

Stephan Panther, Hans G. Nutzinger

Homo oeconomicus vs. homo culturalis: Kultur als Herausforderung der Ökonomik

„Der Reisende reist durch sein eigenes Land. Das bedeutet, er reist durch sich selbst, durch die Kultur, die ihn prägte und immer noch prägt, ...“

José Saramago (2003, S.10)

1. Einleitung

Als Ökonom kann man nicht über „Kultur“ nachdenken, ohne sich sofort und unmittelbar mit einem Problem der Interkulturalität konfrontiert zu sehen: „Kultur“ ist seit mindestens einem halben Jahrhundert kein Thema, das in der Ökonomik beheimatet ist,¹ sondern in anderen Sozialwissenschaften, insbesondere der Kulturanthropologie (Ethnologie), der Soziologie, sowie in den Sprach- und Geschichtswissenschaften. Als Ökonom über das Thema „Kultur“ nachzudenken, bedeutet daher zwangsläufig, sich mit anderen Wissenschaftskulturen auseinander zu setzen.

Wie immer gibt es mehr als eine Art und Weise, mit dem als kulturell fremd Empfundenen umzugehen. Der vorliegende Beitrag sieht die Konfrontation mit anderen Fachkulturen im doppelten Sinne als Herausforderung: zunächst als Ansporn, sich beim Versuch, die Aussagen des fremden Fachs zu verstehen, der eigenen fachspezifischen Brille so weit wie möglich bewusst zu sein und sich ihrer wo immer möglich zu entledigen. Das so Verstandene ist dann eine Anfrage, auf die aus der Perspektive des eigenen Fachs nach Antworten zu suchen ist.²

Als Leitidee dieses Beitrags haben wir dabei den Kontrast zwischen dem homo oeconomicus und einem noch zu erläuternden homo culturalis gewählt. Wir verstehen dabei den durch äußere Verhaltensanreize gesteuerten, strikt rational dem Vorteilsprinzip gehorchen „homo oeconomicus“ als ein extrem vereinfachtes, aber gerade dadurch in vielen Situationen nützliches analytisches Konstrukt. Insbesondere eignet es sich zur Analyse des Verhaltens auf anonymen

¹ Spätestens mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs verschwanden die letzten Überreste der deutschen historischen Schule und die amerikanischen Institutionalisten wurden ihrerseits marginalisiert.

² Vgl. Panther (2002), insbesondere S. 167-174, für ausführlichere Überlegungen zu den Herausforderungen der Interdisziplinarität.

Wettbewerbsmärkten.³ Wir sind allerdings der Überzeugung, dass seine Verwendung in anderen institutionellen Kontexten, etwa zur Analyse von ökonomischen Entscheidungen, bei denen direkte soziale Interaktion von Bedeutung ist, zu unzureichenden und oftmals direkt falschen Resultaten führt. Hier wird der homo oeconomicus durch den homo culturalis herausgefordert.

Vier in unseren Augen zentrale Herausforderungen, die sich aus den modernen kulturwissenschaftlichen Handlungstheorien anderer Sozialwissenschaften für die Ökonomik ergeben, sollen in diesem Beitrag diskutiert werden:

- Der „homo culturalis“ beobachtet, beschreibt und interpretiert andere *und sich selbst*. In diesem Prozess formt er seine *Identität*. Diese ist kontextabhängig und wandelbar.
- Diesen Prozess vollzieht der „homo culturalis“ durch Symbole, vor allem sprachliche Symbole. Der „homo culturalis“ spricht und versteht. Er *verständigt sich mit anderen*.
- Die Symbole des „homo culturalis“ sind verwoben mit *gemeinsamen Praktiken*, in denen sich gemeinsame Interpretations- und Handlungsschemata realisieren. Diese sind bezogen auf konkrete, raum-zeitliche Situationen, in denen *der Mensch als Körper* anwesend ist.
- Der „homo culturalis“ entwickelt im Zuge der Selbstbeschreibung nicht nur individuelle, sondern auch *kollektive* Identitäten. Er kann „wir“ (und ihr und sie) sagen, kann sich als Teil von Kollektiven verstehen.

Dabei geht es uns in erster Linie darum, die Art der Herausforderung zu verdeutlichen und Ansätze für Antworten zu beschreiben. Dies geschieht in dem Vorverständnis, dass es einer delikaten Balancierung bedarf zwischen der Einfachheit der Analyse – und damit hoher Fehleranfälligkeit gerade in komplexeren Situationen – und einer reichhaltigen Beschreibung menschlichen Verhaltens, die sowohl Analyse als auch Prognose erheblich erschweren dürfte. In diesem Sinne wollen wir in unserem Beitrag Hinweise darauf geben, unter welchen Bedingungen der reduzierte „homo oeconomicus“ durch einen reichhaltigeren „homo culturalis“ ersetzt werden muss, für den das ökonomische Verhaltensprogramm nur eine, und noch nicht einmal immer die wichtigste, Facette seines Entscheidens und Handelns darstellt. Der Versuch, ein abschließendes Urteil darüber abzugeben, was diese Herausforderungen für die Ökonomik in der Zukunft bedeuten werden, erscheint uns hingegen wenig sinnvoll.

Im Folgenden werden die genannten Herausforderungen zunächst detaillierter herausgearbeitet. Danach werden die Herausforderungen „angenommen“: Es wird diskutiert, ob bzw. wie der „homo culturalis“ in der Welt des „homo oeconomicus“ auftaucht bzw. auftauchen könnte. Schließlich wird abschließend der Frage nachgegangen, wo der homo culturalis bzw. sein in die Welt der Ö-

³ Nicht unbedingt deshalb, weil sie die tatsächliche Motivlage gut beschreibt, wohl aber das resultierende Verhalten. Siehe etwa Fehr / Schmidt (1999).

konomik übersetztes Abbild mit Gewinn in der Forschung eingesetzt werden kann .

2. Herausforderungen

2.1. Das zugrundegelegte Verständnis von Kultur

Eines hat der „cultural turn“ in den Sozialwissenschaften nicht geändert: Die Sozialwissenschaften bieten ein vielstimmiges Konzert. Es gibt daher weder „das“ allgemein akzeptierte Verständnis von Kultur noch „die“ Kulturtheorie.⁴ Im vorliegenden Beitrag wird unter Kultur *ein gelerntes, von einer Gruppe von Akteuren geteiltes Sinnssystem (ein System von Bedeutungen einschließlich Bewertungen)* verstanden.⁵ Diese Definition hat ein bemerkenswertes Dual: *Insofern als wir uns – unsere Äußerungen, unsere Handlungen – nicht wechselseitig verstehen können – sie uns also sinnlos erscheinen –, teilen wir keine gemeinsame Kultur.*⁶ Es ist daher nicht zufällig, sondern zwingend, dass wir uns unserer kulturellen Prägungen dann bewusst werden, wenn wir mit kulturellen Unterschieden konfrontiert werden.

Kultur wird verkörpert in menschlichem Verhalten (Gesten, Höflichkeitsformen, Esssitten, Ritualen, Arbeitsabläufen, Organisationsformen ...) und verfestigt in Artefakten (Büchern, Gemälden, Kleidung, Gebäuden, Maschinen ...). Die Analyse beider erlaubt folglich Rückschlüsse auf die zugrunde liegenden kulturellen Sinnssysteme. Allerdings werden sowohl Verhalten als auch Artefakte von anderen Faktoren mitbestimmt: durch die belebte und unbelebte Natur (sowohl in Gestalt der biologischen Konstitution der menschlichen Akteure als auch in Gestalt ihrer natürlichen Umwelt) und die von dem jeweiligen Individuum geschaffene einzigartige Interpretation und Weiterentwicklung seines kulturellen Erbes.

Dieses Verständnis von Kultur ist formuliert vor dem Hintergrund der neueren kulturtheoretischen Handlungstheorien sowie der modernen kognitiven Kulturanthropologie. Prominente Vertreter des ersten Theoriestranges sind Pierre Bourdieu, Michel Foucault, Erving Goffmann und Charles Taylor.⁷ Eng verwandt ist der Entwurf zu einer Handlungstheorie im Anschluss an den amerikanischen Pragmatismus von Hans Joas.⁸ Zentrale Vertreter der kognitiven Kulturanthropologie sind Roy D’Andrade und Claudia Strauss.⁹ Der kognitionswissenschaftlich fundierte Ansatz von Lakoff und Johnson (1999) schließt

⁴ Allerdings gibt es auch kein wirres Durcheinander von verschiedenen Stimmen. Eine umfassende Zusammenstellung verschiedener Perspektiven findet sich in Nünning / Nünning (2003). Vgl. auch Reckwitz (2000), S. 64-90.

⁵ Diese Definition entspricht im Kern derjenigen in Panther (2000).

⁶ „Akteure gehören insoweit der selben Kultur an, als sie sich wechselseitig verstehen können“, ist eine verführerische Variante, vergisst aber, dass das gemeinsame Verstehen möglicherweise auch auf biologische Gemeinsamkeiten zurück geführt werden kann.

⁷ Reckwitz (2000) bietet eine zu Recht vielzitierte und fast schon klassisch zu nennende systematisierende und synthetisierende Zusammenschau .

⁸ Vgl. insbesondere Joas (1996).

⁹ Vgl. beispielsweise D’Andrade / Strauss (1992), Strauss / Quinn (1997).

lich weist deutliche Bezüge zu beiden Theoriesträngen auf. Zu den Ahnherren dieser Theorienfamilie¹⁰ zählen der späte Wittgenstein, Maurice Merleau-Ponty sowie Alfred Schütz und nicht zuletzt die amerikanischen Pragmatisten John Dewey und George Herbert Mead.

