

Gefordertheit und institutionelle Analyse am Beispiel des Eigentums

("Requiredness" and Institutional Analysis)

by

EKKEHART SCHLICHT

and

Gisela Kubon-Gilke

Gestalt Theory

1993

volume 15, number 3/4

pages 256– 273



published by

www.semverteilung.vwl.uni-muenchen.de

GEFORDERTHEIT UND INSTITUTIONELLE ANALYSE AM BEISPIEL DES EIGENTUMS ¹

Gisela Kubon-Gilke und Ekkehart Schlicht

Einleitung

Während lange Zeit der institutionelle Rahmen des Wirtschaftens bei ökonomischen Betrachtungen als gegeben angenommen und nicht weiter problematisiert wurde, ist nun jüngst die Bedeutung von Institutionen für den Wirtschaftsprozeß erneut ins Zentrum des theoretischen Interesses gerückt. Institutionen bestimmen die Art und Weise, in der die Mitglieder einer Gesellschaft miteinander interagieren. Ökonomischer Fortschritt und gesellschaftlicher Wandel sind deshalb, so wird argumentiert, letztlich nur aus institutioneller Perspektive verständlich (North, 1990). So gewinnen die Fragen nach den Erklärungsgründen von Usancen, Vertragsformen, Unternehmensformen, Entlohnungsformen, Standardisierungen und Wettbewerbsregulierungen zentrale Bedeutung für die ökonomische Analyse und stehen in der "Neuen Institutionenökonomik" im Zentrum des Interesses.

Bei diesen Betrachtungen wird der traditionelle Ansatz der ökonomischen Analyse nicht verlassen: Das menschliche Verhalten wird durch ein Zusammenspiel von Präferenzen und Beschränkungen beschrieben und die vorhandenen Institutionen werden als Ergebnis eines Wettbewerbsprozesses interpretiert, bei dem die unterlegenen Formen untergehen und die überlegenen Formen obsiegen, etwa nach dem Schema: "Das Privateigentum hat sich gegenüber anderen Eigentumsformen durchgesetzt, weil es zu höheren Produktivitätsfortschritten geführt hat".

Diese Sicht birgt Probleme, insbesondere deshalb, weil die gesamtgesellschaftlichen Regelmäßigkeiten, um die es bei der Institutionenerklärung ja geht, nur mit größter Schwierigkeit auf eine Koinzidenz individuell kontingenter Präferenzen zurückgeführt werden können. Entscheidend für ein Verständnis von Institutionen wie etwa dem Privateigentum scheint vielmehr zu sein, daß das Verhalten hier von situativen Faktoren bestimmt und von idiosynkratischen Verhaltensdispositionen weitgehend abgelöst ist.

Die These, die wir vertreten möchten, ist, daß der gestaltpsychologische Begriff der "Gefordertheit" einen theoretischen Zugang zu situativer Verhaltensbestimmung bietet. Dies soll im einzelnen am Beispiel von Zahlungsverpflichtungen und

¹ Vortrag, gehalten auf der 8. wissenschaftlichen Arbeitstagung der Gesellschaft für Gestalttheorie und ihre Anwendungen e. V. (GTA) vom 25. - 28. 3. 1993 an der Universität zu Köln.

insbesondere der Eigentumbildung erläutert werden. Wir werden uns auch bemühen, auf die allgemeine Bedeutung der angesprochenen Phänomene für die institutionelle Analyse insgesamt hinzuweisen.

1. Präferenzen und Beschränkungen

Die ökonomische Theorie sieht menschliches Verhalten von Bestrebungen geleitet, die sich im Rahmen vorgegebener Beschränkungen entfalten: Der Handelnde nimmt die physische und soziale Umwelt wahr, in der er sich befindet und handelt im Rahmen dieser Umweltgegebenheiten gemäß seinen individuellen Impulsen, Wünschen und Überlegungen. Die Umweltbedingungen legen die Handlungsmöglichkeiten fest. Aus diesen Alternativen wird dann die beste Alternative gewählt. Die Beschränkungen sind dabei nicht ausschließlich externer Natur, auch interne Beschränkungen, wie sie sich aus Grenzen bei der Informationsverarbeitung, aus Informationsmängeln und aus Schwierigkeiten bei der Beurteilung von Handlungsalternativen und deren zukünftigen Konsequenzen ergeben, gehören dazu. Diese - umfassend gesehenen - Beschränkungen umreißen die Möglichkeiten, wie sie dem Handelnden offen stehen. Die Auswahl unter den bestehenden Handlungsalternativen erfolgt dann gemäß den - wiederum umfassend gesehenen - Präferenzen. Hier findet alles seinen Niederschlag, was das handelnde Individuum bei der Festlegung seiner Handlung leitet. Dazu gehören erworbene Vorlieben ebenso wie momentan überwältigende Impulse, die im Prinzip als extrem starke Vorlieben gedeutet werden.

Analytisch wird diese Sicht im Modell des *homo oeconomicus* zusammengefaßt. Danach bestimmt sich das Verhalten von Individuen daraus, daß sie eine vorgegebene Zielfunktion (die "Nutzenfunktion") unter den vorhandenen Nebenbedingungen maximieren. Die Verhaltensbestimmung läßt sich so unter der Formel "Präferenzen und Beschränkungen" subsumieren.

Nichts scheint nun unproblematischer als diese Formel. Insofern rechtfertigt sich die ökonomische Sicht menschlichen Verhaltens, und in der Tat hat diese Sicht eine weite Verbreitung gefunden, besonders auch in der Psychologie. Die "Expectancy"-Theorie geht sehr direkt von dieser Sicht menschlichen Verhaltens aus. Die psychoanalytische Theorie verfeinert diese Sicht durch die Instanz des "Ich", welches zwischen den Präferenzen und Impulsen des "Es" und den Restriktionen des "Über-Ich" vermittelt. Der Behaviorismus erklärt ganz direkt das Verhalten aus dem Prinzip der Triebbefriedigung und der Vermeidung von Strafen. Kognitive Theorien stellen oft die Probleme bei der Informationsverarbeitung in den Vordergrund, aber gehen grundsätzlich ebenfalls von der Formel "Präferenzen und Beschränkungen" aus.

Aber auch andere Theorien lassen sich in diesem Rahmen fassen: Die Theorie der kognitiven Dissonanz etwa kann so gedeutet werden, daß sie eine Unterscheidung zwischen "grundlegenden" und "oberflächlichen" Präferenzen trifft und eine

grundlegende Präferenz für kognitive Kohärenz postuliert, die sodann simultan das Verhalten und die Bildung von "oberflächlichen" Präferenzen und Überzeugungen bestimmt. Allerdings ist die hier postulierte Präferenz für Kohärenz in allen Menschen gleichermaßen vorhanden und damit weniger subjektiv-willkürlich als andere Präferenzen.

2. Konzeptionelle Implikationen

In gewisser Weise kann die Formel von "Präferenzen und Beschränkungen" nicht falsch sein, denn wir können ja immer sagen, daß die Menschen sich so und nicht anders verhalten, weil sie es vorziehen, unter den gegebenen Bedingungen gerade so und nicht anders zu handeln.

Jede theoretische Sichtweise betont jedoch bestimmte Aspekte ihres Gegenstandes und erschwert zugleich gewisse theoretische Zugänge: Jede theoretische Sichtweise hat in diesem Sinne *konzeptionelle Implikationen*. Die Formel von "Präferenzen und Beschränkungen" hat, so wollen wir zeigen, eine gravierende Implikation dieser Art: Sie macht einen Zugang zum Verständnis von - wie wir es nennen wollen - "situativer Verhaltensbestimmung" sehr schwer und behindert so ein adäquates Verständnis von grundlegenden Institutionen wie etwa dem Eigentum.

