Erich Weede

Der ökonomische Erklärungsansatz in der Soziologie

Abstract: The economic approach to sociology accepts purposeful behavior at the level of the individual, but rejects functionalism at the group level. It posits rationality or the attempt to maximize utilities. In general, it assumes stable preferences and selfishness. Here, the rational action model of human behavior is applied to the division of labor, exchange, and team production; to social norms and deviant behavior; to rebellions and revolutions. A focus on inequalities in resource endowments and motivation together with insights from the logic of collective action provide the typical point of departure in these analyses.

1. Prinzipien

Der ökonomische Erklärungsansatz akzeptiert den methodologischen Individualismus, d.h. er fordert, daß soziale Erscheinungen letztlich unter Rückgriff auf individuelles Handeln und individuelle Kosten-Nutzen-Kalküle erklärt werden sollen. Er ist unvereinbar mit der funktionalistischen Tradition in der Soziologie, weil dort das Verhalten von Kollektiven durch die Handlungsfolgen für das Kollektiv statt für die Individuen erklärt wird. Der ökonomische Erklärungsansatz ist auch mit dem Marxismus unvereinbar, weil dieser an theoretisch zentralen Stellen wie die Funktionalisten argumentiert und etwa aus den erwarteten positiven Handlungsfolgen der proletarischen Revolution auf deren Wahrscheinlichkeit oder gar Unvermeidbarkeit schließt.[1]

Gemeinsam ist dem funktionalistischen und dem ökonomischen Erklärungsansatz die Betonung der Zweckorientierung menschlichen Handelns. Aber Funktionalisten und ökonomisch inspirierte Theoretiker verwenden die Zweckorientierung auf unterschiedlichen Ebenen der Analyse, wie Coleman (1986, 1312) sehr klar herausgearbeitet hat: "Implicit in the rejection of functionalism as a theory of social organization and the acceptance of a theory of purposive action as a grounding for social theory is a simultaneous rejection and acceptance of purpose. Purpose is rejected at the level of the system, but not at the level of its component actors. A theory of action as a basis for social theory is indeed a functional theory at the

Analyse & Kritik 11 (1989), S. 23–51 © Westdeutscher Verlag, Opladen

level of the actor: the actor is regarded as acting purposively. Actions are 'caused' by their (anticipated) consequences."

Der ökonomische Erklärungsansatz unterstellt die Rationalität der Akteure und den Versuch der Nutzenmaximierung. Daß die Rationalitätsprämisse und der Versuch der Nutzenmaximierung nur unterschiedliche Formulierungen derselben Unterstellung sind, machen McKenzie und Tullock (1978, 9) klar: "... in economics people are assumed to be 'rational' in the sense that they are able to determine within limits what they want and will strive to fulfill as many of these wants as possible ... this position implies that the individual will always choose more of what he or she wants rather than less." Ob der Versuch der Nutzenmaximierung bzw. das Kosten-Nutzen-Kalkül mehr oder weniger bewußt abläuft, kann offenbleiben. Rationalität bedeutet weder, daß der Akteur alle denkbaren Handlungsalternativen auch tatsächlich bedenkt, noch daß er die wahrscheinlichen Nutzenfolgen seines Handelns immer richtig beurteilt (Oberschall 1980, 47; Opp 1979).

Der These der Nutzenmaximierung wird manchmal das Prinzip des 'satisficing' oder der 'bounded rationality' (Simon 1982) entgegengesetzt. Danach suchen Akteure nicht die beste Handlungsoption im Sinne der Nutzenmaximierung, sondern nur eine akzeptable oder befriedigende, um die Informations- und Entscheidungskosten zu minimieren. M.E. besteht zwischen 'satisficing' oder 'bounded rationality' und Nutzenmaximierung kein grundsätzlicher Unterschied. Wer von 'satisficing' oder 'bounded rationality' spricht, weist damit implizit auf beträchtliche Informations- und Entscheidungskosten hin. Denn bei hohen derartigen Kosten wird man versuchen, den Nettonutzen durch Abbruch der Informationssuche und schnelle Entscheidung zu maximieren.[2]

