Sonderdruck aus:
Thomas Schellings ökonomischer Liberalismus
Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.)
Konzepte der Gesellschaftstheorie Nr. 13
Tübingen, 2007, S. 39-61

Sonderdruck

Guido Schröder

De Gustibus Disputandum Est? –

Thomas Schellings transdisziplinärer und meritorikfreier Ansatz zur Analyse konkreter Gesellschaftsprobleme

1. Einleitung

Als im Jahre 2005 Thomas C. Schelling mit dem Nobelgedächtnispreis in Ökonomik geehrt wurde, erfuhr ein wissenschaftliches Lebenswerk höchste öffentliche Anerkennung, das sich über unterschiedlichste gesellschaftliche Probleme – vom Rüstungswettlauf im Kalten Krieg über effizienten Klimaschutz und die Segregation ethnischer Minderheiten bis hin zu ethischen Fragen der Alltagsökonomik – spannt. Bemerkenswert ist dabei nicht nur die Ferne zu traditionell ökonomischen Fragestellungen, sondern vor allem die wissenschaftliche Methode, durch die Schelling trotz der Heterogenität der Themen zu jenen originär ökonomischen Antworten kommt, die auch außerhalb der Ökonomik Gehör fanden. Eine nähere Betrachtung dieser Methode verspricht daher, ebenso aufschlussreich in wissenschaftstheoretischer Hinsicht wie bedeutsam für die wissenschaftlich fundierte Politikberatung zu sein. Ergebnis dieser methodischen Auseinandersetzung werden zwei Thesen sein.

Erstens entspringt die Originalität und Ergiebigkeit von Schellings Methode einer konsequenten, teilweise radikalen Anwendung des rational choice-Ansatzes. Wesentlich sind dabei zwei Aspekte. Zum einen variieren zwar die Themen, mit denen Schelling sich beschäftigt, doch bleibt der dabei genutzte Denkansatz unverändert. Trotz der Unterschiedlichkeit der analysierten Gesellschaftsprobleme macht der rational choice-Ansatz den Kern von Schellings Forschungsprogramm aus, welcher über Jahrzehnte bis heute beibehalten wird. Zum anderen ist der Denkansatz des rational choice zwar den meisten Ökonomen weitgehend intuitiv zugänglich, doch erschließen sich viele der von Schelling untersuchten Probleme keineswegs unmittelbar einer ökonomischen Analyse. Die Originalität von Schellings wissenschaftlicher Leistung besteht in dem Aufzeigen von Wegen, wie sich diese Gesellschaftsprobleme mit Hilfe der rational choice-Analyse wissenschaftlich beschreiben und lösen lassen. Ergiebig wird dieser Ansatz dadurch, dass Schelling eine Reihe methodisch unproduktiver Richtungen, die von anderen Wissenschaftlern eingeschlagen werden, meidet und so der Degeneration des gewählten Forschungsprogramms erfolg-

reich entgegenwirkt. Worin der entscheidende Unterschied zwischen dem von Schelling beschrittenen Weg und einer wenig ergiebigen Fortentwicklung des Forschungsprogramms besteht, lässt sich in beispielhafter Weise anhand der klassischen, paternalistischen Meritorik verdeutlichen.

Zweitens entwickelt Schelling den ökonomischen Ansatz im Sinne einer *Transdisziplinarität* weiter und überwindet damit das seit der Antike übliche Verständnis von Bereichsgrenzen zwischen den Einzelwissenschaften. Er beschränkt sich bei der Lösung von Gesellschaftsproblemen nicht schlicht auf aufwändige modelltheoretische Denkübungen, sondern skizziert in leicht verständlicher Weise, welche wesentlichen Aspekte es in der konkreten Situation zu beachten gilt. Schellings Überlegungen zielen stets darauf ab, die Überkomplexität von Modellen zu vermeiden, also die *Effizienz* der Theoriebildung selbst nicht aus dem Auge zu verlieren. In den Hintergrund tritt dabei allerdings vielfach die zugrunde liegende Methodik, womit Schelling zwar häufig geäußerten Kritikpunkten am rational choice-Ansatz entgeht, gleichzeitig aber in die Gefahr gerät, dass die theoretische Basis seiner Überlegungen nur unzureichend erkennbar wird.

2. Thomas Schellings transdisziplinärer Ansatz zur Analyse menschlichen Verhaltens

Im Laufe der Jahrzehnte hat sich Thomas Schelling mit einer Vielzahl an brisanten, oft stark kontrovers diskutierten Gesellschaftsproblemen auseinandergesetzt. Das Themenspektrum der von Schelling publizierten Aufsätze und Bücher reicht von seinen spieltheoretischen Überlegungen zur Konfliktforschung über Ansätze zur Modellierung von individuellen Wanderungsbewegungen zwischen verschieden ethnisch strukturierten Nachbarschaften bis hin zu Fragen des Selbst-Managements und der Ethik. Angesichts der Unterschiedlichkeit und Bandbreite der analysierten Fragestellungen verwundert es wenig, dass Schelling sich selbst als „errant economist“ – einen „Ökonomen auf Wanderschaft“ – bezeichnet.[1]

Neben der Beschäftigung mit verschiedenartigen Themen, die in diesem Umherstreifen zum Ausdruck kommt, macht Schelling deutlich, dass er sich trotz der offensichtlichen Ferne zu wirt(schaftswissen)schaftlichen Standardthemen als Ökonomen sieht. Anscheinend ist es für Schelling weniger die rein wirtschaftliche Bedeutung oder der Marktbezug der Fragestellung als die genutzte Methode, die einen Forscher als Ökonomen kennzeichnet und die die Ökonomik als Wissenschaft im Kern ausmacht.

Damit deutet sich bereits eine Parallele zwischen Thomas Schelling und Gary S. Becker an, auf die mehrfach zurückzukommen sein wird – auch Becker sieht im verwendeten Ansatz, nicht im untersuchten Gegenstand, das entscheidende Merkmal der Ökonomik im Vergleich zu anderen Disziplinen der Sozialwissenschaften.[2] Nicht was in einer Wissenschaft untersucht wird, sondern

---

[1] Schelling (1984).
[2] Vgl. Becker (1976, 1993; S. 3).

welche Methode dabei zur Anwendung kommt, ist damit entscheidend für die Abgrenzung wissenschaftlicher Disziplinen.

Obwohl von Becker zur Charakterisierung seines Ansatzes herausgestellt, ist diese Sichtweise keineswegs neu. Schon in den 30er Jahren folgt für Lionel Robbins die Einheit einer Wissenschaft aus der Einheit der von ihr lösbaren Probleme, welche erst aus der Verbindung ihrer erklärenden Prinzipien erkennbar wird.[3] Bei Max Weber liegen den Arbeitsgebieten der Wissenschaft nicht die sachlichen Zusammenhänge der „Dinge", sondern die gedanklichen Zusammenhänge der Probleme zugrunde.[4]

Während Becker sich allerdings in einigen Publikationen explizit und ausführlich wissenschaftstheoretischen Aspekten seiner Arbeit widmet, geht Schelling nur sehr vereinzelt und knapp auf die Methodik ein, die seinen Überlegungen zugrunde liegt. Die Frage nach Schellings grundlegender Methode lässt sich kaum unmittelbar, sondern nur durch einen genaueren Blick auf seine Vorgehensweise bei der Lösung konkreter Probleme beantworten. Da in der Regel verschiedene Möglichkeiten bestehen, praktische Fragestellungen methodisch anzugehen, ist neben dem von Schelling eingeschlagenen vor allem der von ihm nicht beschrittene Weg aufschlussreich.

In diesem Sinne ist bei Problemen, die bisher wissenschaftlich ohne Erkenntnisgewinn oder gar nicht behandelt wurden, weitgehend offen, welcher Ansatz sich als tragfähig genug für eine unmittelbare Lösung oder für weitergehende Überlegungen erweisen wird. Aus wissenschaftstheoretischer Sicht herrscht auf methodischer Ebene – wiederum ökonomisch ausgedrückt – eine Konkurrenz unterschiedlicher Ansätze um die höchste Lösungskompetenz. Bei den praktischen Problemen, die Schelling diskutiert, besteht dieser Wettbewerb in hohem Maße, stammen sie doch nicht nur aus verschiedenartigen Gesellschaftsbereichen und erschließen sich daher keineswegs originär der ökonomischen Analyse, sondern sind üblicherweise Gegenstand der jeweils spezifischen Fachdisziplinen.

Indem Schelling an diese Probleme mit Hilfe eines ökonomischen Ansatzes herangeht, überwindet er wie Becker die traditionelle Zuordnung von Fragestellungen zu wissenschaftlichen Disziplinen. Dass diesem Vorgehen erhebliche Vorbehalte in anderen Wissenschaften gegenüberstehen, ist keineswegs überraschend. Dabei gilt es zwei Aspekte zu unterscheiden. Einerseits wird an der Leistungsfähigkeit ökonomischer Theorien gezweifelt, mit traditionell politikwissenschaftlichen, psychologischen, soziologischen oder medizinischen Ansätzen konkurrieren zu können. Andererseits wird die Übertragung ökonomischer Überlegungen auf zunächst fachfremde Fragestellungen als Bedrohung der dort etablierten Ansätze empfunden und häufig als eine Art „Ökonomischer Imperialismus" – als unangefochtene Vorrangstellung im Wettstreit der Theorien – angeprangert.

Deutlich wird eine zweite Parallele zwischen den Forschungsprogrammen von Schelling und Becker: Wie Becker dürfte auch Schelling in den Jahrzehnten, in denen er sich mit gesellschaftspolitisch wichtigen und stark kontrovers

[3] Vgl. Robbins (1932, 1945; S. 2).
[4] Vgl. Weber (1921, 1968; S. 166).

diskutierten Themen beschäftigt hat, stets damit konfrontiert worden sein, dass paradoxerweise seine Überlegungen einerseits für wenig fruchtbar, andererseits für eine Entwertung konkurrierender Forschungsprogramme gehalten wurden.