Das, was wir im folgenden als konzeptionelle Implikation einer theoretischen Sichtweise bezeichnen, läßt sich am besten an Beispielen erläutern.

Das erste Beispiel stammt aus der Astronomie. Aus moderner Sicht erscheint der Streit darüber, ob das Weltall geozentrisch oder heliozentrisch sei, überflüssig, denn beide Sichtweisen sind ja äquivalent, gelten die Naturgesetze doch unabhängig von der Wahl des Bezugspunktes. Insofern ist das geozentrische Weltbild richtig. Es ist jedoch offenkundig, daß die moderne Auffassung über Planetenbewegungen sich nur schwer auf der Grundlage eines geozentrischen Weltbildes hätte entwickeln können, denn die Planetenbahnen lassen sich so nur bedeutend schwerer verstehen und beschreiben als aus heliozentrischer Sicht. Insofern ist das geozentrische Weltbild, obgleich "wahr", nicht frei von konzeptionellen Implikationen.

Das zweite Beispiel entnehmen wir der Botanik. Hier war LINNÉs Klassifikationssystem der Pflanzen ein entscheidender Fortschritt, denn nunmehr wurden die Pflanzen nicht mehr nach äußerer Ähnlichkeit, sondern nach Abstammungsnähe geordnet, was erst die Grundlage für weitere theoretische Fortschritte bildete. Eine Systematik dieser Art kann nun gewiß nicht falsch sein, sie hat ja den Charakter einer bloßen Konvention. Dennoch hatte die Einführung des Linnéschen Systems weitreichende Konsequenzen oder eben konzeptionelle Implikationen. Tatsächlich ist die Bedeutung von rein begrifflichen Unterscheidungen für die Entwicklung der Biologie kaum zu unterschätzen. Ernst MAYR (1984, 36) sieht den Fortschritt in der gesamten Biologie gar als "weitgehend eine Frage der Entwicklung dieser Be-

griffe und Prinzipien". In anderen Wissenschaften lassen sich ähnliche Beobachtungen machen (vgl. FOUCAULT, 1971).

In diesem Sinne, so wollen wir zeigen, ist die Formel von den "Präferenzen und Beschränkungen" nicht frei von konzeptionellen Implikationen: Sie macht es schwer, einige für die institutionelle Analyse wichtige Phänomene zu begreifen. Das soll nicht heißen, daß sie für alle Fragen inadäquat wäre; genauso, wie das geozentrische Weltbild für die Behandlung gewisser Fragen nach wie vor zweckmäßig ist, bleibt das Modell des *homo æconomicus* für die Behandlung vieler Fragen angemessen. Es ist, so unsere These, nur nicht für die Behandlung *aller* Fragen adäquat.

3. Verpflichtungen, Vertrauen und Marktprozesse

Die konventionellen Implikationen der Formel "Präferenzen und Beschränkungen" und die Probleme, die sich für die institutionelle Analyse in diesem Zusammenhang stellen, lassen sich am einfachsten beispielhaft veranschaulichen. Man betrachte - im Anschluß an David HUME (1964(2), 256) - die Frage, warum man sich verpflichtet fühlt, jemandem geliehenes Geld zurückzugeben:

"Aber wenn er nun mein Feind ist und mir Grund gegeben hat, ihn zu hassen? Wenn er ein übler Gesell ist, der nur Verachtung verdient? Wenn er nun ein verworfener Wüstling ist, der sich selbst um so mehr schädigt, je mehr Geld er in Händen hält? Was, wenn ich des Geldes für meine Familie dringend bedarf?"

Wie erklärt sich dieses Gefühl der *Verpflichtung* zur Geldrückgabe und die Tatsache, daß diese Verpflichtung oft zu entsprechendem Verhalten führt?

Wenn dies im Sinne des *homo æconomicus* durch das Zusammenwirken von Präferenzen und Beschränkungen beschrieben werden soll, muß diese Verpflichtung entweder in den Präferenzen oder in den Beschränkungen ihren Niederschlag finden. Beides ist zunächst denkbar: Wir können ein Bedürfnis postulieren, der Verpflichtung zur Rückzahlung zu entsprechen, oder wir können eine moralische Beschränkung (im Sinne eines FREUDSchen "Über-Ich") postulieren, die unsere Handlungsmöglichkeiten einschränkt. Die zweite Interpretation ist aber nur wenig plausibel, denn wir haben ja die *Wahl*, der Verpflichtung zu entsprechen oder nicht. *Die Verpflichtung muß also in unseren Präferenzen lokalisiert sein.*

Eine derartige Verpflichtung ist aber in dem von HUME skizzierten Fall nur schwer verständlich: Es erscheint ungerecht, diesem Schurken sein Geld zurückzugeben; es schadet ihm und mir. Wenn wir uns frei fühlen, derart perverse Präferenzen zu konstruieren, gleicht dies in gewisser Weise dem Postulieren immer verwickelterer Epizyklen zur Rettung des geozentrischen Weltbildes.

Ferner ist das Gefühl einer Verpflichtung zur Geldrückgabe ein weit verbreitetes Phänomen. Man muß also Präferenzen postulieren, die in diesem Punkte bei den Mitgliedern der Gesellschaft weitgehend übereinstimmen. Diese übergreifen-

den Regelmäßigkeiten können schwerlich rein zufälliger Natur sein. Damit greift aber die Formel von den Präferenzen und Beschränkungen zu kurz, denn der wesentliche Punkt ist eben der *überindividuelle* Charakter derartiger Verpflichtungen, und nicht einfach, daß diese Verpflichtungen von einzelnen Menschen statistisch mehr oder weniger regelmäßig empfunden werden.

Dies ist ein wesentlicher Punkt, denn tatsächlich beruht das ganze Wirtschaftsleben in entscheidender Weise darauf, daß Versprechungen eingehalten werden:

"Selbst der einfachste Tausch beruht auf einem Vertrag. Jeder Part verzichtet auf Rechte über die Dinge, die er verkauft, um Rechte über das zu gewinnen, was er erwirbt. Nun wird es vorkommen, daß die Dinge, die getauscht werden, nicht alle physisch am Ort des Tausches vorhanden sind. Das Geschäft hat dann drei unterscheidbare Teile: Den Vertrag, die Lieferung und die Gegenlieferung. Damit ist der ursprüngliche Vertrag nichts weiter als die Kopplung zweier Lieferversprechen. Es ist aber sinnlos, mit Versprechungen Handel zu treiben, wenn nicht hinreichende Sicherheit darüber besteht, daß die Versprechungen eingehalten werden" (HICKS, 1969, 34).