Anstatt beide Theoriestränge zusammenzufassen, wollen wir die für unsere Zwecke zentralen Elemente dieses theoretischen Hintergrunds mit Hilfe der Evolutionären Anthropologie in der Version von Michael Tomasello entwickeln.¹¹ Tomasello ist Kodirektor des Max-Planck-Instituts für Evolutionäre Anthropologie in Leipzig. In Tomasello (2002) entwickelt er – eine Fülle von Experimenten mit Schimpansen und menschlichen Kleinkindern interpretierend – eine Theorie menschlicher Kognition, die diese als fundamental kulturelle versteht.

2.2. Ontogenese des Menschen als kulturellem Wesen

Menschliche Kognition ist fundamental kulturell, weil sie zum ganz überwiegenden Teil ein Produkt kulturellen Lernens ist. Dabei versteht Tomasello unter kulturellem Lernen das Lernen von und mit anderen Menschen: Imitationslernen, Lernen durch Unterricht, Lernen durch Zusammenarbeit. Lernen wir im Gegensatz dazu individuell, so lernen wir unmittelbar am Problem und auf uns selbst gestellt. Beide Prozesse sind natürlich miteinander verschränkt. Die Resultate individueller Lernprozesse können kulturell weitergegeben werden, und die Summe des bis dato kulturell Gelernten ist immer die Basis individueller Lernprozesse. Verdeutlicht man sich die Kürze des individuellen relativ zum geschichtlichen Lernprozess, so wird das Gewicht des kulturell Gelernten zu jedem Zeitpunkt deutlich. Tomasello veranschaulicht diesen Sachverhalt aus etwas anderer Perspektive anhand der Idee des „Wagenhebereffekts“:¹² Die evolutionäre „Effizienz“ kulturellen Lernens besteht gerade darin, dass ein Artefakt (ein Werkzeug, ein Bauwerk) oder besser: das Konstruktionsprinzip dieses Artefaktes, von einer Generation zur anderen weitergegeben wird, und jede Generation verändert dieses Prinzip durch individuelles bzw. kollektives Lernen mehr oder weniger: Wir stehen, und zwar jeder Einzelne, auf den Schultern unzähliger Generationen.

Eine ökonomisch trainierte Leserschaft vor Augen sei eines gleich an dieser Stelle hervorgehoben. Die oben dargestellte Sichtweise impliziert nicht, dass, wenn wir schon auf den Schultern von Millionen stehen, wenigstens in der jeweiligen Gegenwart Innovationen immer Resultat individueller Lernprozesse sind. Vielmehr wurde oben explizit das kollektive Lernen durch Zusammenarbeit als eine der drei grundlegenden Formen kulturellen Lernens bezeichnet.

¹⁰ Der Anklang an den Wittgensteinschen Begriff der „Familienähnlichkeit“ ist hier durchaus gewollt

¹¹ Die hier sichtbar werdende Konvergenz der zentralen Befunde verschiedener Forschungsstrände kann als Hinweis auf ihre gute Fundierung gewertet werden.

¹² Vgl. Tomasello (2002), S. 50-53.

Als evolutionärer Anthropologe interessiert sich Tomasello nun dafür, welche biologischen Fähigkeiten dazu führen, dass kulturelles Lernen beim Menschen, und nur beim Menschen, diese kumulative Form annimmt. Sein Ansatz zeichnet sich dadurch aus, dass er eine einzige biologisch begründete Adaptation annimmt, welche die menschliche Kulturfähigkeit bedingt: unsere Fähigkeit, andere menschliche Wesen als *uns ähnlich* aufzufassen.¹³ Im Laufe der Entwicklung vom Kind zum Erwachsenen, der Ontogenese, kommt es dabei an zwei Punkten zu entscheidenden Entwicklungssprüngen, indem wir zunächst uns selbst und dann eben auch unsere Mitmenschen als *intentionale* (Ziele mit Mitteln verfolgende) und später als *geistbegabte* (mit Repräsentationen der Welt arbeitende) Wesen verstehen lernen. Für unsere Zwecke genügt es, sich mit dem ersten der beiden Entwicklungssprünge auseinander zu setzen.

Der entscheidende Punkt, an dem die Fähigkeit, andere als uns selbst ähnlich aufzufassen, zu Verhaltensweisen führt, welche den homo sapiens von seinen nächsten Verwandten unterscheidet, ist die sogenannte Neunmonatsrevolution. Zwischen dem Alter von 9 und 12 Monaten nimmt das Kleinkind plötzlich an Szenen *gemeinsamer Aufmerksamkeit* teil. Es folgt dem Blick des Erwachsenen, beschäftigt sich gemeinsam mit ihm mit einem Gegenstand und beginnt das Erwachsenenverhalten gegenüber Gegenständen nachzuahmen. Und: Es beginnt mit dem Spracherwerb.

Aus dem Blickwinkel des Ansatzes von Tomasello geschieht Folgendes: Das Kind beginnt, sich selbst als Akteur zu verstehen, der bestimmte Absichten mit bestimmten Mitteln verfolgt.¹⁴ Absichten manifestieren sich dabei vor allem im „Blicken nach“ und „Greifen nach“. Gemäß der Tomaselloschen Basishypothese versteht das Kind bald auch seine Mitmenschen derart als intentionale Akteure.

Damit beginnt kulturelles Lernen: Das Kleinkind beginnt die Handlungen der Erwachsenen – zielgerichtet – zu imitieren.¹⁵ Dazu muss es überprüfen, ob seine Aufmerksamkeit und diejenige des Erwachsenen auf dasselbe Objekt gerichtet sind, ob „gemeinsame Aufmerksamkeit“ vorhanden ist. Es muss klar sein, womit „wir“ uns gerade beschäftigen. Nur so kann sich das Kind die Intention des Erwachsenen erschließen und von dessen Verwendung der Mittel für das eigene Handeln lernen. „Gemeinsame Aufmerksamkeit“ ist also intentionalf definiert.¹⁶

¹³ Vgl. Tomasello (2002), S. 15, 17, 87. Tomasello betont mehrfach den Gegensatz zu anderen Ansätzen, die für die verschiedenen kognitiven Fähigkeiten jeweils eigene genetische Module postulieren. Tomasellos Skepsis diesen Hypothesen gegenüber begründet sich in der evolutionär gesehen kurzen Zeitspanne, in der diese Module alle zusammen biologisch hätten auftreten müssen, um die historische Entwicklung zu erklären. Tomasellos Theoriestrategie beruht demgegenüber auf der Idee, eine biologische Neuerung zu suchen, welche mittels der historischen wie der ontogenetischen Entwicklung die Gesamtheit der verschiedenen spezifisch menschlichen kognitiven Leistungen ermöglicht.

¹⁴ Vgl. Tomasello (2002), S. 111.

¹⁵ Vgl. Tomasello (2002), S. 100-103.

¹⁶ Vgl. Tomasello (2002), S. 119

Aber nicht nur Imitationslernen wird durch das Verständnis anderer und seiner selbst als intentionaler Akteur ermöglicht. Wenn das Kind jetzt von jemandem angesehen wird, dann begreift es, dass da ein Akteur ist, der es wahrnimmt und ihm gegenüber Absichten hat. Das Kind beginnt, sich plötzlich quasi „von außen“, vom Standpunkt des anderen zu sehen. Der Grundstein für das soziale Selbst, das „Me“ George Herbert Meads, ist gelegt.¹⁷

Schließlich kann eine neue Absicht entstehen: das Bedürfnis, den Blick, die Aufmerksamkeit der anderen auf etwas zu richten, etwa damit sie es mir geben o.ä. – es entsteht das Bedürfnis nach Kommunikation, die Grundlage für den Spracherwerb. Wir erlernen unsere Sprache demnach in Situationen gemeinsamer Aufmerksamkeit, in Situationen, in denen wir uns und die anderen als intentionale Akteure verstehen, die kommunikative Absichten haben können: die Absicht, die Aufmerksamkeit des anderen auf einen bestimmten Aspekt der Szene gemeinsamer Aufmerksamkeit zu richten. Imitationslernen erfordert hier nicht nur, sich in die Position des anderen zu versetzen, sondern auch, diesen selbst in die Position des Ziels (der kommunikativen Handlung).

Was impliziert diese für den Spracherwerb grundlegende Situation für die Sprache selbst?¹⁸ Zunächst einmal das Verständnis von sprachlichen Symbolen als intersubjektiv verstandenen. Dies ist eine unmittelbare Konsequenz des für den Spracherwerb notwendigen Rollentauschs. Wenn beide Seiten dasselbe sprachliche Symbol als Sprecher und Hörer verstehen, teilen sie dasselbe intersubjektive Verständnis des Symbols. (Ich weiß, dass du weißt, dass ich weiß, dass du weißt, ..., x bedeutet y). Des Weiteren – und dies ist bedeutsamer – ergibt sich daraus, dass Sprache durch und durch *perspektivisch* und *pragmatisch fundiert* ist. Ein Gegenstand ist gleichzeitig eine Rose, eine Blume, eine Pflanze, ein Geschenk. Es gibt keinen „wahren“ Begriff für ein Ding oder ein Geschehen. Jedes sprachliche Symbol lenkt die Aufmerksamkeit auf einen bestimmten Aspekt der zugrunde liegenden Situation, auf einen Aspekt, der durch den Sprecher als handlungsrelevant angesehen wird. Damit ein Kind ein sprachliches Symbol erlernt, ist es daher nötig, dass das Kind in einer Welt mit strukturierten Praktiken lebt, die es bereits verstehen kann.¹⁹

Damit aber nicht genug. Im weiteren Verlauf seiner ontogenetischen Entwicklung verinnerlicht ein Kind mittels des in seiner Kultur konventionellen Sprachgebrauchs eine Unzahl von Kategorisierungen und Perspektiven auf seine Umwelt, die wahrnehmungs- und handlungsleitend sind: Sprache selbst verändert die Art und Weise grundlegend, wie Kinder die Welt auffassen, wie sie sie sehen und welche Handlungsmöglichkeiten sie in ihr entdecken.²⁰ Das gilt

¹⁷ George Herbert Mead kann als *der Klassiker* der modernen sozialwissenschaftlichen Identitätsforschung gelten. Vgl. Abels (1998), S. 33-36 für eine besonders prägnante Zusammenfassung. Siehe auch Esser (2001), S. 336-357.