Angesichts dieser Gemeinsamkeiten ist auffällig, wie stark sich Schelling von Becker abgrenzt. Abgesehen von den familientheoretischen Überlegungen empfindet Schelling den Ansatz von Becker als hölzern, blutleer und rein mechanisch.[5] Becker ginge es nicht darum, etwas von außerhalb der Ökonomik zu lernen. Er wolle lediglich neue Fragestellungen mit Hilfe der traditionellen Theorie in den Griff bekommen. Obwohl Becker bestrebt sei zu zeigen, dass allein eine traditionell ökonomische Modellierung notwendig sei, bliebe diese Herangehensweise wenig gehaltvoll. Becker sei zudem nicht daran gelegen, die Methodologie der Ökonomik mit der der Soziologie zu verknüpfen.

2.1 Theoriedefizite der paternalistischen Meritorik

Am Beispiel der paternalistischen Meritorik lässt sich veranschaulichen, wie Schellings systematische Überlegungen zu einer Entwertung bestehender Ansätze geführt haben. Obwohl Schelling nicht explizit zu Fragen des Paternalismus Stellung bezieht, stellt seine in den 80er Jahren veröffentlichte Theorie des Selbst-Managements einen Gegenentwurf zur traditionellen Meritorik dar.

Während paternalistische Ideen bereits zu Zeiten von Thomas Hobbes und Immanuel Kant Gegenstand öffentlicher Diskussion waren, haben die Aufsätze des Finanzwissenschaftlers Richard Musgrave in den 50er Jahren dazu geführt, dass sich zunehmend Ökonomen mit dem Thema Paternalismus beschäftigten.[6] Trotz erheblicher, über Jahrzehnte andauernder Kontroversen halten einige Ökonomen dieses Thema für bis heute nicht abgeschlossen.[7]

Kern des Anstoßes für Musgraves Überlegungen war das Prinzip der Konsumentensouveränität in der Mikroökonomik, d.h. dass das beobachtbare Verhalten von Individuen annahmengemäß deren Willen entspricht. Während üblicherweise in der Ökonomik das Verhältnis von Willen und Verhalten nicht weiter hinterfragt wird, betrachtet Musgrave in seinem Entwurf einer meritorischen Theorie jene Fälle, in denen es notwendig erscheint, mit der Konsumentensouveränität zu brechen. Begründet wird diese Verletzung der Konsumentensouveränität im Fall von meritorischen Gütern mit deren „verdienstvoller" Funktion – daher die Bezeichnung – für das Individuum und die Gesellschaft. Negative Wirkungen gehen demgegenüber von „demeritorischen" Gütern aus, die gegen für wesentlich gehaltene „community preferences" verstoßen.[8]

Aus gesellschaftlicher Sicht schätzen Nachfrager meritorische Güter zu gering, während sie den Nutzen demeritorischer Güter überbewerten. In jedem

---

[5] Vgl. Schelling nach Swedberg (1990; S. 193 f.).

[6] Nach Andel arbeitet Musgrave das Konzept der meritorischen Bedürfnisse zwar erst im Jahre 1959 aus, verwendet es aber schon zwei Jahre früher. Vgl. Andel (1984; S. 630), Musgrave (1959; S. 13 f.).

[7] Eine allgemeine Kritik der Meritorik führen u.a. Head (1966) und (1988), McLure (1968), West und McKee (1983), Schmidt (1988), Gottschalk (2001), Müller und Tietzel (2002).

[8] Musgrave (1987; S. 453).

Fall führen die fehlerhaften individuellen Präferenzen zu einer falschen Nachfrage am Markt und stehen somit im Konflikt mit den Gemeinschaftspräferenzen.[9] Dabei sind die Eigenschaften, die ein meritorisches Gut ausmachen, schon bei Musgrave nicht an mögliche Kollektivguteigenschaften gekoppelt, d.h. sowohl private als auch öffentliche Güter können (de)meritorischen Charakter haben.[10]

Während vor allem in der Medienökonomik nach wie vor über die Existenz meritorischer oder demeritorischer Wirkungen von Medien wie Büchern und Fernsehprogrammen debattiert wird,[11] soll an dieser Stelle ein drogenpolitisches Beispiel betrachtet werden, das sowohl von Richard Musgrave als auch Thomas Schelling diskutiert wurde und das zunächst keineswegs wie ein ökonomisches Problem erscheint.[12] Wissenschaftlich unstrittig führt das Rauchen von Tabak in Form von Zigaretten, Zigarren oder Pfeifen zu negativen gesundheitlichen Konsequenzen für den eigentlichen Konsumenten und für Personen, die dem Rauch beim Passivrauchen ausgesetzt sind. Ein nach Musgrave demeritorisches Gut scheint vorzuliegen, das staatliche Einschränkungen der Konsumentensouveränität in Form von Warnhinweisen auf den Produkten, Rauchverboten in öffentlichen Räumen und das Eindämmen des Konsums durch eine Tabaksteuer rechtfertigt.

Bei der Beurteilung der drei unterschiedlichen Eingriffsarten darf allerdings ein entscheidender Punkt nicht übersehen werden: Die ersten beiden Maßnahmen lassen sich nicht nur legitimieren, ohne die Souveränität der Beteiligten zu verletzen, sondern sollen gerade deren Souveränität stärken. Warnhinweise informieren Nachfrager über die Folgen des Konsums, um ihnen eine fundierte Wahl zwischen unterschiedlichen Produkten zu ermöglichen. Diese Hinweise stellen eine Form des „Signaling“ – eine Informationsbereitstellung durch die besser informierte Marktseite – dar, das zusätzlich zum „Screening“ – der Informationsbeschaffung durch die schlechter informierte Marktseite – Informationsasymmetrien auf Märkten reduziert.

Gesellschaftlich vorteilhaft können staatlich veranlasste Informationspflichten dann sein, wenn auf einzelnen Märkten eine Negativauslese der angebotenen Qualität stattfindet. Nach Akerlof kann es zu Wohlfahrtsverlusten kommen, falls aufgrund adverser Selektion die gute von einer schlechten Qualität verdrängt wird.[13] Diese Wohlfahrtsverluste äußern sich in einem Marktversagen für höhere Qualitätsstufen.

Anders als in der Meritorik versucht die Theorie des Marktversagens gesellschaftliche Probleme nicht durch ein Außerkraftsetzen der Konsumentensouveränität zu erklären. Wie fruchtbar dieser Ansatz ist, wird anhand des Marktversagens durch Informationsasymmetrien deutlich. Statt „community preferences“ zu unterstellen, reichen die bestehenden Präferenzen der beteiligten Marktteilnehmer aus, um die Gründe eines informationsbedingten Marktversa-

---

9 Vgl. Musgrave (1959; S. 13).
10 Vgl. Musgrave (1959; S. 13).
11 Vgl. Schröder (2007).
12 Vgl. Musgrave (1987; S. 453), Schelling (1992, 2006).
13 Vgl. Akerlof (1970), Nelson (1970), Darby und Karni (1973).

gens zu analysieren. Werden Informationsasymmetrien als Ursache des Marktversagens identifiziert, liegen zudem mit Signaling und Screening die zu ergreifenden Maßnahmen auf der Hand. Die Forderung „Informieren statt Meritorisieren“ gilt dabei nicht nur für die Bewertung praktischer Politikoptionen, sondern ebenso für die genutzte Methodik: Da bereits ein Ansatz, der in der Tradition der klassischen Mikroökonomik steht, eine gehaltvolle Analyse des Problems erlaubt, ist unklar, warum diese Basis zugunsten eines meritorischen Ansatzes aufgegeben werden soll, der – wie sich zeigen wird – mit erheblichen wissenschaftlichen Schwächen einhergeht.

In gleicher Weise ist die Legitimation von Rauchverboten in öffentlichen Räumen mit Hilfe der Meritorik methodisch fragwürdig. Rauchverbote wenden sich primär gegen das Problem des Passivrauchens, d.h. Personen werden gegen ihren Willen zum Konsum des Tabakrauchs gezwungen und hierdurch in ihrem Wohlbefinden und ihrer Gesundheit geschädigt. Schon diese Skizze des zugrunde liegenden Problems macht deutlich, dass die Konstruktion von Gemeinschaftsbedürfnissen zur Begründung eines staatlichen Eingriffs nicht nötig ist, falls die Präferenzen aller Betroffenen, nicht nur der Raucher als physische Verursacher, betrachtet werden. Dabei zeigt sich, dass Rauchverbote zwar die Konsumentensouveränität von Rauchern einschränken, die Rechte der Passivraucher – also der Konsumenten der gemeinsamen Atemluft – hingegen stärken oder sogar erst zur Geltung bringen.

Aus ökonomischer Sicht stellt die Rauchemission eine Externalität dar, die – wie schon von Pigou in den 20er Jahren erkannt – zu Wohlfahrtsverlusten und einem Marktversagen führen kann, falls Raucher nicht die von ihnen verursachten Schäden im eigenen Handeln berücksichtigen müssen.[14] Auf Ronald Coase geht die Sichtweise zurück, Externalitäten als ökonomisches Problem einer Anspruchskonkurrenz zwischen den rational handelnden Beteiligten – hier zwischen Rauchern und Passivrauchern um die Atemluft – zu formulieren.[15] Im Sinne dieser Anspruchskonkurrenz führen Externalitäten demnach zu einer Unterminierung formal unangetasteter Verfügungsrechte bezüglich der Nutzung einer Ressource wie der Luft.

Zur Analyse eines Marktversagens durch externe Effekte bedarf es nicht der Konstruktion von Gemeinschaftspräferenzen durch einen meritorischen Ansatz, da sich die traditionelle Ökonomik seit Jahrzehnten mit Externalitäten beschäftigt.[16] Weitaus differenzierter als in der Meritorik werden in der Theorie externer Effekte – neben den genannten Informationsasymmetrien ein Teilgebiet der Theorie des Marktversagens – Ansatzpunkte analysiert, wie gerade aus gesellschaftlicher Sicht mit Externalitäten zu verfahren ist.

Von den genannten drei Beispielen für Interventionen, die scheinbar unmittelbar meritorischen Überlegungen entspringen, erweisen sich folglich zwei als wenig innovativ und weitgehend unkontrovers in dem Sinne, dass die traditionelle Theorie des Marktversagens zu ähnlichen Politikempfehlungen kommt,

[14] Vgl. Pigou (1920, 1952).
[15] Vgl. Coase (1959; S. 26 ff.) sowie ausführlich Coase (1960).
[16] Vgl. McLure (1968; S. 478).

ohne eines Verstoßes gegen die Konsumentensouveränität unter Verweis auf vermeintliche Gesellschaftspräferenzen zu bedürfen.