Nun könnte man einwenden, daß die Menschen derartige Versprechungen nur einhalten, wenn ihre Nichtbeachtung durch Sanktionen verhindert wird. Dann bräuchte man keine Präferenz zur Einhaltung von Versprechungen und Verpflichtungen. Das Modell des homo oeconomicus wäre völlig hinreichend, uns Rechenschaft über die Einhaltung von Versprechungen zu geben. In dem von HUME beschriebenen Fall aber versagt dieses Vorgehen, und ebenso bei der Mehrzahl der wirtschaftlichen Transaktionen. Nach einer Taxifahrt etwa zahlen wir den Taxifahrer. Dadurch ändert sich das Verhältnis zwischen Fahrgast und Fahrer äußerlich praktisch überhaupt nicht. Das Taxameter zeigt den gleichen Stand wie zuvor, der Taxifahrer erscheint physisch nach wie vor bedrohlich, und so besteht kein Grund, warum er nicht, anstatt eine Quittung zu schreiben, erneut Fahrgeld verlangen sollte, und warum der Fahrgast nicht zahlen sollte, wenn er sich zuvor bereitgefunden hatte zu zahlen (vgl. SCHLICHT, 1993). Gerade die am besten funktionierenden Märkte - Wertpapiermärkte, Devisenmärkte, Diamantenmärkte - beruhen in ihrer Funktionsfähigkeit ganz entscheidend auf wechselseitigem und im großen und ganzen gerechtfertigtem Vertrauen, das nicht allein auf extern stabilisierende Sanktionsmechanismen zurückgeführt werden kann. (Diese müßten übrigens ihrerseits durch entsprechende Kontroll- und Sanktionsmechanismen stabilisiert werden, wenn Verpflichtungen keine verhaltenssteuernde Kraft hätten.)

4. Situative Verhaltenssteuerung und Gefordertheit

Vertrauen und das Einhalten von Versprechungen sind also grundlegend für die Funktionsweise eines Wirtschaftssystems. Wenn wir menschliches Verhalten allein durch die Formel von "Präferenzen und Beschränkungen" beschreiben, müssen wir einen wesentlichen Zug dieser Phänomene - nämlich, daß sie überindividueller Natur sind - als akzidentiell betrachten.

Zugleich suggeriert die Formel von den "Präferenzen und Beschränkungen" eine Unabhängigkeit zwischen diesen beiden Elementen. Hier nun scheint uns eine wichtige konzeptionelle Implikation dieser Sichtweise zu liegen, die ein Verständnis der grundlegenden Phänomene des Handelns unnötigerweise erschwert. Tatsächlich ist bei derartigen überindividuellen Verhaltensdispositionen wesentlich, daß gewisse Gegebenheiten bestimmte Verhaltensimpulse erzeugen: Wenn ich etwas als Tausch sehe, entsteht zugleich das Bedürfnis, mich entsprechend zu verhalten. Im Einzelfall werden mich vielleicht andere Gesichtspunkte veranlassen, zu betrügen, aber die Wahrscheinlichkeit wächst, daß ich mich den als objektiv wahrgenommenen situativen Faktoren entsprechend verhalte.

Mit anderen Worten: Unsere Bewertungen und Präferenzen sind in vielen Fällen nicht einfach beliebige emotionale Färbungen von objektiven Sachverhalten, sondern werden in gesetzmäßiger Weise durch den Kontext, wie wir ihn wahrnehmen, hervorgerufen. Max WERTHEIMER (1935) hat für diese Art von Verhaltensimpuls, der darauf gerichtet ist, eine gegebene Situation in sinnvoller Weise durch eine Handlung zu ergänzen, den Begriff der *Gefordertheit* geprägt.²

Die Vorstellung von Verhaltensimpulsen, die durch ein Umfeld erzeugt werden - im einfachsten Fall der Impuls, ein Bild, das schief an der Wand hängt, gerade zu hängen - ist aufs engste mit der Sicht verknüpft, daß menschliches Handeln und Fühlen dem Gesetz der Prägnanz folgt, also zur "guten Gestalt" tendiert. Diese Sicht eröffnet einen Zugang zu den eingangs genannten Verhaltensdispositionen, wie sie von fundamentaler Bedeutung für das Wirtschaftsleben sind.

5. Eigentum und Gestaltgesetze

Eine Grundphänomen wirtschaftlicher Prozesse ist das Eigentum. Die Frage nach Wesen und Form von Eigentum - welches sind die möglichen Formen von Eigentum und wie setzt sich eine dieser Formen gegenüber den anderen durch? - wird, so möchten wir erläutern, aus gestaltpsychologischer Sicht in einigen Punkten in neuer Weise beleuchtet.

Die moderne Theorie führt die Entstehung von Eigentumsformen auf deren *Nützlichkeit* zurück und knüpft damit direkt an DAVID HUME an.³ Dieser geht aber weiter, als es gegenwärtig üblich ist, indem er den *sittlichen Charakter* von

² Vgl. auch KÖHLER (1968; 1971, 356-375), ASCH (1987, 109-113).

³ Vgl. DEMSETZ (1988, 104 ff.), der direkt von der effizienzsteigernden Wirkung von Eigentum auf dessen Existenz und Form schließt, oder HAYEK (1983), der aus der Nützlichkeit solcher Regeln für die Gruppe schließt, daß sie sich evolutionär durchgesetzt haben. Das Problem dieser Thesen liegt in der Unterstellung, daß die evolutionäre Selektion an der sozialen Gruppe und nicht am Individuum ansetzt, aber in einer ehrlichen Gesellschaft kann es individuell vorteilhaft sein zu lügen, und solche sozial schädlichen Verhaltensweisen können sich trotz ihrer Nachteiligkeit für die Gruppe durchsetzen (vgl. KUBON-GILKE, 1993, 21 ff.).

Eigentumsregeln betont. Dieser ergäbe sich aus der Tendenz der Menschen, Institutionen zu "moralisieren". Eine solche Moralisierung sei zu einer dauerhaften Aufrechterhaltung von Regeln notwendig. Diese Moralisierung erfolge in einem Zusammenspiel mit einem Pflichtsinn (sense of duty), der aus einer sympathischen Anteilnahme am öffentlichen Leben, und dem überwältigenden Verlangen der Menschen nach Anerkennung resultiere (vgl. HUME, 1964(2), 272 sowie ganz ähnlich SMITH, 1949, 167 ff.).

Zugleich betont er überindividuelle Verhaltensdispositionen, die die Grundlage für die Eigentumbildung darstellen, und berührt damit die Frage nach dem Wesen von Eigentum. In dem Abschnitt "Of the Rules, which determine Property" behandelt er die Notwendigkeit, daß *erkannt* werden kann, welche Güter bestimmten Personen gehören.⁴ Zur Illustration unterstellt er zunächst eine Gruppe von Menschen, die "wild" und vereinzelt leben, sich ihrer trostlosen Lage aber bewußt sind, auch die Vorteile des Lebens in einer Gemeinschaft voraussehen und die deshalb übereingekommen sind, gegenseitig ihre Besitztümer anzuerkennen. Eine Schwierigkeit sieht HUME nun darin, daß eine Entscheidung getroffen werden muß, wie der insgesamt vorhandene Besitz aufgeteilt und einzelnen Personen zugewiesen werden soll. Er sieht als "natürlichen" Ausweg aus dem Dilemma eine Regel, wonach jeder diejenigen Güter weiterhin besitzen sollte, die er im Augenblick gerade im Besitz hält. Warum er diese Regel als "natürlich" ansieht, verdeutlicht er wie folgt:

"Wenn zwei Dinge in einer engen Beziehung miteinander stehen, ist der menschliche Geist geneigt, noch weitere Beziehungen zwischen diesen Gegenständen hinzuzufügen, um ihre Vereinigung vollkommener zu machen. [...] Ordnen wir z. B. irgendwelche Körper, so unterlassen wir es nicht, die *ähnlichen nebeneinander* oder an korrespondierenden Orten aufzustellen. Es befriedigt uns, die Beziehung der *Nachbarschaft* zu der der Ähnlichkeit oder die Ähnlichkeit der Lage zu der Ähnlichkeit der Beschaffenheit hinzuzufügen. Dies läßt sich aus den uns bekannten Eigenschaften der menschlichen Natur leicht verstehen. Wenn sich unser Geist veranlaßt sieht, Gegenstände zu gruppieren, so richtet sich sein Blick naturgemäß auf diejenigen, die miteinander irgendwie zusammenhängen. Diese sind im Geist schon vereinigt; sie drängen sich also der Vorstellung gleichzeitig auf; und es bedarf keines besonderen Anstoßes zu ihrer Verbindung. Vielmehr wäre ein starker Grund nötig, damit wir diesen natürlichen Zusammenhang vernachlässigen. [...] Mittlerweile können wir uns mit der Bemerkung begnügen, daß dieselbe Neigung zur Ordnung und Gleichartigkeit, nach der die Bücher in einer Bibliothek und die Stühle in einem Wohnzimmer geordnet werden, auch zur Bildung der Gesellschaft und zum Wohlergehen der Menschheit beiträgt, sofern nämlich dadurch die allgemeine Regel der Sicherheit des Besitzes genauer bestimmt wird" (HUME, 1964 (2), 275).