¹⁸ Vgl. zu Folgendem Tomasello (2002), S. 125-159.

¹⁹ Vgl. Tomasello (2002), S. 131.

²⁰ „Der zentrale theoretische Punkt ist, daß sprachliche Symbole die unzähligen Weisen der intersubjektiven Auslegung der Welt verkörpern, die in einer Kultur über einen historischen Zeitraum hinweg akkumuliert wurden; und der Erwerb des konventionellen

insbesondere auch für die in der „Welt“ unterstellten Kausalitäten, die Kinder ganz überwiegend im Gespräch mit Erwachsenen lernen.²¹ Sprache setzt also einerseits immer einen gemeinsamen pragmatischen Grund voraus, ist an dessen Entstehung jedoch gleichzeitig immer wesentlich beteiligt – ontogenetisch ab dem 9. Monat, historisch seitdem Menschen sprechen.

Ist das Kind am Anfang seiner Entwicklung vor allem ein Meister der Imitation, so kommt mit zunehmender Beherrschung kultureller Techniken sein Potential zur kreativen Veränderung des Gelernten zum Tragen. Sprachlich zeigt sich dies vor allem in der zunehmenden Beherrschung komplizierter sprachlicher Sequenzen mit Hilfe der ihnen zugrundeliegenden generativen Regeln. Zwar sind Vokabular und Grammatik selbst kulturell vererbt, ihre Anwendung erlaubt jedoch die Formulierung einer schier unendlichen Fülle neuer Aussagen. Auch stehen dem Kind später zunehmend die Mittel der Analogie- und Metaphernbildung zur Verfügung, welche das Potential zur kreativen Neubeschreibung noch einmal erheblich erhöhen.²²

2.3. Die Herausforderungen als Schlussfolgerungen

Der Mensch, dessen Ontogenese wir im vorherigen Abschnitt an einem entscheidenden, weil den Unterschied zu seinen nächsten Anverwandten im Primatenreich markierenden Punkt beleuchtet haben, ist „homo culturalis“, ist ein zutiefst relationales Wesen, das sich selbst nur in Beziehung zu seinen Mitmenschen erfährt und bestimmen kann. Er erfährt diese Relationalität in konkreten raum-zeitlichen Situationen, in denen er körperlich steht. In diesen und durch sie erwirbt er ein System aufeinander bezogener körperlicher und sprachlich-kommunikativer Verhaltensweisen, ein System sozialer Praktiken. Sie sind durchgehend perspektivisch, lenken die Aufmerksamkeit auf bestimmte Aspekte der Situation, während andere nicht in den Blick kommen. Dieses Perspektivische der sozialen Praktiken ist seiner Natur nach sozial. Es ist begründet in der gemeinsamen Aufmerksamkeit der in einer Situation Anwesenden – und begründet sie ihrerseits. Soziale Praktiken strukturieren und ermöglichen somit zum einen menschliche Interaktionen. Sie sind die inkorporierten und kommunikativ zum Ausdruck gebrachten Sinnssysteme menschlicher Kultur. Zum anderen strukturieren sie als solche im selben Maße menschliches Denken, das also im Kern sowohl sprachlich ist als auch in der sensomotorischen Erfahrung einer konkreten Situation eingebettet.²³

Gebrauchs dieser symbolischen Artefakte, und damit die Verinnerlichung dieser Auslegungen, verwandelt die Eigenart der kognitiven Repräsentationen von Kindern grundlegend“ (Tomasello (2002), S. 116). Vgl. auch Tomasello (2002), S. 194.

²¹ Vgl. Tomasello (2002), S. 213-220.

²² Vgl. Tomasello (2002), S. 184-188.

²³ Ein Stückchen wunderbarer anekdotischer Evidenz: Sie verlassen Ihr Büro, um etwas ... ja was zum Teufel denn nun auch, gerade wussten Sie doch noch, was Sie wollten. Sie kehren nach mehrmaligem vergeblichen Kopfkratzen wieder in ihr Büro zurück und wissen sofort wieder, warum Sie es verlassen haben.

Diese Zusammenfassung der entwicklungspsychologisch/ontogenetischen Be- trachtung des vorangegangenen Abschnitts setzt voraus, dass die Art und Weise unseres kulturellen Lernens im Kindesalter auch die Art und Weise unseres Handelns als erwachsene Menschen entscheidend prägt. Sie setzt mithin voraus, dass unser Denken und Handeln nach wie vor situativ ist, dass wir also auch dort, wo wir abstrakt zu denken gelernt haben, letztlich immer den Ursprung unseres Denkens in einer konkreten Situation, in der wir körperlich anwesend sind, mit transportieren, und zwar in für unser Handeln wesentlicher Weise. Einen schönen Hinweis hierauf stellt das Werk von Lakoff und Johnson (1999) dar: Sie zeigen überdeutlich die Rolle von Metaphern in einem vorgeblich hoch abstrakten Feld auf, der modernen westlichen Philosophie, von Metaphern, die ihre Basis in dem gleichzeitigen „inneren“ (subjektiven) und „äußerem“ (sensomotorischen) Erleben in konkreten Situationen haben. Gilt dies, so stehen wir auch als Erwachsene immer in Situationen, die zum einen unmittelbar eine körperlich-dingliche Dimension haben, zum anderen vermittelt über die in ihre Wahrnehmung einfließenden Denk- und Verhaltensweisen. Dies ist auch der Fall, wenn wir in diesen Situationen kreativ neue Deutungen und Handlungen erzeugen.

Kontrastiert man diese Sicht menschlichen Handelns und Denkens mit derjenigen, die das Bild des homo oeconomicus nahe legt, so ergeben sich ganz offensichtlich erhebliche Differenzierungen und damit auch Unterschiede. Vier davon erscheinen uns so bedeutend und folgenreich, dass wir sie als Herausforderungen des homo oeconomicus durch den homo culturalis bezeichnen:

Zum Ersten: Der Mensch gewinnt als homo culturalis erst dann ein Verständnis seiner Selbst, ein Selbstverständnis, eine Identität, wenn er sich selbst mit den Augen der Anderen sieht.²⁴ In den Worten der Einleitung:

- Der „homo culturalis“ beobachtet, beschreibt und interpretiert anderes, andere *und sich selbst*. In diesem Prozess formt er seine *Identität*. Diese ist kontextabhängig und wandelbar.

Der Unterschied zum reinen Verhaltensmodell des „homo oeconomicus“ könnte nicht größer sein. Dieses, verstanden als vereinfachte Abbildung menschlichen Handelns verweist auf einen Menschen, der sich selbst fraglos gegeben ist. Er *ist* einfach und denkt nicht über sich nach. Er hat Ziele, hat Möglichkeiten.²⁵ Beziehungen sind ihm äußerlich; sie können ihm nutzen oder schaden, aber sie ändern ihn nicht. Gleichermaßen gilt für das Lernen: Es mag sein Handeln ändern, nicht aber ihn selbst.²⁶

²⁴ So beispielsweise auch Abels (1998), S. 24 mit Bezug auf George Herbert Mead.

²⁵ Möglichkeiten sind ihm allerdings z.T. äußerlich, auch wenn er persönlich über sie verfügt: sein Budget z.B., um die klassische Darstellung des Möglichkeitsbereichs zu nennen. Fähig- und Fertigkeiten dagegen sind inkorporiert.

²⁶ Diese sich selbst einfach gegebene Seite des Menschen ist dem „homo culturalis“ nicht völlig fremd. Die obige Skizze menschlicher Ontogenese impliziert nicht die Idee, dass der Mensch ein weißes Blatt sei, auf dem „Kultur“ oder „Gesellschaft“ schreiben. Jeder von uns bringt sein genetisches Erbe mit, welches die Grundlage seines biologischen

Zum Zweiten: Der Mensch ist als homo culturalis ein konstitutiv sprachliches, sich durch Symbole verstehendes Wesen. In den leicht abgewandelten Worten der Einleitung:

- Den Selbst- und Fremdinterpretationsprozess vollzieht der „homo culturalis“ durch Symbole, vor allem sprachliche Symbole. Der „homo culturalis“ spricht und versteht. Er *verständigt sich mit anderen*.