Offen bleibt damit, inwieweit meritorisch begründete Konsumeinschränkungen einer kritischen Prüfung standhalten, wird von Informationsasymmetrien und Externalitäten als den bereits diskutierten Interventionsgründen abgesehen und ausschließlich der Akt des Konsums selbst betrachtet. In mustergültiger Weise scheint der Konsum von Drogen wie Tabak der klassischen Definition eines demeritorischen Gutes zu entsprechen, lässt sich doch argumentieren, dass Konsumenten diese Stoffe aufgrund falscher Präferenzen in zu hohem Maße nachfragen. Folge des Drogenkonsums ist neben der dargestellten Wirkung auf Dritte vor allem eine Selbstschädigung der Konsumenten, weshalb diese offenbar gegen ihre eigentlichen Präferenzen verstoßen. Plausibel wäre, dass ein externer Berater, der wohlmeinend wie ein Vater die Situation betrachtet, in diesem Fall zu einem geringeren Konsum raten würde.

Deutlich wird zum einen die Denkfigur eines väterlichen Ratgebers, die der paternalistischen Meritorik nach Musgrave ihren Namen gab. Zum anderen steht im Kern aller meritorischen Überlegungen ein Widerspruch: Dem real beobachtbaren Verhalten, das den Präferenzen des Individuums entspringt, wird ein Verhalten gegenübergestellt, wie es aufgrund anderer, als besser bewerteter Präferenzen wünschenswert wäre. Woher diese höherwertigen Präferenzen stammen, ist methodisch zunächst offen, wird von Musgrave allerdings durch Rückgriff auf eine wohl informierte, herrschende Gruppe gelöst.[17] Hinter dieser Vorstellung steht recht unverschleiert das Bild eines „wohlwollenden Diktators" – eines gütigen und gut informierten Herrschers, der die Geschicke des Staates in einer Weise lenkt, das Wohl seiner Untertanen durch seine uneigennützigen Entscheidungen zu mehren.

Ausgehend von dieser Vorstellung lassen sich die höherwertigen Präferenzen der Meritorik zumindest grob umreißen: Sie werden zwar von außen an das Individuum herangetragen, sollen sich *letztlich* aber an dessen Nutzen und dem der Gesellschaft orientieren. Paradoxerweise richten sich meritorische Präferenzen gegen die individuellen Präferenzen und damit gegen den Willen des Individuums, obwohl paternalistisch gerade für dessen Wohl gesorgt werden soll. Die paternalistische Vorstellung eines „wohlwollenden Diktators" steht damit im Widerspruch, die individuelle Sichtweise zurückzuweisen, um eigentlich Sorge für das Individuum zu tragen. Selbst Musgrave erkannte früh die überdies von der Meritorik ausgehenden „erschreckende[n] Implikationen diktatorischen Mißbrauchs", die kaum mit einer demokratischen Gesellschaft zu vereinbaren sind.[18]

Für die weitere Diskussion sind drei Aspekte wichtig: Erstens bleibt nicht nur der theorieinhärente Widerspruch, sondern der gesamte Prozess der Konstruktion höherwertiger Präferenzen methodisch zweifelhaft. Der Meritorik gelingt es nicht, auf eine wissenschaftliche, also intersubjektiv nachprüfbare Weise höherwertige meritorische Präferenzen abzuleiten. Musgrave delegiert dementsprechend die Bestimmung meritorischer Präferenzen zurück an die Politik –

[17] Vgl. Musgrave (1959; S. 14) und Schmidt (1988; S. 384).
[18] Musgrave, Musgrave und Kullmer (1973, 1994; S. 88).

eine unabhängige Beratung der Politik durch die Ökonomik als Wissenschaft findet folglich nicht statt.[19]

Zweitens führt das Infragestellen individueller Präferenzen zu einer scheinbar ausweglosen Frontstellung. Einerseits wird – der meritorischen Denktradition folgend – die Ablehnung der Konsumentensouveränität mit dem Vorhandensein anderer, höherwertiger Präferenzen begründet. Da diese meritorischen Präferenzen nicht wissenschaftlich abgeleitet sein können, bedarf es in der traditionellen Meritorik eines erheblichen Vertrauens in die Funktionsfähigkeit des politischen Prozesses. Andererseits scheint ein Zurückweisen des meritorischen Ansatzes, begründet beispielsweise mit dem Misstrauen in die Staatstätigkeit, stets einem Bekenntnis zur Konsumentensouveränität gleichzukommen.

Drittens erfährt die Ökonomik durch die Meritorik keine Erweiterung, sondern eine erhebliche Einschränkung. Durch die Überlegungen von Musgrave wird die traditionelle Ökonomik unter den Vorbehalt der Meritorik gestellt: Klassisch ökonomische Überlegungen auf Grundlage individueller Präferenzen sind nur anwendbar, sofern nicht übergeordnete meritorische Gesichtspunkte dem widersprechen. Übersehen werden darf zudem nicht, dass die Meritorik selbst keinen Versuch unternimmt, den ökonomischen Ansatz zur Lösung der betrachteten Probleme nutzbar zu machen. Statt auf ökonomische Überlegungen zurückzugreifen, um das vermutete Fehlverhalten zu analysieren, wird dem Realverhalten schlicht ein Idealstandard gegenübergestellt.

Festzuhalten bleibt damit, dass Richard Musgrave das Augenmerk auf Fälle gelenkt hat, in denen die handlungsrelevanten Präferenzen eines Individuums u.U. nicht dessen eigentlichem Willen entsprechen. Als Theorie verdankt die Meritorik ihre starke Anziehungskraft wohl daher, dass dieses Phänomen offensichtlich der alltäglichen Erfahrung entspringt und somit weitgehend intuitiv nachvollziehbar ist. Die jahrzehntelange Auseinandersetzung mit der Meritorik macht allerdings deutlich, dass die Frage nach der Verlässlichkeit individueller Präferenzen zwar wichtig ist, die paternalistische Meritorik hierauf aber keine Antwort anbieten kann.

2.2 Individualistik als Wendepunkt in der Meritorik

Als Thomas Schelling sich Anfang der 80er Jahre mit dem Phänomen fehlerhafter Präferenzen beschäftigt, kann er unmittelbar an seine Überlegungen zur Konfliktforschung anknüpfen, die zwanzig Jahre früher zur Zeit des Kalten Kriegs entstanden sind.[20] In Konfliktsituationen sind Strategien in Form von „commitments“ entscheidend, um der anderen Partei durch eine glaubwürdige Beschränkung der eigenen Wahlmöglichkeiten Spielzüge zu eröffnen, die im beiderseitigen Interesse liegen. Bereits in „Strategy of Conflict“ erkennt Schel-

[19] Vgl. Schmidt (1988; S. 384).

[20] Bemerkenswert ist dabei überdies die Parallele zu dem umfangreichen Werk von Jon Elster, auf den auch Schelling verweist und der sich seit den 70er Jahren bis in Gegenwart mit Suchtverhalten aus ökonomischer Sicht beschäftigt. Vgl. u.a. Elster (1977) und Elster (2000; S. 63).

ling die Möglichkeit, dass sich der Konflikt nicht allein auf inter-, sondern ebenso auf intrapersoneller Ebene abspielen kann.[21]
Diese Idee einer nicht problemfreien, sondern konfliktbeladenen Interaktion ist nicht nur zentral für Schellings Arbeiten zur Drogenforschung in den 80er Jahren, sie erlaubt auch eine ökonomische Herangehensweise an das von Musgrave beschriebene Phänomen, für das die paternalistische Meritorik nur eine wenig gehaltvolle, mit erheblichen wissenschaftlichen Mängeln behaftete Erklärung liefern kann. Durch einen originär ökonomischen Ansatz gelingt es Schelling, jene methodischen Fehler zu vermeiden, die einerseits zur Degeneration des Forschungsprogramms der Meritorik geführt, andererseits den Anschluss der Meritorik an die traditionelle Ökonomik verhindert haben.

Als erstes Kernproblem der paternalistischen Meritorik hat sich gezeigt, dass ein externer Maßstab an das individuelle Verhalten angelegt wird und individuelle unmittelbar mit höherwertigen meritorischen Präferenzen verglichen werden. Da gefragt wird, wie wünschenswert der individuelle Wille in gesellschaftlicher Hinsicht ist, muss stets dieser Wille als defizitär und korrekturbedürftig erscheinen. Dass dann das zweite Kernproblem unmittelbar aus dem ersten resultiert, war bereits Musgrave klar: Wird das individuelle Verhalten an einem externen Maßstab gemessen, muss die Korrektur dieses Verhaltens und das Verletzen der Konsumentensouveränität zwangsläufig zum wesentlichen Merkmal der Meritorik werden.[22] Die klassische Meritorik bildet somit ein Junktim zwischen externer Verhaltensreferenz und dem Eingreifen in die Konsumentensouveränität.

Nach seiner intensiven Beschäftigung mit Konfliktforschung muss Schelling klar gewesen sein, dass das zweite Kernproblem auf eine verengte Sichtweise zurückzuführen ist. In strategischen Spielsituationen kann sich individuelle Souveränität gerade darin äußern, die vorhandenen Wahlmöglichkeiten einzuschränken, um hierdurch ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Souveränität bedeutet also nicht, stets über eine völlig grenzenlose Wahlfreiheit zu verfügen.

Diese Idee lässt sich fruchtbar auf das Phänomen individueller Willensschwäche übertragen, wird das erste Kernproblem der Meritorik dadurch elegant gelöst, dass zwischen den wechselnden „Selbst“ eines Individuums unterschieden wird, die jeweils eine unterschiedliche Präferenzordnung besitzen.[23] Die beiden Präferenzordnungen, die sich im einfachsten Fall ergeben, eröffnen einen entscheidenden methodischen Vorteil: Die Einführung einer zweiten, nicht weniger individuellen Präferenzordnung macht die Konstruktion eines externen Maßstabs mit all den dargestellten methodischen Defiziten überflüssig.

