

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 141

---

Normengeleitetes Verhalten  
in den Sozialwissenschaften



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Normengeleitetes Verhalten  
in den Sozialwissenschaften

Von

Dietrich Dörner, Werner Güth, Angela Klopstech,  
Siegwart Lindenberg, Karl-Dieter Opp, Ekkehart Schlicht,  
Reinhard Selten, Viktor Vanberg

Herausgegeben von Horst Todt



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

**Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften** / von Dietrich Dörner ... Hrsg. von Horst Todt. — Berlin: Duncker und Humblot, 1984.

(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; N. F., Bd. 141)  
ISBN 3-428-05622-1

NE: Dörner, Dietrich [Mitverf.]; Todt, Horst [Hrsg.]; Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; Schriften des Vereins ...

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der photomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten.

© 1984 Duncker & Humblot, Berlin 41

Gedruckt 1984 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61  
Printed in Germany

ISBN 3-428-05622-1

Der Sozialwissenschaftliche Ausschuß der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Verein für Socialpolitik) legt mit diesem Band einen zweiten Bericht über seine Tätigkeit vor. Die hier zusammengefaßten Referate stellen Originalarbeiten dar, die nicht an anderer Stelle erscheinen. Es wurden weitere Vorträge gehalten und diskutiert, die nicht in den Band aufgenommen wurden, weil eine Veröffentlichung anderwärts zugesagt war. Hier sind zu nennen die Referate von W. Stroebe und B. S. Frey<sup>1</sup> und D. Dörner<sup>2</sup>.

Die Arbeit des Ausschusses bewegte sich über mehrere Jahre hinweg auf dem großen Problemfeld „Werte-Präferenzen-Handlungen“, dem schon der vorangegangene Band (Werte- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften) gewidmet war. Dabei wurde in jeder Sitzung das Thema der letzten erneut aufgegriffen, ergänzt und mit einer Akzentverschiebung fortgesetzt.

Der erste Beitrag zu diesem Band wurde noch während der Tagung von 1981 behandelt. A. Klopstech und R. Selten geben hier einen Überblick über die verschiedenen Ansätze zur theoretischen Beschreibung eines eingeschränkt rationalen Verhaltens. Dieser Review bildet einen Abschluß und leitet gleichzeitig zu den folgenden Themen über, insofern als er die Frage nach den traditionell als nicht-rational apostrophierten alternativen Verhaltensweisen provoziert. Altruismus und ähnliche soziale Beweggründe des einzelnen waren ein Schwerpunkt der Tagung 1982.

W. Güth studiert anhand eines spieltheoretischen Modells das Verhalten egoistisch bzw. altruistisch eingestellter Individuen im Experiment. Altruismus und Egoismus erweisen sich in realen Situationen oft als schwer zu unterscheiden, weil scheinbar selbstloses Verhalten durchaus egoistischen Zielen dienen kann. Hinweise vermag das kontrollierte Experiment zu liefern.

Es gibt mehrere Mechanismen, nach denen Einstellungen und Werte auf Handlungen Einfluß nehmen könnten. E. Schlicht diskutiert in seinem Beitrag — z. T. anhand von Beispielen, welche verschiedene Varianten der Regel erkennen lassen — wie der Widerspruch zu dem Verständnis, das die handelnde Person (z. B. als Altruist) von sich selbst

<sup>1</sup> *Stroebe, Wolfgang* u. *Bruno S. Frey*: Self-Interest and Collective Action: The Economics and Psychology of Public Goods, in: *The British Journal of Social Psychology, Special Issue on Social Psychology and Economics*, June 1982.

<sup>2</sup> *Dörner, Dietrich*: Das Projekt ‚Systemdenken‘, in: *Chr. Schneider* (Hrsg.), *Forschung in der Bundesrepublik Deutschland*, Boppard: Verlag Chemie 1982.

# Normen und die Allokation sozialer Wertschätzung

Von Siegwart Lindenberg, Groningen

## 1. Einleitung

Ökonomen haben die Frage, wie und unter welchen Umständen knappe Güter allokiert werden, ausführlich behandelt. Hierbei stoßen wir immer wieder auf den Markt als die am meisten effiziente Institution, um knappe Güter zu allokiieren. Für öffentliche Güter ist man bereit, Organisationen und vor allem dem Staat eine wichtige Rolle einzuräumen. Nun gibt es aber ein wichtiges knappes Gut, das weder durch den Markt, noch durch Organisationen effizient allokiert wird: soziale Wertschätzung (im Amerikanischen Slang zutreffend auch „ego food“ genannt). Wie wird dieses Gut allokiert?

Die substantielle Theorie, die im folgenden präsentiert wird, kann in großen Zügen so zusammengefaßt werden: Soziale Wertschätzung setzt sich aus drei Elementen zusammen: Status, Affekt und Verhaltensbestätigung. Für Affekt und Bestätigung ist es notwendig, daß sowohl Normen als auch kontinuierliche informelle soziale Interaktionen bestehen. Mit zunehmendem Geldeinkommen verschwinden aber die sozialen Strukturen, die sozialen Normen und kontinuierliche informelle Interaktionen hervorbringen und instand halten. Damit verschwindet auch die „automatische“ Versorgung mit Affekt und Bestätigung. Soziale Unternehmer werden Gruppen anbieten, deren Hauptziel die Produktion von Affekt und Bestätigung ist. Für die meisten Individuen besteht hinsichtlich dieser Angebote aber das folgende Dilemma: die Gruppen mit hohem Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung sind so teuer, daß die gleichgewichtige Nachfrage für Affekt und Bestätigung weit unter dem Versorgungsangebot bleibt. Die Gruppen mit niedrigem Versorgungsniveau sind zwar erschwinglich, decken aber nicht die Nachfrage. Es tritt also eine weitverbreitete Unterversorgung mit Affekt und Bestätigung auf. Nur für bestimmte Gruppen von Individuen (nämlich solche, die im Arbeitsprozeß eine marginale Position einnehmen) ist ein hohes Versorgungsniveau erschwinglich.

Durch die Unterversorgung mit Affekt und Bestätigung durch alle Schichten hin, hängt soziale Wertschätzung stärker als je zuvor von der

dritten Komponente, dem Status, ab. Status ist aber ein positionelles Gut (cf. Hirsch, 1977), das ungleich verteilt ist und bleibt, so daß soziale Wertschätzung stärker als je zuvor ungleich verteilt ist. Da Entscheidungskompetenz mit dem Selbstbild, und das Selbstbild mit sozialer Wertschätzung variiert, müssen wir damit rechnen, daß trotz zunehmender Schulung Entscheidungskompetenz ebenfalls schiefer als je zuvor verteilt ist. Soziale Steuerung, die definitionsgemäß davon ausgeht, daß alle Individuen in erwarteter Weise auf Veränderungen von Anreizen und Kosten reagieren, wird mit zunehmender Entscheidungsinkompetenz schwieriger. Die steuernde Rolle des Staates wird also zunehmend prekärer.

## 2. Ungleichgewichtige Nachfrage: die Logik der Analyse

Die substantielle Theorie dieses Artikels konzentriert sich auf die Unterversorgung mit sozialer Wertschätzung. Unterversorgung ist aber ein heikles Thema, da der Begriff all zu oft nur ein Werturteil des Autors wiedergibt. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Logik der Analyse gleich zu Anfang so deutlich möglich zu machen.

Wenn die Nachfrage genau den Präferenzen und relativen Knappheiten entspricht und, wenn das Angebot genau der Nachfrage entspricht, dann ist die Allokation der Güter perfekt. Es gibt aber mindestens zwei Gründe, warum dieses Gleichgewicht gestört werden kann. Erstens, es ist möglich (und für viele Güter auch wahrscheinlich), daß ein Individuum eine bestimmte Menge des Gutes hat, ohne selbst diese Menge gewählt zu haben. So kann es passieren, daß jemand zuviel von einem und zu wenig von einem anderen Gut hat. Zweitens, nicht alle Güter sind so teilbar, daß sie in jeder gewünschten Menge angeboten werden. Auch hierdurch ist es möglich, daß ein Individuum zuviel oder zuwenig von einem Gut hat. In beiden Fällen wird die gesamte Nachfrage mehr oder weniger stark beeinflusst. Imperfekte Allokation schafft auch ein Klima von Unzufriedenheit mit der sozialen Struktur, was seinerseits soziale Bewegungen beeinflussen wird. Wie können wir diese Imperfektionen im Einzelnen in ein Analysemodell aufnehmen?

Nehmen wir eine Nutzenfunktion in der Cobb-Douglas-Form:

$$(1) \quad U = GZ_1^a Z_2^b ; \quad a + b = 1$$

wobei  $G$ ,  $a$  und  $b$  Konstanten und  $Z_1$  und  $Z_2$  zwei Güter sind. Nehmen wir weiterhin an (cf. Becker, 1976: 257), daß die Produktionsfunktionen für die Güter so aussehen:

$$(2) \quad \begin{aligned} Z_1 &= x_1 + D_1 \\ Z_2 &= x_2 + D_2 \end{aligned}$$

wobei  $x_i$  den Teil der Güter darstellt, den das Individuum durch eigene Anstrengung zustande bringt oder erwirbt.  $D_i$  ist der Teil der Güter, mit dem das Individuum auch ohne eigenes Zutun ausgestattet ist (= Ausstattung).

