

## Kapitel VII

# Kooperation kollektiver Akteure: Zum Informationsgehalt angewandter Spieltheorie

REINHARD ZINTL

1. Einleitung und Überblick
2. Situationen problematischer Kooperation
3. Allgemeine Fassung
4. Kooperation kollektiver Akteure
5. Institutionentheoretische Konsequenzen

### *1. Einleitung und Überblick*

In Konstellationen problematischer Kooperation überlagern Konvergenz und Divergenz der Akteurspräferenzen einander. Es sind Situationen, in denen Pareto-Verbesserungen gegenüber einem gegebenen status quo möglich sind — daher gibt es Kooperationspotential; es sind zugleich Situationen, in denen nicht vorab feststeht, welcher Verteilungszustand auf der Pareto-Grenze durch Kooperation realisiert wird — daher gibt es Kooperationsrisiken und Konfliktpotentiale.

„Kollektive Akteure“ sollen als Mehrheiten von Individuen definiert werden, denen von außen „Handlungen“ als ganzen zugerechnet werden. Da Kollektivakteure selbst als Formen der Kooperation anzusehen sind, ist die Kooperation kollektiver Akteure begrifflich nichts weiter als eine komplexere Form der Kooperation zwischen Individuen. Man könnte hieraus die Vermutung ableiten, daß die theoretische Bearbeitung solcher Phänomene keine besonderen zusätzlichen Einsichten erwarten lasse, allenfalls eben ein wenig aufwendiger sei. Die weiteren Überlegungen sollen zeigen, daß eine solche Vermutung voreilig ist.

## 2. Situationen problematischer Kooperation

### 2.1. Grundkonstellationen

„Problematische Kooperation“ ist ein Ausdruck, der Präferenzkonstellationen kennzeichnet, in denen die Akteure es vorteilhaft finden, ein Stück Weges gemeinsam zu gehen, aber eben nicht die ganze Strecke. Es sind also weder Situationen, in denen komplette Übereinstimmung herrscht („Koordination“ – das wäre „unproblematische Kooperation“), noch Situationen, in denen von Anfang an Konflikt herrscht („Nullsumme“ – hier gibt es kein Kooperationspotential), sondern Situationen, die „Mixed-Motive Games“ (vgl. Schelling 1960, S. 89) erzeugen.

Kooperationshemmnisse treten in zwei unterschiedlichen Formen auf – einerseits als das Problem, über die Aufteilung des Kooperationsgewinns zu entscheiden, andererseits als das Problem, sicherzustellen, daß Absprachen auch korrekt vollzogen werden. Das erste Problem tritt ex ante auf, das zweite ex post, aber beide müssen von rationalen Akteuren ex ante bewältigt werden. Das Aufteilungsproblem kann stilisiert werden durch den Typus „Battle of the Sexes“<sup>1</sup> oder den Typus „Chicken“,<sup>2</sup> das Sicherstellungsproblem durch den Typus „Dilemma“.<sup>3</sup> Diese Situationstypen lassen sich experimentell als reine Konstellationen herstellen; auch realweltliche Situationen weisen oftmals Züge auf, die wenigstens prima facie die Zuordnung zu einem der Typen nahelegen. Für unsere Überlegungen ist es aber nicht so wichtig, wann eine bestimmte Stilisierung besonders gut trifft; wichtig ist vielmehr die Tatsache, daß jede reale Kooperationsituation alle „Typen“ als „Aspekte“ aufweist.

<sup>1</sup> Im „Battle of the Sexes“ gibt es einen unbefriedigenden status quo, in dem jeder auf eigene Rechnung handelt, und zwei Möglichkeiten der Kooperation – eher nach dem Geschmack des einen oder dem des anderen; auch der Nachgiebige ist jedoch hierbei besser gestellt als im status quo.

<sup>2</sup> Damit „Chicken“ hier ohne falsche Assoziationen verwendbar ist, ist es plausibel, eine möglichst wenig dramatische Rahmengeschichte zu erzählen: Der unbefriedigende status quo sei beiderseitige Nichtkooperation; wenn einer nachgibt, hat er einen kleinen Zugewinn, das sture Gegenüber heimst den Löwenanteil ein; wenn beide konzilient sind, liegt die Gewinnaufteilung zwischen diesen Extremen. Der Unterschied zum Battle of the Sexes liegt also allein darin, daß dort die Möglichkeit beiderseitiger Konzilianz irrelevant war. Sobald die Spiele iterativ gespielt werden oder Ausgleichszahlungen möglich sind, wird in beiden Konstellationen jeder Punkt auf der Pareto-Grenze wählbar und der Unterschied schwindet.

<sup>3</sup> Beiderseitige Vertragstreue ist für beide Akteure besser als beiderseitige Nichteinhaltung. Vertragstreue des Gegenübers plus eigene Nichteinhaltung ist die beste, eigene Vertragstreue plus Nichteinhaltung des Gegenübers ist die schlechteste Situation. Wann immer Information unvollkommen oder Vertragsdurchsetzung kostspielig ist, ist ein Dilemma latent vorhanden.

## 2.2. Prozesse und Resultate: Reine Spieltheorie

Ausgangspunkt der Modellierung ist ‚Payoff-Dominanz‘, eine bestimmte Beschreibung der Akteure und ihrer Orientierungen: Spieler orientieren sich allein am payoff und sie orientieren sich nur am eigenen payoff. Das erste bedeutet, daß die in der Konstellationsbeschreibung verwendeten Auszahlungen mindestens monoton mit dem jeweiligen Nutzen der Spieler verknüpft sind, also mindestens ein ordinales Nutzenmaß darstellen; das zweite bedeutet, daß die Spieler keine Ziele hinsichtlich des payoffs anderer Spieler verfolgen;<sup>4</sup> fremde payoffs interessieren sie allein deshalb, weil sie ja Erwartungen hinsichtlich des Verhaltens anderer Spieler bilden müssen und dies naheliegenderweise nach einem Verhaltensmodell tun, das diesen ebenfalls payoff-Dominanz unterstellt.

Wenn die die Spieler nicht miteinander kommunizieren und insbesondere keine Absprachen treffen können, nennt man ein Spiel nichtkooperativ, sonst kooperativ. Nun geht es zwar in den folgenden Überlegungen immer um Situationen, in denen kooperativ gespielt wird, jedoch bedeutet das nicht, daß die nichtkooperative Analyse für uns irrelevant ist: Sie identifiziert die Resultate, auf die hin ein Spiel gravitiert, wenn jeder Spieler für sich aus der Situation das Beste zu machen sucht. Wenn diese Resultate („Gleichgewichte“) eindeutig sind und deutlich von den Resultaten („Lösungen“) im kooperativen Fall abweichen, dann wissen wir, daß letztere immer prekär sind – und das ist eine wichtige Information.