Im Vergleich zur paternalistischen Meritorik eröffnet der Ansatz von Schelling eine radikal veränderte Rekonstruktion des betrachteten Problems vermeintlich falscher individueller Präferenzen. Diese Präferenzen können nur dann als defizitär gelten, wenn sie zwar handlungsrelevant werden, aber nicht mit dem eigentlichen Willen des Individuums korrespondieren. Durch die Verwendung individueller Präferenzen vermeidet Schelling folglich jene Fehler, die

[21] Vgl. Schelling (1960, 1980; S. 17) sowie ideengeschichtlich Schelling (2006; S. viii).
[22] Vgl. Musgrave (1959; S. 13).
[23] Vgl. beispielsweise Schelling (1980; S. 95).

maßgeblich die Weiterentwicklung des Forschungsprogramms der Meritorik verhindert haben.

Der vermutete Konflikt zwischen den Präferenzordnungen ist dabei nicht nur wesentlich für das Problem, sondern wird gleichzeitig zum Hauptansatzpunkt für dessen Lösung: Da falsches Verhalten nicht auf einen fehlerhaften Willen zurückgeführt wird, gilt es am unzureichenden Können des Individuums anzusetzen. Deutlich wird dieser methodische Ansatz am Beispiel des Tabakkonsums.[24] Aufgrund der handlungsrelevanten Präferenzen gelingt es Rauchern offensichtlich nicht, die Sucht auf ein von ihnen selbst angestrebtes Niveau zur reduzieren. Zwischen den handlungsrelevanten und den eigentlich gewünschten Präferenzen des Konsumenten besteht also ein Konflikt, der dazu führen kann, dass Tabak gegen das eigene Interesse konsumiert wird.

Wird das in der Realität beobachtete Problem auf diese Weise rekonstruiert, lässt es sich nicht durch eine Einschränkung, sondern nur durch die Stärkung der Konsumentensouveränität lösen. Der wichtigste Ansatzpunkt hierfür scheint paradoxerweise die Suche nach rationalen Wegen, um dem Versagen der Rationalität zu begegnen.[25] Folglich müssen Maßnahmen durch das Individuum ergriffen werden, die die Durchsetzung der eigentlich gewünschten Präferenzen sicherstellen oder zumindest wahrscheinlicher machen.

Die Lösung liegt im strategischen Selbst-Management, womit schon begrifflich die Nähe dieses Ansatzes zur traditionellen Ökonomik deutlich wird. Da die Präferenzordnungen zueinander in Konflikt stehen wie ein Prinzipal zu dem von ihm beauftragten Agenten, lässt sich auf diese intrapersonelle Konfliktsituation nicht nur die Spieltheorie, sondern ebenso die Principal-Agent-Theorie fruchtbar anwenden. Angesichts dieser Problemrekonstruktion liegt es auf der Hand, dass der Prinzipal gestaltend in jene Situation eingreift, in der der Agent handelt. Die Beeinflussung der situativen Handlungsbedingungen – etwa durch Regeln oder irreversible Entscheidungen – wird so für Schelling zum primären Ansatzpunkt für individuelles Selbst-Management.

Damit zeigt sich der zweite wesentliche Fortschritt in Schellings Forschungsprogramm. Indem Schelling den rational choice-Ansatz stringent auf ein Phänomen anwendet, mit dem sich in der Ökonomik bisher ausschließlich die paternalistische Meritorik beschäftigt hat, macht er es der weiteren ökonomischen Analyse zugänglich. Kaum verwunderlich ist Schelling so zu einem Wegbereiter der individualistisch geprägten Meritorik geworden, die an entscheidenden Stellen mit der älteren Paternalistik bricht.[26] Wesentlich für diese Anwendung der Principal-Agent-Theorie zur rationalen Erklärung von Suchtverhalten sind zwei Aspekte – die Beurteilung von Verhalten als irrational und der methodische Stellenwert von Präferenzen –, auf die im Folgenden näher einzugehen sein wird.

---

[24] Vgl. Schelling (1996, 2006).

[25] Vgl. Schelling (1996, 2006), Schelling nach Swedberg (1990; S. 197).

[26] Vgl. zur individualistischen Meritorik Brennan und Lomasky (1983), Head (1988) sowie Erlei (1992).

2.3 Methodische Bedeutung von Rationalität und Präferenzen

Oberflächlich betrachtet scheint Schellings Ansatz, das Versagen der Rationalität rational zu rekonstruieren und zu überwinden, grundsätzlich dem gängigen Verständnis von Rationalität zuwider zu laufen. Im Alltag wird ein selbstschädigendes Verhalten wie Drogenkonsum gerade nicht mit rationalem, sondern mit irrationalem Verhalten in Verbindung gebracht. Um jedoch reales Verhalten danach klassifizieren zu können, ob es rational oder irrational ist, bedarf es wie in der älteren Meritorik eines externen Maßstabs, der als von außen angelegter Verhaltensstandard nur Ergebnis eines Modells für Rationalität sein kann.

Ein solches Modell, das es erlauben würde, menschliches Verhalten intersubjektiv eindeutig als rationales oder irrationales Verhalten zu beurteilen, lässt sich jedoch weder mit Hilfe der Ökonomik noch mit irgendeiner anderen Wissenschaft entwickeln. Statt sich auf die müßige Suche nach einem Rationalitätsmodell zu begeben, um menschliches Verhalten eindeutig zu klassifizieren, klammert Schelling aus seiner Betrachtung aus, ob Drogensucht allgemein als rational beurteilt werden kann oder soll.

Indem er sich vollständig auf das Problem eines aus individueller Sicht bestehenden Konflikts zwischen erwünschtem und realem Verhalten konzentriert, gelingt es Schelling, einer wenig fruchtbaren Debatte zur Rationalität individuellen Verhaltens oder zum Menschenbild der Ökonomik aus dem Wege zu gehen.[27] Allein den individuellen Konflikt analysiert Schelling näher, um ihn als Versagen der Rationalität zu kennzeichnen, welches zwar subjektiv empfunden wird, sich gleichzeitig aber objektiv untersuchen lässt. Zu keinem Zeitpunkt wird folglich die individuelle Sicht zugunsten einer vermeintlich überlegenen gesellschaftlichen Perspektive aufgegeben.

Der methodische Umgang mit Rationalität macht eine dritte Parallele zwischen den Forschungsprogrammen von Thomas Schelling und Gary Becker deutlich. Auch Becker erkennt, dass der ökonomische Ansatz dazu dient, kontraintuitiv jenes Verhalten rational zu erklären, das in anderen Zusammenhängen als irrationales, sprunghaftes oder traditionelles Verhalten gilt.[28]

Obwohl große Teile der Ökonomik auf rational choice als Methode aufbauen, läuft dieser Ansatz nicht auf die Behauptung hinaus, menschliches Verhalten lasse sich mit Hilfe der Ökonomik in ein Spektrum zwischen Rationalität und Irrationalität einordnen oder die Ökonomik unterstelle gar – wie vielfach kritisiert –, alle Menschen verhielten sich rational. Wissenschaftlich geht es nicht darum, Rationalität als vermeintlich wirklichkeitsgetreues Postulat zu verteidigen, sondern die methodischen Vorteile der rational choice-Theorie zu nutzen. Gegenüber dem Potenzial, das in einer rationalen Erklärung menschlichen Verhaltens steckt, stellt jeder Erklärungsversuch durch irrationales Verhalten eine wissenschaftlich unproduktive „Zuflucht“ (Becker) dar.[29]

Zusammenfassend macht das Beispiel des Konsums von auf den ersten Blick selbstschädigenden Drogen deutlich, wie Schelling an dem rational choice-An-

---

[27] Vgl. Schelling (1996, 2006; S. 84).
[28] Vgl. Becker (1976, 1993; S. 6).
[29] Becker (1976, 1993; S. 6).

satz festhält, selbst wenn dieser der unmittelbaren Intuition konträr läuft. Methodisch versucht Schelling also nicht wie Herbert Simon, „beschränkte Rationalität“ als eine vermeintlich realistische Alternative zur klassischen Vorstellung von Rationalität aufzubauen, oder wie Jon Elster, Meta-Rationalität als Form der Irrationalität zu beschreiben.[30]

Der Vergleich von Thomas Schelling und Gary Becker ist noch im Hinblick auf weitere Aspekte ihres wissenschaftlichen Werks aufschlussreich. Beide Ökonomen haben sich konkret sowohl mit der Diskriminierung von Minderheiten als auch mit individuellem Suchtverhalten beschäftigt.[31] Anhand dieser praktischen Gesellschaftsprobleme demonstrieren Schelling und Becker, dass der rational choice-Ansatz nicht nur fruchtbare, sondern auch sehr verschiedenartige Theorien zur Erklärung realer Probleme bieten kann.[32] Wird vom klassischen Verständnis ausgegangen, wissenschaftliche Disziplinen über das Forschungsobjekt abzugrenzen, kann es als Schellings – wie Beckers – Verdienst gesehen werden, die diskutierten Probleme einer rational choice-Analyse zugänglich gemacht und den ökonomischen Ansatz im Sinne von *Transdisziplinarität* erheblich weiterentwickelt zu haben.

Während Schelling und Becker darin übereinstimmen, welcher methodische Stellenwert der Rationalität in der ökonomischen Theoriebildung zukommt, besteht zwischen ihnen eine offensichtliche Divergenz bezüglich der Bedeutung von Präferenzen – jenem Theorieelement also, das scheinbar vor allem bei Suchtverhalten eine entscheidende methodische Rolle spielt. Die unterschiedlichen Erklärungen für Suchtverhalten, die Schelling und Becker in ihren Ansätzen entwickeln, erlauben nicht nur den unmittelbaren Vergleich der einzelnen Theorien, sondern vor allem Rückschlüsse auf einen methodisch fruchtbaren Umgang mit Präferenzen in der Ökonomik.

Häufig wird die Wirkung von Drogen darin gesehen, dass sie einen Einfluss auf den freien Willen der Konsumenten haben, der zur Sucht als einer Form der Abhängigkeit führen kann. Methodisch liegt es auf der Hand, den durch Drogeneinfluss veränderten Willen im mikroökonomischen Erklärungsansatz als eine Veränderung der handlungsrelevanten Präferenzen zu beschreiben.