⁴ Vgl. zu den folgenden Ausführungen HUME, 1964 (2), 273 ff. Übersetzung der Zitate HUMEs durch die Verfasser im Anschluß an Theodor LIPPS. Die Passagen sind in deutscher Sprache in BRANDT, 1974; 118 - 144 abgedruckt.

Die Hinweise auf "natürliche" Zusammenhänge, Gruppierungen und Ordnungen, die wir wahrnehmen, deuten auf die Gestaltgesetze hin, wie sie in der Wahrnehmung, im Denken, Fühlen und umfassend in unserer psychischen Organisation wirksam sind (vgl. die Zusammenfassung bei METZGER, 1966). Nach diesen Gestaltgesetzen erfolgt der Zusammenschluß einzelner Elemente so, daß das entstehende Ganze *gestaltlich ausgezeichnet* ist. HUMEs Betonung von Nähe, Gleichartigkeit und Symmetrie kann in diesem Sinne gedeutet werden. Seine Bemerkungen über die Vervollständigung von Ordnungen erinnern an Ergänzungen von unvollständigen Wahrnehmungen. Experimentell wurde z. B. gezeigt, daß Versuchspersonen vollständige Strukturen beschreiben, obwohl in der Reizkonstellation Lücken enthalten sind (vgl. MICHOTTE/THINÉS/CRABBÉ, 1966, 978 ff.). In der HUMEschen Sichtweise ergänzen wir bestimmte "natürliche" Ordnungen, um eine noch bessere Gestalt zu erhalten. Ferner deuten HUMEs Ausführungen auf die von WERTHEIMER (1935) dargelegte Idee der *Gefordertheit* hin, nach der eine gegebene Situation in sinnvoller Weise durch eine Handlung ergänzt wird: Die Bücher in der Bibliothek werden geordnet oder ein Bild gerade gehängt. Die vorgefundene Gegebenheit erzeugt bestimmte Verhaltensimpulse, und die überindividuell wirksamen Gestaltgesetze können somit einen Grund dafür darstellen, daß den Regeln allgemein und nicht nur aufgrund von persönlichen Vorlieben gefolgt wird.⁵

HUME konkretisiert diese allgemeinen Überlegungen, indem er vier Umstände hervorhebt, die bei der Konstituierung von Eigentum von besonderer Bedeutung sind: Besitzergreifung (occupation), Verjährung (prescription), Zuwachs (accession) und Erbfolge (succession). Diese stehen in engem Zusammenhang mit den Gestaltgesetzen.

Besitzergreifung

Ein wilder Eber, der in unsere Schlinge gerät, wird als unser Besitz angesehen, wenn sein Entkommen unmöglich ist. Aber was heißt unmöglich? Wie können wir Unmöglichkeit von Unwahrscheinlichkeit abgrenzen? Nach HUME bedarf es hier bestimmter Beziehungen von Personen zu Dingen und Ereignissen, die in unserer Wahrnehmung eine (prägnante) Zuordnung auslösen, was dann letztlich Besitz begründet.

"Jemand, der einen Hasen bis zur äußersten Erschöpfung gehetzt hat, würde es als Rechtswidrigkeit ansehen, wenn ein anderer ihm zuvorkäme und seine Beute ergriffe. Wenn aber derselbe Mensch gerade einen Apfel pflücken will, den er unmittelbar greifen kann, und ein anderer ihm zuvor kommt, der schneller ist, so hat er keinen Grund, sich zu beklagen. Für diesen Unterschied be-

⁵ Solomon ASCH führt dazu aus: "My private ownership of things does not depend solely upon my will or preference. It becomes a reality only if it is also the will of others. Ownership is a social fact and money a social thing. These objects or transactions give rise to more complex facts, such as contract, price, profit, credit, and debt. These are facts that grow directly out of a mutual social field" (ASCH, 1987, 179 - 180).

steht kein anderer Grund als der, daß der Hase nicht an sich etwas Stillstehendes, sondern sein Stillstand Wirkung einer Anstrengung des Jägers ist; dadurch entsteht zwischen dem Jäger und dem Hasen eine enge Beziehung, die in dem anderen Falle fehlt.

So reicht die zweifellose und unfehlbare Macht über eine Sache ohne körperliche Berührung und ohne andere ersichtliche Beziehung oft nicht hin, um Eigentum zu begründen. Umgekehrt genügt eine ersichtliche Beziehung, ohne augenblickliche Macht, zuweilen, um ein Recht auf einen Gegenstand zu sichern. Der Anblick einer Sache ist selten eine solche genügend starke Beziehung - eben nur dann, wenn der Gegenstand verborgen oder sehr undeutlich war. In diesem Fall kann aber schon das einfache Erblicken eines Gegenstandes das Eigentum nach sich ziehen. So ist es Grundsatz, *daß selbst ein ganzer Weltteil der Nation gehört, die ihn zuerst entdeckte*. Bemerkenswert ist jedoch, daß sowohl bei der Entdeckung als auch bei der Besitzergreifung der erste Entdecker und der erste Besitzer ihrer Beziehung zum Gegenstande die Absicht der Eigentumserwerbung hinzufügen müssen. Ohne diese verfehlt die Beziehung ihre Wirkung, und zwar, weil der Zusammenhang zwischen dem Eigentum und der Beziehung in unserer Einbildung nicht groß genug ist, und darum der Unterstützung durch eine solche Absicht bedarf^m (HUME, 1964 (2), 277).

Die Beziehungen zwischen Person und Gegenstand scheinen insbesondere dann zur Zuordnung als Eigentum zu führen, wenn bestimmte Ursachenattributionen dies nahelegen. Nach JOHANSSON ist es ist für die Wahrnehmung grundlegend, daß die Tendenz besteht, aus komplexen Veränderungen in der Reizkonfiguration konstante Beziehungen zu abstrahieren. In der Geschehenswahrnehmung gibt es das Phänomen, daß dann, wenn sich verschiedene Wahrnehmungsgebilde, die räumlich voneinander getrennt sind, gleichzeitig in übereinstimmender Weise ändern, die Wahrnehmung eines sich verändernden (z. B. sich bewegenden) *einheitlichen* Gebildes entsteht (vgl. JOHANSSON, 1966, 755). Diese Zuordnung geschieht nach dem *Gesetz des gemeinsamen Schicksals*. (Eine gemeinsame *gleiche* Veränderung ist dabei nicht unbedingt notwendig, vgl. METZGER, 1966, 702). Wenn Veränderungen eines Objekts der Anstrengung einer Person zugerechnet werden, so scheint dies ein wesentlicher Grund für eine Eigentumszuordnung zu sein. Dies kann bedeuten, daß jemandem das Recht auf das von ihm Erarbeitete erhält oder - wie im Beispiel oben - der ermüdete Hase als Eigentum des Jägers gesehen wird. Gibt es solche Attributionen nicht, dann ist der Zusammenhang zwischen Objekt und Person zu schwach, um prägnante Zuordnungen zu ermöglichen, und Eigentum entsteht nicht.