Die Geldeinkommensrestriktion ist

$$(3) \quad p_1 x_1 + p_2 x_2 = I$$

mit  $I$  = Geldeinkommen und  $p_i$  = Preis von  $x_i$ . Da  $x_i = Z_i - D_i$ , können wir Gleichung (3) auch so ausdrücken:

$$(4) \quad p_1 Z_1 + p_2 Z_2 = I + p_1 D_1 + p_2 D_2 = Y$$

Der Wert der Ausstattungen ist gleich dem Betrag, den das Individuum zahlen müßte, wenn es die Ausstattung aus eigener Anstrengung erwerben würde:  $p_i D_i$ . Da das Individuum  $D$  aber bereits vorfindet, ist der Wert der Ausstattungen Teil des Gesamteinkommens  $Y$ . Die Nachfragefunktionen sind gemäß der normalen Analyse

$$(5) \quad Z_1 = aY/p_1 \text{ und } Z_2 = bY/p_2$$

### 2.1 Imperfektion durch Ausstattung

Nun sind wir in der Lage, die erste Imperfektion deutlich zu machen. Wenn die Nachfrage kleiner ist als die Ausstattung, dann hat das Individuum zuviel von diesem Gut und zuwenig von einem anderen. Die effektive Nachfrage ( $x_i$ ) nach dem Überschußgut wäre in diesem Fall negativ. Mit anderen Worten, wenn  $aY < p_1 D_1$ , oder  $bY < p_2 D_2$ , dann würde das Individuum gerne eine Ausstattung, wenigstens zum Teil, für das andere Gut eintauschen. Da dies aber nicht möglich ist, wird das Überschußgut aus dem Entscheidungsprozeß genommen und wird die Nachfrage nach den anderen Gütern neu bestimmt. Zum Beispiel, wenn  $Z_2$  das Überschußgut ist, dann ist die ungleichgewichtige Nachfrage wie folgt:

$$(6) \quad \begin{aligned} Z_1' &= a(Y - p_2 Z_2) / (1 - b) p_1 \\ Z_2' &= D_2 \end{aligned}$$

Nehmen wir ein hypothetisches Beispiel zur Illustration.  $Z_1$  ist „physisches Wohlbefinden“ und  $Z_2$  ist „soziale Wertschätzung“. Wir nehmen an, daß die Einheiten beider Güter so gewählt sind, daß die Exponenten in der Nutzenfunktion auch die Wichtigkeit der Güter ausdrücken. Neh-

men wir weiterhin an, daß soziale Wertschätzung dem Individuum etwas wichtiger ist als physisches Wohlbefinden, sagen wir,  $a = .4$  und  $b = .6$ . Das Geldeinkommen ist 11 000 DM und der Durchschnitts- und Grenzpreis einer Einheit ist  $p_1 = 20$  und  $p_2 = 200$ . Die Ausstattungen sind  $D_1 = 50$  und  $D_2 = 250$ . Mit Gleichung (4) finden wir das Gesamteinkommen  $Y = 62\,000$ . Aufgrund dieses Einkommens und den gegebenen Präferenzen ( $a$  und  $b$ ) und Preisen, können wir mit Gleichung (5) die gleichgewichtige Nachfrage errechnen:  $Z_1 = 1\,240$  und  $Z_2 = 186$ . Da die gleichgewichtige Nachfrage nach sozialer Wertschätzung ( $Z_2 = 186$ ) kleiner ist als die Ausstattung mit sozialer Wertschätzung ( $D_2 = 250$ ), hat das Individuum subjektiv zuviel soziale Wertschätzung im Verhältnis zum physischen Wohlbefinden. Es bleibt aber in bezug auf soziale Wertschätzung nichts zu wählen übrig und deswegen wird Wertschätzung aus der Einkommensrestriktion genommen. Nach Gleichung (6) wird Wertschätzung mit  $Z_2 = 250$  als gegeben angenommen und die Nachfrage nach physischem Wohlbefinden wird neu bestimmt:

$$Z_1' = .4(62\,000 - 200 \times 250) / (1 - .6) \times 20 = 600$$

$Z_1'$  ist also um 640 Einheiten kleiner und  $Z_2'$  um 64 Einheiten größer als in der gleichgewichtigen Nachfrage. Ironischer Weise wird hierdurch der Drang nach einer sozialen Struktur, die mehr physisches Wohlbefinden und weniger soziale Wertschätzung liefert, stark, obwohl dem Individuum soziale Wertschätzung wichtiger ist als physisches Wohlbefinden.

Durch die Unvollkommenheit in der Allokation erleidet das Individuum einen *Nutzenverlust*. Die gleichgewichtige Nachfrage ergibt den Nutzen  $U_g = G \times 1240^{.4} \times 186^{.6} = 397 \times G$  und die ungleichgewichtige Nachfrage ergibt den Nutzen  $U = G \times 600^{.4} \times 250^{.6} = 355 \times G$ . Der Nutzenverlust ist also gleich  $42 \times G$ . Man kann annehmen, daß die Unzufriedenheit ( $M$ ) mit der sozialen Struktur gleich dem relativen Nutzenverlust ist:

$$(7) \quad M = (U_g - U) / U_g$$

wobei  $0 \leq M \leq 1$ , weil  $U_g \geq U$  sein muß. In unserem Beispiel ist  $M = .10$ .

Wie muß man  $M$  einschätzen? Ist  $M = .10$  groß oder klein? Diese Frage läßt sich leichter beantworten, wenn wir sehen, daß  $M$  eine sehr nützliche Interpretation zuläßt:  $M$  ist der maximale Anteil des Gesamteinkommens  $Y$ , den das Individuum bereit wäre für die Beseitigung der Imperfektion zu zahlen.<sup>1</sup> Nehmen wir an, daß ein politischer Unternehmer den Beteiligten glaubhaft versprechen kann, für eine Steuer die soziale Struktur so zu verändern, daß die Nachfrage ohne weiteren

Nutzenverlust gleichgewichtig ist. Dann könnte er die Steuer bis zu  $M \times Y$  (in unserem Falle bis zu 10% von 62 000 DM) hochtreiben, solange kein anderer Unternehmer ein besseres Angebot macht.

## 2.2 Imperfektion durch Güterbündelung

Bleiben wir beim selben Beispiel, mit dem Unterschied, daß nun der Wert der Ausstattung mit sozialer Wertschätzung in Geldeinkommen verwandelt ist. Die gleichgewichtige Nachfrage ist nach wie vor  $Z_1 = 1\,240$  und  $Z_2 = 186$ . Wenn nun  $Z_2$  nur in den Mengenbündeln 65,130 und 260 angeboten wird (alle zum Preis von 200 pro Einheit), dann muß das Individuum entweder zuviel oder zuwenig von  $Z_2$  wählen. Der höchste Nutzen wird bei  $Z_2 = 130$  und  $Z_1 = (62\,000 - 200 \times 130)/20 = 1\,800$  erreicht, wodurch 560 Einheiten zuviel von  $Z_1$  und 56 Einheiten zuwenig von  $Z_2$  erworben werden. Wiederum erleidet das Individuum einen Nutzenverlust. Die Unzufriedenheit mit der sozialen Struktur ist  $M = .06$ , was immerhin noch einer Steuer bis zu etwa 4 000 DM entspricht.

Im kleinen macht sich dieser Bündeleffekt z. B. bei einköpfigen Haushalten bemerkbar. Verpackte Mengen von Lebensmitteln sind in der Regel zu groß für solche Haushalte. Viel wichtiger aber ist dieser Effekt bei kollektiven Gütern oder bei Gütern, deren Produktionsfunktionen kollektive Güter enthalten. Sehr viele kollektive Güter werden nur produziert, wenn sie von Unternehmern, durch eigens dafür errichtete Organisationen, gegen eine Steuer oder andere Bezahlung als Quasi-privatgut angeboten werden (cf. Frohlich et al., 1971). Der Konsument ist also vom Angebot dieser Unternehmer abhängig. Viele solche Güter sind aber nicht so teilbar, daß sie in jeder gewünschten Menge angeboten werden. Darüber hinaus können sie nicht einfach vom Konsumenten ad-

<sup>1</sup> Dies läßt sich wie folgt zeigen. Um welchen Betrag  $T$  (= Steuer) kann  $Y$  vermindert werden, so daß der neu erzielte Nutzen ( $U'$ ) nicht kleiner ist als der gegenwärtig erzielte Nutzen ( $U$ )?

$$U' = G \{a(Y - T)/p_1\}^a \{b(Y - T)/p_2\}^b \geq U$$

Hieraus folgt durch Umgruppierung

$$T \leq Y - \frac{U}{G \left(\frac{a}{p_1}\right)^a \left(\frac{b}{p_2}\right)^b};$$

nehmen wir  $T$  als Anteil des Gesamteinkommens (also  $T/Y$ ), dann erhalten wir

$$\frac{T}{Y} \leq 1 - \frac{U}{G \left(\frac{a}{p_1}\right)^a \left(\frac{b}{p_2}\right)^b Y} = 1 - \frac{U}{U_g} = M \quad \text{Q. E. D.}$$

diert werden, um ein höheres Versorgungsniveau zu erreichen. Zum Beispiel, zwei kleine Brücken ersetzen in der Regel nicht eine große Brücke. Ungleichgewichtige Nachfrage durch Güterbündelung ist also bei kollektiven Gütern besonders wahrscheinlich.