Erneut könnte der Gegensatz zum homo oeconomicus kaum größer sein. Denn die Aussage „Der homo oeconomicus spricht nicht“ ist kaum übertrieben. Dies gilt insbesondere für die traditionelle Mikroökonomik. Ihre moderne Nichte, die Spieltheorie, kennt zwar beispielsweise Verhandlungsspiele und Signalspiele, in denen die Beteiligten Botschaften austauschen, aber das „Gespräch“ bleibt hier in einem sehr beschränkten Rahmen, mit extrem beschränktem „Vokabular“. Es ist insbesondere so, dass ausschließlich quantifizierbare Unterschiede kommuniziert werden, die Dimension der Botschaft selbst ist aber in jedem Fall exogen gegeben. Dies gilt auch für die sogenannten Cheap-Talk-Spiele, die explizit versuchen, sprachliche Kommunikation zu modellieren, die ausschließlich der Verständigung dient.²⁷ Man könnte also den obigen Satz variieren: „Der homo oeconomicus erzählt nicht, er zählt.“ Und: Sprache bleibt dem homo oeconomicus äußerlich. Sie verändert ihn nicht und definiert auch nicht die Situation, in der er sich befindet. Diese wird vielmehr durch den Analytiker von außen vorgegeben. Auch die folgende Sentenz trifft dies gut: „Der homo oeconomicus tritt auf den Plan, wenn schon alles gesagt ist.“

Zum Dritten:

- Die Symbole des „homo culturalis“ sind verwoben mit *gemeinsamen Praktiken*, in denen sich gemeinsame Interpretations- und Handlungsschemata realisieren. Diese sind bezogen auf konkrete raum-zeitliche Situationen, in denen *der Mensch als Körper* anwesend ist.

Als homo culturalis ist der Mensch Körper, ist ein Mensch aus Fleisch und Blut. Als homo oeconomicus befiehlt er seinem Körper, der ihm äußerlich bleibt und bestenfalls schemenhaft auftaucht. Als Körper sieht der homo culturalis seine Welt aus der Perspektive konkreter raum-zeitlicher Situationen, unmittelbar oder durch die Brille seiner kulturell tradierten Denkwelten. Diese Situationen sind gerichtet, transportieren bestimmte Handlungsorientierungen

Phänotyp ist. Und dieser wiederum ist Grundlage für das unmittelbare Selbsterleben des Meadschen „I“: Antriebe, Körpergefühl. Gleichwohl es ist eine Kernaussage der Praxistheorien der Kultur, dass auch dieser biologische Körper durch kulturelle Praktiken mitgeformt ist. Vgl. z.B. Bourdieu (1997).

²⁷ Sprachliche Kommunikation, „talk“ wird in der Spieltheorie als „cheap talk“ bezeichnet, wenn ihr Inhalt keine Kosten verursacht, weil er entweder, im Gegensatz zu Signalspielen, kostenlos produziert oder nicht sanktioniert werden kann. Immer dann ist sie in der Standardsicht „billiges Geschwätz“. Die Cheap-Talk-Literatur hat denn auch zum Hauptthema, die Bedingungen zu spezifizieren, unter denen dennoch sinnvolle Kommunikation möglich ist. Vgl. Farrell /Rabin (1996) für eine Einführung und einen Überblick über die Literatur zum damaligen Zeitpunkt.

und konkrete Handlungsmöglichkeiten, zu denen, um es noch einmal zu betonen, ganz zentral die sprachlich-kommunikativen gehören. Die Welt des homo oeconomicus ist hingegen „objektiv“ gegeben und wird als solche wahrgenommen, gleiches gilt für seine Ziele. Beide existieren unabhängig voneinander und unabhängig von der Situation, in welcher der Akteur steht. Der Körper des homo oeconomicus ist Instrument, ist Kapital oder, im Krankheitsfall, „Liability“, aber auch er bestimmt den Akteur nicht und bleibt ihm äußerlich.

Schließlich viertens:

- Der „homo culturalis“ entwickelt im Zuge der Selbstbeschreibung nicht nur individuelle, sondern *auch kollektive* Identitäten. Er kann „wir“ (und ihr und sie) sagen, kann sich als Teil von Kollektiven verstehen.

In der entwicklungspsychologischen Skizze nicht ausgearbeitet, aber dennoch impliziert, ergibt sich die vierte Herausforderung unmittelbar aus der Tatsache, dass der homo culturalis überhaupt nur als soziales Wesen, als Teil eines sozialen Zusammenhangs, zu seiner eigenen Individualität finden kann. Dies wird ihm bewusst, wenn er in Situationen „wir“ zu sagen beginnt, in denen er andere, ihm weniger vertraute Zusammenhänge antrifft. Erneut gilt, dass diese Fähigkeit, sich als Teil eines Kollektivs verstehen zu können, für den homo culturalis konstitutiv ist, ein Teil dessen, was er ist. Der homo oeconomicus hingegen ist reiner Individualist. Sich selbst fraglos gegeben kennt er nur den Zusammenschluss mit anderen Akteuren aus instrumentellen Gründen. Auch dies verändert ihn nicht.

Ob und inwieweit es unter Verwendung des homo oeconomicus gelingt, zumindest Teileaspekte des homo culturalis abzubilden, ist das Thema des folgenden Abschnitts.

3. Die Herausforderungen

Ehe wir beginnen, die vier genannten Herausforderungen unter dem Gesichtspunkt der Abbildbarkeit des homo culturalis auf den homo oeconomicus zu behandeln, sei noch kurz auf eine Leerstelle eingegangen, die den einen oder anderen Leser erstaunt haben mag. Dass der homo culturalis, wenn man ihn aus der Zweck-Mittel-Perspektive betrachtet, auch andere Motive als den materiellen Eigennutz kennt, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht als Herausforderung der Ökonomik gelten. Spätestens nach dem Siegeszug der experimentellen Spieltheorie kann es auch von Ökonomen nicht mehr ernsthaft bestritten werden, dass dies auch für den homo oeconomicus gilt.²⁸ In dieser Hinsicht sind homo culturalis und homo oeconomicus identisch.

²⁸ Vgl. Fehr / Fischbacher (2002) für einen aktuellen Überblick.

3.1. Reflexivität und Identität

Fasst man das im vorherigen Abschnitt zur ersten Herausforderung Gesagte pointiert zusammen, so gilt hier: Der homo oeconomicus ist mit sich selbst identisch, reflektiert nicht über sich und hat keine Identität.

Was die Fähigkeit zur Selbstreflexion angeht, so bleibt es dabei. Muss es wohl auch, weil ein Selbst, das sich selbst zum Gegenstand wird und sich dabei verändert, grundsätzlich die Möglichkeiten einer modellmäßig-algebraischen Beschreibung sprengt.

Wenn wir das hier zentrale Ergebnis einer derartigen Selbstreflexion betrachten, die Herausbildung einer Selbstbeschreibung, eines Selbstverständnisses, eben einer Identität, so sieht es etwas anders aus. Uns sind drei Ökonomen bekannt, die hier Pionierarbeit geleistet haben, zum einen Guy Kirsch, zum anderen George Akerlof und Rachel Kranton.

Bereits in den frühen 90er Jahren hat sich Guy Kirsch in verschiedenen Vorträgen, die in der ihm eigenen filigranen Formulierungskunst um die Idee des „Selbstinteresse vs. Interesse am eigenen Selbst“ kreisten, der Thematik angenommen.²⁹ Die im vorliegenden Zusammenhang zentrale Idee ist, dass alle Menschen ein Interesse an ihrer eigenen Identität haben, das sie in den jeweiligen Entscheidungssituationen gegen ihr materielles Eigeninteresse abwägen: Wenn ein „Gentleman“ einer Dame den Regenschirm hält und dabei selbst nass wird, so ist das Interesse daran, vor sich und der Umwelt ein „Gentleman“ zu sein, gegen das Interesse abzuwagen, trocken und von einer möglichen Erkältung verschont zu bleiben.³⁰ Der Möglichkeitsraum der üblichen mikroökonomischen Güterwelt, auf die sich das „Selbstinteresse“ bezieht, wird für das „Interesse am eigenen Selbst“ erweitert um einen „moralischen Raum“ der sozial relevanten Identitätskategorien, die bestimmte Verhaltensstandards implementieren. Identität ist damit für Kirsch ein grundlegend relationales Konzept (niemand hat eine Identität für sich, sondern immer im Vergleich zu anderen), das normative Verhaltensstandards transportiert.³¹

Akerlof und Kranton (2000) formulieren ein Modell, das hier nahtlos anschließt, jedoch deutlich differenzierter und ausführlicher argumentiert. Auch sie gehen von einer exogen gegebenen Menge identitätsrelevanter sozialer Kategorien aus. Auch sie sehen diese mit normativen Verhaltensstandards verbunden, fügen aber auch physische und andere Charakteristika hinzu. Eine Frau (im Sinne einer Gender-Kategorie) ist idealerweise ein weibliches Exemplar der Gattung Homo (im Sinne des biologischen Geschlechts). Aber natürlich gibt es Menschen männlichen Geschlechts, die sich als Frauen verstehen (Transvestiten und Transsexuelle). Der Nutzen aus der eigenen Identität

²⁹ Die in diesen Vorträgen transportierten Gedankengänge fanden u.a. in Kirsch (2000) und Kirsch (2002) ihren Niederschlag.

³⁰ Formal handelt es sich hier um eine „duale Nutzenfunktion“, wie sie sich schon in dem heterodoxen Entwurf von Lutz / Lux (1988) findet (vgl. Biesecker / Kesting (2003) S. 144 ff.). Wie oben angemerkt, kann diese Grundkonstruktion inzwischen als orthodox gelten.