Ähnliche Phänomene wie bei der Frage, was überhaupt als Besitzergreifung wahrgenommen wird, sieht HUME auch bei den Fragen, welches Ausmaß der Besitz haben wird, der in dieser Art und Weise bestimmten Personen oder Gruppen zugesprochen wird und wie überhaupt Gruppierungen gebildet werden:

Ein Mensch, der an der Küste einer kleinen einsamen Insel landet, die öde und unbebaut ist, gilt vom ersten Augenblick als deren Besitzer. Er erwirbt das Eigentum des Ganzen, weil das Objekt in der Einbildungskraft begrenzt und umschrieben ist und gleichzeitig seiner Größe nach nicht außer Verhältnis steht zu dem neuen Besitzer. Wenn dagegen derselbe Mensch auf einer wüsten Insel landet, die so groß ist wie *Großbritannien*, so erstreckt sich sein Eigentum nicht über das Gebiet hin-

aus, von dem er unmittelbar Besitz ergreift, während eine zahlreiche Kolonie sofort nach ihrer Ausschiffung als Eigentümer des *Ganzen* gelten würde." ⁶

Verjährung

Anrechte aus Erstbesitz werden mit der Zeit undeutlicher. Bei beträchtlichen Zeiträumen rückt der Zusammenhang zwischen den Dingen und dem Erstbesitzer auseinander. Eigentumsrechte, die heute klar und sicher sind, werden nach fünfzig Jahren undeutlich und zweifelhaft, selbst wenn die Tatsachen der Besitzergreifung eindeutig sind. Die vergangenen Zusammengehörigkeiten sind in ihrer Wirkung verblaßt, wenn sie nicht fortlaufend neu bestätigt werden, und die Beziehung erscheint gestaltlich nicht mehr so ausgezeichnet. ⁷

Zuwachs

Nach HUME wird auch Eigentumsrecht durch Zuwachs erworben, wenn der Zuwachs in engem Zusammenhang mit dem ursprünglichen Besitz wahrgenommen wird und wenn er im Vergleich mit dem ursprünglichen Besitz als etwas Geringeres erscheint. Die Früchte des Gartens sind so schon wegen des wahrgenommenen Zusammenhangs zu den im Besitz befindlichen Bäumen und Sträuchern in unserem Eigentum. ⁸ Zur Verdeutlichung seiner Behauptung daß der Zuwachs im Vergleich zum ursprünglichen Besitz relativ klein sein müsse, um zum ursprünglichen Eigentum gerechnet zu werden, bemerkt HUME:

"Die Herrschaft über *Großbritannien* zieht die Herrschaft über die *Orkneyinseln*, die *Hebriden*, die Insel *Man* und die Insel *Wight* nach sich. Dagegen schließt die Macht über diese kleineren Inseln naturgemäß kein Anrecht auf *Großbritannien* ein. Kurz gesagt, der kleinere Gegenstand wird naturgemäß von dem Eigentumsrecht auf den größeren, als Zuwachs desselben, mitumfaßt, dagegen

⁶ Vgl. HUME 1964 (2), 278. Diese Entsprechung der Größe bzw. Bedeutung von Dingen mit Personen(gruppen) wird von Hume noch an anderen Stellen betont. Nicht nur, daß es einer ganzen Nation bedürfe, um einen ganzen Kontinent zugesprochen zu bekommen: "The property of rivers, by the laws of most nations, and by the natural turn of our thought, is attributed to the proprietors of their banks, excepting such vast rivers as the *Rhine* or the *Danube*, which seem too large to the imagination to follow as an accession the property of the neighboring fields. Yet even these rivers are consider'd as the property of that nation, thro' whose dominions they run; the idea of a nation being of a suitable bulk to correspond with them, and bear them such a relation in the fancy" (HUME, 1964 (2), 281).

⁷ Konkurrierende Gerechtigkeitsvorstellungen können dabei natürlich auch entstehen, wie das Beispiel der zum Teil auch von Nichtbetroffenen als ungerecht empfundenen Naturalrestitution von Immobilien in den neuen Bundesländern zeigt.

⁸ "Where objects are connected together in the imagination, they are apt to be put on the same footing, and are commonly suppos'd to be endow'd with the same qualities. We readily pass from one to the other, and make no difference in our judgments concerning them; especially if the latter be inferior to the former" (HUME, 1964 (2), 279).

betrachtet man niemals den großen Gegenstand als dem Besitzer des mit ihm zusammenhängenden kleinen Gegenstandes gehörig, nur wegen dieses Besitzes und dieses Zusammenhanges. [...] Erkennen wir einer Person ein Eigentumsrecht auf zwei Gegenstände zu, so pflegen wir in unseren Gedanken nicht von der Person auf den einen Gegenstand und von diesem auf den anderen, der mit ihm zusammenhängt, überzugehen. Vielmehr sehen wir die Gegenstände als Eigentum der Person und sind geneigt, diese zu vereinigen und sie in demselben Lichte zu betrachten. Nehmen wir nun an, ein großer und ein kleiner Gegenstand ständen in Zusammenhang, und der Mensch stehe in enger Beziehung zu dem großen Gegenstand; dann wird er für uns auch mit den *beiden* Gegenständen, diese beiden als *Ganzes* genommen, in enger Beziehung stehen, weil er mit dem beträchtlichsten *Teil* dieses Ganzen in der engen Beziehung steht. Steht er hingegen nur mit dem kleineren Gegenstand in Beziehung, so wird er für uns nicht mit dem *Ganzen* aus beiden in enger Beziehung stehen, weil er ja nur mit dem kleineren Teile in Beziehung steht und dieser nicht dazu angetan ist, uns besonders aufzufallen, wenn wir das Ganze betrachten." ⁹

Erbfolge

Das Recht auf Erbfolge gründet sich nach HUME auf die angenommene Zustimmung der Eltern und Verwandten. Eines Menschen Besitztümer sollten auf diejenigen übergehen, die ihm am teuersten waren. Naturgemäß richten wir nach des Vaters Tod den Blick auf den Sohn. Die Hinterlassenschaft muß ja irgendjemandes Eigentum werden. Da die Söhne bereits in enger Beziehung zu ihren Vätern stehen, sind wir geneigt, sie durch den Gedanken des Eigentumsrechts noch enger zu verbinden. Das Erbrecht kann vielleicht in Analogie zu dem Gestaltgesetz der guten Fortsetzung verstanden werden. Die engen Verbindungen zwischen einer Person und ihrem Besitz sowie zwischen der Person und ihren Nachkommen legen es nahe, daß das Eigentum an die Nachkommen übergeht und dies auch allgemeine Akzeptanz findet.

Die skizzierten Ideen HUMEs über Eigentum sollen hier nicht weiter ausgeführt werden.¹⁰ Das bisher im Anschluß an HUME Dargelegte läßt sich wie folgt zu-

⁹ Vgl. HUME, 1964 (2), 280. Zu überprüfen wäre, ob diese Argumente auch "Residualrechte" moderner Prägung erklärbar machen.