Auf den ersten Blick vertritt Becker eine hierzu eindeutige Gegenposition, zu der ihn die Entwicklung der Neuen Haushaltstheorie geführt hat. Obwohl wesentliche Aspekte auf Arbeiten Beckers aus den späten 60er Jahren zurückgehen, kommt sein Kernargument besonders prägnant im Titel jenes Aufsatzes zum Ausdruck, den er im Jahre 1977 zusammen mit George Stigler verfasst: „De gustibus non est disputandum“. In diesem Aufsatz, der in der Ökonomik große Beachtung gefunden hat und den auch Schelling zitiert, übertragen Stigler und Becker die Alltagsmaxime, über Geschmack könne man nicht streiten, auf den rational choice-Ansatz der Ökonomik. Das zentrale Argument gegen die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Präferenzen ist rein methodischer Art und betrifft den Erklärungsbeitrag, den Präferenzen im Vergleich zu

[30] Vgl. Simon (1993; S. 29), Elster (1977), Elster (2000).

[31] Zur Diskriminierung von Minderheiten vgl. Becker (1957), Schelling (1969).

[32] Einen Überblick über verschiedene rational choice-Ansätze zur Erklärung von Suchtverhalten gibt Berger (2003).

Restriktionen liefern können: Erstens unterscheiden Stigler und Becker sowohl inhaltlich wie terminologisch klar zwischen Restriktionen und Präferenzen. Zweitens mangele es jeder Verhaltenserklärung über Präferenzen an analytischer Produktivität – Jedes beliebige Verhalten ließe sich mit einem Verweis auf geänderte Präferenzen erklären, ohne dass eine solche Erklärung mit einem nennenswerten Erkenntnisgewinn verbunden wäre.[33] Zudem verfüge die Ökonomik über keine plausible Theorie der Entstehung von Präferenzen. Methodisch sei deshalb die Annahme nützlich, Präferenzen blieben im Zeitablauf stabil und seien auch zwischen unterschiedlichen Personen ähnlich.[34]

Wissenschaftlich fruchtbarer als die Auseinandersetzung mit gewandelten Präferenzen ist nach Stigler und Becker die Analyse von Restriktionen, die bei weitgehend konstant gehaltenen, möglicherweise sogar interpersonell identischen Präferenzen eine gehaltvolle Erklärung realen Verhaltens erlaubt. Restriktionen sind nicht nur einer äußeren, objektiven Beobachtung zugänglich, sondern gelten in der Regel personenübergreifend und gestatten damit allgemeine Schlüsse auf die Bedeutung der jeweiligen Handlungsbedingungen.

Für Verwirrung sowohl unter Kritikern wie Befürwortern hat geführt, dass Stigler und Becker über diese methodische Begründung hinaus versuchen, ihre Kernaussage mit vermeintlich realistischen Argumenten zu untermauern. So seien Präferenzen für Menschen wie die Rocky Mountains, indem sie jetzt wie auch in Zukunft vorhanden und für jedermann gleich seien.[35] Aufgrund dieser Identität und Stabilität von Präferenzen lenke jeder Verweis hierauf das Erkenntnisinteresse weg vom eigentlich betrachteten Problem. Obwohl Realismusargumente dieser Art für die Kernaussage von nachrangiger Bedeutung sind – und deshalb im Folgenden keine Rolle mehr spielen –, haben Kritiker die Identität und Stabilität von Präferenzen der empirischen Prüfung unterzogen. Nach Caplan sei weniger die Stablität als die Identität menschlicher Präferenzen zweifelhaft.[36] Gerade die Identität von Präferenzen dürfte allerdings wohl eher eine Frage des Abstraktionsniveaus als der Existenz pluralistischer Ziele sein.

Unmissverständlich machen Stigler und Becker die Ambitioniertheit ihres Forschungsprogramms deutlich, indem sie behaupten, kein signifikantes Verhalten sei bisher durch die Annahme von Präferenzunterschieden erhellt worden. Vielmehr seien – so Stigler und Becker – angenommene Unterschiede oder Instabilitäten in Präferenzen eine „bequeme Krücke“, die Halt verleihe, wenn die Analyse versandet sei.[37] Eine solche Annahme solle den Eindruck reiflicher Überlegung vermitteln, sei eigentlich aber lediglich ein ad hoc-Argument, das analytische Fehler verbergen würde.

Wie berechtigt diese methodischen Vorbehalte gegen Präferenzänderungen sind, belegen die Arbeiten von Richard Musgrave und Albert Hirschman. Die paternalistische Meritorik nach Musgrave lenkt das Augenmerk weg von beobachtbaren Größen hin zu vermeintlichen Gemeinschaftspräferenzen. Als ad hoc-

[33] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 51).
[34] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 51).
[35] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 50).
[36] Vgl. Caplan (2003).
[37] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 75).

Argumente unterhöhlen diese Präferenzen die theoretische Basis, die deshalb für weitergehende Fragestellungen nicht tragfähig genug ist. Aus wissenschaftstheoretischer Sicht führt das Zuschreiben auf nicht beobachtbare Präferenzen zu einer Degeneration des Forschungsprogramms. In klarer Abgrenzung zu Stigler und Becker versucht Hirschman, politische Partizipation als Ergebnis des Wandels von Präferenzen zu deuten.[38] Da dieser Versuch letztlich misslingt, ist auch Hirschman gezwungen, statt der Spekulation über Präferenzen eine Betrachtung der handlungsbestimmenden Restriktionen anzustellen.[39]

Wissenschaftstheoretisch können die Überlegungen von Stigler und Becker als gewichtige Argumente dafür verstanden werden, Verhalten primär durch Verwendung von Restriktionen zu erklären, da diese im Gegensatz zu „unergründlichen" Präferenzen einer externen Prüfung zugänglich sind. Der Schluss liegt nahe, dass der Gehalt von Theorien in dem Maße zunimmt, wie es gelingt, zur Erklärung von Verhalten vornehmlich solche Faktoren heranzuziehen, die etwa durch Beobachtung, Befragung oder Experiment überprüfbar sind. Gegenüber den Motiven gewinnen also die Bedingungen einer Handlung an Bedeutung. Diese Idee folgt Poppers Vorstellung einer empirischen Wissenschaft, die sich von reiner Meta-Physik durch die Möglichkeit zur Falsifikation abhebt.[40]

Als externe Faktoren sehen Stigler und Becker vor allem Preise und Einkommen.[41] Ihre Kernbotschaft besteht folglich in der methodisch begründeten Mahnung, Präferenzen aufgrund ihres geringen Erklärungsbeitrags nachrangig zu behandeln. Diese Mahnung stellt wiederum eine Heuristik dar, die als Handlungsanweisung auf methodischer Ebene nicht den Status einer richtigen Aussage oder eines allzeit gültigen Gesetzes, sondern lediglich den einer nützlichen Vorgehensweise beansprucht.

Offenkundig verstößt Schelling gegen diese Heuristik, richtet sein Ansatz, selbstschädigendes Verhalten als einen individuellen Willenskonflikt zu erklären, das Augenmerk doch gerade auf das Spannungsverhältnis zwischen Präferenzordnungen. Bezogen auf Stigler und Becker stellt Schelling fest, dass deren Herangehensweise das von ihm diskutierte Phänomen schlicht bestritte.[42]

Wird Schellings Ansatz in dieser Weise interpretiert, besteht eine eindeutige Inkompatibilität zwischen den Positionen von Schelling auf der einen und Stigler und Becker auf der anderen Seite. Schellings Äußerungen zum generellen Ansatz von Becker und dessen Aufsatz mit Stigler scheinen zudem die These zu stützen, dass eine Diskrepanz in der jeweiligen Methodik besteht.

Bei genauerer Betrachtung erweist sich diese Inkompatibilitätsthese jedoch als wenig über Zweifel erhaben, sollte sie überhaupt haltbar sein. Methodisch lässt sich Schellings Vorgehen auf zwei unterschiedliche Weisen interpretieren – mit Stigler und Becker gegen Schelling oder mit Schelling gegen Stigler und Becker. Beide Interpretationen erlauben nicht nur grundlegende Einsichten in das auf methodischer Ebene relevante Problem, sondern zeigen wesentliche

[38] Vgl. Hirschman (1982, 1984).
[39] Vgl. Schröder (2006).
[40] Vgl. Popper (1934, 2002; S. 9).
[41] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 76).
[42] Vgl. Schelling (1984, 2006; S. 79).

Gemeinsamkeiten zwischen den scheinbar unterschiedlichen Ansätzen auf. Jede der beiden Interpretationen stützt daher die These einer Vereinbarkeit der methodischen Vorgehensweisen.

Schlaglichtartig beleuchtet Schelling die Veränderung von Präferenzen als den methodischen Pfad, der überwiegend in der ökonomischen und psychologischen Literatur eingeschlagen werde, wählt selbst jedoch einen anderen Weg.[43] Irrationales Verhalten resultiert vornehmlich aus dem Konflikt zwischen den Präferenzordnungen unterschiedlicher Selbst – dem oder den Prinzipalen und dem Agenten –, weshalb die zugrunde liegende intrapersonale Prinzipal-Agent-Struktur eine entscheidende Rolle spielt, nicht jedoch eine Veränderung der einzelnen Präferenzen. Schon begrifflich wird deutlich, dass Schelling das Wechselspiel – den „shift" – zwischen zwei (oder mehr) sich gegenseitig ausschließenden Präferenzordnungen, nicht den Wandel – „change" – einer einzelnen Präferenzordnung betrachtet.[44] In dem konfliktträchtigen Interaktionsverhältnis unterschiedlicher Selbst erwächst individuell irrationales Verhalten aus dem Spannungsverhältnis zwischen Präferenzordnungen, da es dem Individuum nicht gelingt, eine als schlecht empfundene zugunsten einer besseren Präferenzordnung aufzugeben oder zumindest den unbedingten Vorrang zu geben. Wäre dieser Wechsel im Grunde genommen ein Wandel, würde es sich erübrigen, verschiedene Präferenzordnungen zu unterstellen – ein Eingehen auf die Veränderung der einzigen Präferenzstruktur wäre völlig ausreichend.