Zur Bewältigung des einen eingangs genannten Problems, der Risiken der Ausbeutung ex post, kann folgendes gesagt werden: Werden Dilemma-Konstellationen nichtkooperativ gespielt, so liegt das bestens und schon fast zu Tode analysierte Gefangenendilemma vor. Es hat ein eindeutiges Gleichgewicht, zu dem es eine pareto-überlegene, aber eben nicht gleichgewichtige Alternative gibt. Werden also diese Spiele kooperativ gespielt, ist nicht die Auswahl des beiderseits akzeptablen Kurses das Problem, sondern seine Realisierung. Ob dieses Problem bewältigt werden kann, hängt davon ab, welche Information und welche Sanktionsmöglichkeiten

---

<sup>4</sup> Man sollte das aber nicht so mißverstehen, als gehe die spieltheoretische Rekonstruktion interdependenten Handelns davon aus, daß es keine Nutzeninterdependenzen geben könne. Das ist nicht der Fall, da die jeweilige payoff-Definition solche Interdependenzen, falls vorhanden, schon enthält, sie also lediglich nicht nochmals auftauchen sollen: „The ‚interests‘ of each particular player are not meant to be necessarily restricted to selfish considerations; rather, they include all objectives and values, both selfish and unselfish, to which his own utility function assigns positive utility“ (Harsanyi 1977, S. 13). Welche Schwierigkeiten für die Anwendung aus dieser formalen Vorkehrung resultieren, kann man sich leicht ausmalen. Hierauf werde ich in Abschnitt 3.1 zurückkommen.

verfügbar sind. Bei vollständiger Information und kostenloser Sanktion ist die Realisierung der pareto-überlegenen Lösung plausibel, sonst bleibt sie unsicher, da die Anreize zur Ausbeutung erhalten bleiben und genuine Selbstbindung der Akteure im Handlungsmodell nicht vorgesehen sein kann.

Zur Bewältigung des anderen Typs von Kooperationsproblemen, der reinen Verteilungsprobleme, gilt: Hier trägt die nichtkooperative Analyse nicht allzu viel zur Bildung von Hypothesen über reale Prozesse bei – unter anderem deshalb, weil eindeutige Gleichgewichte in reinen Strategien gar nicht existieren.<sup>5</sup> Es ist für die Spieler immer attraktiv, Signale zu geben und zu entschlüsseln und so zu einer mindestens impliziten Abstimmung des Handelns zu kommen, Alleingänge sind immer suboptimal. Der Kommunikationsprozeß – ‚Bargaining‘ – enthält etwa folgende Bestandteile: Es werden Forderungen erhoben, Limits präsentiert, Alleingänge angedroht, Konzessionen gemacht, schließlich wird, wenn alles gutgeht, Konvergenz erreicht (vgl. Roth 1985, Zartman 1978). Die theoretisch antizipierbaren Eigenschaften der Zugewinnaufteilung, auf die rationale Spieler sich einigen können sollten, werden im Konzept der ‚Lösung‘ abgebildet. Das klassische Lösungskonzept ist das der Nash-Lösung,<sup>6</sup> das in sehr grober Vereinfachung dadurch charakterisiert werden kann, daß rationale Spieler sich auf diejenigen Gewinnaufteilung einigen sollten, in der keiner dem anderen Konzessionen zumutet, auf die er selbst keinesfalls eingehen würde. Man kann Lösungskonzepte einerseits als deskriptive Angelegenheit ansehen, also als Hypothesen über Abfolgen von Konzessionen und ihren Konvergenzpunkt unter rationalen Spielern.<sup>7</sup> Man kann sie andererseits auch präskriptiv wenden, als Empfehlungen an die Spieler. Sofern hier allerdings normative Konzepte wie etwa ‚Fairness‘ verwendet werden, ist Sorgfalt geboten: Es kann sich niemals um spieleexterne Werturteile handeln, sondern immer nur um kontextgebundene Klugheitsregeln.

Zu erkennen ist, daß Spieler, die im oben charakterisierten Sinne rational sind, vor allem Anreiz haben, Informationsasymmetrien auszunutzen, und

<sup>5</sup> Es gibt in beiden Fällen zwei unterschiedliche Gleichgewichte. Je nachdem, welche Strategie des Gegenübers ich erwarte, ist die eine oder andere meiner Strategien angemessen. Bei Chicken etwa: Erwarte ich ‚Nachgeben‘, so sollte ich ‚ausbeuten‘, erwarte ich ‚Ausbeutung‘, so sollte ich ‚nachgeben‘. Da mein Gegenüber in der gleichen Klemme ist, kommen für beide Akteure nur gemischte Strategien in Frage – deren empirische Interpretation jedoch zumindest umstritten ist.

<sup>6</sup> Vgl. vor allem Nash (1950). Zu den Eigenschaften der Nash-Lösung vgl. Riker/Ordeshook (1973, S. 235 ff); Barry (1989, Kap. 1–3); Kalai/Smorodinsky (1975).

<sup>7</sup> Die sog. Zeuthen/Nash-Lösung. Vgl. Harsanyi (1977, S. 149 ff).

daß hierin die zentralen Kooperationsprobleme liegen. Hinsichtlich der Erfüllungsthematik geht es darum, sich Möglichkeiten zu bewahren, Verträge unentdeckt verletzen zu können bzw. dem anderen solche Möglichkeiten zu versperren. Hinsichtlich der Verteilungsthematik geht es etwa darum, dem Gegenüber Dinge als ‚Konzession‘ darzustellen, die gar keine sind, oder das eigene Interesse an dem Geschäft zu untertreiben, um glaubwürdig mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen zu können, etc. Zu rechnen ist also einerseits mit kostspieliger Suche nach Kontroll- und Sanktionsinstrumenten, andererseits mit kostspieligem Feilschen darüber, wie groß der zu erwartende Kooperationsgewinn überhaupt ist und wie dieser Gewinn aufzuteilen ist. All das ist offensichtlich kooperationshemmend.

### 2.3. Empirie

Zunächst zu den Ausbeutungsrisiken: Wir finden einerseits das Erwartete – das Ausmaß erfolgreicher Bewältigung von Dilemma-Konstellationen variiert mit situativen Bedingungen wie Sichtbarkeit, Häufigkeit der Interaktion etc. Andererseits ist aber generell die Bereitschaft zur Kooperation höher als zu erwarten wäre – es gibt sowohl weniger Bereitschaft zu opportunistischer Ausbeutung von Gelegenheiten als auch mehr Bereitschaft zu einseitigen und insofern riskanten Vorleistungen als es aus unserer Charakterisierung der Akteure gefolgert werden kann.

Zu den Gewinnaufteilungsproblemen: In zahlreichen experimentellen und realweltlichen Situationen beobachtet man die Orientierung an Aufteilungsnormen, die nicht aus der Spielkonstellation resultieren, sondern an diese herangetragen werden. Zu nennen sind vor allem das Äquitätsprinzip (also die Aufteilung des Kooperationsgewinns nach Beitrag), das Gleichheitsprinzip und das Bedürfnisprinzip. Zwar scheint das Äquitätsprinzip das vorherrschende Prinzip zu sein,<sup>8</sup> jedoch gilt ganz allgemein, daß es der Kontext ist, der darüber entscheidet, ob und welche Aufteilungsnormen gelten sollen.<sup>9</sup> Welche Normen gelten sollen, scheint normalerweise nicht strittig zu sein; wenn es hier unterschiedliche Neigungen der Beteiligten gibt, gehen die Unterschiede oftmals in eine Richtung, die

---

<sup>8</sup> Selten/Tietz (1980); Güth (1988); Vgl. auch Mikula (1972); Hoffmann/Spitzer (1985); Mellers/Hartka (1989).