### 2.3 Die Folgen ungleichgewichtiger Nachfrage

Es ist deutlich, daß ich hier nicht in Termen von objektiver Deprivation, sondern in Termen von subjektivem Nutzenverlust argumentiere. Die Unzufriedenheit mit der sozialen Struktur hat mindestens zwei wichtige Folgen. Erstens, sie bestimmt in einer Gruppe den Tenor der sozialen Kritik, ein nicht unwichtiger Beitrag zur Soziologie der ideologischen Produktion. Zweitens, sie öffnet einen zusätzlichen Markt für Kollektivgutunternehmer, die direkt oder indirekt anbieten, gegen Bezahlung eine soziale Struktur zu schaffen, in der die Nachfrage, mit Nutzengewinn für den Konsumenten, gleichgewichtig ist. In diesem Sinne leistet die Analyse einen Beitrag zur Soziologie der sozialen Bewegungen.

Doch gibt es auch Konsequenzen der Unterversorgung, die nicht direkt mit Unzufriedenheit zu tun haben. Zum Beispiel, Unterversorgung mit Protein hat wichtige medizinische Folgen, egal ob das Individuum zufrieden oder unzufrieden ist. Für diesen Aufsatz ist die folgende Beziehung wichtig: *Entscheidungskompetenz*, d. h. die Fähigkeit, Produktionsfunktionen richtig einzuschätzen, *wird durch ein negatives Selbstbild stark geschwächt*, da man gegenüber seinem eigenen Urteil ambivalent ist. Jemand mit einem negativen Selbstbild hat für jedes Ereignis zwei Erwartungen: eine Vorhersage und die Erwartung, daß die Vorhersage wieder einmal falsch sein wird. Was auch passiert, eine dieser beiden wird immer bestätigt (d. h. belohnt), wodurch systematisches Lernen aus eigenen Fehlern viel weniger wahrscheinlich wird.

In der Soziologie und Sozialpsychologie ist oft gezeigt worden, daß das Selbstbild stark mit der Einschätzung anderer, also mit sozialer Wertschätzung, variiert. Unterversorgung mit sozialer Wertschätzung hat dadurch einen negativen Effekt auf Entscheidungskompetenz. Je mehr Raum eine soziale Struktur für eigene Entscheidungen läßt (d. h. je größer die *x*-Komponenten relativ zu den *D*-Komponenten) und je komplexer die Produktionsfunktionen, desto mehr wird ein Mangel an Entscheidungskompetenz dazu führen, daß Fehlentscheidungen gemacht werden. Fehlentscheidungen aber kosten Geld, Zeit und Mühe ohne positiven Effekt auf den Gesamtnutzen. Sie erhöhen dadurch den Preis der Güter mit komplexen Produktionsfunktionen. Niedrige soziale Wertschätzung drückt also auch aufs Einkommen.

## 3. Soziale Wertschätzung

Welche Arten von sozialer Wertschätzung gibt es und von welchen sozialen Bedingungen hängt ihre Produktion ab? In einer Phänomenologie der sozialen Wertschätzung müßte man feine Unterschiede zwischen verschiedenen Arten von Wertschätzung machen. Für unsere Zwecke genügt es, drei grobe Kategorien zu unterscheiden: Status, Affekt und Verhaltensbestätigung.

### 3.1 Status

Soziale Wertschätzung, die eine Person relativ zu anderen positiv auszeichnet, nennen wir *Status*, ungeachtet ob diese Auszeichnung einer bestimmten Person oder einer Kategorie von Personen gegeben wird. Status wird in einer Gesellschaft aufgrund des Besitzes knapper Güter zuerteilt, wie z. B. der Besitz besonderer Fähigkeiten, Macht, Einfluß, Wissen, Luxusgüter.

### 3.2 Affekt

Wenn einer Person das Wohlergehen einer anderen Person zum Anliegen wird, dann erhält diese andere Person „Affekt“. Technisch gesprochen handelt es sich um abhängige Nutzenfunktionen: der Nutzen einer Person wird ein Argument in der Nutzenfunktion der anderen. Durch manche Autoren wird diese Wertschätzung auch „Altruismus“ genannt (cf. Becker, 1976: 282 ff.). Je mehr Menschen mein Wohlergehen zum Anliegen wird, desto mehr Affekt habe ich.

### 3.3 Bestätigung

Eine dritte Komponente sozialer Wertschätzung besteht aus dem Gefühl, in den Augen der anderen auch nach eigenem Ermessen „das Richtige“ zu tun oder getan zu haben. Man erfüllt die Verhaltenserwartungen von anderen und sich selbst. Ob jemand die Erwartungen erfüllt, kann er oder sie meistens an der Reaktion ablesen, selbst wenn diese nicht explizit ist. Das Verhalten wird durch die Reaktion bestätigt und umgekehrt wird die Erwartung durch das Verhalten bestätigt. Bestätigung wird durch beide Partner als belohnend empfunden, selbst wenn oft erst das Ausbleiben der Bestätigung deren Belohnungswert zum Bewußtsein bringt (cf. Parsons und Shils, 1951: 14 ff.). Durch Vorwegnahme der Reaktion von anderen, kann man auch sich selbst dafür belohnen, „das Richtige“ getan zu haben.

### 3.4 Die Produktion sozialer Wertschätzung

Adam Smith folgend, nehme ich hier an, daß man die fundamentalen Bedürfnisse einteilen kann in physisches Wohlbefinden ( $Z_1$ ) und soziale Wertschätzung ( $Z_2$ ), so daß die Nutzenfunktion jedes Individuums so aussieht:

$$(8) \quad U = U(Z_1, Z_2)$$

Beide Bedürfnisse können in verschiedene Komponenten zerlegt werden und für jede dieser Komponenten läßt sich eine Produktionsfunktion aufstellen (cf. Becker, 1976: 256 f.). Wir vernachlässigen hier die Tatsache, daß man wiederum für die Elemente einer Produktionsfunktion weitere Produktionsfunktionen spezifizieren kann. In diesem Aufsatz geht es hauptsächlich um  $Z_2$ , so daß nur  $Z_2$  zerlegt wird:

$$(9) \quad Z_1^a = C^a$$

$$(10) \quad Z_2^d = S^b A^c B^d \\ U = GC^a S^b A^c B^d$$

wobei die Exponenten und  $G$  Konstanten sind;  $C$  ist das Niveau physischen Wohlbefindens,  $S$  das Niveau des Status,  $A$  das Affektniveau und  $B$  das Bestätigungs-niveau eines Individuums in einer bestimmten Zeitperiode. Weiterhin haben wir bereits angenommen, daß die Selbsteinschätzung ( $E$ ) eine direkte Funktion von  $Z_2$  ist und, daß die Entscheidungskompetenz ( $K$ ) eine direkte Funktion der Selbsteinschätzung ist:

$$(11) \quad E = f(Z_2)$$

$$(12) \quad K = f(E)$$

Es wird angenommen (wie bereits im Teil 2. oben ausgeführt), daß jedes Nutzenargument die folgende Produktionsfunktion hat:

$$(13) \quad \text{Gut}_i = x_i + D_i$$

wobei  $x_i$  das Versorgungsniveau in der Zeitperiode ist, das das Individuum durch eigene Anstrengung produziert, während  $D_i$  das Versorgungsniveau ist, das das Individuum als „Ausstattung“ in der Zeitperiode vorfindet.

*Status* ist abhängig vom Besitz knapper Güter. Zum Teil ist das Individuum (z. B. aufgrund eines Adelstitels oder eines akademischen Grades) mit Status ausgestattet, ohne daß es etwas dazu tun muß. Zum anderen Teil muß das Individuum (z. B. durch besondere Taten oder das Erwerben und Behaupten einer Position) durch eigene Anstrengung Status erwerben:

$$(14) \quad S = x_s + D_s$$

Die Zusammensetzung von  $S$  wird für verschiedene Individuen in einer Gesellschaft und für verschiedene Gesellschaften verschieden sein. Zum Beispiel, in einer traditionellen Gesellschaft wird  $x_s/D_s$  kleiner sein als in einer „offenen“ Gesellschaft.

Während die genauen psychologischen Ursachen von *Affekt* noch weitgehend unerforscht sind (cf. Rubin, 1973), ist es doch deutlich, daß Abhängigkeit, soziale Ähnlichkeit und kontinuierliche informelle soziale Interaktion ziemlich regelmäßig zur Produktion von Affekt in einer Gruppe führen. Solche sozialen Strukturen produzieren die Neigung, sich um den anderen zu kümmern, und die normative Erwartung, dies zu tun. Die normativen Erwartungen spielen eine wichtige Rolle: sie sorgen dafür, daß man sich nicht nur um den anderen kümmert, wenn es einem im Augenblick gut paßt. Die durch andere sanktionierte Pflicht, sich um andere zu kümmern, überbrückt große Schwankungen in der Neigung, dies zu tun (cf. Lindenberg, 1979). Während also die Sorge um das Wohlergehen des anderen eine Komponente von  $Z_1$  werden kann, schwankt der Preis von Situation zu Situation stark. Normen, dagegen, können diese Preisschwankungen ausgleichen, wenn Befolgung belohnt und Nichtbefolgung bestraft wird. Auf diese Weise kann ein hohes Versorgungsniveau mit Affekt erreicht werden.