Ohne die methodischen Vorteile seines Ansatzes näher zu begründen, klammert auch Schelling Präferenzänderungen aus der Betrachtung aus und konzentriert sich auf beobachtbare Verhaltensweisen, die als Restriktionen zur Durchsetzung des individuellen Willens dienen können und die als Maßnahmen der Selbstbindung bei drohender Willensschwäche interpretiert werden. Trotz Kritik an Stigler und Becker scheint Schelling bewusst zu sein, wie wenig fruchtbar die Diskussion von Präferenzänderungen ist, lässt sich scheinbar doch nur deren Wandel konstatieren, ohne den Gründen hierfür näher zu kommen.

Methodisch werden damit zwei Aspekte deutlich. Zum einen stellt Schelling das Problem eines Konflikts zwischen unterschiedlichen Präferenzordnungen ins Zentrum seiner Überlegungen. Gegenüber dem Wandel von Präferenzen kann dieses Problem als Präferenzwechsel weitaus wissenschaftlicher untersucht werden. Indem Schelling die Entstehung und Veränderung der einzelnen Präferenzordnungen nicht weiter hinterfragt, konzentriert er sich auf den individuellen Präferenzkonflikt – das Prinzipal-Agent-Problem also, das der ökonomischen Analyse vergleichsweise leicht zugänglich ist. Zum anderen folgt Schelling mit seinem Ansatz eines Wechsels, nicht Wandels von Präferenzen letztlich der Heuristik von Stigler und Becker. Der wissenschaftliche Gehalt von Schellings Überlegungen resultiert daraus, primär überprüfbare Größen zur Erklärung menschlichen Verhaltens heranzuziehen.

Eine grundlegend andere Interpretation von Schellings Vorgehen ergibt sich, wird der Theorieansatz näher betrachtet, den Stigler und Becker im Rahmen ihrer methodischen Überlegungen für Drogensucht liefern. Diese Theorie unter-

[43] Vgl. Schelling (1996, 2006; S. 83).
[44] Vgl. Schelling (1983, 1984; S. 93).

scheidet sich grundlegend von Schellings Überlegungen, indem das Verhalten von Individuen nicht als Prinzipal-Agent-Struktur, sondern als Produktion eines Haushalts analysiert wird.

In der Neuen Haushaltstheorie werden Probleme der Willensdurchsetzung durch Prinzipal-Agent-Strukturen ausgeklammert, weshalb Stigler und Becker einen anderen Theorieansatz entwickeln müssen. Ein entscheidender Beitrag zur Erklärung von Suchtverhalten geht innerhalb der Produktionsfunktion des Haushalts vom spezifischen Konsumkapital der Nachfrager aus. Diese Form des Humankapitals ist ein Produktionsfaktor, der komplementär zum eigentlichen Suchtstoff eingesetzt werden muss und der maßgeblich den Nutzen aus dem Konsum der jeweiligen Droge beeinflusst. Obwohl das Konsumkapital den Nutzen des Konsumenten fördert, führt der Drogenkonsum zu einer Entwertung dieses Kapitals.[45] Besteht demnach eine konstante Nachfrage nach Euphorie, die durch den Drogenkonsum verursacht wird, steigt aufgrund der Kapitalentwertung die Nachfrage nach dem Suchtstoff. Nach Stigler und Becker sei Drogensucht folglich das Resultat, nicht die Ursache der inelastischen Nachfrage nach der Droge.[46]

In zweierlei Hinsicht ist der Theorieentwurf von Stigler und Becker methodisch bemerkenswert. Einerseits soll die Theorie nicht nur belegen, dass es möglich ist, Suchtverhalten ohne Rückgriff auf geänderte Restriktionen zu erklären, sondern dass insbesondere das Zurechnen auf Präferenzen im wissenschaftlichen Gehalt hinter die Analyse von Restriktionen zurückfällt. Vor allem wirtschaftliche Restriktionen wie Preise und Einkommen erlauben eine externe Beobachtung und somit die fruchtbare Erklärung des Verhaltens über objektivierbare Faktoren.

Andererseits entwickeln Stigler und Becker den Auf- und Abbau von spezifischem Konsumkapital zum entscheidenden Erklärungsfaktor für Suchtverhalten. Sucht resultiert nicht wie bei Schelling aus einer individuellen Willensschwäche der Konsumenten, sondern aus dem im Zeitablauf nachlassenden Euphoriepotenzial der Droge. Als komplementärer Produktionsfaktor stellt das konsumnotwendige Humankapital weder eine Präferenz noch eine externe Verhaltensrestriktion dar. Ebenso wenig wie eine individuelle Präferenzordnung ist auch die angenommene Kapitalgröße der direkten Beobachtung zugänglich. Die Frage stellt sich unmittelbar, worin modelltheoretisch der Fortschritt dieser Reformulierung des Suchtproblems liegt.

So gilt die Mutmaßung von Stigler und Becker, einer Theorie, die von gewandelten Präferenzen ausgeht, mangele es an analytischer Produktivität, da jedes Verhalten durch diesen Wandel erklärt werden könne, analog für die neu eingeführte Humankapitalgröße. Auch hier lässt sich jedes beliebige Verhalten als Auf- oder Abbau dieser Kapitalgröße proklamieren.

Ebenso berechtigt für den Humankapitalansatz scheint das harsche Urteil von Stigler und Becker, die Annahme gewandelter Präferenzen solle zwar den Eindruck reiflicher Überlegung vermitteln, diene als ad hoc-Argument aber lediglich dem Kaschieren analytischer Fehler. Wenn beispielsweise in der Dauer des

[45] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 54) sowie Iannaccone (1986).
[46] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 60).

Drogenkonsums eine entscheidende Größe für die Höhe des aufgebauten Kapitals gesehen wird, greifen Stigler und Becker doch letztlich zu dem altbekannten medizinischen Erklärungsfaktor Chronizität. Diese Chronizität der Sucht dürfte allerdings in *jedem* Ansatz zur Erklärung von Suchtverhalten im Mittelpunkt stehen – unabhängig davon, ob primär veränderte Präferenzen oder Restriktionen für die Sucht verantwortlich gemacht werden. Zumindest für das gewählte Beispiel des Suchtverhaltens gelingt es den Autoren damit nur unzureichend, den hohen wissenschaftlichen Anspruch einzulösen, den sie für ihre methodische Heuristik beanspruchen.

Angesichts dieser Diskrepanz ist aufschlussreich, wie Becker seinen Ansatz in der Folgezeit weiterentwickelt und modifiziert. Ein Jahr nach Stiglers Tod im Jahre 1991 beschäftigt sich Becker erneut mit der Frage, warum Menschen ein Suchtproblem entwickeln.[47] Um die unterschiedliche Disposition verschiedener Personen genauer zu betrachten, hätte es sich methodisch angeboten, an den bereits vorhandenen Überlegungen zum individuellen Humankapital anzuknüpfen und diese vor allem empirisch zu untermauern. Suchtrelevantes Humankapital wäre so zu einem Erklärungsfaktor geworden, der sich im Laufe der Kindheit durch Erziehung und Sozialisation in wesentlichen Zügen formt, jedoch auch in späteren Jahren der Veränderung unterliegt.

Statt den vorhandenen Ansatz zu nutzen, vollzieht Becker augenscheinlich eine radikale Kehrtwendung in der Methodik, die an zwei Aspekten deutlich wird. Zum einen vermeidet er konsequent den zuvor zentralen Begriff des individuellen Konsumkapitals und führt lediglich im Formelanhang des Aufsatzes eine nicht näher bezeichnete Größe an, die sich als Konsumkapital interpretieren lässt. Zum anderen wird nicht die Formierung von Humankapital, sondern von – angeblich in der Ökonomik vernachlässigten – Präferenzen als ausschlaggebend für Verhaltensunterschiede angesehen.[48] Ausführlich beschreibt Becker, welchen Einfluss vor allem die Erziehung und die Sozialisation auf die Entwicklung von Präferenzen haben. Bei all diesen Überlegungen scheinen die fünfzehn Jahre zuvor geäußerten Bedenken wie weggewischt, jegliche präferenzbasierte Erklärung fiele im Gehalt hinter eine Restriktionenanalyse zurück und würde lediglich methodische Fehler verdecken, die zu einem Versanden der Theorie geführt hätten.

Um die Konsistenz von Beckers methodologischen Überlegungen diskutieren zu können, ist zwischen der frühen Position Beckers (mit Stigler) in den 60er und 70er Jahren – Becker_1 – und seiner Position in den 90er Jahren – Becker_2 – zu unterscheiden. Den offensichtlichen Widerspruch in seinen Äußerungen nimmt Becker zum Anlass, die ursprüngliche Botschaft von „De gustibus non est disputandum“ klar zu stellen.[49] In dem Aufsatz gehe es nicht darum, von stabilen Präferenzen, sondern von stabilen *Meta*präferenzen auszugehen. Metapräferenzen schlössen Entscheidungen mit ein, die in der Vergangenheit oder durch andere Personen getroffen worden seien und in die aktuelle Nutzenfunktion eingingen. Genau betrachtet sei Suchtverhalten als ein wesentliches Bei-

[47] Vgl. Becker (1992, 1996).
[48] Vgl. Becker (1992, 1996; S. 336).
[49] Vgl. Becker (1992, 1996; S. 340).

spiel hierfür im Aufsatz mit Stigler analysiert worden. Nach seiner eigenen Lesart wäre Becker_2 damit eine Fortentwicklung von Becker_1.

Zwar ist richtig, dass Stigler und Becker_1 in der Tradition von Beckers Haushaltstheorie argumentieren und in der Theoriebildung sowohl übergeordnete Haushaltspräferenzen als auch – weitgehend implizit – nachrangige Zielgutpräferenzen verwenden.[50] Dieses Argument löst den Widerspruch zwischen den Überlegungen jedoch keineswegs auf. Das methodisch begründete Kernargument von Stigler und Becker_1 besteht in der Behauptung, jede präferenzbasierte Erklärung fiele im Gehalt hinter einen restriktionenbasierten Ansatz zurück. Unabhängig von Präferenzen oder Metapräferenzen ist diese methodische Heuristik entweder richtig oder falsch – tertium non datur.