<sup>9</sup> Für realweltliche Beispiele vgl. etwa Elster (1989, Kap. 3); Kahneman/Knetsch/Thaler (1986), auch Etzioni (1988); für experimentelle Erfahrungen vgl. insbesondere Selten/Tietz (1980), Güth (1988), Selten (1991).

für unsere Modellierung eher beunruhigend ist: Es gibt Hinweise, daß ‚Leistungsfähige‘ oft die Gleichheitsnorm stärker betonen, ‚Schwächere‘ eher die Äquitätsnorm (vgl. insbesondere Schwinger 1980, der dies als ‚Höflichkeit‘ bezeichnet) – also genau nicht das, was den jeweiligen Auszahlungsinteressen am besten förderlich ist. Soweit Erpressungspotential vorhanden ist, also zugleich Chicken gespielt wird, finden wir weniger Nutzung des Potentials als erwartet einerseits, mehr Abwehrbereitschaft – ‚Trotz‘ – der potentiellen Opfer als erwartet andererseits. In reinster Form zeigt das die experimentelle Forschung zu Ultimatum-Spielen, die als eine spezielle Sorte Chicken einzuordnen sind.<sup>10</sup> Thaler macht hierzu die schöne Bemerkung:

„There is a tendency among economists to think of themselves, and the agents in their models, as having hard hearts (as well as heads, noses, and other extremities). Homo oeconomicus is usually assumed to care about wealth more than such issues as fairness and justice. In contrast, many economists think of other social scientists (and the agents in their models) as ‚softies‘. The research on ultimatum games belies such easy characterizations. There is a ‚soft‘ tendency among the allocators to choose 50–50 allocations, even when the risk of rejection is eliminated. Yet the behavior of the recipients, while inconsistent with economic models, is remarkably hard-nosed.“ (Thaler 1988, S. 205).

Insgesamt: Es hängt mindestens so viel vom Kontext ab wie von der payoff-Konfiguration. Und zwar zunächst von der Information über gegnerisches Verhalten und die gegnerische Situation (wahrer payoff), dann aber auch von der Rahmenstory, die darüber entscheidet, welche Sorten von Normen als kontextangemessen gelten. Je nachdem, wie die Dinge hier liegen, verlaufen reale Prozesse trotz gleicher Präferenzenkonstellation sehr unterschiedlich. Ist unsere Stilisierung in Abschnitt 2.2, die rationalistisch und in der Konsequenz halbwegs präzise war, also gescheitert?

### 3. Allgemeine Fassung

#### 3.1. Akteure und Aktionskontexte

Wir können unser Anwendungsproblem sehr einfach charakterisieren: Die reine Spieltheorie, deren Resultate den Ausführungen des Abschnitts 2.2 zugrundeliegen, abstrahiert von Kontexten, sie präpariert einen einzigen

<sup>10</sup> Einer von zwei Spielern (der ‚allocator‘) hat die Macht, vorzuschlagen, wie ein bestimmter Geldbetrag aufzuteilen ist. Stimmt der andere Spieler (der ‚recipient‘), hier am kürzeren Hebel, zu, so wird der Vorschlag realisiert, wenn nicht, bekommt keiner etwas. Zu erwarten wären extrem einseitige Vorschläge, da Unterwerfung für den Schwächeren immer noch besser ist als gar nichts. Vgl. Güth/Tietz (1990), Thaler (1988).

Situationsbestandteil heraus (vgl. hierzu ausdrücklich Myerson 1986, S. 29). Das Anwendungsproblem, das sich in Abschnitt 2.3 zeigt, besteht nun nicht etwa darin, daß reale Akteure nicht ‚rational‘ sind, sondern es besteht vielmehr darin, daß die verwendete Situationsbeschreibung nur eine unvollständige Beschreibung ihrer tatsächlichen Handlungssituation ist, daß der ‚offizielle‘ Spielgegenstand eben nicht schon eine erschöpfende Beschreibung dessen erlaubt, was die Akteure bewegt.<sup>11</sup> Nun könnte man hier das Kind mit dem Bade ausschütten und sagen, da die Handlungssituation eines Akteurs eine subjektive Angelegenheit sei, könne man ohne empirische Einzelermittlung überhaupt nichts sagen. Das wäre aber vorilig und unnötig defatistisch. Erstens gibt es keinen Grund, aus der Tatsache, daß die offiziellen Gegenstände nicht alles sind, nun gleich zu schließen, daß sie bedeutungslos sind. Zweitens ist der Überschuß an ‚Situation‘, der noch bleibt, ja keineswegs nur ‚Individualität‘, über die wir erst nach empirischer Ermittlung etwas sagen können – es gibt immerhin noch einen Handlungskontext, der nicht nur von allen Akteuren gemeinsam erlebt wird, sondern der überdies ‚common knowledge‘ ist, von dem also alle wissen, daß er Gemeingut ist. Von ganz besonderem Interesse für die weiteren Überlegungen ist nun derjenige Teil dieses common knowledge, der sich in ausdrücklichen wechselseitigen Erwartungen niederschlägt – ‚soziale Normen‘,

Wir können nun aber nicht einfach soziale Normen als eine weitere Sorte situativer Restriktion ins Bild bringen, an die sich rationale Akteure ebenso nutzenmaximierend anpassen wie an andere Restriktionen auch. Da soziale Normen auf Erwartungen und auf Sanktionsbereitschaft ruhen, muß es zu ihrer Existenz und Geltung Akteure geben, für die sie eben nicht nur Restriktionen sind, sondern Motive (vgl. Kliemt 1987, Witt 1986). Nun könnte man es sich einfach machen und die Existenz solcher Akteure einfach unterstellen, mit dem Argument, Motive seien eine Angelegenheit des individuellen ‚Geschmacks‘ und daher in gleich welcher Ausformung von Rationalmodellen zugelassen. Das ist aber in dieser Form nicht befriedigend, da sehr kostspielig für den Ansatz – welchen Grund sollten wir dann noch haben, unter Rationalitätsgesichtspunkten überhaupt irgendwelche bestimmten Verhaltenserwartungen an unsere Akteure zu richten? Wir sollten also schon imstande sein, einen Unterschied zwischen

---

<sup>11</sup> Leider ist die Terminologie hier noch völlig unstandardisiert – so definieren etwa Roth/Malouf/Murnighan (1981) ‚utilities‘ bzw. ‚payoffs‘ allein im Hinblick auf das, was hier offizieller Gegenstand genannt wird, verweisen aber darauf, daß ‚utilities‘ keine hinreichende Charakterisierung von Konstellationen erzeugen, während Harsanyi, wie das in Anmerkung 4 wiedergegebene Zitat deutlich macht, gerade umgekehrt verfährt.