Jemand ist zu jeder Zeit Teil von sozialen Strukturen, die für ihn gegeben sind und die ihn mit mehr oder weniger Affekt ausstatten ( $D_A$ ). Es ist aber prinzipiell möglich, durch eigene Anstrengung soziale Strukturen zu wechseln oder zusätzlich „zu erwerben“ ( $x_A$ ). Zum Beispiel, man kann Mitglied einer (anderen) Kirchengemeinschaft werden, sich einer Kommune anschließen, sich scheiden lassen, einem Klub zutreten, Aktivist in einer sozialen Bewegung werden. Also:

$$(15) \quad A = x_A + D_A$$

Wiederum ist die Zusammensetzung von  $A$  für Subgruppen und Gesellschaften verschieden. Doch ist, im Gegensatz zu Status, anzunehmen, daß  $x_A$  nur in bestimmten Versorgungsniveaus, also mit großen Diskontinuitäten im Angebot, zu haben ist. Darüber hinaus ist es häufig so, daß die Wahl einer neuen sozialen Struktur bedeutet, daß man die alte Struktur aufgibt, wodurch  $x_A$  die gegebene Ausstattung mit Affekt verringert. Der Preis von  $x_A$  wird hierdurch erhöht. Wechselt man also zum Beispiel die Kirchengemeinschaft, dann verliert man den Affekt, den man in der alten Kirchengemeinschaft geöß.

*Bestätigung* hängt von drei Dingen ab: daß Individuen deutliche Verhaltenserwartungen haben, daß sie paarweise ihre Erwartungen ken-

nen und daß die Erwartungen relativ konsistent sind. Um die ersten zwei Bedingungen zu erfüllen, ist es nötig, gemeinsame Normen zu haben, die deutliche Erwartungen und Erwartungskoorientierung (cf. Scheff, 1967) schaffen. Relative Konsistenz der Erwartungen ist darüber hinaus abhängig von der Interaktionsfrequenz. Je häufiger Menschen miteinander interagieren, desto größer die Chance, daß Inkonsistenzen in den Erwartungen ausgemerzt werden, daß „soll“ auch „kann“ impliziert.

Zu jeder Zeit ist ein Individuum Teil von sozialen Strukturen, die mehr oder weniger Bestätigung produzieren ( $D_B$ ). Wie bei Affekt ist es aber prinzipiell möglich, daß Individuen soziale Strukturen wechseln oder zusätzlich erwerben ( $x_B$ ). Auch hier wird das Angebot große Diskontinuitäten aufweisen und wird man bei Erwerb von  $x_B$  oft eine Einbuße in der alten Ausstattung  $D_B$  in Kauf nehmen müssen. Die Standardproduktionsfunktion für  $B$  ist

$$(16) \quad B = x_B + D_B$$

Die Einkommensrestriktionen zur Nutzenfunktion (10) ist also generell (analog zu Gleichung 4):

$$(17) \quad p_C C + p_S S + p_A A + p_B B = I + p_C D_C + p_S D_S + p_A D_A + p_B D_B$$

Diese Gleichung dient dem Leser dazu, das Analysemodell aus Abschnitt 2. dieses Artikels direkt auf die entsprechenden Teile der nun folgenden inhaltlichen Argumentation zu beziehen. Im Abschnitt 4.4 wird Gleichung (17) dann zur Illustration auf ein konkretes Beispiel mit hypothetischen Parametern angewandt.

#### 4. Eine Theorie der Unterversorgung mit sozialer Wertschätzung

Sowohl Affekt als auch Bestätigung hängen von sozialen Strukturen ab, die Normen aufweisen. Ohne Normen gibt es keinen Affekt und keine Bestätigung. Die entscheidende Frage ist also zunächst: wovon hängt die Schaffung und Aufrechterhaltung von Normen ab?

##### 4.1 Normen, Sharinggruppen und Geldeinkommen

Es ist bekannt, daß informelle Gruppen sich durch wechselseitige positive Externalitäten der Mitglieder bilden und, daß soziale Normen in diesen Gruppen entstehen und aufrechterhalten werden, um wechselseitige negative Externalitäten zu lindern. Entfallen die positiven Externalitäten, dann verschwinden die Gruppen und mit ihnen die Schaffung und Aufrechterhaltung von Normen.

Positive Externalitäten, also der Anreiz zur Gruppenbildung, sind ihrerseits abhängig von der ökonomischen Lage der Individuen. Wenn es Güter gibt, die verschiedene Individuen haben wollen, ohne daß sie sich diese Güter als Privatgüter leisten können, dann besteht ein Anreiz zur Kooperation. Durch Teilung der Anschaffungs- oder Produktionskosten und durch Teilung der Nutzung, kann eine Gruppe von Individuen Güter erwerben und gebrauchen, die kein Mitglied alleine haben könnte. Man nennt diese Gruppen auch „Sharinggruppen“ (cf. Lindenberg, 1982). Im Prinzip kann jedes Gut in diesem Sinne geteilt werden. Zum Beispiel, Dorfgenossen von Bauern können gemeinsam einen Mähdrescher anschaffen und im Turnus gebrauchen; sie können sich auch Risiken von Krankheit, schlechter Ernte, Anschlägen von außen usw. teilen.

Gemeinsamer Gebrauch von Gütern (inklusive Risikoteilung) schafft aber auch negative Externalitäten. Der Mähdrescher will von vielen Bauern zur selben Zeit gebraucht werden und der Bauer erwartet zwar Hilfe, wenn er in Not ist, drückt sich aber lieber, wenn er für das Mißgeschick eines anderen zahlen soll. Diese und andere negative Externalitäten werden durch Normen gelindert: Normen, die den Gebrauch von Mähdreschern regeln; Normen, die Solidarität mit der Gemeinschaft fordern und Trittbrettfahrer ausschließen; Normen darüber, wer wie neue Abmachungen arrangiert usw. Je mehr Güter in der selben Gruppe geteilt werden, desto mehr negative Externalitäten und desto mehr Normen, deren Übertretung bestraft und deren Befolgung belohnt wird.

Sharinggruppen sind nicht nur Quellen von Normen, sondern auch Quellen von kontinuierlicher informeller Interaktion und von Homogenisierung der Gruppe. Je mehr Güter geteilt werden, desto größer die gegenseitige Abhängigkeit (positive und potentiell negative Externalitäten) und Kommunikation. Sharinggruppen schaffen daher auch Affekt, gestützt durch Normen, und relative Konsistenz der Erwartungen. Je mehr Güter geteilt werden, desto höher also das Versorgungsniveau mit Affekt und Bestätigung, *ceteris paribus*.

Mit zunehmendem Geldeinkommen wird es für ein Individuum möglich, sich einer kleineren Sharinggruppe anzuschließen. Zum Beispiel, die Bauern im Dorf schaffen sich nun für jede Gruppe von Höfen einen Mähdrescher an. Die gegenseitige Abhängigkeit wird kleiner. Der Vorteil hiervon ist evident: Normen lindern nur die Externalitäten, während Privatisierung der Güter diese Externalitäten *beseitigt*. Verkleinerung der Sharinggruppe ist ein Schritt in die Richtung der Privatisierung. Fällt ein Teil der Mitglieder weg, dann fällt auch ein Teil der

negativen Externalitäten weg. Man kann es sich nun leisten, auf diese Mitbezahler und damit Mitbenutzer zu verzichten.

Gleichzeitig mit der Privatisierung von Gütern durch steigendes Geldeinkommen, können Sharinggruppen-Entrepreneurs dafür sorgen, daß für geeignete Güter der umgekehrte Prozeß stattfindet: Kollektivierung. Große Versicherungsanstalten zum Beispiel machen es möglich, bestimmte Risiken mit einer sehr großen Gruppe zu teilen. Diese anonymen Sharinggruppen bieten durch ihre Größe das Gut als Quasi-privatgut an. Man ist unabhängig von bestimmten anderen und man erhält das gewünschte Gut einfach dadurch, daß man dafür bezahlt. Hält sich jemand nicht an die Regeln der Versicherungsgesellschaft, dann wird der Schaden über so viele andere verteilt, daß der Einzelne keinen Anreiz mehr hat, sich um das Verhalten der Mitversicherten zu kümmern. Das heißt, obwohl es im Prinzip noch negative Externalitäten gibt, sind diese doch *praktisch* verschwunden. Große Sharinggruppen haben daher den selben Effekt wie Privatisierung.