Der als Präzisierung gefasste Kommentar ist folglich nicht weniger als eine weitgehende Relativierung, wenn nicht sogar fundamentale Revision der Ausgangsüberlegungen. Gerade im Gegensatz zu (Meta)Präferenzen sollte im ursprünglichen Ansatz das suchtspezifische Humankapital den wesentlichen Erklärungsbeitrag leisten. Zwei Aspekte sind zudem augenfällig. Erstens gibt Becker_2 die klare terminologische Abgrenzung zwischen Präferenzen und Humankapital auf, um die Stigler und Becker_1 so bemüht sind. Gewendet als Kurzformel für Humankapitalveränderungen scheinen für Becker_2 wohl keine Vorbehalte mehr zu bestehen, auf den Begriff „Präferenz“ zurückzugreifen und ihn im Rahmen ökonomischer Analysen zu verwenden. Zweitens scheint auch die ursprüngliche Warnung, aus methodischen Gründen auf die Verwendung von Präferenzen zu verzichten, für Becker_2 keine Rolle mehr zu spielen. Obwohl modelltheoretische Überlegungen bei seiner Darstellung der Entwicklung von Präferenzen klar im Hintergrund stehen, scheint für Becker_2 der weitgehend essayistische Stil der Argumentation nicht weniger gehaltvoll.

Damit macht schon der Widerspruch zwischen Becker_1 und Becker_2 deutlich, dass das generelle Urteil wohl kaum haltbar ist, die Diskussion von Präferenzen sei wissenschaftlich unproduktiv. Weder wird eine Analyse durch die Betrachtung von Restriktionen gehaltvoll, noch gehaltlos durch ein Abstellen auf Präferenzen. Methodisch von Relevanz ist vielmehr, inwieweit es gelingt, objektivierbare Faktoren zur Erklärung beobachtbaren Verhaltens heranzuziehen. Beckers ursprünglich grundlegende Unterscheidung in Präferenzen und Restriktionen verliert damit an Bedeutung. Die Demarkationslinie zwischen wissenschaftlich gehaltvollen Erklärungsansätzen und unwissenschaftlicher Spekulation verläuft nicht zwischen Präferenzen und Restriktionen.

Wie der Auf- und Abbau von Humankapital lassen sich auch gewandelte Präferenzen als Ausgangspunkt für weitere, nicht weniger wissenschaftliche Überlegungen nehmen. Wird danach gefragt, welche externen Faktoren den Wandel der Präferenzen begründet haben, ist auf dieser Grundlage sehr wohl eine gehaltvolle Theorie möglich. Dieses Ergebnis belegt wiederum der Ansatz von Schelling, in welchem der Konflikt unterschiedlicher Präferenzordnungen zwar den Ausgangs-, aber nicht Schlusspunkt der Überlegungen markiert. Mit Schelling gegen Stigler und Becker_1 lässt sich folglich argumentieren, dass eine ge-

[50] Vgl. Stigler und Becker (1977, 1996; S. 52), kritisch hierzu Cowen (1989).

haltvolle und keineswegs unwissenschaftliche Analyse auf der Grundlage von Präferenzen möglich ist.

Nicht nur für die Weiterentwicklung des ökonomischen Ansatzes, sondern auch für konkrete (drogen)politische Maßnahmen liefern Schellings Überlegungen wichtige Impulse. Sucht resultiert bei Schelling aus einer konfliktträchtigen Prinzipal-Agent-Struktur, die zu einer individuell defizitären Willensdurchsetzung führt und nach institutionellen Maßnahmen der Selbstbindung verlangt. Im Sinne eines besseren Selbst-Managements versuchen neuere Therapieansätze, die situativen Handlungsbedingungen in institutionenökonomischer Weise zu verändern.[51]

3. Thomas Schellings effiziente Nutzung der Ökonomik

Das Beispiel der Meritorik diente dazu, zentrale Elemente des Forschungsprogramms von Thomas Schelling herauszuarbeiten und anhand eines praktischen Gesellschaftsproblems zu illustrieren. Diese Vorgehensweise, Rückschlüsse vom konkreten Fall auf die allgemeine Methode zu ziehen, ist bei Schellings Denkansatz notwendig, da er selbst seine Methode nur in sehr knappen Worten skizziert hat. Für Schelling besteht die grundlegende Methode der Mikroökonomik in einem „vicarious problem solving", also dem Nachempfinden von real beobachtbarem Problemlösungsverhalten.[52] Dabei fallen zwei wesentliche Aspekte der Theorie ins Auge – ihr Bezug zur Realität und ihre Leistungsfähigkeit zur Lösung des betrachteten Problems.

Die Art und Weise, wie der Bezug zur Realität hergestellt wird, ist für die Theoriebildung entscheidend. Nach Schelling wird in der Ökonomik individuelles Verhalten üblicherweise als zweckgerichtetes Streben zur Erreichung bestimmter Ziele aufgefasst.[53] Ein solches Verhalten lasse sich auch im Sinne eines „als ob"-Prinzips beschreiben, denn das Individuum verhalte sich in einer Weise, als ob es das gegebene Ziel rational verfolge. Dieser methodischen Herangehensweise folgt auch die Annahme unterschiedlicher Selbst, deren reale Existenz keineswegs behauptet wird.[54]

Ohne auf ihn zu verweisen, verwendet Schelling hier einen methodischen Begriff, der auf Milton Friedman zurückgeht und später von dessen Schüler Gary Becker zur Charakterisierung des Forschungsprogramms der Neuen Haushaltsökonomik aufgegriffen wird.[55] Anhand des Beispiels, an welchen Stellen Blätter auf einem Baum wachsen, illustriert Friedman die Funktion des „als ob"-Prinzips für den rational choice-Ansatz: Das Wachstum der Blätter lasse

---

[51] Auf Grundlage eines zwischen Therapeut und Patient abgeschlossenen Nicht-Suchtvertrags werden strikte, absolut abstinente Behandlungspläne vereinbart, die bei gleichzeitig unterstützender Therapie eine lückenlose, aggressiv überwachte Verhaltenskontrolle vorsehen. Während Urkunden Behandlungserfolge dokumentieren, sollen Rückfälle durch harsche Sanktionen – Therapie-Ausschluss und körperliche Reaktionen einer medikationsbedingten Unverträglichkeit – verhindert werden. Vgl. Stawicki et al. (2007).

[52] Schelling (1978; S. 18) sowie analog Schelling (1984; S. ix).

[53] Vgl. Schelling (1978; S. 17).

[54] Vgl. Schelling (1960, 1980; S. 17) sowie (1983, 1984; S. 84).

[55] Vgl. Friedman (1953) und Becker (1976, 1993; S. 7).

sich als ein rationales Verhalten untersuchen, obwohl weder von Verhalten, noch von Rationalität im eigentlichen Wortsinne die Rede sein könne. Da nach Friedman nicht die Realitätsnähe der Annahmen, sondern die der Ergebnisse für eine Theorie ausschlaggebend sei, bleibe eine Kritik realitätsferner Annahmen wissenschaftlich belanglos. Darüber hinaus sei eine starke Realitätsferne der Annahmen Kennzeichen vieler leistungsfähiger Theorien.[56]

Schelling verwendet ebenfalls das Modell des Blattwachstums, um das „als ob"-Prinzip zu erläutern, verwehrt sich dann allerdings augenscheinlich gegen Friedmans methodische Schlussfolgerung. Menschliches Verhalten unterscheide sich dadurch von der „Standortwahl" der Blätter, dass Menschen bewusste Entscheidungen und Anpassungen beim Verfolgen ihrer Ziele träfen. Menschen unternähmen also in der Tat den Versuch, das entsprechende Problem zu lösen. Beispielsweise würden Personen in einem brennenden Gebäude wirklich dem Brand zu entkommen versuchen. Zudem dürfe nicht übersehen werden, dass Menschen die falschen Ziele verfolgen oder ihre Ziele gar nicht kennen würden.[57] Andererseits sei die Theorie gezwungen, ein Rationalverhalten von Menschen zu unterstellen.[58]

Aus zwei Gründen überzeugt dieses Argument nur wenig. Erstens bleibt unklar, warum sich die Analyse der beiden Probleme in der verwendeten Methodik unterscheiden soll. Offenkundig verfügen Blätter weder über die Möglichkeit zum Verhalten, noch über ein Äquivalent zum menschlichen Verstand. Trotzdem lässt sich argumentieren, dass auch Blätter mit der Wahl des richtigen Standorts ein reales Problem lösen müssen, das nicht nur rein fiktiv über ihr Überleben entscheidet.

Zweitens machen gerade Schellings Beiträge zur Suchtforschung deutlich, dass die Anwendbarkeit des rational choice-Ansatzes eben nicht davon abhängt, ob für die betrachteten Individuen auch real von einem vernünftigen Verhalten gesprochen werden kann. Die Annahme von Rationalität auf der theoretischen Ebene darf ebenso wenig wie die Annahme multipler Selbst mit der Mutmaßung verwechselt werden, reale Menschen würden sich vernunftmäßig verhalten oder sich in einem intrapersonal bedingten Konflikt befinden.

Würde die Anwendbarkeit der rational choice-Theorie eine real vorhandene Problemlösungskapazität voraussetzen, blieben nicht nur Personen außen vor, die diese Fähigkeit – z.B. infolge einer Drogensucht – eingebüßt haben. Auch aus der überwiegenden Mehrheit von Tierexperimenten ließe sich wenig für menschliches Verhalten lernen, da bewusst getroffene Entscheidungen hier nicht die Regel, sondern eine Ausnahme sein dürften.

Überdies hat bereits die Auseinandersetzung mit der paternalistischen Meritorik einen weiteren Punkt verdeutlicht: Obwohl die ökonomische Theorie von rationalem Verhalten ausgeht, lassen sich mit ihr auch Probleme analysieren, die von einem individuell als irrational empfundenen Verhalten verursacht werden.

---

[56] Vgl. Friedman (1953; S. 14).
[57] Vgl. Schelling (1978; S. 18).
[58] Vgl. Schelling nach Swedberg (1990; S. 242).