¹⁰ Es sei jedoch erwähnt, daß eine der in der letzten Zeit sehr intensiv diskutierten Eigentumstheorien ganz explizit von den Vorstellungen HUMEs zur Bildung von Eigentumsregeln ausgeht: SUGDEN (1986) versucht mit Hilfe der Eigentumstheorie HUMEs, insbesondere mit den von ihm betonten Wahrnehmungsbesonderheiten, aufzuzeigen, wie sich in einer Gesellschaft Eigentumsregeln als Konventionen bilden. Probleme der Besitzergreifung formuliert er dabei als wiederholte "hawk-dove-" bzw. "division"-Spiele. Dabei unterstellt er, daß durch "focal points" - prägnant hervorstechende, aber möglicherweise ansonsten nebensächliche Eigenheiten eines Problems - Asymmetrien *wahrgenommen* werden, die das Spielgeschehen letztlich steuern. Die erste Besitzergreifung schafft beispielsweise einen solchen focal point. Werden solche Asymmetrien wahrgenommen, so können sich, wie SUGDEN nachweist, Konventionen wie die Respektierung von Besitzergreifung als evolutorisch stabile Strategien herausbilden. SUGDENs Theorie erfaßt viele Ideen HUMEs in sehr interessanter und überzeugender Weise. Dennoch gilt auch für diesen - immer noch individualistischen - Ansatz, daß die Verhaltensbestimmung durch die Eigentumsregel

sammenfassen: Eigentum begründet sich durch eine stillschweigende Übereinkunft, die bestimmten Personen oder Gruppen dauerhaft ein Besitzrecht zuspricht. Im Zusammenhang der Zuordnung entstehen Ansprüche und Verpflichtungen, die gegenseitig akzeptiert und respektiert werden.¹¹ HUME hat zudem beschrieben, wie Einfachheitsgesichtspunkte die Selektion bestimmter Eigentumsregeln begünstigen. Dabei wird deutlich, daß ein wesentliches Element dieser Prozesse in überindividuellen psychologischen Grundgegebenheiten zu sehen ist, wie sie die Regelbildung leiten. Kurz ausgedrückt: Menschliches Handeln folgt dem Gesetz der Prägnanz. Die überindividuellen psychologischen Grundgegebenheiten bestimmen das Spektrum möglicher individueller Verhaltensdispositionen. Im Zusammenspiel mit anderen Faktoren - wie etwa evolutorischen Selektionsprozessen oder strategischen Interaktionen - kann sich so eine bestimmte Eigentumsordnung bilden.

Letztlich ist ein wesentliches Element bei diesen Vorgängen das, was HUME mit der menschlichen Neigung zur Moralisierung von Institutionen anspricht. Besitzergreifung, Zuwachs und Verjährung werden in dieser Weise moralisiert und dienen damit als Grundlage für Eigentumbildung, aber irgendwelche willkürlichen Zuordnungen wären einer solchen Moralisierung nicht zugänglich. Gestaltpsychologisch könnte man sagen, daß zeitliche oder räumliche Nähe, gemeinsames Schicksal und ähnliche Prinzipien der Gruppierung verhaltenssteuernde Kraft haben: Für die Akteure ergeben sich diese Gesichtspunkte jeweils aus der Natur der Sache und erzeugen den Impuls, gemäß der so wahrgenommenen Natur der Sache zu handeln. Die Idee der Gefordertheit bezieht sich genau auf diesen Zusammenhang zwischen Erkennen und Wollen, Situation und Handeln.

von SUGDEN letztlich vorausgesetzt wird. Recht deutlich wird dies in der Diskussion des Problems strategischer Bindungen (*credible commitments*). Die These, daß Spieler mit "Kampf" drohen, wenn die Besitzregel nicht eingehalten wird und daß gerade diese Drohung auch als glaubhaft angesehen wird, verweist letztlich auf irrationale, emotional geprägte Verhaltensdispositionen von strategischem Wert, die SUGDENS (1986, 82 ff.) grundsätzlichem Ansatz zuwiderlaufen. Ähnlich verhält es sich mit seiner Sicht des Zusammenhangs von Konvention und Moral. Die moralische Verpflichtung, einer Regel zu folgen, der *obligatorische* Charakter einer Eigentumsregel, bleibt unerklärt, weil die von HUME betonte Tendenz der menschlichen Natur zur Moralisierung von Verhaltensmaximen unberücksichtigt bleibt.

¹¹Die Regeln können sich auch deshalb stabilisieren, weil Ansprüche und Anrechte aus den Regeln damit verbunden sind, daß diese auch dann "verteidigt" werden, wenn dies - im spieltheoretischen Sinne - irrational ist. Werden solche Verhaltensweisen glaubhaft, kann es für einen Nicht-Eigentümer durchaus rational sein, die derart verteidigten Eigentumsrechte des anderen zu akzeptieren. Letztlich kann dies dann dazu führen, daß es zur Routineentscheidung wird, Ansprüche aus Eigentumsregeln zu respektieren (vgl. SCHLICHT, 1993). Die Gefordertheit zur Akzeptanz von Eigentum kann sich aber auch ohne solche "Umwege" einstellen.

6. Bemerkungen zu Ausgestaltungen und Änderungen von Eigentumsrechten

Die bisherigen Überlegungen haben sich, im Anschluß an HUME, allein auf Eigentum in Hinblick auf die *Zuordnung von Sachen zu Personen* bezogen: Was gehört wem? Damit ist aber noch nichts über die Ausgestaltung dieser Eigentumsrechte gesagt: Wozu berechtigt Eigentum, was darf ein Eigentümer mit seiner Sache machen? Und wie kann Eigentum zwischen Personen übertragen werden? Hier gibt es große Unterschiede zwischen verschiedenen Gesellschaften. Was die Verwendung betrifft, ist das römische "ius utendi et abutendi" - das Eigentum als Recht, seine Sache beliebig zu gebrauchen oder zu mißbrauchen - nur ein Spezialfall im Spektrum der Möglichkeiten. Typisch ist in vielen Gesellschaften die Einschränkung auf sinnvollen Gebrauch; das Eigentum begründet ein ius utendi, aber kein ius abutendi. Oft gehen zudem mit Besitz Verpflichtungen gegenüber anderen einher. Bei uns ist dies in der Formel von der "Sozialpflichtigkeit des Eigentums" Gesetz und findet etwa im Bereich des Eigentums von Mietwohnungen eine besonders deutliche Ausprägung.

Es würde zu weit führen, die Vielfalt der Eigentumsformen in den unterschiedlichsten Gesellschaften und zu verschiedenen Zeiten hier auch nur zu skizzieren, geschweige denn aus gestaltpsychologischer Perspektive zu untersuchen. Wir denken aber, daß aus dieser Sicht viele Zusammenhänge verständlich werden können. Gewiß gilt dies für viele anthropologische Erklärungen, die direkt am Selbstverständnis der Menschen anknüpfen. Auf den Trobriand-Inseln etwa haben jene Anrechte auf Land, die bestimmte mythischen Vorfahren haben (BELL-KRANNHALS, 1990, 104). Der so bestimmte Eigentümer kann zwar Teile seines Landes anderen Personen zuweisen und diese Personen können das ihnen zugewiesene Land auch "vererben", aber die Eigentumsbegründung verbietet den Verkauf oder Tausch von Land. Verkauf oder Tausch würde ja die Legitimität der Begründung von Eigentum aus dem Besitz der Ahnen zerstören. Solche Restriktionen, die die Evolution von Eigentumsrechten mit beeinflussen, sind letztlich nur psychologisch verständlich.