Steigt das Geldeinkommen weiter, dann werden die meisten Güter entweder Privatgüter, oder Güter, die man in anonymen großen Sharinggruppen als Quasiprivatgüter erwirbt.<sup>2</sup> Die Strukturen, die Normen und gegenseitige persönliche Abhängigkeiten hervorbringen, verschwinden. Selbst in Familien, in denen ja meist keine Kostenteilung stattfindet, macht sich diese Entwicklung bemerkbar. Negative Externalitäten die durch die Teilung von Wohn-, Schlaf- und Badraum, von Telephon, Fernsehen, Auto geschaffen werden, kann man dadurch beseitigen, daß man jedem Familienmitglied ein eigenes Zimmer, eigenes Bad, eigenes Fernsehen gibt und daß man mehrere Telephone und Autos anschafft. Steigen die Kosten dieser Ausbreitungen, dann kann man erwarten, daß Familien kleiner werden. In jedem Fall wird die gegenseitige Abhängigkeit, der Homogenisierungsdruck, die Interaktionshäufigkeit und die Schaffung und Aufrechterhaltung von Normen durch Beseitigung von negativen Externalitäten in Familien weniger. Das Niveau von Affekt und Bestätigung sinkt also auch in der Gruppe, die man gemeinhin als die Bastion von Affekt und Bestätigung angenommen hat.

#### 4.2. Sharinggruppen versus Reusenstrukturen

Warum handeln Individuen so, daß sie den Verlust von Affekt und Bestätigung auf sich nehmen, um andere Güter zu privatisieren? Ist ihnen Affekt und Bestätigung so viel weniger Wert als die Eliminierung

<sup>2</sup> Der hier skizzierte Prozess ist im Einzelnen analysiert und als Modell entwickelt in Lindenberg, 1982.

negativer Externalitäten? Wenn dies so wäre, dann würde ein niedriges Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung einfach die Präferenzen und relativen Preise widerspiegeln, und es wäre Unsinn, von ungleichgewichtiger Nachfrage und Unterversorgung zu reden.

Es ist dagegen anzunehmen, daß Affekt und Bestätigung überhaupt keine Güter sind, die das Individuum gegen die Eliminierung von negativen Externalitäten eintauscht. Affekt und Bestätigung sind *Nebeneffekte* gegebener sozialer Strukturen. Kein einzelnes Individuum hat (rationale) Gründe anzunehmen, daß marginale Veränderungen in seinem Konsumverhalten die Ausstattung mit Affekt und Bestätigung in irgendeiner angebbaren Weise beeinträchtigen. Im Gegensatz zu vielen anderen kollektiven Gütern ist dies auch in kleinen Gruppen zu erwarten. Die Beziehung zwischen Konsumverhalten einerseits und Affekt und Bestätigung andererseits ist so indirekt, daß sie gegenüber den direkten Vorteilen der Privatisierung nicht ins Gewicht fällt. Es wird also auch keinen sozialen Mechanismus geben, der diese Externalitäten in den Entscheidungsprozeß von Privatisierung internalisiert.

Umgekehrt ist es aber prinzipiell möglich, daß Individuen nach sozialen Strukturen suchen, die sie mit Affekt und Bestätigung versorgen. Zum Beispiel, Individuen können spontane Sharinggruppen bilden, für die gemeinsame Produktion einer Struktur, die Affekt und Bestätigung als Nebeneffekt hervorbringt. Dies passiert auch in zahlreichen Klubs und Zirkeln. Aber das Problem ist das folgende. Um ein hohes Versorgungsniveau mit Affekt und Bestätigung zu erreichen, müssen hohe negative Externalitäten und kontinuierliche informelle Interaktion vorhanden sein. Affekt und Bestätigung sind aber keine Güter, deren *Gebrauch* man durch Normen regelt. Sie sind *Nebeneffekte* einer sozialen Struktur, die Normen produziert. Will man also z. B. in einem Bridgeklub zu einem höheren Versorgungsniveau mit Affekt und Bestätigung kommen, dann muß man versuchen eine soziale Struktur nachzuahmen, die gegenseitige Abhängigkeiten und starke negative Externalitäten aufweist. Um dies zu tun, kann man (mehr oder weniger bewußt) mehr und mehr Güter teilen: man reist zusammen, hilft sich gegenseitig beim Streichen der Garagen, teilt sich die Pflichten mit den Kindern, teilt sich gar vielleicht noch sexuelle Partner usw. Aber die Opportunitätskosten für jedes dieser Güter sind durch höheres Geldeinkommen hoch. Mit anderen Worten, man kann sich jedes dieser Güter als Privatgut leisten und „opfert“ die Privatisierung einer sozialen Struktur zuliebe, von der man erwartet, daß sie einem später ein höheres Niveau von Affekt und Bestätigung liefert. Entstehen dann endlich gemeinsame starke Normen, dann werden die Kosten der Produktion von Affekt und Bestätigung noch höher durch die Tatsache, daß man

von den anderen negativ sanktioniert wird, wenn man sich nicht an die Normen hält. Dies sind in erster Linie Normen, die mit dem gemeinsamen Gebrauch von Gütern zu tun haben, die man sich ohnehin als Privatgut leisten könnte. Die Kosten der Normkonformität erhöhen also die Opportunitätskosten erheblich. Für diesen hohen Preis will man das in der Gruppe angestrebte hohe Niveau von Affekt und Bestätigung nicht haben. Das Resultat ist, daß Mitglieder der Gruppe sich erst von einem, dann von dem anderen Sharingarrangement zurückziehen. Sie reisen „diesmal“ allein, mieten Babysitters für die Kinder, lassen ihre Garage von einem Maler streichen usw. Vielleicht spielen sie noch Bridge zusammen, einmal die Woche und jeder setzt seine Hoffnungen auf irgend einen anderen Klub. Kurz, bestehen einmal die Möglichkeiten zur Privatisierung, dann sind die Opportunitätskosten für die Produktion von gegenseitiger Abhängigkeit, von negativen Externalitäten und starken Normen so hoch, daß die effektive Nachfrage nach Affekt und Bestätigung zu diesem Preis kleiner ist als das hohe Versorgungsniveau, das zu Beginn angestrebt wurde. Was übrig bleibt (sagen wir, der „bloße“ Bridgeklub) ist aber so „billig“, daß man sich zu diesem Preis ein viel höheres Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung wünscht.

Ist es in unserer Gesellschaft, die Privatisierung von so vielen Gütern erlaubt, dann überhaupt möglich, um ein hohes Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung zu erreichen? Die Antwort ist: nicht als „normale“ Sharinggruppen, sondern bestenfalls als *Reusenstrukturen* (cf. Lindenberg, 1979), die durch soziale Unternehmer angeboten werden. Eine Reuse ist ein trichterförmiges Fischnetz, daß dem Fisch mit jeder Vorwärtsbewegung Umkehr aus dem Netz schwerer macht. Eine soziale Reusenstruktur erlaubt bestimmten Individuen relativ leichten Zutritt. Mit jeder Teilnahme an Gruppenaktivitäten und Folgen von Gruppenregeln wird es schwerer, diese Gruppe wieder zu verlassen (was bei dem hypertrophen Bridgeklub nicht der Fall ist). Hierdurch werden auch die Opportunitätskosten der Mitgliedschaft kleiner und kleiner, denn Privatisierung wird mit jedem Schritt schwerer.

Es gibt viele Arten von Reusenstrukturen. Zum Beispiel, in unserer Gesellschaft war die Ehe eine typische Struktur dieser Prägung. Es war leicht eine Ehe zu schließen und das Gesetz und gesellschaftliche Erwartungen machten es zunehmend schwerer, die Ehe wieder zu lösen. Heute hat die Ehe mehr den Charakter einer Sharinggruppe, in der die Opportunitätskosten der Mitgliedschaft zu und nicht abnehmen, wodurch der Effekt, den ich am Ende von Abschnitt 4.1 beschrieben habe, noch verstärkt wird. Es gibt aber auch Reusenstrukturen, die sich mehr oder weniger auf die Produktion eines hohen Versorgungsniveaus von

Affekt und Bestätigung konzentrieren, wie z. B. bestimmte Sekten, soziale Protestbewegungen und paramilitärische Organisationen.

Die Identifizierung solcher Gruppen gegenüber potentiellen Mitgliedern besteht aus (meist traditionellen) Werten und Nachdruck auf Gemeinschaft. Ihrer Funktion nach sind die Werte selbst schon gegen Privatisierung gerichtet. Sie sind ein Aufruf, sich um andere oder die Gesamtheit zu kümmern: für Frieden, für die Unterdrückten, für Rassenintegration, für die Armen, die Alten, die Diskriminierten, für Erhaltung unserer natürlichen Umgebung, gegen private Interessen in Politik und Wirtschaft usw.<sup>3</sup>

Mitglieder solcher Gruppen sind für Interessierte lebende Maßstäbe für das Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung, das in diesen Gruppen erreicht wird. Als solche fungieren sie als Reklame für Quantität und Qualität der angebotenen Güter, ohne daß Affekt und Bestätigung explizit als die Hauptprodukte angepriesen werden müssen. Dies ist ein wichtiger Punkt, weil Affekt und Bestätigung Güter sind, die man nicht ohne Statusverlust direkt verfolgen kann. Zum Beispiel, ein „Klub der einsamen Herzen“ wird nicht in der Lage sein, eine Reusenstruktur aufzubauen.