‚Interessen‘ und ‚Meinungen‘ und auch den möglichen intrapersonellen Konflikt zwischen beiden in unserem Begriffsapparat abzubilden. Für unsere Zwecke genügt folgende Stilisierung:

Das Innenleben der Akteure enthalte ‚Interessen‘ und noch etwas anderes, das wir als ‚Meinungen‘ bezeichnen wollen.<sup>12</sup> ‚Interessen‘ seien definiert als unmittelbar auf Gegenstände bezogene Urteile darüber, was man gerne hätte und was man weniger gerne hätte, also das, was wir bisher als Grundlage unserer Situationsbeschreibungen verwendet haben. ‚Meinungen‘ sind alle allgemeineren Werturteile, insbesondere normative Überzeugungen. Zwar mögen solche Überzeugungen hinsichtlich ihrer Inhalte als rationalistisch rekonstruierbare Instrumente der Interessenverfolgung deutbar und insofern reduzierbar sein, jedoch sind sie hinsichtlich ihres subjektiven Geltungsanspruchs in bestimmter Hinsicht irreduzibel. Man kann zunächst begrifflich unterscheiden zwischen einer Normbefolgung, die mit Erwartungen, Risiken etc. zu tun hat, also konsequentialistisch und insofern rationalistisch deutbar ist, und einer Befolgung, die ‚Normorientierung‘ ausdrückt. Die Überzeugung, daß man einer (u. U. rational akzeptierten!) Norm (in einer konkreten Situation) folgen *soll*, ist nun tatsächlich nicht das Gleiche wie Gewohnheit, Risikoabschätzung etc., sondern scheint mir eher ein Urteil abzubilden, daß es ethisch unakzeptabel ist, etwas zwar grundsätzlich anzuerkennen, aber daraus keine praktischen Konsequenzen zu ziehen. Soweit ein Akteur sein Verhalten hieran ausrichtet, verfährt er nicht konsequentialistisch, sondern eher ‚konsistenzialistisch‘. Diesen Konsistenzbedarf kann man natürlich nun selbst konsequentialistisch reformulieren (welche ‚Konsequenzen‘ hat mein Verhalten für mich als ‚Person‘, die so etwas wie ‚Identität‘ bewahren will ...), aber das ist nicht das, was man gewöhnlich unter Konsequentialismus versteht.<sup>13</sup> Das relative Gewicht der beiden Komponenten und der Umgang mit etwaigen Konflikten zwischen ihnen sind ‚Individualität‘, über die hier nichts gesagt werden kann.

Angenommen sei nun, daß es eine Verteilung von Charakteren gibt, reichend von Akteuren, deren Nutzen ganz oder fast ganz von ihren

<sup>12</sup> Vgl. zur Grundproblematik Arrow (1967), Sen (1977, 1986).

<sup>13</sup> Die hier vertretene Position scheint mir vereinbar mit der Elsterschen Position (etwa Elster 1989), jedenfalls wenn diese restriktiv interpretiert wird – eben bezogen zunächst auf ein begriffliches Problem, nicht aber als empirische Behauptung darüber, warum ein realer Akteur in einer realen Handlungssituation etwas tut oder läßt. Für eine andere Lesart vgl. Schmid (1992). Was ich nicht beantworte und auch nicht beantworten muß, ist die Frage, warum es eigentlich solche Normorientierung geben kann: Ein Grund hierfür kann m. E. genauso gut und genauso wenig gegeben werden wie für die mögliche Gegenbehauptung, daß es nur konsequentialistisches Verhalten gibt.

„Interessen“ abhängt, bis zu Akteuren mit einem übergroßen Über-Ich. Entscheidend ist nun, daß wir, um unser Modellierungsproblem lösen zu können, weder den speziellen Charakter eines bestimmten Akteurs noch die Gestalt der Verteilung der Charaktere kennen müssen. Es genügt voll und ganz, daß es eine Verteilung gibt. Wenn es sie gibt, hat das analysierbare Folgen. Um die Überlegungen, die dahinter stehen, in der Darstellung zu vereinfachen, verwenden wir nur zwei Typen von Akteuren. Der erste Typ ist einfach zu charakterisieren: Allein seine Interessen bestimmen ihn, davon unabhängige Überzeugungen kennt er nicht. Selbst die Überzeugungen, die er haben mag, also etwa Klugheitsregeln im Hinblick auf die Verfolgung seiner Interessen, wird er jederzeit außer acht lassen, wenn es im Einzelfall nützlich erscheint. Das ist der klassische homo oeconomicus. Der andere Typ verfolgt durchaus auch seine Interessen, jedoch unter Berücksichtigung seiner Meinungen, und seine Meinungen sind nicht komplett interessendeterminiert. Man kann ihn grob so stilisieren: Auch er hätte lieber „mehr“ als „weniger“, jedoch ist es ihm nicht gleichgültig, „wie“ er zum Ziel kommt; sein Nutzen hängt nicht monoton vom Ausmaß seiner Interessendurchsetzung ab. Der erste Typus kann als „lediglich normenrestringiert“ bezeichnet werden, der zweite als „rational normenorientiert“. Wenn es diese beiden Typen gibt, folgt zweierlei:

Erstens wird es möglich, soziale Normen als allgemein wirksame Situationsbestandteile zu modellieren. Es genügt, daß den Akteuren unterstellt werden kann, daß sie eine solche Verteilung annehmen und selbst nicht wissen, wo wer sitzt. Diejenigen Akteure, die „rational normenorientiert“ sind, sind bereit, ihr Verhalten entsprechend zu steuern, und sie sind bereit, das Verhalten anderer entsprechend zu beurteilen und gegebenenfalls — auch unter Kosten — zu sanktionieren. Diejenigen Beteiligten, die sich allein an ihren „Interessen“ orientieren, finden die Normen aus genau diesem Grunde als Restriktion ihres Handlungsspielraums vor, werden also ihre Handlungen zumindest dort unter anderem an ihnen orientieren, wo sie mit Beobachtung rechnen müssen.

Zweitens können nun bestimmte Eigenschaften realer Prozesse in die Modellierung einbezogen werden, die zuvor ganz unzugänglich waren: Da es den „rational normorientierten“ Akteuren ernst mit den Normen ist, können sie sich folgenreich ärgern. Wiederum sind wir zwar nicht imstande, für den einzelnen Akteur irgendwelche Behauptungen darüber aufzustellen, wann genau ihn die blinde Wut überfallen wird. Da wir aber die situativ geltenden sozialen Normen ermitteln können, können wir jedenfalls angeben, unter welchen prinzipiell äußerer Beobachtung zu-

gänglichen Bedingungen ein ‚Umschlagen des Klimas‘ mehr oder weniger wahrscheinlich ist.

Was wir damit tun, ist paradigmatisch konsistent: Zwar arbeiten wir nicht mit einem repräsentativen Akteur, sondern mit einer Verteilung von Typen, aber das ändert nichts daran, daß wir nach wie vor streng situationsdeterministisch verfahren und keine spezifischen Annahmen über das spezifische Innenleben bestimmter Akteure einführen. Mit Verteilungen arbeitet man auch sonst. Vertraut ist insbesondere die Verwendung von Präferenzverteilungen – etwa bei der Modellierung einer Nachfragekurve oder der Modellierung von Wählerbewegungen. Die in unserem Zusammenhang zugrundegelegte Sorte Verteilung, eine Verteilung von Akteurstypen, ist zwar komplizierter, aber ebenfalls unumgänglich, wann immer heiklere theoretische Probleme anstehen.<sup>14</sup> Entscheidend ist auch hier, daß die Verteilung mit Hilfe eines homogenen Begriffsapparats erzeugt wird und nicht begrifflich unvereinbare Akteurstypen entstehen.

### 3.2. Fallunterscheidungen

Zunächst folgt aus den vorangegangenen Überlegungen eine sehr grundlegende Aussage, die unserer Erfahrung völlig entspricht, aber für eine rationalistische Modellierung zunächst gewisse Probleme bereitet: Die Existenz im gerade erläuterten Sinne ‚geltender‘ sozialer Normen ist der Ausgangspunkt, von dem aus Interaktionssituationen rekonstruiert werden müssen. Solche Normen sind in fundamentaler Weise jeder Interessenverfolgung vorgelagert – sie entscheiden zunächst darüber, welche Sorte von Spiel überhaupt gespielt wird, sie definieren die Konstellation (vgl. grundsätzlich Granovetter 1985). Kein Akteur kann sich dem einfach entziehen und seine Konstellationsdefinition frei wählen.