³¹ Welche Metrik der „moralische Raum“ haben könnte, lässt Kirsch offen.

hängt ab von der Selbstzuschreibung von Ego, den Handlungen von Ego und denjenigen der anderen.³² Insbesondere betonen Akerlof und Kranton die Externalitäten, die von den Handlungen der anderen auf den Nutzen für das Ego wirken. Ergreifen Frauen beispielsweise einen Männerberuf (Soldat, Bauarbeiter), so können sie das Männlichkeitsgefühl ihrer männlichen Kollegen beeinträchtigen. Diese können darauf durch „korrektive Handlungen“ (mobbing) reagieren, welche das Identitätsgefühl wiederherstellen. Allgemeiner: Verhält sich Ego der gemäß Selbst- und Fremdzuschreibung in Kategorie A fällt nicht dieser Kategorie entsprechend (oder bringt sie nicht die passenden physischen Eigenschaften mit), so reduziert sie damit den Identitätsnutzen der anderen, die darauf „korrigierend“ reagieren können. Den skizzierten allgemeinen Modellrahmen wenden Akerlof und Kranton auf die Berufswahl von Frauen, die Verteilung der Tätigkeiten zwischen Mann und Frau im Haushalt sowie auf das Phänomen einer „Kultur der Armut“ in den US-amerikanischen Ghettos an. Aufgrund ihres Ansatzes können sie den Wandel der Berufswahl bei Frauen durchaus als Konsequenz veränderter Beschreibungen der Kategorien „Frau“ und „Mann“ im Zuge der Frauenbewegung begreifen, die hohe Belastung auch der Frau, die einen großen Teil des Erwerbseinkommens des Haushalts verdient, durch Hausarbeit erklären und die positive Rolle von „affirmative action“ für das Aufbrechen einer Kultur der Armut erläutern.

Ist damit das Phänomen der Identität des homo culturalis in die Welt des homo oeconomicus übersetzt? Ja, so gut es geht, und die besprochenen Autoren sind sicherlich keine schlechten „Übersetzer“. Aber zumindest an einer zentralen Stelle ist es die Übersetzung zwischen zwei doch recht unterschiedlichen Sprachen. Weil der homo oeconomicus, wie zu Anfang dieses Abschnitts ausgeführt, eben kein über sich selbst reflektierender, in Metaphern denkender und diese immer wieder rekombinierender Akteur ist, sind ihm die Kategorien sozialer Identität exogen gegeben. Die Akteure verändern sie nicht, der Prozess ihrer permanenten Entstehung und Veränderung muss ausgeblendet bleiben. Es spricht für die in vielen Bereichen erprobte Qualität des Akerlofschen Ansatzes,³³ dass die Veränderung der gesellschaftlichen „Identitätsangebote“ in Akerlof / Kranton (2000) mehrfach angesprochen und in seiner ökonomischen Bedeutung hervorgehoben wird.³⁴ Er bleibt jedoch außerhalb der analytischen Betrachtung, und vom Standpunkt des hier vorgetragenen Arguments ist das notwendigerweise so. Man kann den Bereich, den Raum, in dem der homo oeconomicus seine Entscheidung trifft, nahezu beliebig erweitern. Man kann daher die Erkenntnisse anderer Sozialwissenschaften darüber aufnehmen, was den homo culturalis konstituiert, aber der Konstitutionsprozess selbst muss außerhalb der Betrachtung bleiben.

³² Akerlof und Kranton räumen die Möglichkeit ein, dass auch die unmittelbare Fremdeinschätzung identitätsrelevant ist, die nicht über Handlungen gegenüber dem Selbst vermittelt ist, verfolgen diese Idee aber nicht weiter. Vgl. Akerlof / Kranton (2000), S. 719 FN 5.

³³ Siehe das Interview in Swedberg (1990, S. 62-77) für eine Selbstbeschreibung der Forschungsstrategie dieses Laureaten.

³⁴ Siehe insbesondere Akerlof / Kranton (2000), S. 735 f.

3.2. Sprachlichkeit

Die Sprachlichkeit der Interaktion zwischen Individuen ist gerade in ökonomischer Hinsicht besonders folgenschwer. Es geht nicht nur um die reiche sprachliche Modulations- und Ausdrucksfähigkeit der Interessenartikulation mittels „voice“ (Hirschman 1970/1974), sondern auch um die Tatsache, dass organisatorisches Zusammenwirken von Individuen, etwa im Rahmen von mehr oder minder hierarchisch gegliederten Unternehmen, in spezifischer Weise durch das Medium der Sprache vermittelt wird.

Bemerkt haben das normativ so unterschiedlich ausgerichtete Ökonomen wie Karl Marx (1857) und Ronald Coase (1937). Wenn der Erstgenannte in seiner „Einleitung zur Kritik der politischen Ökonomie“ schreibt: „Der einzelne und vereinzelte Jäger und Fischer, womit Smith und Ricardo beginnen, gehört zu den phantasielosen Einbildungen der 18.-Jahrhundert-Robinsonaden“ (Marx 1857, S. 35), so geht es ihm nicht nur darum, das über die Entwicklung der Technik (bei Marx: der Produktivkräfte) vermittelte Zusammenwirken von Menschen in gesellschaftlichen Zusammenhängen (also eben nicht in Robinsonaden) zu analysieren, er will darüber hinaus die hierarchische Gliederung des Produktionsprozesses und dessen direkte Vermittlung über sprachliche Artikulation fokussieren. Daher ist die Marxsche Metapher vom „Kommando des Kapitals“ nicht einfach ein polemisches Schlagwort, sondern ein Hinweis auf das gesellschaftliche, über Sprache vermittelte Element menschlicher zweckgerichteter Produktion. In Marx' (ebd., S. 36) eigenen Worten: „Die Produktion des vereinzelten Einzelnen außerhalb der Gesellschaft [...] ist ein ebensolches Unding als Sprachentwicklung ohne *zusammen* lebende und zusammen sprechende Individuen.“ Sozialität der Produktion und sprachliche Kommunikation sind daher für Marx konstitutiv, wenn man die Herstellung von Gütern und Dienstleistungen nicht einfach als zeitunabhängigen „technischen Prozess“ (miss-)verstehen will, was er der Standardökonomik seiner Zeit vorwirft.

Aus anderer Perspektive kommt Ronald Coase (1937, S. 387) zu einem ähnlichen Ergebnis, wenn er die indirekte Artikulation und Koordination ökonomischer Interessen und Entscheidungen über relative Preise auf Märkten abgrenzt von der innerbetrieblichen Kommunikation, die in der Regel durch hierarchische Verteilung von Anweisungskompetenzen geprägt ist: „If a workman moves from department Y to department X, he does not go because of a change in relative prices, but because he is ordered to do so.“ Diese Form der sprachlichen Interessenkoordination erklärt sich Coase zufolge dadurch, dass auf der Ebene des Unternehmens die sprachlich-hierarchische Entscheidungskoordination offenbar kostengünstiger funktioniert als die indirekte marktmäßige Entscheidungskoordination über relative Preise. Gleichzeitig wird – das muss man zu Coase hinzufügen – über das Zusammenwirken von Menschen in Unternehmen natürlich auch die Möglichkeit der sprachlichen Interessenkoordination seitens der „Befehlsempfänger“, also der „ordinary worker“, verbessert. Auch sie reagieren nun, um Hirschmans Unterscheidung von „exit“ und „voice“ nochmals aufzugreifen, auf aus ihrer Sicht unbefriedigende Zustände (in monetärer und nichtmonetärer Hinsicht) nicht einfach durch individuelle Ab-

wanderung, sondern vor allem durch kollektiven Protest, d.h. die sprachliche Geltendmachung ihrer Interessen, oft im Rahmen gewerkschaftlicher Organisation.

Kann der homo culturalis zu einem besseren Verständnis dieser Phänomene beitragen? Spitzen wir erneut zu: Die Sprache des homo oeconomicus kommuniziert einen Zustand einer Welt, die allen Beteiligten bereits unabhängig von der Kommunikation gegeben ist. Die Sprache des homo culturalis erzeugt eine Welt. Das Gros der Literatur zum Thema Sprache und Ökonomik lässt sich gut einem der beiden Extreme zuordnen. Die Cheap-Talk-Literatur stellt die wohl elaborierteste Variante der ersten Seite dar.³⁵ Auf der anderen stehen Beiträge, wie die von Kesting (1999) oder Männel (2002), die entweder auf verschiedenen heterodoxen Traditionen aufbauen oder unmittelbar auf die für diesen Beitrag relevanten kulturwissenschaftlichen Forschungsprogramme rekurren. In jedem Fall wird der homo oeconomicus verabschiedet, und die Bezüge zum homo culturalis sind überaus leicht herstellbar. Im Folgenden werden wir uns mit keiner dieser beiden Literaturstrände näher beschäftigen. Vielmehr sollen Arbeiten im Vordergrund stehen, die sich so nahe wie möglich an die Grenze zwischen beiden Weltsichten heranwagen und sie dadurch markieren.

Es ist eines der am besten abgesicherten Resultate der Gefangendilemma- und Public Good-Experimente, dass die Möglichkeit zur Kommunikation unter den Teilnehmern zwischen Erläuterung des Spiels und dessen Durchführung zur deutlichen Erhöhung der Kooperationsbereitschaft führt (Ledyard, 1995).

Iris Bohnet (1997) ist es gelungen, relativ überzeugend die verschiedenen hierbei wirksamen Elemente analytisch und experimentell zu isolieren. Face-to-Face-Kommunikation produziert zunächst einmal einen vom ausgetauschten Inhalt unabhängigen Identifikationseffekt. Sie hebt die Anonymität der Spieler auf. Der Identifikationseffekt ist auch dann erreichbar, wenn sich die Akteure vor einem Experiment lediglich für kurze Zeit schweigend sehen. Bereits dies erhöht die Kooperationsbereitschaft. Bohnets Erklärungshypothese für diesen Effekt vermutet, dass dies durch die Aktivierung situationsrelevanter Kooperationsnormen durch die persönliche Konfrontation bedingt ist. Die Existenz eines solchen Effekts ergibt sich auch aus Experimenten zur Wirkung von unterschiedlichen Kommunikationskanälen (Face-to-Face, Video, Audio, Text, anonym).³⁶

Findet über die reine Konfrontation hinaus ein tatsächliches Gespräch statt, so erhöht sich die Kooperationsbereitschaft weiter. Aufgrund ihrer experimentellen Ergebnisse und post-experimenteller Befragungen kommt Bohnet zu dem Ergebnis, dass hier zwei weitere zentrale Mechanismen am Werke sind. Zum einen gelingt es den Teilnehmern in persönlicher Kommunikation glaubwürdig Informationen über ihre tatsächlichen Motivationen und Handlungsabsichten zu kommunizieren, zum anderen können sie sich glaubwürdig auf bestimmte

³⁵ Siehe FN 27.