Während also das Versorgungsniveau an den Mitgliedern abzulesen ist, sind die Kosten für Außenseiter weniger deutlich. Es dürfte allgemein bekannt sein, daß ein höheres Versorgungsniveau in diesen Gruppen mit höherem Engagement gepaart ist, d. h. mit zunehmender Zeit, die man den Gruppenaktivitäten widmet. Außerdem dürfte bekannt sein, daß höheres Engagement bestimmte, je nach Gruppe verschiedene, Nachteile mit sich bringt: Diskriminierung durch Behörden und Arbeitgeber, Widerstand von Nachbarn und Verwandten usw. Dies engt den Zirkel derjenigen, die sich aktiv für solche Gruppen interessieren, ein auf Individuen, für die Zeit- und Diskriminierungskosten relativ gering sind, also auf Menschen, die einen relativ marginalen Platz im Arbeitsprozeß der Gesellschaft einnehmen. Aber selbst für diese potentiellen Mitglieder dürften die Kosten, die direkt mit der Reusenstruktur verbunden sind, nicht von vornherein transparent sein. Organisationen, bei denen die Kosten des Reuseneffekts von vornherein bekannt sind (wie

<sup>3</sup> Für jede dieser Güter gibt es wahrscheinlich auch Gruppen, die als Interessengruppen nicht die Produktion von Affekt und Bestätigung, sondern nur Realisierung dieser Ziele verfolgen, zum Beispiel die Umwohnenden, die die Ausbreitung eines Flugplatzes verhindern wollen. Es ist aber oft so, daß diese Interessengruppen durch Protestgruppen unterstützt werden, die selbst kein direktes Interesse an der Sache haben. Hauptprodukt der letzteren sind Affekt und Bestätigung, gruppiert um Werte, die als solche gegen Privatisierung gerichtet sind.

z. B. Kloster und bestimmte Orden), dürften dann auch an Zustrom einbüßen, wenn es keine ökonomischen Gründe mehr gibt, sich ihnen anzuschließen.

Um zu verdeutlichen, wie soziale Reusen funktionieren, nehmen wir ein extremes Beispiel aus Amerika: der *Volkstempel* (Peoples Temple) von Rev. Jim Jones, eine Organisation, die dadurch international bekannt wurde, daß ihre Mitglieder 1978 in Guyana massal Selbstmord begingen. Ziel des Volkstempels ist durch begeisterte Journalisten „radikales Christentum“ genannt worden: Kampf gegen Rassendiskriminierung, gegen Armut und Krankheit, gegen Drogen und Alkohol und Hilfe denjenigen, die durch diese Übel befallen werden (cf. Kilduff und Javers, 1978). Kampf also gegen die Übel, die die Welt überfallen, wenn man sich nicht mehr um den anderen kümmert und auch nicht mehr weiß, was man tun soll. Interessierte konnten sich in Sonntagsdiensten oder Sonderveranstaltungen des Tempels genau ansehen, wie Mitgliedschaft auf die Angehörigen des Tempels eingewirkt hat. Das hohe Versorgungsniveau mit Affekt und Bestätigung konnte an Äußerungen und am Verhalten derjenigen, die sich bereits engagiert hatten, abgelesen werden. Neuankömmlinge wurden sehr warm empfangen und gut behandelt. Nach einiger Zeit wurde von ihnen gefragt, ihrerseits einen Beitrag zu leisten, durch Teilnahme an Gruppenaktivitäten und durch Abgabe eines (erst noch bescheidenen) Teils ihres Einkommens und Hab und Gutes. In kleinen Schritten wurden die Abgaben hochgeschraubt. Jeder kleine Schritt war nur als „Zeichen“ der Loyalität gemeint und der marginale Verlust pro Schritt war jedesmal kleiner als die Kosten, die Loyalität aufzukündigen, dafür sorgten öffentliche Loyalitätsproben, sozialer Druck der anderen Mitglieder und die schrumpfenden ökonomischen Möglichkeiten außerhalb der Organisation. Abgaben stiegen bis zu vierzig Prozent des Geldeinkommens und Hab und Gut in der Außenwelt (Schmuck, Auto, Haus, Lebensversicherung) wurde Schritt für Schritt an den Tempel überschrieben.

Da das Verhalten der Mitglieder zu Reklamezwecken für die Anwerbung neuer Mitglieder essentiell ist, wurde mangelnder Enthusiasmus als Disloyalität ausgelegt, die zu weiteren „Loyalitätsproben“ Anlaß gab. Zum Beispiel mußte man „Geständnisse“ von möglichen aber fiktiven kriminellen Akten gegen den amerikanischen Staat unterzeichnen. Bei weiteren Andeutungen von Disloyalität wurde dann gedroht, diese Geständnisse an die Behörden weiter zu leiten. Ebenso wurde man dazu angehalten, vor den anderen Mitgliedern Geständnisse fiktiver aber beschämender sexueller Neigungen und Taten abzulegen. Auf diese Geständnisse mußten dann Taten folgen, die dem Inhalt der Geständnisse entsprachen. Vor der internen Öffentlichkeit wurde dies Verhalten als

„Ehrlichkeit“ gelobt, während es den Rückschritt in die Außenwelt, die für dieses Verhalten „kein Verständnis“ hat, noch weiter erschwerte.

Kurz, sowohl ökonomische, legale, wie auch moralische Hürden wurden Schritt für Schritt gegen den Austritt aufgebaut. Der Umzug der Tempelschaft von Kalifornien in den Urwald von Guyana war schließlich nur noch die Krönung des Reuseneffekt mit einer geographischen Barriere. Die Logik dieses Prozesses ist deutlich: jeder Schritt ins Engagement erhöht die Austrittskosten. Je mehr man von der Außenwelt abgeschlossen ist, desto mehr Bedürfnisse hängen von der Organisation ab, in der man sich befindet. Neben Affekt und Bestätigung gesellen sich Status und physisches Wohlbefinden, so daß Mitgliedschaft, wie in der traditionellen Dorfgemeinschaft, ein „konfundiertes Gut“ (cf. Lindenberg, 1984) wird. Ein konfundiertes Gut ist ein Gut, das in der Produktionsfunktion der anderen Bedürfnisse als notwendige Bedingung auftaucht. So war die ursprüngliche Bedeutung des Wortes „Elend“ Ausschluß aus der Gemeinschaft. Konfundierung des Gutes „Mitgliedschaft“ erklärt auch, warum die Mitglieder zu Reklamezwecken für die Organisation gebraucht werden können. Aus der normalen mikroökonomischen Analyse folgt, daß der Teil des Gesamteinkommens, den man bereit ist für ein Gut auszugeben, mit der Konfundierung steigt.

Reusenstrukturen sind sicher selten so extrem wie die des Volkstempels. Sie sind aber überall zu finden und ein hohes Versorgungsniveau mit Affekt und Bestätigung in einer Gesellschaft, die aus rein ökonomischen Gründen Privatisierung und Quasiprivatisierung für die meisten Güter möglich macht, ist ohne Reusenstrukturen auf Basis der hier vorgelegten Theorie nicht möglich.

#### 4.3 Beschränktes Angebot und Unterversorgung

Aus den vorhergehenden Überlegungen folgt, daß das Angebot an sozialen Strukturen, die Affekt und Bestätigung produzieren, mehr oder weniger dichotomisiert ist. Auf der anderen Seite gibt es Gruppen (z. B. Klubs, Zirkel, Kirchen, Familien), die ein geringes Maß an Normierung und Abhängigkeit schaffen und denen man mit relativ geringen Kosten zutreten oder den Rücken kehren kann. Diese Gruppen bieten nur ein bescheidenes Maß an Affekt und Bestätigung. Auf der anderen Seite gibt es Gruppen (wie Orden, Sekten, Protestgruppen, Gangs), die durch schrittweise Anhebung der Austrittskosten ein hohes Niveau an Normierung und Abhängigkeit, und damit ein hohes Niveau von Bestätigung und Affekt, erreichen. Die Eintrittskosten sind aber nur für im Arbeitsprozeß marginale Individuen erschwinglich, und die Totalkosten sind wegen des Reuseneffekts selbst noch höher. Die Kosten der ersten

Art von Gruppen sind relativ so niedrig, daß die Nachfrage nach Affekt und Bestätigung viel höher ist als das in diesen Gruppen angebotene Niveau. Die Kosten der zweiten Art von Gruppen sind so hoch, daß die Nachfrage nach Affekt und Bestätigung weit unter dem angebotenen Niveau bleibt. Das Resultat ist eine Gesellschaft, in der die meisten zu wenig Affekt und Bestätigung haben, während viele geschlossene Gruppen zur Produktion eines hohen Niveaus von Affekt und Bestätigung den Eindruck reger sozialer Bewegungen erwecken. Dieser Zustand wurde durch zunehmendes Einkommen und die dadurch mögliche Privatisierung von Gütern zustande gebracht.

#### 4.4 Ein Zahlenbeispiel

An diesem Punkt ist es angebracht, dem Leser ein konkretes, wenn auch hypothetisches, Zahlenbeispiel zu geben, aus dem der Einfluß von Geldeinkommen und die verschiedenartigen ungleichgewichtigen Nachfragen deutlich zu sehen sind.