Schelling stellt sich also der Herausforderung, „to subsume this kind of behavior under the rubric of rational choice".[59]

Wird eine wesentliche Funktion von Theorien in der Lösung von Problemen gesehen, gilt es bei der Theoriebildung, neben der Realitätsnähe vor allem die Leistungsfähigkeit der Theorie zu beachten. Für Schelling entspringt die Anziehungskraft der rational choice-Theorie ihrer Effizienz, d.h. dem hohen Output im Verhältnis zum minimalen Input.[60] Als Methode gleiche die rational choice-Theorie einem geistigen Räderwerk – eine instrumentelle Vorstellung, die über eine lange Tradition in der Ökonomik verfügt. Ebenfalls Milton Friedman verweist auf die von Alfred Marshall geprägte Metapher, Theorien seien ein Motor zur Analyse der Welt.[61]

Wie dargestellt macht Schelling diesen geistigen Apparat zur Analyse jener gesellschaftlichen Probleme nutzbar, denen im Laufe der Jahrzehnte sein wissenschaftliches Interesse gilt. Statt praktische Probleme, die die klassischen Fächergrenzen der Wissenschaften überschreiten, mit Hilfe einer interdisziplinären Methodenvielfalt zu analysieren, nutzt Schelling den ökonomischen Ansatz als einheitliche, unveränderliche Basis der Analyse. Dabei zielen Schellings Überlegungen stets darauf ab, die Überkomplexität von Modellen zu vermeiden, also nicht aus dem Auge zu verlieren, welche Bedeutung die Effizienz der Theoriebildung besitzt. Kennzeichnend für Schellings Aufsätze und Bücher sind damit in erster Linie die leicht eingängige Sprache, vielfältige praktische Beispiele zur Illustration der Überlegungen und ein weitgehender Verzicht auf die Präsentation von nicht unmittelbar relevanten Theorieelementen wie analytischen oder graphischen Darstellungen.

Der Einfluss, der von einer einfachen, verständlichen Sprache auf die Beratung von Politik und Gesellschaft ausgeht, darf dabei nicht unterschätzt werden. Wohl nur wenige Ökonomen können wie Schelling für sich reklamieren, nicht nur in vielen Bereichen aktive Politikberatung geleistet zu haben, sondern auch maßgeblich die Idee zu einem Spielfilm wie Stanley Kubricks „Dr. Seltsam" geliefert und die Dreharbeiten wissenschaftlich begleitet zu haben.

Bei aller Verständlichkeit, die Schellings essayistischer Stil vor allem bei interdisziplinären Problemen mit sich bringt, darf die Gefahr nicht übersehen werden, dass scheinbar die genutzte Methode an Bedeutung verliert und in eine Nebenrolle gedrängt wird. Im Mittelpunkt der ökonomischen Beratung stünden dann lediglich die abgeleiteten Problemlösungen. Diesen Lösungen würde zwar eine tragende Rolle zukommen, sie wären jedoch weitgehend des Zusammenhangs mit der Methode beraubt, der sie entspringen.

Nur für Ökonomen wäre die verwendete Methodik und ihre enge Verbindung zum gelieferten Lösungsvorschlag erkenn- und nachvollziehbar. Ein Übertragen der Methode auf neue Problemfelder wird so unnötig erschwert, wissenschaftliches Lernen behindert. Außerdem gerät in den Hintergrund, was allgemein den ökonomischen Theorieansatz und was insbesondere Schellings Weiterentwicklung dieses Ansatzes im Vergleich zu anderen Herangehensweisen ausmacht.

---

[59] Schelling (2006; S. ix).
[60] Vgl. Schelling (1984; S. x).
[61] Vgl. Friedman (1953; S. 35).

Gerade im Hinblick auf Transdisziplinarität scheint es wünschenswert, das Augenmerk weitaus stärker auf die zentrale Rolle des verwendeten, originär ökonomischen Ansatzes zu richten.

Literatur

Akerlof, George A. (1970): The Market for „Lemons“ – Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, S. 488–500.

Andel, Norbert (1984): Zum Konzept der meritorischen Güter, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 42, Heft 3, S. 630–648.

Becker, Gary S. (1957): The Economics of Discrimination, Chicago u.a..

Becker, Gary S. (1976, 1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Bd. 32, Tübingen.

Becker, Gary S. (1992/1996): Habits, Addictions, and Traditions, in: Gary S. Becker (Hrsg.), Accounting for Tastes, S. 118–135.

Berger, Roger (2003): Gewohnheit, Sucht und Tradition, Leipzig.

Brennan, Geoffrey H. und Loren Lomasky (1983): Institutional Aspects of „Merit Goods“ Analysis, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 41, Heft 2, S. 183–206.

Caplan, Bryan (2003): Stigler-Becker versus Myers-Briggs – Why Preference-Based Explaations are Scientifically Meaningful and Empirically Important, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 50, S. 391–405.

Coase, Ronald H. (1959): The Federal Communications Commission, in: Journal of Law and Economics, Vol. 2, S. 1–40.

Coase, Ronald H. (1960): The Problem of Social Cost, in: Law & Economics, Vol. III, October, S. 1–44.

Cowen, Tyler (1989): Are all Tastes Constant and Identical? – A Critique of Stigler and Becker, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 11, S. 127–135.

Darby, Michael R. und Edi Karni (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: Journal of Law and Economics, Vol. 16, S. 67–88.

Elster, Jon (1977): Ulysses and the Sirens – A Theory of Imperfect Rationality, in: Social Science Information, Vol. 16, No. 5, S. 469–526.

Elster, Jon (2000): Ulysses Unbound – Studies in Rationality, Precommitment, and Constraints, Cambridge.

Erlei, Mathias (1992): Meritorische Güter – Die theoretische Konzeption und ihre Anwendung auf Rauschgifte als demeritorische Güter, Ökonomische Theorie der Institutionen, Bd. 2, Münster und London.

Friedman, Milton (1953): The Methodology of Positive Economics, in: Milton Friedman (Hrsg.), Essays in Positive Economics, Chicago und London, S. 3–43.

Gottschalk, Ingrid (2001): Meritorische Güter und Konsumentensouveränität – Aktualität einer konfliktreichen Beziehung, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, Nr. 52, S. 152–170.

Head, John G. (1966): On Merit Goods, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 25, Heft 1, S. 1–29.

Head, John G. (1988): On Merit Wants – Reflections on the Evolution, Normative Status and Policy Relevance of a Controversial Public Finance Concept, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 46, Heft 1, S. 1–37.

Hirschman, Albert O. (1982, 1984): Engagement und Enttäuschung – Über das Schwanken der Bürger zwischen Privatwohl und Gemeinwohl, Frankfurt (Main).

Iannaccone, Laurence R. (1986): Addiction and Satiation, in: Economics Letters, Vol. 21, S. 95–99.

McLure, Charles E. Jr. (1968): Merit Wants – A Normatively Empty Box, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 27, Heft 3, S. 474–483.

Müller, Christian/Manfred Tietzel (2002): Merit Goods from a Constitutional Perspective, in: Geoffrey H. Brennan/Hartmut Kliemt (Hrsg.), Method and Morals in Constitutional Economics, Berlin (u.a.), S. 375–400.

Musgrave, Richard A. (1959): The Theory of Public Finance – A Study in Public Economy, New York, Toronto und London.
Musgrave, Richard A. (1987): Stichwort: Merit Goods, in: John Eatwell et al. (Hrsg.), The New Palgrave, A Dictionary in Economics, London (u.a.), S. 452–453.
Musgrave, Richard A., Peggy B. Musgrave und Lore Kullmer (1973, 1994): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Tübingen.
Nelson, Phillip (1970): Information and Consumer Behavior, in: Journal of Political Economy, Vol. 78, S. 311–329.
Pigou, Arthur Cecil (1920, 1952): The Economics of Welfare, London.
Popper, Karl R. (1934, 2002): Die Logik der Forschung, Tübingen.
Robbins, Lionel C. (1932, 1945): An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, London.
Schelling, Thomas C. (1960, 1980): The Strategy of Conflict, Cambridge, Mass. und London.
Schelling, Thomas C. (1969): Models of Segregation, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 59, S. 488–493.
Schelling, Thomas C. (1978): Micromotives and Macrobehavior, New York und London.
Schelling, Thomas C. (1980): The Intimate Contest for Self-Command, in: The Public Interest, S. 94–118.
Schelling, Thomas C. (1983, 1984): Ethics, Law, and the Exercise of Self-Command, in: Thomas C. Schelling (Hrsg.), Choice and Consequence, Cambridge, Mass. und London, S. 83–112.
Schelling, Thomas C. (1984): Choice and Consequence – Perspectives of an Errant Economist, Cambridge, Mass. und London.
Schelling, Thomas C. (1984, 2006): Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice, in: Thomas C. Schelling (Hrsg.), Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 63–81.
Schelling, Thomas C. (1992, 2006): Addictive Drugs: The Cigarette Experience, in: Thomas C. Schelling (Hrsg.), Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 114–124.
Schelling, Thomas C. (1996, 2006): Coping Rationally with Lapses from Rationality, in: Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London, S. 82–106.
Schelling, Thomas C. (2006): Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge, Mass. und London.
Schmidt, Kurt (1988): Mehr zur Meritorik – Kritisches und Alternatives zu der Lehre von den öffentlichen Gütern, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 108, S. 383–403.
Schröder, Guido (2006): Die Rhetorik der Spekulation – Albert O. Hirschmans Methodologie als ebenso leidenschaftliches wie unintendiertes Plädoyer für Gary S. Beckers ökonomischen Imperialismus, in: Ingo Pies/Martin Leschke (Hrsg.), Albert Hirschmans grenzüberschreitende Ökonomik, Tübingen, S. 126–142.
Schröder, Guido (2007): Positive Medienökonomik – Institutionenökonomischer Ansatz für eine rationale Medienpolitik (im Erscheinen).
Simon, Herbert A. (1993): Homo Rationalis – Die Vernunft im menschlichen Leben, Frankfurt und New York.
Stawicki, Sabina et al. (2007): ALITA – Ambulante Langzeit-Intensivtherapie für Alkoholkranke, in: Der Neurologe und Psychiater, Nr. 3, S. 27–32.
Stigler, George J. und Gary S. Becker (1977, 1996): De Gustibus Non Est Disputandum, in: Ingo Pies (Hrsg.), Familie, Gesellschaft und Politik – eine ökonomische Perspektive, Tübingen, S. 50–76.
Swedberg, Richard (1990): Economics and Sociology – Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists, Princeton und New York.
Weber, Max (1921, 1968): Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen.
West, Edwin G. und Michael McKee (1983): De Gustibus Est Disputandum – The Phenomenon of „Merit Wants“ Revisited, in: American Economic Review, Vol. 73, No. 5, S.1110–1121.