 251-276
- 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". Published in: KYKLOS, Vol. 53, 2000, p. 363-386
- 00/6 Zoll, Ingrid:** Zwischen öffentlicher Meinung und ökonomischer Vernunft: Individuelle Meinungen über Globalisierung und Wettbewerb.

- 01/1 Sideras, Jörn:** Konstitutionelle Äquivalenz und Ordnungswahl. Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 52, 2001, S. 103-129.
- 01/2 Märkt, Jörg:** Knut Wicksell: Begründer einer kritischen Vertragstheorie? Veröffentlicht in: ORDO, Bd. 52, 2001, S. 189-214.
- 01/3 Stamm, Hansueli:** Institutioneller Rahmen des Electronic Commerce: Eine ordnungsökonomische Analyse am Beispiel der digitalen Signatur.
- 01/3A Stamm, Hansueli:** Institutional Framework of Electronic Commerce: A Constitutional Economic Analysis of the Problems With Digital Signatures.
- 01/4 Vanberg, Viktor J.:** Evolutorische Ökonomik: Homo Oeconomicus, Markt und Institutionen.
- 01/5 Vanberg, Viktor J.:** Rational Choice vs. Program-based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions. Published in: Rationality & Society, Vol. 14, 2002, p. 7-53.
- 01/6 Vanberg, Viktor J.:** Citizens' Sovereignty and Constitutional Commitments: Original vs. Continuing Agreement.
- 
- 02/1 Vanberg, Viktor J.:** F. A. Hayek und die Freiburger Schule.
- 02/2 Pelikan, Pavel:** Why Economic Policies Need Comprehensive Evolutionary Analysis.
- 02/3 Märkt, Jörg:** Armutsexternalitäten: Verfassungsökonomische Rechtfertigung einer kollektiven Grundsicherung.
- 02/4 Märkt, Jörg:** Zur Methodik der Verfassungsökonomik Die Aufgabe eines vertragstheoretisch argumentierenden Ökonomen.
- 02/5 Vanberg, Viktor J.:** Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen: Zum methodologischen Status der Theorie rationalen Handelns.
- 02/6 Schnellenbach, Jan:** The Evolution of a Fiscal Constitution When Individuals are Theoretically Uncertain.
- 02/7 Wohlgemuth, Michael:** Schumpeterian Political Economy and Downsian Public Choice: Alternative economic theories of democracy.
- 02/8 Fischer, Christian:** Europäisierung der nationalen Zivilrechte – Renaissance des institutionellen Rechtsdenkens?
- 
- 03/1 Vanberg, Viktor J.:** Die Verfassung der Freiheit: Zum Verhältnis von Liberalismus und Demokratie.
- 03/2 Goldschmidt, Nils / Berndt, Arnold:** Leonhard Miksch (1901–1950) – A Forgotten Member of the Freiburg School.
- 03/3 Vanberg, Viktor J.:** The Rationality Postulate in Economics: Its Ambiguity, its Deficiency and its Evolutionary Alternative.
- 03/4 Nau, Heino Heinrich:** Reziprozität, Eliminierung oder Fixierung? Kulturkonzepte in den Wirtschaftswissenschaften im Wandel.