Einfachheitshalber zeigen wir nur zwei Gruppen: Hoher Status und Niedriger Status. Für beide Gruppen nehmen wir dieselbe Nutzenfunktion an. Wir folgen dabei einer restriktionsgesteuerten Heuristik, wie sie von Adam Smith und neuerdings von Stigler und Becker vorgestellt wurde (cf. auch Lindenberg, 1984). Die Nutzenfunktion ist

$$(10a) \quad U = GC^4 S^2 A^2 B^2$$

Ich nehme also an, daß soziale Wertschätzung etwas wichtiger ist als physisches Wohlbefinden (.4/.6) und, daß die drei Komponenten von Wertschätzung gleich wichtig sind (.2/.2/.2). Die Einkommensrestriktion ist wieder

$$(17) \quad p_C C + p_S S + p_A A + p_B B = I + p_C D_C + p_S D_S + p_A D_A + p_B D_B = Y$$

Ungleichgewichtige Nachfrage ist prinzipiell bei allen Nutzenargumenten möglich. Wir nehmen aber an, daß ungleichgewichtige Nachfrage durch *Güterbündelung* nur bei Affekt und Bestätigung vorkommt, da physisches Wohlbefinden und Status approximativ als kontinuierliche Angebote aufgefaßt werden können.

Tabellen I und II geben die Parameter für Gleichung (17) für beide Gruppen über drei Zeitperioden wieder. Einfachheitshalber lassen wir Ausstattung und Preis von physischem Wohlbefinden über die Zeit hin konstant. Inflation und Preissenkungen durch Produktivitätszunahme seien also schon im Geldeinkommen verdiskontiert. Pro Zeiteinheit ( $t$ ) lassen wir das Geldeinkommen mit einem Prozent zunehmen. Status ist als Ausstattung proportional zum Geldeinkommen; darüber hinaus ist

es aber möglich, zusätzlichen Status zu erwerben. Da wir angenommen haben, daß sich die Gesellschaft bei steigendem Einkommen stets mehr differenziert (Sharinggruppentheorie), ist auch anzunehmen, daß das soziale System mit der Zeit stets mehr Strukturen mit eigenen Statushierarchien aufweist. Der Preis von Status wächst also langsamer ( $\frac{1}{2}\%$  pro  $t$ ) als das Geldeinkommen ( $1\%$  pro  $t$ ). Die Ausstattung mit Affekt und Bestätigung schrumpft proportional zum steigenden Geldeinkommen (also mit  $1\%$  pro  $t$ ). Mit zunehmender Differenzierung der Gesellschaft dürften Gruppen für kleine Mengen von Affekt und Bestätigung stets leichter zu finden sein, so daß der Preis pro Einheit stark abnimmt (im Beispiel sinkt der Preis absolut mit  $\frac{7}{20}\%$  pro  $t$ ). Alternative Gruppen mit hohem Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung werden mit der Zeit auch leichter zu finden sein, aber nicht in gleichem Maße wie die Gruppen für kleine Mengen (im Beispiel nimmt darum der Preis nur im Verhältnis zum Geldeinkommen ab). Die Beschränkung des Angebots durch Güterbündelung von Affekt und Bestätigung zeigt sich darin, daß das Individuum in jeder Zeitperiode nur drei Wahlmöglichkeiten hat: erstens, nur die eigene Ausstattung; zweitens eine kleine Menge zu niedrigem Preis zusätzlich zur Ausstattung; und drittens eine größere Menge zu einem höheren Preis, mit Einbuße an gegebener Ausstattung. Diese dritte Möglichkeit besteht aus Reusenstrukturen, deren tatsächlicher Preis noch höher liegt. Eine dieser drei Wahlmöglichkeiten bringt den höchsten Nutzen und wird darum den anderen vorgezogen.<sup>4</sup>

Tabellen III und IV zeigen pro Zeitperiode den Unterschied zwischen tatsächlicher, ungleichgewichtiger Nachfrage und der gleichgewichtigen Nachfrage. Beide Gruppen (hoher und niedriger Status) weisen dasselbe Muster auf. In der Periode  $t = 0$  ist die Unzufriedenheit ( $M$ ) groß, da beide Gruppen einen großen Teil der hohen Ausstattung mit Affekt und Bestätigung lieber für mehr physisches Wohlbefinden und mehr Status eintauschen würden.

Durch Abbau der Ausstattungen mit Affekt und Bestätigung und gleichzeitiger Zunahme des Geldeinkommens wird die tatsächliche Nachfrage in der Periode  $t = 100$  beinahe gleichgewichtig, d. h.  $M$  ist klein. In der dritten Periode ( $t = 200$ ) hat die Unzufriedenheit aber wieder stark zugenommen. Diesmal liegt es nicht am Ungleichgewicht durch Ausstattung, sondern an der Güterbündelung: Affekt und Bestätigung kommen zu kurz, wodurch die Nachfrage nach physischem Wohlbefinden und Status zu hoch ausfällt.

<sup>4</sup> Die Ausstattung wird mit Hilfe des Einheitspreises einer Alternative bewertet. Wenn nur die Ausstattung gewählt wird, wird ihr Wert durch den Preis der nächstgelegenen Alternative bestimmt. In diesem Sinne beeinflussen Alternativen auch das Gesamteinkommen.

Tabelle I

## Parameter für drei Zeitperioden; Niedriger Status

Zeit- periode	I	$p_C$	$D_C$	$p_S$	$D_S$	$x_A$	$D_A$	$p_A$	$x_B$	$D_B$	$p_B$
$t = 0$	6 000	20	50	100	30	0 110 50 110 150 200 20 210			0 220 10 220 200 200 40 210		
$t = 100$	16 229	20	50	165	30	0 40 50 40 106 200 10 210			0 80 10 80 141 200 20 210		
$t = 200$	43 896	20	50	271	30	0 15 50 15 75 200 5 210			0 30 10 30 100 200 10 210		

Tabelle II

## Parameter für drei Zeitperioden; Hoher Status

Zeit- periode	I	$p_C$	$D_C$	$p_S$	$D_S$	$x_A$	$D_A$	$p_A$	$x_B$	$D_B$	$p_B$
$t = 0$	11 000	20	50	100	65	0 100 50 100 150 200 20 210			0 200 10 200 200 200 40 210		
$t = 100$	29 753	20	50	165	65	0 37 50 37 106 200 10 210			0 73 10 73 141 200 20 210		
$t = 200$	80 476	20	50	271	65	0 13 50 13 75 200 5 210			0 27 10 27 100 200 10 210		

Tabelle III

Gleichgewichtige ( $Gut_1$ ) und ungleichgewichtige ( $Gut_2$ ) Nachfrage für drei Zeitperioden und Parameterwerte in Tabelle I; Niedriger Status

Zeit- periode	$C_1$	$C_2$	$S_1$	$S_2$	$A_1$	$A_2$	$B_1$	$B_2$	M
$t = 0$	1 410	333	141	33	94	110	71	220	.45
$t = 100$	756	739	45	45	71	40	54	80	.05
$t = 200$	1 141	1 609	42	59	152	65	114	40	.16

Tabelle IV

Gleichgewichtige ( $Gut_1$ ) und ungleichgewichtige ( $Gut_2$ ) Nachfrage für drei Zeitperioden und Parameterwerte in Tabelle II; Hoher Status

Zeit- periode	$C_1$	$C_2$	$S_1$	$S_2$	$A_1$	$A_2$	$B_1$	$B_2$	M
$t = 0$	1 470	600	147	65	98	100	74	200	.27
$t = 100$	1 113	1 157	68	70	105	87	79	83	.01
$t = 200$	2 056	3 145	76	116	274	63	206	37	.32

Wenn die Entwicklung des Geldeinkommens so weiter geht, dann werden Reusenstrukturen mit hohem Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung immer attraktiver. Erst werden Individuen aus der Hohen Status Gruppe angezogen und langsam auch Individuen aus der Niedrigen Status Gruppe. Steigt nämlich das Geldeinkommen immer weiter, dann schreitet die Privatisierung und Quasiprivatisierung von Gütern fort und das niedrige Versorgungsniveau von Affekt und Bestätigung wird noch niedriger. Das steigende Geldeinkommen läßt aber die effektive Nachfrage nach Affekt und Bestätigung noch höher steigen, so daß zunehmend mehr Individuen der hohe Preis von Reusenstrukturen nicht mehr zu hoch ist. Die Gesellschaft zerfällt in diesem Szenario dann in verschiedene Reusenstrukturen, die sich nicht mehr als Einheit verstehen. Innerhalb jeder Reusenstruktur wird ein hohes Niveau von Affekt und Bestätigung wieder zur Ausstattung, wodurch das Ungleichgewicht der Nachfrage sich langsam wieder in die Richtung einer Unterversorgung mit physischem Wohlbefinden und Status entwickelt (wie in  $t = 0$ ). Alles weitere hängt dann vom ökonomischen Wachstum ab. Alternativ zu dieser Entwicklung würde Krieg dafür sorgen, daß ganze Gesellschaften zu Reusenstrukturen werden, in denen ein hohes Niveau von Affekt und Bestätigung produziert wird. Aber auch hier wird es dann langsam zu einer Unterversorgung mit physischem Wohlbefinden und Status kommen.

## 5. Sozialkritik

Sozialkritik hat unter anderem die wichtige Funktion, Transaktionskosten bei der Bildung von Gruppen, die soziale Veränderung zum Ziel haben, zu erniedrigen. Sozialkritik schafft Schellingpunkte für soziale Bewegungen.

Man kann sich vorstellen, daß das sozialkritische Klima in den Zeitperioden durch die ungleichgewichtige Nachfrage stark beeinflußt wird.