M.E. liegt das Problem bei der Annahme der Nutzenmaximierung oder Rationalität nicht darin, daß ein falsches oder zu anspruchsvolles Menschenbild unterstellt wird, sondern darin, daß man den Informationsgehalt der Rationalitätsprämisse nicht übertreiben soll. Kürzlich hat Simon (1985, 293) das so ausgedrückt: "the principle of rationality, unless accompanied by extensive empirical research to identify the correct auxiliary assumptions, has little power to make valid predictions about political phenomena." (Die Einschränkung der Aussage auf politische statt generell soziale Erscheinungen ist dabei keine sachliche Notwendigkeit, sondern nur ein Hinweis auf die an dieser Stelle von Simon angesprochene Leserschaft.) Denn allgemein läßt sich das Handeln von Menschen aufgrund der Rationalitätsprämisse noch nicht prognostizieren oder erklären. Zusätzlich müssen Annahmen gemacht oder Informationen beschafft werden über die perzipierten Handlungsalternativen, die Präferenzen und die subjektiven Wahrscheinlichkeiten.

Eine Versuchung bei der Verwendung des ökonomischen Erklärungsansatzes ist die tautologische Argumentation. Wer aus dem Handeln von Individuen auf deren Präferenzen schließt und dann glaubt, mit den so erschlossenen Präferenzen das Handeln erklären zu können, bietet offensichtlich nur eine Scheinerklärung. Ein analoges Problem gibt es auch in der behavioristischen Lernpsychologie (Meehl 1950; Hilgard/Bower 1966). Dort liegt es nahe, aus der Verstärkerwirkung von Belohnungen darauf zu schließen, daß ein Reiz oder Ereignis als Belohnung empfunden wird und dann damit die Verstärkung einer Reaktion zu 'erklären'. In der Lernpsychologie wie in der Ökonomie kann man aber tautologische Scheinerklärungen durchaus vermeiden. Wer etwa in einem ersten Experiment ermittelt, was bei wem als Verstärker wirkt, dann die Transsituationalität der Verstärker postuliert und prognostiziert, daß derselbe Verstärker auch in anderen Situationen oder bei anderen Reaktionen wirkt, argumentiert schon nicht mehr tautologisch. Denn nun ist denkbar geworden, daß beobachtbare Tatsachen theoretische Erwartungen widerlegen.

Implizit wird die Annahme der Transsituationalität auch von Ökonomen verwendet. Explizit führen Ökonomen oft die Annahme ein, daß die Präferenzen stabil sind. Damit wird der eine Ausweg in die Tautologisierung verbaut, der darin besteht, auf jede Verhaltensänderung mit entsprechend postulierten Präferenzänderungen zu reagieren. Stattdessen verwenden Ökonomen bei der Erklärung von Verhaltensänderungen bevorzugt Hinweise auf Veränderungen der Handlungsbeschränkungen oder Kosten des Handelns. Wenn und soweit diese Gegebenheiten unabhängig von ihren mutmaßlichen Effekten objektiver und zuverlässiger als Präferenzänderungen erfaßbar sind, ist das eine gute Strategie. Jonglieren mit nur subjektiven Veränderungen der Wahrnehmung von Handlungsbeschränkungen oder Kosten des Handelns ist natürlich dann kein Fortschritt, wenn diese subjektiven Veränderungen ähnlich wie Präferenzänderungen nur aus ihren mutmaßlichen Effekten erschlossen werden können.

Um nicht den falschen Eindruck zu erwecken, daß der ökonomische Erklärungsansatz tautologisch argumentieren muß, will ich kurz auf das Gerüst der Erklärungen von Angebot und Nachfrage verweisen. Wenn die Anbieter eines Produktes rational bzw. Nutzenmaximierer sind, wenn sie eine stabile Präferenz für höhere Profite und damit notwendigerweise auch höhere Preise ihrer Produkte haben, dann reagieren sie auf steigende Preise mit einer Angebotsausweitung, weil dann auch der Einsatz weniger ertragreicher Produktionsfaktoren (z.B. höher entlohnter Arbeiter) lohnend wird. Dieser positive Zusammenhang zwischen hohen Preisen und großen Angebotsmengen ist nicht tautologisch.