Sodann läßt sich zu unseren beiden speziellen Kooperationsproblemen etwas sagen. Zunächst zu ‚Risiko‘ und Dilemma:

Die Inhalte von Normen der Dilemma-Entschärfung liegen auf der Hand. Es sind Pareto-Normen (regel-utilitaristische Normen) und daher unter rationalen Akteuren immer endemisch (Typ: ‚pacta sunt servanda‘). Da durch solche Norminhalte nichts an die Konstellation herangetragen wird, das diese qualitativ verändert, unterscheiden sich unsere neuen Beschreibungen – also der Fall, in dem solche Normen nun auch ‚gelten‘ – nur graduell, nicht aber qualitativ von der klassischen Beschreibung.

<sup>14</sup> Vgl. etwa Dasgupta (1988) für die Modellierung von ‚Vertrauen‘.

Der Unterschied entspricht ganz genau dem Unterschied, den wir oben zwischen der ‚reinen‘ Modellierung und der Empire festgestellt haben — das reine Modell konnte nur das Vorzeichen der Aktivitätsveränderung bei Situationsveränderungen erfassen, war jedoch dem zu hohen Niveau der Kooperation nicht gewachsen. Das erweiterte Modell ist imstande, wenigstens einen Teil der Niveauunterschiede situationsbezogen zu rekonstruieren.<sup>15</sup>

Viel farbiger wird das Bild, wenn es um Aufteilungsfragen geht. Hier gibt es keine im gleichen Sinne ‚rational-endemischen‘ Normen und daher gibt es auch — je nach herangetragenen Normen — qualitativ unterscheidbare Spielsituationen und Spielverläufe. Im Prinzip können wir zwei polare Fälle unterscheiden: Der eine Grenzfall besteht darin, daß die normativen Randbedingungen ‚egoistische Interessenverfolgung‘ als legitim deklarieren. Hier ist die unmittelbare Übersetzung der Resultate der reinen Spieltheorie in Hypothesen über reale Prozesse angemessen. Solche Konstellationen sollen im folgenden als ‚Aufteilungsspiele‘ bezeichnet werden. Im anderen Grenzfall existiert eine vorgelagerte Norm, eine Angemessenheits- oder Fairnessnorm. Die resultierende Konstellation kann folgendermaßen stilisiert werden: Auch hier haben die Spieler ein ‚Interesse‘ daran, lieber größere als kleinere Stücke des zu verteilenden Kuchens zu bekommen; zugleich aber sind sie der Meinung oder müssen die einander wenigstens unterstellen, es gehe (auch) darum, den Kuchen ‚fair‘ aufzuteilen. Die Normorientierten meinen es ehrlich, sind aber nicht naiv — sie rechnen damit, daß es Akteure gibt, für die die Normen nur Spielmaterial sind. Also werden sich sämtliche Akteure etwa folgendermaßen verhalten: Sie werden versuchen, hinsichtlich der anwendbaren Normen möglichst günstige Positionen zu besetzen und das Gegenüber in eine möglichst ungünstige Position zu manövrieren. Näher als die Analogie zum Basar liegt hier die Analogie zu einem Rechtsstreit. Es geht nicht um ‚Zugeständnisse‘ hinsichtlich der Gewinnaufteilung, die man je nach Verhandlungsposition und Drohpotential machen oder unterlassen kann, sondern es geht vielmehr darum, ‚Eingeständnisse‘ hinsichtlich der Berechtigung von Ansprüchen entweder zu machen oder aber begründet zu verweigern. Solche Spiele sollen ‚Anrechtsspiele‘ genannt werden (vgl. ausführlicher hierzu Zintl 1992).

<sup>15</sup> Technisch gesprochen: Es gibt, je nach Intensität der Normgeltung, einen unterschiedlich großen Anteil von Akteuren, für die gar kein Dilemma mehr vorliegt — ihre payoff-Definition ist hinreichend stark durch ihre normativen Überzeugungen überformt, so daß opportunistisches Verhalten für sie gar nicht mehr attraktiv ist. Natürlich wissen wir nicht, für welche Individuen das der Fall ist; daher sollten wir keinesfalls vorgeben, wir hätten hiermit auf der Individuenebene irgendetwas ‚erklärt‘.

### 3.3. Die Probleme angewandter Spieltheorie

Anstelle der beiden Konstellationen, die wir in der ersten Fassung unterschieden, haben wir es nun mit drei verschiedenen Spielsituationen zu tun – einerseits nach wie vor mit Dilemmata, andererseits entweder mit Aufteilungsspielen oder Anrechtsspielen. Zur spieltheoretischen Behandlung dieser Situation kann nun folgendes gesagt werden: Für die reine Spieltheorie gehören Dilemma und Anrechtsspiel zusammen in die Gruppe der trivialen Spiele, während Aufteilungsspiele nichttrivial sind; ganz anders sieht es aus, wenn man zur angewandten Spieltheorie übergeht: Hier sind genau die gerade als trivial apostrophierten Spiele interessant, während Aufteilungsspiele nicht allzu ergiebig sind. Der Grund für diesen Unterschied liegt darin, daß jeweils ganz unterschiedliche Fragen im Vordergrund stehen.

Die reine Spieltheorie interessiert sich für die Charakterisierung der Resultate von Spielen, also die Eigenschaften von Gleichgewichten bzw. Lösungen. Ziel ist es, auf der Basis formal gekennzeichnete individueller Präferenzen, Informationsausstattungen und alternativer Optionen die Gravitationspunkte eines Prozesses ebenfalls formal zu charakterisieren. Dilemma und Anrechtsspiel haben Gleichgewichte bzw. Lösungen, die entweder als endogene eindeutig sind (suboptimales Dilemma-Gleichgewicht bzw. pareto-optimale Dilemma-Lösung) oder die exogen sind (Fairness-Lösungen von Anrechtsspielen) – beides ist entscheidungstheoretisch einigermaßen trivial und aus diesem Grunde für die reine Spieltheorie wenig interessant. Aufteilungsspiele sind dagegen entscheidungstheoretisch hochkomplizierte Angelegenheiten und genau deshalb für die reine Spieltheorie interessant.

Für die angewandte Spieltheorie gilt demgegenüber: Viel ergiebiger als das Aufspüren irgendwelcher nichttrivialer Eigenschaften nichtoperational formulierter Resultate ist für die Anwendung die Aufdeckung der empirischen und speziell der institutionellen Bedingungen, unter denen triviale, also robuste, Resultateigenschaften schneller oder langsamer, leichter oder schwerer realisiert werden. Nicht die Eigenschaften von Lösungen stellen hier die Herausforderung dar, sondern die Bedingungen, unter denen Lösungen mit feststehenden Eigenschaften realisiert werden (vgl. auch Roth 1991). All das ist offensichtlich für Dilemma-Situationen und Anrechtsspiele gut möglich, während real ablaufende Aufteilungsspiele, etwas zugespitzt gesagt, eigentlich nur nacherzählt werden können.