Wenn man davon ausgeht, daß Sozialkritik die positiven Seiten der Güter, von denen man zuwenig hat und die negativen Aspekte der Güter, von denen man zuviel hat, hervorhebt, dann kommt man zu den folgenden sozialkritischen Szenarios für die drei Zeitperioden im obigen Beispiel.

In der ersten Periode wird man kritisch über die Beengung des Individuums durch Normen und die soziale Kontrolle seiner Umgebung sprechen. Gleichzeitig wird man von einer Gesellschaft träumen, in der der Einzelne, von physischen Deprivationen und sozialen Fesseln befreit, sich selbst wahrnehmen kann; wo erblicher Status verschwunden ist und das Individuum in selbstverdientem Wohlstand und selbstverdientem Ansehen ein freies Leben führen kann. Die Basis der Sozialkritik müßte für die verschiedenen Klassen etwa gleich sein, während sich Klassenunterschiede auf die Art und Weise, wie man so eine Gesellschaft erreicht, zuspitzen.

In der zweiten Periode wird man kritisch gegenüber der Sozialkritik sein und man spricht vom Ende der Ideologie. Die Zukunftsvision ist die Perfektion des Guten Systems. In der dritten Periode klagt man über den Egoismus des Menschen und seine materialistische Neigung, die physisches Wohlbefinden weit höher als geistige Werte und Sorge um seine Mitmenschen stellt. Man wird auch das System kritisieren, das jeden dazu antreibt, in einem Wettrennen um höheren Status gegen alle anderen anzutreten. Dagegen träumt man von einer Gesellschaft, in der man sich um den anderen sorgt, in der gemeinsame Werte wieder zwischenmenschliche Beziehungen bestimmen, in der die nur scheinbar altmodische Unterscheidung von „richtig und falsch“ dem Individuum um wieder einen Halt gibt.

Natürlich gibt es neben ungleichgewichtiger Nachfrage auch noch andere Quellen der Sozialkritik, vor allem die mehr oder weniger verhohlene Neigung von Interessengruppen, um mit Sozialkritik ihr Einkommen zu verbessern. Aber das *allgemeine* Klima, in dem Sozialkritik kristallisiert, muß durch eine Unzufriedenheit bestimmt sein, die den verschiedenen Interessengruppen gemeinsam ist. Es gibt keinen Grund anzunehmen, daß ungleichgewichtige Nachfrage prinzipiell in den verschiedenen Schichten dasselbe Muster zeigt. Aber durch die Rolle, die soziale Wertschätzung, einmal als Ausstattung und zum anderen als dichotomes Angebot, spielt, ist es wahrscheinlich, daß ungleichgewichtige Nachfrage in den verschiedenen Schichten tatsächlich dieselbe Unzufriedenheit hervorruft, selbst noch, wenn die Entwicklung des Einkommens viel weniger synchron verläuft als das hier angenommen wurde.

## 6. Schluß

Soziale Wertschätzung ist eine Kombination von Gütern, deren Allokation intim mit ökonomischen und sozialstrukturellen Entwicklungen zusammenhängt, wie wir gesehen haben. Um die ökonomische Analyse auf Gruppenbildung, soziale Bewegungen und ideologische Produktion auszubreiten, kann man weder auf Sharinggruppen noch auf Güter wie Status, Affekt und Bestätigung in der ökonomischen Theorie verzichten. Umgekehrt profitiert auch die ökonomische Theorie selbst von dieser Ausbreitung für die Analyse rein ökonomischer und ordnungspolitischer Aspekte. Zum Beispiel, für die Volkswirtschaft bedeutet Unterversorgung mit Affekt und Bestätigung, daß es gleichzeitig auch weitverbreitete Entscheidungsinkompetenz geben muß, nämlich da, wo Status den Mangel an Affekt und Bestätigung nicht kompensiert. Entscheidungsinkompetenz aber bedeutet wiederum Einkommensverlust durch Fehlentscheidungen. Ordnungspolitisch gesehen, reduziert Entscheidungsinkompetenz die staatliche und privatwirtschaftliche Effizienz der Steuerung. Programme der Steuerung basieren allgemein auf der angenommenen Entscheidungskompetenz aller Beteiligten. Letztendlich steht die staatliche und privatwirtschaftliche Möglichkeit zur Steuerung selbst auf dem Spiel, nicht nur durch Entscheidungsinkompetenz, sondern auch durch die steigende Konkurrenz mit Reusenstrukturen, deren ordnungspolitischer Einfluß nur noch zunehmen kann. Staat und Industrie täten also gut daran, den Prozeß nicht durch die Zerstörung von Traditionen, Nachbarschaften, teamartigen Kooperationen, ethnischen Besonderheiten, Sprachunterschieden und informellen sozialen Strukturen noch zu beschleunigen.

## Literatur

- Becker, G. S., *The Economic Approach To Human Behavior*, Chicago and London: The University of Chicago Press, 1976.
- Frohlich, N., J. A. Oppenheimer, and O. R. Young, *Political Leadership and Collective Goods*, Princeton: Princeton University Press, 1971.
- Hirsch, F., *Social Limits to Growth*, London: Routledge, 1977.
- Kilduff, M. and R. Javers, *Suicide Cult*, New York: Bantam Books, 1978.
- Lindenberg, S., *Solidaritätsnormen und soziale Struktur*. Beitrag für die Tagung der Sektion ‚Soziologische Theorien‘, Bad Homburg, 1979.
- Sharing groups: theory and suggested applications, *Journal of Mathematical Sociology*, 9, 1982: 33 - 62.
- Preference versus Constraints, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 140, 1984.
- Parsons, T. and E. A. Shils (Hrsg.), *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951.
- Rubin, Z., *Liking and Loving*, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1973.
- Scheff, T. J., *Towards a sociological model of consensus*, *American Sociological Review* 32, 1967: 32 - 46.

## Diskussionszusammenfassung

Von *Friedel Bolle*, Hamburg

Es wurde gefragt, ob die Einhaltung von Normen wirklich immer Wertschätzung anderer nach sich ziehe. Oft wird einfach erwartet, daß man sich gemäß gewissen Normen verhält (z. B. seine Vorlesung pünktlich zu beginnen), und nur eine Abweichung wird überhaupt registriert. Nur Normen, die schwer einzuhalten sind und auch nicht immer eingehalten werden, haben Wertschätzung zur Folge. Mit diesem Argument eng verknüpft war die Annahme, daß nur Übererfüllung der Norm Wertschätzung produziert. Hier wurde jedoch eingewendet, daß man nicht immer weiß, was Übererfüllung ist (bei der Mode zum Beispiel).

Es wurde darauf hingewiesen, daß auch der Bruch von Normen soziale Wertschätzung bringen kann. Dieses Argument wurde allerdings ergänzt durch die Bemerkung, daß es hierzu nötig sei, daß verschiedene Referenzgruppen beständen (z. B. Jugendliche und Erwachsene) und daß in der einen Gruppe eine Norm bestehen könnte, Normen der anderen Gruppe zu brechen.

Ein besonders intensiv diskutierter Punkt war die Frage nach den Substitutionsmöglichkeiten von Wertschätzung aus verschiedenen Quellen (aus Normkonformität und Besitz einer knappen Ressource). Im Vortrag war zwar keine quantitative Abschätzung intendiert, aber die grundsätzliche Möglichkeit der Substitution liegt schon in der Annahme einer möglichen Unterversorgung der Gesellschaft mit Wertschätzung, in der Annahme, daß Wertschätzung im Zustand der Anomie in wesentlich höherem Grade ein positionelles Gut ist. An dieser Stelle wurde auch darauf hingewiesen, daß zur Erlangung von Wertschätzung über den Besitz einer knappen Ressource in der Gesellschaft weitgehende Übereinstimmung über die positive soziale Bewertung dieser Ressource herrschen müsse. Hier mag es wieder verschiedene überlappende Referenzgruppen mit unterschiedlichen Standards geben. Unter dieser Sichtweise sind die beiden Quellen für Wertschätzung auch nicht mehr so unterschiedlich. Nicht nur über zusätzliche Normen kann es zu einer „Vermehrung“ des Gutes „Wertschätzung“ kommen, sondern auch durch die Bildung unterschiedlicher Referenzgruppen mit verschiede-

nen Ressourcen (Züchterfolge von Kaninchenzüchtern, Spielstärke von Tennisspielern, usw.). Der Referent wies allerdings darauf hin, daß in solchen Gruppen auch insbesondere eigene Normen existieren, und daß Wertschätzung in solchen Gruppen auch besonders auf Konformität und Überkonformität bezüglich dieser Normen beruhe. Er bemerkte, daß es eine interessante Frage sei, wie Normkonformität und die Kontrolle über die Ressource in einer solchen Referenzgruppe zusammenhängen. Die Antwort auf diese Frage sei, grob gesprochen, daß Wertschätzung in Gruppen, in denen bestimmte Ressourcen zur Normkonformität gebraucht werden, schief verteilt sei; daß aber durch Selbstselektion derjenigen, die bestimmten Gruppen beitreten, auch die unterste Schicht im Stande sei, sich an wichtige Normen der Gruppe zu halten. Das Gesamtvolumen an Wertschätzung steige also durch solche Gruppen.