³⁶ Vgl. z. B. Bos et al. (2002).

Handlungsweisen einigen.³⁷ Dabei ist davon auszugehen, dass eine situations- und teilnehmerspezifische Konkretisierung der in einer Interaktion relevanten Normen stattfindet. Hier ist auch wichtig, dass Bohnet über ein Experiment von Braver und Wilson (1986) berichtet, in dem nur Teilgruppen eines N-Personen-Public-Good-Spiels kommunizieren konnten. Nach der Kommunikation schätzten die Mitglieder einer Teilgruppe auch die Kooperationsbereitschaft der übrigen Teilnehmer höher ein als zuvor. Dies kann man als einen Hinweis darauf interpretieren, dass ein Teil der stattfindenden Normenspezifizierung eine Normklärung ist und keine „Normverhandlung“.³⁸

Von den drei genannten Effekten ist allerhöchstens die „Normverhandlung“ mit der üblichen Spezifikation des *homo oeconomicus* vereinbar.³⁹ Sowohl Normklärung als auch der Identifikationseffekt hingegen verweisen auf die Welt des *homo culturalis*, in der eine Situation erst dadurch zu einer Handlungssituation wird, indem der Akteur sie für sich selbst strukturiert. In kollektiven Situationen kommt dabei in aller Regel Sprache zum Einsatz, eine Sprache, welche Handlungssituationen beschreibt, d.h. die Aufmerksamkeit auf bestimmte Möglichkeiten und Ziele fokussiert.

Vor einem ganz anderen Hintergrund bestätigt auch Suk-Yong Chwe (2001) dieses Ergebnis. Zahlreiche Rituale, so Suk-Yong Chwe, haben vor allem die Funktion, „common knowledge“ herzustellen.⁴⁰ Er verweist dabei z.B. auf die immer wiederkehrende Kreisform für derartige Rituale und Ritualplätze. Die Kreisform erlaubt es nicht nur, dass alle Beteiligten das Geschehen im Zentrum verfolgen können, sondern auch, dass alle Beteiligten wissen, dass alle anderen das Geschehen ebenfalls verfolgt haben, dieses mithin common knowledge darstellt.⁴¹ Für unsere Zwecke zentral ist dabei, dass einerseits common know-

³⁷ Handlungskoordination hat aufgrund des Assurance-Game-Charakters eines Gefangenendilemmas in monetären Auszahlungen für genügend stark reziprok motivierte Akteure eine herausragende Bedeutung für die Kooperationsquote.

³⁸ Diese Ergebnisse werden durch sozialpsychologische und politikwissenschaftliche Resultate bestätigt. Ein robustes Ergebnis der sozialpsychologischen Forschung zur prozessualen Gerechtigkeit ist, dass die Partizipation der Beteiligten an einer Entscheidung dazu führt, dass diese, unabhängig von ihrer Substanz, als gerechter empfunden wird. Damit verfügt sie aber über eine deutlich höhere Legitimation und hat größere Chancen nachhaltig befolgt zu werden. Vgl. Mikula (2002) S. 263 ff. Des Weiteren weisen Analysen von verschiedenen Versuchen, diskurszentrierte politische Verfahren zu erproben, darauf hin, dass derartige Verfahren dazu führen, dass sich die Präferenzen der Beteiligten bezüglich der relevanten Frage angleichen. Eine Hypothese zur Erklärung dieses Phänomens ist, dass in diskursiven Verfahren die sozialen Präferenzen der Akteure stärker zum Zuge kommen als bei privater Entscheidung über Fragen von kollektivem Interesse. Vgl. McLean et al. (2000); siehe auch Kesting (1999), S. 61-102.

³⁹ Allerdings wären sowohl glaubwürdige Weitergabe von Information als auch glaubwürdige Einigung auf Vorgehensweisen nicht möglich, ohne dass das simple gesprochene Wort einen nicht unerheblichen Bindungseffekt hat: Talk is not cheap.

⁴⁰ Intuitiv gesprochen ist etwas common knowledge zwischen zwei Akteuren, wenn Ego weiß, dass Alter weiß, dass Ego weiß, dass Alter weiß ...

⁴¹ Die Konstruktion von common knowledge über derartige Rituale weist bemerkenswerte Parallelen zur Beschreibung von Situationen gemeinsamer Aufmerksamkeit durch Tomasello auf. Siehe oben Abschnitt 2.2.

ledge einer Spielsituation die regelmäßige Annahme spieltheoretischer Arbeiten ist, dass aber andererseits in Interaktionen des homo sapiens dieses Wissen erst mittels symbolischer, in aller Regel auch sprachlicher, Kommunikation hergestellt werden muss. Ganz offensichtlich kommt auch der homo oeconomicus nicht ohne die „Definition der Situation“ aus. Sie wird jedoch als common knowledge als exogen gegeben und für alle Beteiligten homogen unterstellt. Das Argument von Suk-Yong Chwe weist erneut darauf hin, dass sprachliche Kommunikation eine derartige sozial geteilte Situation erst herstellen muss, bevor der homo oeconomicus in einer sozial geteilten Situation aktiv werden kann. Oder, um die Zuspitzung aus Abschnitt 2.3 noch einmal aufzugreifen: „Der homo oeconomicus tritt auf den Plan, wenn schon alles gesagt ist.“

Heißt dies nun, dass die „Definition der Situation“ mittels vor allem sprachlicher Kommunikation jenseits der Reichweite des homo oeconomicus liegt? Dies so zu behaupten wäre zu kurz gesprungen. Allerdings ist es mit Hartmut Esser ein Soziologe, der sich des „rational choice“-Modells bedient, der hier den zur Zeit ausgereiftesten theoretischen Bezugsrahmen anzubieten hat. Esser (2001) enthält die ausführlichste Darstellung seines Modells.⁴² Akteure interpretieren Situationen mit Hilfe von „Frames“ und die in diesen möglichen Handlungen mittels „Skripten“. Beides sozial konstruierte, durch die Interaktionsgeschichte des Akteurs gelernte Deutungs- bzw. Handlungsschemata. Dabei können sie sich in einem reflexiven, überlegten und einem reflexhaft automatisierten Handlungsmodus befinden. Passt ein den Akteuren bekannter Frame (und das dazugehörige Skript) gut zu der aktuell wahrgenommenen Situation, so vollzieht sich das Handeln in dem quasi automatischen Handlungsmodus. Ist die „Passung“ der Schemata weniger gut, so bestehen Anreize, den Frame und/oder den Handlungsmodus zu ändern.

Wie bisher ändert sich der homo oeconomicus, indem sich seine Zielfunktion ändert. Sie wird hier „frame dependent“, eine Variante, die in den „state dependent utilities“ der ökonomischen Entscheidungstheorie bei Unsicherheit ihr Analogon hat. Der jeweilige Frame bestimmt die Bewertung der Situation. Darüber hinaus verursacht reflexives Handeln Kosten im Vergleich zum quasi-automatischen.

Das Modell ist vergleichsweise einfach, wird aber zur Erklärung einer ganzen Reihe von in der entsprechenden Literatur einschlägigen Beobachtungen herangezogen. Wie ist es aus der Warte dieses Beitrags einzuordnen? Auch bei diesem elaborierten Ansatz bleibt der Prozess der Konstruktion relevanter sozialer Frames und Skripte durch in soziale Praktiken eingebettete soziale Verständigungsprozesse ebenso wie die sprachliche Induzierung einer bestimmten Interpretation der Situation außerhalb des Modellrahmens. Anders formuliert: Esser bietet einen beachtlichen Modellrahmen, um die *Konsequenzen* der sprachlichen Vermittlung menschlichen Handelns im Allgemeinen und von

⁴² Vgl. Esser (2001), S. 259 –334.

Verständigungshandeln im Besonderen zu analysieren. Diese selbst bleiben vorausgesetzt.

3.3. Einbettung in Praktiken

Wie bei keiner der anderen vier Herausforderungen ist hinsichtlich der expliziten Beschäftigung mit der körperlichen Verwurzelung des Handelns durch die Ökonomik Fehlanzeige zu vermelden. Das verwundert kaum, ist sie doch sicherlich diejenige, welche die gesamte westliche Denktradition, den Menschen als Geistwesen zu denken, in Frage stellt. Um die Zuspitzung von Abschnitt 2.3 noch einmal aufzugreifen: Der *homo culturalis* ist Körper, der *homo oeconomicus* befiehlt einen Körper. Die Denk- und Verhaltensweisen des *homo culturalis* sind durch sein körperliches In-der-Situation-Stehen geprägt,⁴³ und seine Körperlichkeit selbst ist ein Speicher seiner „inneren“ Haltungen.⁴⁴ Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata verlieren nie ihre Verwurzelung in konkreten, raum-zeitlichen Handlungssituationen, sind Gewohnheiten des Hirns ebenso wie des Körpers.