Für die beiden Konstellationen, die der angewandten Spieltheorie gut zugänglich sind, dürften vor allem folgende Situationseigenschaften wichtig sein:

(1) Bedingungen von Dilemma-Bewältigung: Wie sehen in einer konkreten Kooperationssituation die Informationsbedingungen aus – die Anzahl der Akteure, der Anteil und die Verteilung der jeweils ‚privaten‘ Information, die Operationalisierbarkeit der jeweiligen Leistungsbeiträge; welches Sanktionsinstrumentarium steht zur Verfügung, durch wen sind gegebenenfalls Sanktionen anzuwenden; wie ist die Selbstbindungsfähigkeit der Akteure und dementsprechend das Ausmaß möglichen wechselseitigen Vertrauens einzuschätzen?

(2) Bedingungen erfolgreicher Anrechtskommunikation: Wie steht es mit der gegenseitigen Mitteilbarkeit und Überprüfbarkeit der jeweiligen Situationswahrnehmungen, Kooperationsbeiträge und Kooperationserträge; wie steht es mit der normativen Vereinbarkeit der jeweiligen subjektiven Anspruchsgrundlagen; von welcher Art und Stabilität ist das Verhandlungsklima?

Etliche der genannten Merkmale von Konstellationen hängen von Eigenschaften der Akteure und ihren Wahrnehmungen der Eigenschaften ihrer Mitspieler ab. Konstellationsmerkmale, die von Akteureigenschaften abhängen, sind aber für den rational choice-Blickwinkel, der jeder spieltheoretischen Rekonstruktion von Prozessen zugrundeliegt, eine heikle Angelegenheit – zwar ist es auch in diesem Falle sicher möglich, allgemeine Sätze zu formulieren, jedoch überschreitet man mit solchen Sätzen die Grenzen eines situationsdeterministischen Ansatzes, der ‚Restriktionen‘ und nicht ‚Präferenzen‘ als die zentralen theoretischen Instrumente verwendet.

Damit aber kommen wir zu der These, die für unser Thema zentral ist: Diejenigen Konstellationen, die überhaupt einer Anwendung spieltheoretischer Überlegungen zugänglich sind, also Dilemmata und Anrechtsspiele, sind umso besser im Rahmen eines rational choice-Ansatzes analysierbar, je eher die betrachteten Akteure selbst ‚kollektive Akteure‘ sind. Diese These soll nun genauer belegt werden.

#### 4. *Kooperation kollektiver Akteure*

##### 4.1. Grundsätzliches

Es soll uns nicht weiter beschäftigen, daß zumindest für eine individualistische Theorie ein klarer Unterschied im ontologischen Status zwischen physischen Individuen und ‚kollektiven Akteuren‘ besteht. Auch methodologische Individualisten haben normalerweise keine Bedenken, nach dem

notwendigen Vorkehrungen definitorischer Art kollektive Akteure formal ebenso zu behandeln wie Individuen – ausgestattet mit Wahrnehmungen und Zielsetzungen, fähig zu Handlungen. Es sind zwar nicht buchstäblich die Kollektive, denen dabei Zielsetzungen und Handlungen unterstellt werden, sondern immer noch Individuen – aber eben Individuenmehreheiten, die ‚nach außen‘ als Handlungseinheiten auftreten.

Der für uns wichtige Unterschied tritt anderswo auf: Es gilt allgemein, daß die Existenz kollektiver Akteure die Schwierigkeiten der Analyse nicht vergrößert, sondern im Gegenteil reduziert. Das liegt, sehr kurz zusammengefaßt, daran, daß das ‚Innenleben‘ solcher Akteure selbst soziale Interaktion ist. Es ist nicht nur in anderer Weise für die Umwelt und den externen Beobachter sichtbar als das Innenleben physischer Individuen, es ist auch in sehr vielen Fällen erheblich ‚ärmer‘ (vgl. allgemeiner Geser 1990). Nur Geheimbünde, chaotische Gruppierungen oder charismatische Diktaturen ohne jede institutionelle Infrastruktur sind ungefähr so unzulänglich für die Analyse wie lebende Individuen; in den weitaus meisten Fällen gibt es eine mehr oder weniger explizite Binnenstruktur und mehr oder weniger explizite Vereinszwecke, Missionen, Funktionen. Das Ausmaß an Explizitheit und die jeweilige Ausprägung solcher Eigenschaften als Kennzeichnungen der einzelnen Kollektivakteure, dazu die Ähnlichkeit/Unähnlichkeit der Akteure als Kennzeichnungen der Konstellation haben allesamt keine gleichermaßen operationalen Gegenstücke auf der Individuenebene. Im einzelnen:

#### 4.2. Dilemmabewältigung

Von den obengenannten Bestimmungsgrößen – Informationsbedingungen, Sanktionsinstrumentarium, Selbstbindungsfähigkeit – sind die erste und die dritte berührt, während das Sanktionsinstrumentarium eine reine Kontextfrage ist, zu der für Kollektivakteure grundsätzlich das Gleiche gesagt werden kann wie für individuelle Akteure.

Die Informationsbedingungen können kurz abgehandelt werden: Der Anteil der jeweils ‚privaten‘ Information und die Operationalisierbarkeit der jeweiligen Leistungsbeiträge sind Tatbestände, die sehr eng an Strukturmerkmale der Akteure geknüpft sind.<sup>16</sup> Je artikulierter die Willensbil-

<sup>16</sup> Der weitere, für die Bewältigung von Dilemma-Situationen wichtige Informationsaspekt ‚Anzahl‘ spielt als reines Kontextproblem für unsere Überlegungen keine Rolle; faktisch dürfte allerdings das Kooperationsrequisit ‚kleine Zahl‘ in Konstellationen kollektiver Akteure sehr viel häufiger vorhanden sein als für Konstellationen von Individuen.

dungs- und Entscheidungsstruktur der Akteure ist, umso weniger ausbeutbare Informationsasymmetrien sind zu erwarten. Mag hier der Unterschied zu individuellen Akteuren noch lediglich graduell sein, so wird er gravierend, wenn es um das Problem der Selbstbindung geht: Je explizierter die Willensbildungsstruktur eines Kollektivakteurs ist, umso weniger anfällig für ‚Willensschwäche‘ wird er sein. Für demokratisch verfaßte kollektive Akteure gilt das ganz besonders, da der Willensbildungsprozeß nicht nur öffentlich abläuft, sondern stark normativ aufgeladen ist. Allgemeiner: Der interne Prozeß bleibt nicht folgenlos für das Außenverhalten. Wenn die interne Verfassung der Akteure bestimmte Spielregeln und Rechtlchkeitsvorstellungen verkörpert, werden diese Vorstellungen nicht nach Belieben im Außenverhalten suspendiert werden können. Die Möglichkeit eines kollektiven Akteurs, abgegebenen Versprechungen zu vertrauen und dementsprechend riskante Vorleistungen erbringen zu können, hängt zum einen von den gerade genannten Eigenschaften des Gegenübers ab, und überdies von der Vereinbarkeit der in den jeweiligen Binnenverfassungen inkorporierten Rechtlchkeitsvorstellungen.