Ähnlich bei Erbschaftsregeln. Unterschiedliche Formen des Zusammenlebens bringen verschiedene Sichtweisen über Zusammengehörigkeiten von Personen mit sich. Wenn die Verbindung von Vater zu Sohn nicht sehr ausgeprägt ist, werden prägnantere soziale Bindungen die Erbschaftsregeln bestimmen. Bei keinerlei spezieller Bindung ist dann auch keine Vererbung möglich. So erwähnt SCHMIDT (1939, 56), daß es einige Urkulturen gegeben habe, bei denen nach dem Tod des Eigentümers dessen ganze Hinterlassenschaft zerstört wurde. Die Zerstörung von Gütern ist allerdings eher die Ausnahme. Häufiger ist, daß dann die Hinterlassenschaft innerhalb der Gruppe frei verfügbar und nach den von HUME beschriebenen Regeln der Besitzergreifung angeeignet wird. Aus dieser Sicht sollte man erwarten, daß Auflösung der traditionellen Familienstrukturen in neuerer Zeit zu einer Ablösung der Blutsverwandschaft und einer Betonung gemeinsamen Schicksals bei den Erbschaftsregeln führen wird. Aus diesem Zusam-

menhang heraus können auch die neueren Bestrebungen in der Bundesrepublik verstanden werden, die deutsche Nationalität nicht so betont wie bisher auf das Vorhandensein deutscher Vorfahren abzustellen.

Wir haben an früherer Stelle bereits darauf hingewiesen, daß das Erzeugen bestimmter Verhaltensimpulse durch den Kontext für überindividuelle Verhaltensdispositionen wesentlich ist. Die als objektiv wahrgenommenen situativen Faktoren erzeugen ein bestimmtes Verhalten bzw. erhöhen die Wahrscheinlichkeit für dieses Verhalten. Damit können wir einen Zugang zu einem Verständnis von Charakteristika bestimmter Märkte gewinnen, die ohne die Beachtung dieser Zusammenhänge schwer verständlich sind. Wenn etwa eine langandauernde zeitlich stabile Beziehung zwischen zwei Marktpartnern besteht, so wird diese nicht als Tauschvertrag, sondern als Reziprozitätsbeziehung gesehen (vgl. auch SCHLICHT, 1979). Arbeitsvertrag und Mietvertrag begründen derartige langandauernde Beziehungen, bei denen die Äquivalenz von Geben und Nehmen un deutlich wird. Die Pflichten und Verpflichtungen der Parteien sind nur insgesamt vertraglich fixiert, aber jede einzelne Pflicht findet keine direkte Entsprechung in einer bestimmten Verpflichtung der Gegenseite. Das macht es schwer, einen Arbeitsvertrag oder einen Mietvertrag als einen bloßen Tauschvertrag zu sehen. Tatsächlich hat sich auch bis in die Rechtsprechung hinein die Interpretation durchgesetzt, die hier psychologisch naheliegt: Diese Verträge werden als Begründungen von Reziprozitätsverhältnissen aufgefaßt, die weitgehend voneinander gelöste Pflichten und Verpflichtungen der Parteien umfassen. Dies läuft oft (etwa im Wohnungsmarkt) der ökonomischen Zweckmäßigkeit zuwider und ist insofern nicht allein aus der Denkfigur heraus zu begreifen, daß sich die wirtschaftlich zweckmäßigsten Vertragsformen durchsetzen. Die Tendenz zu Moralisierung hat eben nicht immer nur ausschließlich gute Wirkungen. Die hier entwickelte Perspektive trägt zu einem Verständnis derartiger Phänomene bei: Solche langandauernden Beziehungen können nur schwer als bloße Tauschbeziehungen gesehen werden. Unsere Auffassung drängt zur guten Gestalt, und diese ist hier die Reziprozität. Das hat dann moralische und verhaltensmäßige Konsequenzen. "Faire" Löhne oder Mieten haben in diesen Bereichen eben eine viel größere Bedeutung als etwa faire Preise auf dem Automobilmarkt. Entsprechend sollten wir erwarten, daß mit einer Zunahme der Mobilität auf dem Wohnungsmarkt oder auf dem Arbeitsmarkt die Reziprozitätsinterpretation geschwächt wird. Sie müßte auch in den Segmenten des Arbeitsmarktes, die durch höhere Mobilität gekennzeichnet sind, weniger ausgeprägt sein. Wir gewinnen also gewisse Hypothesen über die Änderungen von moralischen Bewertungen und moralisch gesteuerten Verhaltensweisen aus der gestaltpsychologischen Perspektive: Änderungen der Gegebenheiten induzieren neue Gefordertheiten und damit einhergehende neue Verhaltenstendenzen.

7. Gestaltpsychologie und institutionelle Analyse

Diese Bemerkungen über die Bildung und Stabilisierung von Eigentumsregeln bieten gewiß keine vollständige Analyse. Es sollte aber klar geworden sein, daß die überindividuelle Gültigkeit dieser Regeln und ihr verhaltenssteuerndes Potential nur ganz unzureichend mit einer Koinzidenz von individuellen Präferenzen erklärt werden kann. Der überindividuelle Charakter derartiger Phänomene läßt sich aber zwanglos aus den überindividuellen Gestaltgesetzen heraus verstehen.

Dies gilt nun nicht nur für die Fragen der Eigentumsbildung, sondern ganz generell für institutionelle Phänomene.

Üblicherweise werden Institutionen wie Eigentumsformen, Unternehmensformen, Entlohnungsformen, Vertragsformen, Standardisierungen und Geschäftsansätzen als Ergebnis eines Institutionenwettbewerbs interpretiert, bei dem die überlegenen Formen sich durchsetzen und die anderen Formen verdrängen. Dieser Gedanke ist völlig richtig, greift aber zu kurz, denn es gehen hier stillschweigend Annahmen ein, die das Ergebnis der Betrachtung entscheidend beeinflussen:

- Der Gedanke der Institutionenkonkurrenz muß von einer Menge von Institutionenformen ausgehen, zwischen denen dann die wettbewerbsmäßige Selektion erfolgt. Diese Menge der potentiellen Institutionen kann selbst nicht wettbewerbsmäßig erklärt werden, sie bildet vielmehr die Voraussetzung für den Institutionenwettbewerb (Problem der Grundgesamtheit).
- Wenn Institutionen von Relevanz sein sollen, müssen sie letztlich Verhalten steuern (Problem der Verhaltensrelevanz).

Beide Probleme finden in der traditionellen Sicht keine befriedigende Lösung. Es bleibt unklar, was eigentlich Institutionen sind und wie sie Verhalten beeinflussen, aber es müssen Annahmen darüber getroffen werden, damit der Wettbewerbsgedanke tragfähig wird. Man betrachte etwa eine Definition wie die folgende: "Institutionen sind die Spielregeln in einer Gesellschaft, oder etwas genauer die von Menschen geschaffenen Beschränkungen, die das menschliche Handeln bestimmen." (NORTH, 1990, 3). Dies läßt offen, welches die möglichen "Spielregeln" sind und warum die Menschen diesen Spielregeln oft folgen. Die Beschreibung menschlichen Verhaltens durch die Formel "Präferenzen und Beschränkungen" macht den Zugang zu diesen Fragen auch sehr schwierig. Wir wollen nicht behaupten, daß die Erklärung ökonomischer Institutionen durch diese Formel unmöglich ist, aber die beschriebenen konzeptionellen Implikationen - die das Verständnis von situativer Verhaltensbestimmung erschweren - gehen damit einher, daß die Erklärung der erwähnten überindividuellen Verhaltensdispositionen durch "Präferenzen und Beschränkungen" recht kompliziert wird. Sicherlich kann man *prinzipiell* die Stabilisierung solcher Präferenzen über Sozialisationseffekte oder ähnliches beschreiben. Aber dies erscheint als unnötiger Umweg, da für eine solche Darstellung letztlich auf Gesetzmäßigkeiten bei der Regelbildung zurückgegriffen werden muß, die auch *direkt* Erklärungsansätze für überindividuelle Ver-