In welcher Form könnte dies in der Perspektive des *homo oeconomicus* auftauchen? Dieser gehorcht (sic!) ja zunächst vollständig der Logik des perfekten Selbstzwangs, der perfekten Selbststeuerung (Joas 1996). Zum einen ist aus dieser Perspektive an einen höheren Widerstand des Körpers gegen die Lenkung auf willkürlich gewählte Ziele hin zu denken. In der Analyse von Kranton /Akerlof (2000) könnte dies etwa bedeuten, dass eine bestimmte Identität nicht frei wählbar ist, sondern, wenn Ego sie nicht „mit der Muttermilch aufgesogen hat“, nur zu immer höheren Kosten approximierbar. In diesem Sinne analysiert etwa Bourdieu (1982) die Schwierigkeiten von Neureichen, sich in die Welt des alten Geldes zu integrieren. Deren – und dies ist wörtlich zu verstehen – Art und Weise, sich in der Welt zu bewegen, ist von jenen nur auf eine Weise zu kopieren, die von Eingeweihten immer als Kopie zu erkennen ist.

Zum anderen könnte man versuchen, die umgekehrte Prägung der Wahrnehmung und des Denkens durch die Situationsbiographie von Ego als eben nicht beliebig änderbare, sondern träge Frames zu modellieren. In diesem Sinne kann man vielleicht auch Heiner (1983) als einen Versuch deuten, Aspekte der Körperlichkeit des *homo culturalis* auf den *homo oeconomicus* abzubilden. Heiner erklärt die Regelmäßigkeit menschlichen Verhaltens durch Angemessenheit bzw. Nicht-Angemessenheit der Wahrnehmungsfähigkeit. Ist die Wahrnehmungsfähigkeit von Ego der Schwierigkeit einer Aufgabe angemessen, so wird er sein Verhalten laufend optimieren. Ist seine Wahrnehmung hingegen ungenau, so wird er ein im Durchschnitt angemessenes und über die Zeit konstantes Verhalten zeigen.⁴⁵

⁴³ Vgl. insbesondere Lakoff / Johnson (1999) und Tomasello (2002).

⁴⁴ Vgl. z.B. Bourdieu (1997).

⁴⁵ Während der Beitrag von Heiner im Allgemeinen unbeachtet blieb, wird er von Douglass C. North, der selbst inzwischen einen sehr stark kognitivistisch geprägten Ansatz vertritt, regelmäßig als wegweisend zitiert.

Ebenso wie alle anderen bisher berichteten Versuche, den homo culturalis auf den homo oeconomicus abzubilden, fokussieren auch die obigen Vorschläge auf die Resultate eines Prozesses, welcher den Akteur konstituiert, ohne diesen Prozess selbst abbilden zu können. Im Gegensatz zu den übrigen Versuchen setzen sie aber nicht an der Präferenzordnung an. Auch so wird deutlich, dass hier besondere Übersetzungsprobleme lauern, denn auch nach der Ausarbeitung der hier angedeuteten Vorschläge *wäre* der homo oeconomicus immer noch mit seiner Präferenzordnung identisch und *hätte* einen Körper, der ihm gelegentlich im Wege steht.

3.4. Kollektive Identität

Wenden wir uns abschließend noch einmal dem Kapitel Identität zu. Identitäten sind nicht nur unhintergehbar relational, weil nur in Bezug auf andere und in der Interaktion mit ihnen denkbar, sie beziehen sich auch regelmäßig auf eine Mehrzahl von Akteuren, die sich selbst eine kollektive Identität zuschreiben. Sie verstehen sich dann als ein „Wir“, das mit anderen Kollektiven kontrastiert werden kann. Und die einzelnen Mitglieder eines solchen Kollektivs können sich als genau das verstehen, als Mitglieder eines Kollektivs.

Diese Fähigkeit zur Identifikation mit Gruppen ist sozialpsychologisch sehr gut dokumentiert. In experimentellen Anordnungen genügt es beispielsweise, verschiedenen Akteuren unterschiedliche Farben zuzuordnen, um anschließend Gruppenmitglieder unterstützendes und Nicht-Gruppenmitglieder ausgrenzendes Verhalten zu beobachten.⁴⁶ Wir sind der Ansicht, dass die Ökonomik gut beraten wäre, diese menschliche Fähigkeit als gegeben zu akzeptieren.

Um nicht missverstanden zu werden, sei expressis verbis darauf hingewiesen, dass hier keine organizistische Sichtweise nahegelegt werden soll, wie sie z.B. auch Gustav (von) Schmoller (1883, 1884) im sogenannten „Methodenstreit“ gegen Carl Menger (1883, 1884) vertrat.⁴⁷ Es sind nach wie vor individuelle Akteure, die hier handeln, und, wenn sie auch als Mitglied eines Kollektivs handeln können, müssen tun sie es nicht. Anders formuliert: Man kann die Welt als Individuum oder als Mitglied eines Kollektivs sehen, und je nachdem, welcher der beiden Frames gerade dominiert, wird ein und derselbe Akteur anders handeln.

Geht man diesen Weg, so liegt mit Sugden (2000) ein elaborierter Entwurf vor, diese menschliche Grundeigenschaft entscheidungstheoretisch zu integrieren. Erneut ist das zentrale Vehikel die Präferenzfunktion des Akteurs, die im „Kollektivframe“ eben eine andere ist als im „Individualframe“ und sich auf das be-

⁴⁶ Vgl. Blien (2002) für einen ersten Überblick.

⁴⁷ Dies hindert uns nicht daran, unsere Sympathie zu erklären, wenn Schmoller darauf hinweist, dass Menger in der Tradition der britischen Klassik und der entstehenden Neoklassik das implizite Werturteil anlegt, „der theoretische Nationalökonom habe seiner Darstellung einen einzigen, mit Rücksicht auf Ort und Zeit bedeutsamen Zustand der Volkswirtschaft zugrunde zu legen“, nämlich die „Gegenwart Westeuropas“, und somit den „größten methodischen Irrtum“ begeht, „das Wesen seiner Zeit für das generelle Wesen der Volkswirtschaft zu halten“ (Schmoller 1883, S. 287f.).

zieht, was aus Sicht des Akteurs für das Kollektiv, das „Team“, vorzuziehen wäre. Sugden konstruiert akribisch in drei Schritten, was es dann bedeutet, als „Team“ zu handeln. Zunächst erläutert er, was es bedeutet, eine Situation teambezogen zu beurteilen: Er versteht darunter eine Bewertung der Resultate der Handlungen aller Teammitglieder durch ein Mitglied des Teams unter Verwendung einer teambezogenen Präferenzfunktion, welche die Bewertung aus Sicht des Teams spezifiziert. Als Mitglied eines Teams zu handeln bedeutet dann, selbst teambezogen zu urteilen und dies von allen anderen Teammitgliedern im Sinne von common knowledge vorauszusetzen. Handeln alle Teammitglieder als Mitglied eines Teams, so handelt das Team als Team. Sugden erläutert diese Struktur mit Hilfe des formalen spieltheoretischen Instrumentariums. Dabei argumentiert er ausgiebig und überzeugend, dass er, wenn man einmal von der Existenz teambezogener Präferenzen ausgeht, keine Voraussetzungen braucht, die nicht auch die gewöhnliche ökonomische Handlungstheorie in Anspruch nehmen muss.

Welche entscheidende Bedeutung dies für ökonomisch relevante Entscheidungen haben kann, kann man beispielhaft in Frey / Oberholzer (1997) sehen. Sie zeigen am Beispiel des für Endlagerung radioaktiver Brennstoffe vorgesehenen Ortes Wolfenschiessen, wie die Entscheidung einer Gruppe (in diesem Falle von Gemeindemitgliedern) zugunsten eines Standorts in ihrer Nähe dadurch gefördert werden kann, dass die Betroffenen eine derartige Standortwahl als nationale Aufgabe und damit auch als Bestandteil ihres „kollektiven Selbst“ – nämlich als verantwortungsbewusste Eidgenoss(inn)en – erkennen; „ergänzende“ ökonomische Unterstützungen dagegen können dieses Framing in Frage stellen und dazu führen, dass aus der ursprünglich ohne Bezahlung gegebenen Zustimmung anschließend ein normaler ökonomischer Handel über Preise wird, eben deswegen, weil sich der kognitive Rahmen für die Einordnung der entsprechenden Entscheidung geändert hat. Ökonomische Anreize wirken hier offensichtlich nicht stützend, sondern tendenziell selbstdestruktiv.⁴⁸

4. Schlussfolgerungen

Stellen wir uns abschließend noch einmal der eingangs gestellten Doppelfrage: Kann der homo culturalis in die Welt des homo oeconomicus übertragen werden? Und wieso sollte man es überhaupt versuchen?

⁴⁸ Ähnliches gilt im Bereich ehrenamtlicher sozialer Tätigkeiten: Die Einführung ökonomischer Anreize (über eine bloße „Alimentierung“ unvermeidlicher Kosten hinaus) kann z.B. die interne Interaktion, auf der Selbsthilfegruppen basieren, lähmen und zu spezialisierten ökonomischen Betreuer-Klienten-Beziehungen führen, wenn etwa Sprecher solcher Gruppen von außen gezielt monetäre Zuwendungen erhalten, die dann ihrerseits im Innenverhältnis der Gruppe zu Erwartungen der nicht bezahlten Gruppenmitglieder gegenüber den hervorgehobenen bezahlten Gruppenmitgliedern führen. Gerade damit wird aber der konstitutive Gedanke der „Selbsthilfe“, d.h. der Zugehörigkeit zu einer gemeinsam betroffenen Gruppe, die sich auch als solche definiert, entscheidend unterminiert und es findet eine Transformation in Richtung auf die nicht immer sinnvoll mögliche ökonomische Leistungsbereitstellung für den Konsumenten statt, die der erforderlichen Eigeninitiative des Partizipanten genau entgegenwirken kann.