#### 4.3. Anrechtskommunikation

Hier ging es um die gegenseitige Mittelbarkeit und Überprüfbarkeit der jeweiligen Situationswahrnehmungen, Kooperationsbeiträge und Kooperationserträge; um die normative Vereinbarkeit der jeweiligen subjektiven Anspruchsgrundlagen; um die Art und Stabilität des Verhandlungsklimas. Wiederum können wir eines der Themen, die normative Vereinbarkeit der Anspruchsgrundlagen, aussparen, da es sich um ein pures Kontextproblem handelt.<sup>17</sup> Die beiden anderen Aspekte von Verhandlungen sind strukturbeflußt:

Zu Mittelbarkeiten: Immer dann, wenn die Beiträge zur Kooperation heterogen sind, entsteht Gewichtungs- und Verrechnungsbedarf. Das führt dann zu einem Kooperationsproblem, wenn diese Heterogenität unterschiedlich über die Akteure verteilt ist, wenn also die Kooperation nicht gleichartige Inputs addiert, sondern auf einem Komplementärverhältnis beruht. Wenn nun die Akteure explizite Entscheidungsstrukturen aufwei-

---

<sup>17</sup> Es geht hier um Probleme wie die folgenden: Offensichtlich weist die Tarifarena andere Konfliktpotentiale hinsichtlich der grundsätzlichen Legitimität von Ansprüchen auf als etwa die grenzüberschreitende Kooperation zweier Bundesländer. Das gleiche gilt aber auch für Kooperationsprobleme unter Individuen.

sen, können die offiziell statuierten Wahrnehmungen und Bewertungen wechselseitig wörtlich genommen werden. Was nicht förmlich ausgesprochen wurde, ist nicht vorhanden. Wenn die Entscheidungen nicht nur in einem förmlichen Verfahren, sondern überdies öffentlich zustandekommen – beispielsweise demokratisch – dann gibt es nicht einmal mehr streng ‚private‘, idiosynkratische Blickwinkel, sondern alle Wahrnehmungen können common knowledge sein. Die Spielräume für lediglich taktisch motivierte Behauptungen über das, was einem die Kooperation wert ist, was sie kostet und wie weit man allenfalls zu gehen bereit ist, sind dann ungleich geringer als im Verkehr unter Individuen. Wiederum spielt Strukturähnlichkeit ihre Rolle – je ähnlicher die Binnenstruktur, umso leichter können die Akteure voneinander wissen, was sie ‚meinen‘, wenn sie etwas sagen – was dahintersteckt, wie ernst es gemeint ist etc. Sie können sich auch Meinungsverschiedenheiten recht zuverlässig mitteilen (vgl. auch Schelling 1960, S. 117). Umgekehrt gilt, daß Strukturunterschiede zu ähnlichen Verständigungsproblemen führen können, wie sie zwischen ganz normal eigenwilligen Individuen, die einander nicht zu gut kennen, auch bestehen. Ein Beispiel stellen etwa Kooperationsversuche einer Stadtverwaltung mit Selbsthilfegruppen dar: Auch wenn man unterstellt, daß alle Beteiligten fair kooperieren wollen, wird es große Schwierigkeiten geben, auch nur wechselseitig zu verstehen, worauf der Partner Ansprüche gründet.

Zum Klima: Die Rolle des Verhandlungsklimas und die Bedingungen seiner Veränderungen werden in nahezu jeder Untersuchung von Bargaining-Prozessen betont. Für uns wichtig sind die Unterschiede zwischen individuellen und kollektiven Akteuren in ‚Interaktionsorientierung‘ bzw. ‚Interaktionsstil‘<sup>18</sup> – bemüht man sich, die Interessen des Gegenübers nicht unnötig zu beeinträchtigen, sind sie einem gleichgültig, oder zielt man sogar darauf, den anderen zu übervorteilen, ist man kleinlich oder großzügig etc. Unter freien Akteuren, die nur sich selbst vertreten, wird jede Unfreundlichkeit, unter Umständen sogar schon konsequente Interessenverfolgung, das Verhandlungsklima belasten. Für Verhandlungen zwischen Kollektivakteuren gilt demgegenüber: Die tatsächlich interagierenden Individuen sind Agenten, hinter denen Prinzipale stehen. Je artikulierter die Binnenstruktur eines Kollektivakteurs, um so eindeutiger die Festlegung der Spielräume der Agenten. Dann aber gilt: Anders als es unter freien Akteuren möglich ist, wird das Verhandlungsklima nicht durch konsequente Interessenverfolgung belastet werden – sie ist viel eher

<sup>18</sup> Vgl. hier vor allem Scharpf (1990); allgemeiner Kelley/Thibaut (1978).

wechselseitig akzeptierte Geschäftsgrundlage. Auch hier haben Strukturähnlichkeiten eine zusätzliche Bedeutung: Wenn die Agenten voneinander wissen, welche Sorten von ‚Heimspielen‘ jeweils gespielt wird, können sogar ausgesprochen aggressive Verhandlungsstile ohne Klimabelastung ertragen werden – man weiß voneinander, unter welchen Bedingungen man vor die eigene ‚Basis‘ zu treten hat.<sup>19</sup>

### 5. Institutionentheoretische Konsequenzen

Sie liegen auf der Hand: Alle diejenigen Requisiten der Kooperation, die nicht durch die Konstellation bereits fixiert sind, sondern von Akteurseigenschaften abhängen, können in der Kooperation kollektiver Akteure zum Gegenstand institutioneller Gestaltung gemacht werden. Die Kooperation kollektiver Akteure ist also nicht nur modellierungstechnisch eine andere Angelegenheit als die Kooperation von Individuen, sondern sie stellt auch andere praktische Probleme; vor allem bieten sich ganz andersartige Chancen der Unterstützung der Kooperation.

Ein politikwissenschaftliches Beispiel, die Kooperation zwischen Staaten, kann den Sachverhalt gut verdeutlichen. Es gibt eine verbreitete Redeweise, nach der der Hobbes'sche Naturzustand durch die Schaffung staatlicher Ordnung im Verkehr der Individuen untereinander verlassen wurde, nach der dieser Naturzustand jedoch zwischen den Staaten fortbesteht. Die Konsequenz der Analogie scheint zwanglos zu folgen – ein Äquivalent zum Staat der Individuen ist gesucht, sei es die Auflösung der einzelnen Staaten im Weltstaat oder zumindest ein Staat von Staaten. In beiden Fällen scheint selbstverständlich, daß dieses Gebilde über die Mittel verfügen muß, Frieden zu stiften, daß also letztlich wiederum ein Gewaltmonopolist notwendig ist. Natürlich schreckt man zugleich hiervor zurück, da der vorgestellte Über-Leviathan, dem sich dann niemand mehr durch Abwanderung entziehen kann, ja selbst eine furchteinflößende Angelegenheit ist. Es bleibt bei einer vermeintlichen Aporie.