haltensdispositionen, Gefordertheiten und letztlich ökonomische Institutionen bieten können. Die Gestaltpsychologie, so ist zu hoffen, öffnet eine fruchtbare Perspektive zur Behandlung dieser Fragen: Indem Regeln als psychologische Gebilde verstanden werden, die sich gemäß dem Prägnanzgesetz bilden, gewinnen wir einen Zugang dazu, was psychologisch mögliche Regeln sind, auf denen Institutionen dann aufbauen können. Der "objektive" überindividuelle Charakter von Institutionen wird aus dem überindividuellen Charakter der Prägnanzgesetze heraus verständlich. Die verhaltenssteuernde Kraft von Institutionen schließlich ergibt sich aus unserem Bestreben, den wahrgenommenen situativen Erfordernissen gemäß zu handeln. So bietet die Gestaltpsychologie einen Ausgangspunkt zur Grundlegung der Institutionenanalyse.

Zusammenfassung

Institutionen bestimmen die Art und Weise, in der die Mitglieder einer Gesellschaft interagieren. Da der ökonomische Fortschritt wesentlich als von Institutionen bestimmt gesehen wird, befaßt sich auch die ökonomische Analyse mit Fragen der Entstehung von Institutionen (z. B. von Eigentums- und Unternehmensformen). Dabei wird i. d. R. der traditionelle Ansatz der ökonomischen Analyse verwendet, bei dem unterstellt wird, daß das menschliche Verhalten durch ein Zusammenspiel von Präferenzen und Beschränkungen determiniert wird und Institutionen als Ergebnis eines Wettbewerbsprozesses resultieren. In diesem Aufsatz wird argumentiert, daß diese Sichtweise problematisch ist. Für das Verständnis von Institutionen ist mitentscheidend, daß menschliches Verhalten wesentlich von situativen Faktoren beeinflusst wird. Während im traditionellen Verhaltensmodell, das in der ökonomischen Analyse verwendet wird, situative Faktoren nur schwer zu verstehen und einzubeziehen sind, bietet - so das Argument - der gestaltpsychologische Begriff der "Gefordertheit" einen geeigneten theoretischen Zugang zu situativer Verhaltensbestimmung. Dies wird insbesondere am Beispiel des Eigentums illustriert.

Summary

Institutions determine the way in which members of a society interact. Economic progress is substantially determined by the institutional setup. Therefore, economic analysis is concerned with the formation of institutions (like property and firms). The traditional approach of economic analysis supposes that human behaviour is determined by an interaction of preferences and restrictions and that institutions emerge as a consequence of competition. We argue that this view is problematic. One of the crucial points concerning the understanding of institutions is that human behaviour is influenced by situative factors. It is, however, difficult to understand such factors and to integrate them into the traditional model of behaviour as used in economic analysis. However, the Gestalt-psychological term "requiredness" offers an appropriate theoretical access to the situative determination of behaviour. This is illustrated by the example of property.

Literatur

- ASCH, S. E. (1987): Social Psychology (second edition). Oxford-NewYork-Tokyo: Oxford University Press.
- BELL-KRANNHALS, I. (1990): Haben um zu geben. Eigentum und Besitz auf den Trobriand-Inseln, Papua New Guinea. Basler Beiträge zur Ethnologie, Bd. 31, Basel: Wepf.
- BRANDT, R. (1974): Eigentumstheorien von Grotius bis Kant. Stuttgart/Bad Cannstatt: Frommann.
- DEMSETZ, H. (1988): Ownership, Control and the Firm. The Organization of Economic Activity, Vol. 1. Oxford/Cambridge (Mass.): Basil Blackwell.

- FOUCAULT, M. (1971): Die Ordnung der Dinge. Aus dem Französischen von Ulrich KÖPPEN, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- HAYEK, F. A. (1983): Evolution und spontane Ordnung. Zürich: Privatdruck Bank Hofmann.
- HICKS, J. (1969): A Theory of Economic History. London/Oxford/New York: Oxford University Press.
- HUME, D. (1964): A Treatise in Human Nature. Reprint of the new edition London 1886, (1): Vol 1 (Book I), (2): Vol. 2 (Books II, III), Aalen: Scientia.
- JOHANSSON, G. (1966): Geschehenswahrnehmung. In: K. GOTTSCHALDT, Ph. LERSCH, F. SANDER, H. THOMAE (Hg.): Handbuch der Psychologie, 1. Band: Allgemeine Psychologie, I. Der Aufbau des Erkennens, 1. Halbband: Wahrnehmung und Bewußtsein, Göttingen: Hogrefe, 745 - 775.
- KÖHLER, W. (1968): Werte und Tatsachen. Berlin u. a.: Springer.
- KÖHLER, W. (1971): The Selected Papers of Wolfgang Köhler. Ed. by M. HENLE. New York: Liveright.
- KUBON-GILKE, G. (1993): Evolution und Gestalt in der ökonomischen Analyse, *Gestalt Theory* 15 (1), 3 - 36.
- MAYR, E. (1984): Die Entwicklung der biologischen Gedankenwelt. Aus dem Amerikanischen von K. de Sousa Ferreira. Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo: Springer.
- METZGER, W. (1966): Figural-Wahrnehmung. In: K. GOTTSCHALDT, Ph. LERSCH, F. SANDER, H. THOMAE (Hg.): Handbuch der Psychologie, 1. Band: Allgemeine Psychologie, I. Der Aufbau des Erkennens, 1. Halbband: Wahrnehmung und Bewußtsein. Göttingen: Hogrefe, 693 - 744.
- MICHOTTE, A., G.-L. THINÈS, G. CRABBÉ (1966): Die amodalen Ergänzungen von Wahrnehmungsstrukturen. In: K. GOTTSCHALDT, Ph. LERSCH, F. SANDER, H. THOMAE (Hg.): Handbuch der Psychologie, 1. Band: Allgemeine Psychologie, I. Der Aufbau des Erkennens, 1. Halbband: Wahrnehmung und Bewußtsein. Göttingen: Hogrefe, 978 - 1002.
- NORTH, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge u. a.: Cambridge University Press.
- SCHLICHT, E. (1979): The Transition to Labour Management as a Gestalt Switch, *Gestalt Theory* 1, 54-67.
- SCHLICHT, E. (1993): On Custom. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149 (1), 178 - 203.
- SCHMIDT, W. (1939): Ursprung und Entwicklung des Eigentums, *Scientia* 33, 47 - 58.
- SMITH, A. (1949): Theorie der ethischen Gefühle. Aus dem Englischen von E. v. Loeschebrand-Horn, 1. englische Ausgabe: The Theory of Moral Sentiments, 1789, Frankfurt/M.
- SUGDEN, R. (1986): The Economics of Rights, Co-Operation and Welfare. Oxford: Basil Blackwell.
- WERTHEIMER, M. (1935): Some Problems in the Theory of Ethics. *Social Research* 7, 353-368.

Anschriften der Verfasser:

Dr. Gisela Kubon-Gilke
Institut für Volkswirtschaftslehre, Fachgeb. Wirtschaftstheorie (VWL I)
Technische Hochschule Darmstadt
Schloß
64283 Darmstadt

Prof. Dr. Ekkehart Schlicht
Ludwig-Maximilians-Universität München
Schackstraße 4
80539 München