Halten wir zunächst mit Bezug auf die erste Frage fest: Eine Übertragung des homo culturalis in die Welt des homo oeconomicus gelingt nur insoweit, als die Ergebnisse der kulturellen Konstitution des Akteurs in die Welt des homo oeconomicus übertragen werden, der Prozess der kulturellen Konstitution des Akteurs selbst bleibt außerhalb dieser Welt.

Als homo oeconomicus-culturalis bewegt sich der Akteur in erweiterten Entscheidungsräumen (individuelle und kollektive Identitäten!), und seine Präferenzen sowie die ihm zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten hängen von der Rahmung der Situation durch Wahrnehmungs- und Deutungsschemata ab, auch in ihrer inkorporierten Form. Während der letztgenannte Aspekt einer ausführlichen Ausarbeitung harrt, stellen Akerlof / Kranton (2000), Esser (2001) und Sugden (2000) Integrationsversuche auf hohem Niveau dar.

Zahlreiche ökonomische Probleme lassen sich mit Hilfe des homo oeconomicus-culturalis besser analysieren als mit dem homo oeconomicus. Dazu gehört insbesondere kollektives Handeln auf fast jeder Ebene, sei es auf nationaler politischer Ebene, auf dem Arbeitsmarkt oder innerhalb von Unternehmen.

Diese Analysen sind auf die Ergebnisse kulturwissenschaftlich orientierter anderer Sozialwissenschaften als Input angewiesen, um die Koordinaten und Felder, in denen sich der homo oeconomicus-culturalis bewegt, substantiell festzulegen. Sie sind in ihrer Anwendung beschränkt durch die fehlende Abbildung des Prozesses sprachlicher und instrumenteller Interaktion, in dem sich der homo culturalis immer wieder neu konstituiert und gleichzeitig verändert. Dort, wo Rückwirkungen der untersuchten Situation auf die Konstitution der Akteure selbst nicht mehr straflos vernachlässigt werden können, findet ihre Anwendung eine Grenze.

Soll diese Grenze überschritten werden, müsste modelliert werden können, wie sich eine sozial geteilte Interpretation der „Welt“ in verständigungsorientierten Lernprozessen entwickelt, die sich in sozial geteilten Praktiken niederschlagen und auf ihnen beruhen. Am ehesten kämen hier evolutionsökonomische Forschungsstrategien in Frage, die angesichts des homo culturalis sicherlich verstärkt Gruppenselektionsargumente berücksichtigen müssten. Der Ertrag wäre ein besseres Verständnis von Anpassungsprozessen, insbesondere hinsichtlich ihres Zeitbedarfs bzw. der Kosten ihrer Beschleunigung und der Faktoren, die historische Kontinuitäten und Pfadabhängigkeiten verursachen.

Insgesamt kann das Sich-Einlassen auf den homo culturalis die Ökonomik dazu führen, ein realistischeres Bild davon zu gewinnen, wer wir *sind* und wie wir *werden*, um besser erklären zu können, vor welchen Alternativen wir tatsächlich stehen.

Literatur

- ABELS, H. (1998): Interaktion, Identität, Präsentation. Kleine Einführung in interpretative Theorien der Soziologie. Opladen u.a.
- AKERLOF, G. / KRANTON, R. (2000): Economics and Identity, in: *Quarterly Journal of Economics* 115, S. 715-753.
- BIESECKER, A. / KESTING, S. (2003): Mikroökonomik. Eine Einführung in sozial-ökologischer Perspektive, München u.a.
- BLIEN, U. (2002) : Sein oder Sollen. Wie sind Normen und Moral zu erklären?, in: Ötsch, W. / Panther, S. (Hrsg.): Ökonomik und Sozialwissenschaft. Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses, Marburg, S. 53-80.
- BOHNET, I. (1997), Kooperation und Kommunikation, Tübingen.
- BOS, N. / GERGLE, D. / OLSON, J. / OLSON, G. (2002): Being There Versus Seeing There: Trust via Video, in: *Proceedings of CHI 2002*, New York, S.135-140.
- BOURDIEU, P. (1982), Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt am Main.
- BOURDIEU, P. (1997) : Méditations pascaliennes, Paris.
- BRAVER, S. / WILSON, L. (1986): Choices in Social Dilemmas. Effects of Communication within Subgroups, in: *Journal of Conflict Resolution* 30, S. 51 – 62.
- COASE, R. (1937): The Nature of the Firm, in: *Economica* 4, S. 386-405
- D'ANDRADE, R. / STRAUSS, C. (eds.) (1992): Human Motives and Cultural Models, Cambridge.
- ESSER, H. (2001): Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 6: Sinn und Kultur, Frankfurt am Main und New York.
- FARRELL, J. / RABIN M. (1996): Cheap Talk, in: *Journal of Economic Perspectives* 10, S. 103-118.
- FEHR, E. / FISCHBACHER, U. (2002): Why Social Preferences Matter: The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives, in: *Economic Journal* 112, C1-C33.
- FEHR, E. / SCHMIDT, K. (1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics* 114, S.817-868.
- FREY, B. / OBERHOLZER F. (1997): The Cost of Price Incentives. An Empirical Analysis of Motivation Crowding Out, in: *American Economic Review* 87, S. 746 – 755.
- HEINER, R. (1983): The Origin of Predictable Behavior, in: *American Economic Review* 73, S. 560-595.
- HIRSCHMAN, A. (1970): Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States, Cambridge/Mass. (dt.: Abwanderung und Widerspruch, Tübingen 1974)
- JOAS, H. (1996): Pragmatismus und Gesellschaftstheorie, Frankfurt am Main.
- KESTING, S. (1999): Diskurs und Macht. Ein Beitrag zur ökonomischen Handlungstheorie, Pfaffenweiler.
- KIRSCH, G. (2000): Die Umwelt als Teil der Innenwelt, in: Hansjuergens, B. / Lübbe-Wolff, G. (Hrsg.): Symbolische Umweltpolitik, Frankfurt am Main, S. 297 ff.

- KIRSCH, G. (2002): L'intérêt personnel versus l' intérêt à soi-même, in: Sosoe, L. (Hrsg.): *Diversité Humaine – Démocratie, Multiculturalité et Citoyenneté*, Paris, Montréal, S. 185 ff.
- LAKOFF, G. / JOHNSON M. (1999): *Philosophy in the Flesh. The Embodied Mind and its Challenge to Western Thought*, New York.
- LEDYARD, J. (1995): Public Goods. A Survey of Experimental Research, in: Kagel, J. / Roth A. (eds.): *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, S. 111-194.
- LUTZ M.A. / LUX, K. (1988) : *Humanistic economics. The New Challenge*, New York.
- MÄNNEL, B. (2002): Sprache und Ökonomie. Über die Bedeutung sprachlicher Phänomene für ökonomische Prozesse, Marburg.
- MARX, K. (1857): Einleitung zur Kritik der politischen Ökonomie. Wieder abgedruckt in: Nutzinger, H. / Wolfstetter, E. (Hrsg.): *Die Marxsche Theorie und ihre Kritik*, Band 1, S. 35-60.
- MCLEAN, I. / LIST, C. / FISHKIN, J. / LUSKIN, L. (2000): Can Deliberation Induce Greater Preference Structuration? Evidence from Deliberative Opinion Polls, Paper presented at th Conference “Deliberating about Deliberative Democracy” at the University of Texas at Austin, February 4-6, 2000.
- MENGER, C. (1883): Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie, Leipzig
- MENGER, C. (1884): *Die Irrtümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie*, Wien
- MIKULA, G. (2002): Gerecht und ungerecht. Eine Skizze der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung, in: Held, M. /Kubon-Gilke, G. / Sturn, R. (Hrsg.): *Normative und Institutionelle Ökonomik*. Jahrbuch 1, Marburg, S. 257-279.
- NÜNNING, A. / NÜNNING V. (Hrsg.) (2003): *Konzepte der Kulturwissenschaften*, Stuttgart und Weimar.
- PANTHER, S. (2000): Kulturelle Faktoren in der Ökonomik und die Webersche Protestantismusthese, in: Priddat, B. (Hrsg.): *Kapitalismus, Krisen, Kultur*, Marburg, 165-189.
- PANTHER, S. (2002): Sozialkapital. Entwicklung und Anatomie eines interdisziplinären Konzepts, in: Ötsch, W. / Panther, S. (Hrsg.): *Ökonomik und Sozialwissenschaft. Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses*, Marburg, S. 155-176.
- RECKWITZ, A.. (2000): Die Transformation der Kulturtheorien. Zur Entwicklung eines Theorieprogramms, Weilerswist.
- SARAMAGO, J. (2003): *Die portugiesische Reise*, Reinbek bei Hamburg.
- SCHMOLLER, G. (1883): Die Schriften von C. Menger und W. Dilthey zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften, in: *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*, N.F. 7.
- SCHMOLLER, G. (1884): Brief an C. Menger, in: *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*, N.F. 8, S. 333 ff.
- STRAUSS, A. UND QUINN, N. (1997): *A Cognitive Theory of Cultural Meaning*, Cambridge.

- SUGDEN, R. (2000): Team Preferences, in: *Economics and Philosophy* 16, S. 175-204.
- SUK-YONG CHWE, M. (2001): *Rational Ritual. Culture, Coordination and Common Knowledge*, Princeton.
- SWEDBERG, R. (1990): *Economics and Sociology. Redefining Their boundaries: Conversations With Economists and Sociologists*, Princeton.
- TOMASELLO, M. (2002): *Die kulturelle Entwicklung des menschlichen Denkens*, Frankfurt am Main.