Wenn die vorangegangenen Überlegungen stichhaltig sind, ist das Problem aber in dieser Form falsch gestellt. Die denkbare Verfassung eines ‚Staates von Staaten‘, der ja Kooperation kollektiver Akteure wäre, kann an Konstellationsmerkmale anknüpfen, die im Vergleichsfall nicht vorliegen. Der ‚gewöhnliche‘ Staat kann seine Mitglieder lediglich äußeren Restriktionen unterwerfen und muß sowohl aus praktischen wie guten

<sup>19</sup> Für die hiermit verbundene ‚nested games‘-Konstellation vgl. Tsebelis (1989, 1990).

normativen Gründen ihr Innenleben als ihre Privatangelegenheit respektieren; ein ‚Staat von Staaten‘ hat weder praktische noch normative Gründe, vor dem Innenleben seiner Mitglieder haltzumachen – Verfassungen kann man im Unterschied zu Personen gestalten, Staaten sind keine Grundrechtsträger. Anders als im Zusammenleben von Individuen, wo individuelle Unberechenbarkeit und kollektive Unübersichtlichkeit das Gewaltmonopol des Staates notwendig machen, ist im Zusammenleben nach wie vor souveräner Staaten eine sich selbst tragende Ordnung möglich, wenn die innere Verfassung dieser Staaten so ist, daß diese sich in ihrem Außenverhalten nicht anders als rechtlich gebärden können. Ein empirisches Indiz hierfür ist, daß es zwischen demokratischen Rechtsstaaten noch keinen Krieg gegeben hat (vgl. Doyle 1986; Rummel 1983). Es mag andere Gründe für verbindliche Zusammenschlüsse von Staaten geben, etwa der Wunsch nach gemeinsamer Handlungsfähigkeit nach außen, oder die Notwendigkeit, angesichts hoher interner Mobilität eine homogene Wirtschafts- und Sozialpolitik zu betreiben – der Frieden jedoch kann anders gesichert werden.

Was für das verhältnismäßig dramatische Beispiel der Friedenssicherung gilt, kann auf alltäglichere Formen der Kooperation erweitert werden. Wann immer Kollektivakteure zusammenstoßen, können Kooperationsprobleme nicht nur durch Gestaltung der Transaktionsbedingungen (bis hin zur vertikalen Integration), sondern auch durch die Gestaltung der Binnenstruktur der Akteure angegangen werden.<sup>20</sup>

### Literatur

- Arrow, K.: The place of moral obligation in preference systems. In: *Human Values and Economic Policy*. Hg. von Sidney Hook. New York 1967, S. 117–119.
- Barry, N.: *Theories of Justice*. London, Sydney, Tokio 1989.
- Benz/Scharpf F.W./Zintl, R.: *Horizontale Politikverflechtung. Zur Theorie von Verhandlungssystemen*. Frankfurt 1992.
- Dasgupta, P.: Trust as a commodity. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Hg. von Diego Gambetta. New York 1988, S. 49–72.
- Doyle, M. W.: Liberalism and world politics. *American Political Science Review* 80 (1986), S. 1151–1169.
- Elster, J.: *The Cement of Society. A Study of Social Order*. Cambridge 1989.
- Etzioni, A.: *The Moral Dimension. Toward a New Economics*. New York 1988.
- Geser, H.: Organisationen als soziale Akteure. *Zeitschrift für Soziologie* 19 (1990), S. 401–417.

<sup>20</sup> Speziell für föderative Verflechtung vgl. Benz/Scharpf/Zintl (1992).

- Granovetter, M.: Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American J. of Sociology* 91 (1985), S. 481–510.
- Güth, W.: On the behavioral approach to distributive justice – a theoretical and experimental investigation. In: *Applied Behavior Economics*. Vol. II. Hg. von S. Maital. Brighton 1988, S. 703–717.
- Güth, W./Tietz, R.: Ultimatum bargaining behavior: A survey and comparison of experimental results. *Journal of Economic Psychology* 11 (1990), S. 417–449.
- Harsanyi, J. C.: *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*. Cambridge 1977.
- Hoffmann, E./Spitzer, M. L.: Entitlements, rights and fairness: An experimental examination of subjects' concepts of distributive justice. *Journal of Legal Studies* 14 (1985), S. 259–297.
- Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. H.: Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements and the market. *American Economic Review* 76 (1986), S. 728–741.
- Kalai, E./Smorodinsky, M.: Other solutions to Nash's bargaining problem. *Econometrica* 43 (1975), S. 513–518.
- Kelley, H./Thibaut, J. W.: *Interpersonal Relations. A Theory of Interdependence*. New York 1978.
- Kliemt, H.: The reason of rules and the rule of reason. *Critica* 19 (1987), S. 43–86.
- Mellers, B./Hartka, E.: Test of a subtractive theory of 'fair' allocations. *Journal of Personality and Social Psychology* 56 (1989), S. 691–697.
- Mikula, G.: Gewinnaufteilungsverhalten in Dyaden bei variiertem Leistungsverhältnis. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 3 (1972), S. 126–133.
- Myerson, R. B.: An introduction to game theory. In: *Studies in Mathematical Economics* (MAA Studies in Mathematics, Vol. 25). Hg. von S. Reiter. Evanston 1986, S. 1–61.
- Nash, J. F.: The bargaining problem. *Econometrica* 18 (1950), S. 155–162.
- Riker, W. H./Ordeshook, P. C.: *An Introduction to Positive Political Theory*. Englewood Cliffs 1973.
- Roth, A. E. (Hg.): *Game-Theoretic Models of Bargaining*. Cambridge 1985.
- Roth, A. E.: Game theory as a part of empirical economics. *The Economic Journal* 101 (1991), S. 107–114.
- Roth, A. E./Malouf, M. W. K./Murnighan, J. K.: Sociological versus strategic factors in bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organizations* 2 (1981), S. 153–177.
- Rummel, R. J.: Libertarianism and international violence. *Journal of Conflict Resolution* 27 (1983), S. 27–71.
- Scharpf, F. W.: Games real actors could play: The problem of mutual predictability. *Rationality and Society* 2 (1990), S. 471–494.
- Schelling, T. C.: *The Strategy of Conflict*. Cambridge 1960.
- Schmid, M.: *Soziale Normen und soziale Ordnung. Eine Kritik von Jon Elsters Theorie sozialer Normen*. Ms. Neubiberg 1992: Universität der Bundeswehr München.
- Schwinger, T.: Gerechte Güter-Verteilungen: Entscheidungen zwischen drei Prinzipien. In: *Gerechtigkeit und Soziale Interaktion*. Hg. von G. Mikula. Bern, Stuttgart, Wien 1980, S. 107–140.
- Selten, R.: Evolution, learning, and economic behavior. *Games and Economic Behavior* 3 (1991), S. 3–24.

- Selten, R./Tietz, R.: Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauer mann. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 136 (1980), S. 12–27.
- Sen, A. K.: Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977), S. 317–344.
- Sen, A. K.: Behaviour and the concept of preference. In: *Rational Choice*. Hg. von J. Elster. Oxford 1986, S. 60–81.
- Thaler, R. H.: Anomalies. The ultimatum game. *Journal of Economic Perspectives* 2 (1988), S. 195–206.
- Tsebelis, G.: *Nested Games: Rational Choice in Comparative Politics*. Berkeley, Los Angeles 1989.
- Tsebelis, G.: Elite interaction and constitution building in consociational democracies. *Journal of Theoretical Politics* 2 (1990), S. 5–29.
- Witt, U.: Evolution and stability of cooperation without enforceable contracts. *Kyklos* 39 (1986), S. 245–266.
- Zartman, I. W.: Negotiation as a joint decision making process. In: *The Negotiation Process. Theories and Applications*. Hg. von I. W. Zartman. Beverly Hills 1978, S. 67–86.
- Zintl, R.: Kooperation und die Aufteilung des Kooperationsgewinns bei horizontaler Politikverflechtung. In: A. Benz/F. W. Scharpf/R. Zintl: *Horizontale Politikverflechtung. Zur Theorie von Verhandlungssystemen*. Frankfurt 1992, S. 97–146.