Wenn die Nachfrager eines Produkts rational bzw. Nutzenmaximierer sind, wenn sie eine stabile Präferenz für niedrige Kosten haben, dann werden sie auf eine Preissenkung mit einer Nachfragesteigerung reagieren.[3]

Denn ein gesunkener Preis impliziert ja, daß der Nettonutzen als Differenz zwischen Bruttonutzen des Gutes und Kosten für seine Beschaffung steigt, daß danach der Erwerb des billigeren Gutes verglichen mit anderen Gütern nützlicher geworden ist. Der Zusammenhang zwischen niedrigeren Preisen und stärkerer Nachfrage ist ebenfalls nicht tautologisch.

Zwar nicht unbedingt notwendig, aber weit verbreitet ist die Zusatzannahme, daß der homo oeconomicus im eigenen Interesse entscheidet. Das kann zweierlei bedeuten. Entweder man unterstellt egoistisches Handeln, d.h. die Bereitschaft zur Vernachlässigung der Nutzenfolgen des eigenen Tuns für andere. Oder man unterstellt nur - wie Brunner (1987, 373) - vor allem ein Interesse daran, sich auf sein eigenes Urteil über Handlungsfolgen und Nutzen zu verlassen. Mit Brunner bin ich der Auffassung, daß die weniger restriktive Annahme im Kleingruppenbereich oft sinnvoll ist. Bei großen Gruppen und ganzen Gesellschaften bevorzuge ich die restriktivere Egoismus-Annahme. Wer behauptet, daß Menschen nur von den Nutzenfolgen ihres Handelns für sie selbst motiviert werden, verwendet offensichtlich eine sparsamere und informationshaltigere Erklärungsstrategie als derjenige, der auch die mutmaßlichen und oft schwer zu erhebenden Nutzenfolgen des Handelns für andere in die Erklärung mit einbezieht.

Wie Lindenberg (1985, 250-252) bin ich auch der Meinung, daß der ökonomische Erklärungsansatz gerade deshalb fruchtbarer als lernpsychologische Ansätze ist, weil (und solange) er auf (schwer zu erhebende) Informationen über Individuen und deren persönliche Merkmale verzichtet. In der Ökonomie und Soziologie geht es im Gegensatz zur Psychologie um Erklärungen und Vorhersagen auf höher aggregiertem Niveau oder für durchschnittliche Akteure und deren Interaktionen.[4] Weil Präferenzen schwer unabhängig von Handlungsfolgen meßbar sind - und ohne unabhängige Messungen ja nur tautologische Erklärungen möglich sind - weil Präferenzen außerdem von Individuum zu Individuum variieren dürften, spricht viel für die heuristische Regel der meisten Ökonomen, nämlich Erklärungsversuche bei Verhaltensveränderungen bevorzugt auf Handlungsbeschränkungen und Handlungskosten zu konzentrieren. Mit der alternativen Strategie von auf Präferenzen (oder Normen) und deren Veränderung abgestellten Erklärungsversuchen hat die Soziologie wenig überzeugende Erfolge erreicht (Lindenberg 1985, 253; Opp 1986).

Allgemein mit dem ökonomischen Erklärungsansatz verbunden ist auch noch die Annahme des abnehmenden Grenznutzens, wonach der Nutzen eines Gutes oder einer empfangenen Leistung im allgemeinen mit zusätzlichen Einheiten sinkt. Offensichtlich ist der Nutzen aus den ersten zwei oder drei Mahlzeiten pro Tag höher als der aus der sechsten oder siebten. Andererseits verläuft bei manchen Gütern, wie sozialer Anerkennung, die Abnahme des Grenznutzens zusätzlicher Einheiten recht langsam.

Im folgenden soll der ökonomische Ansatz auf drei Problemkreise der Soziologie angewendet werden: auf Kooperation durch Arbeitsteilung und Tausch oder innerhalb von Organisationen und Hierarchien, auf soziale Normen und abweichendes Verhalten, auf Rebellion und Revolution. Nur beim ersten Problemkreis gibt es eine deutliche Anlehnung an die klassischen Themen der Ökonomie.

2. Kooperation durch Arbeitsteilung und Tausch oder in Organisationen

Im Rahmen des ökonomischen Ansatzes ist Kooperation unter Individuen immer dann zu erwarten, wenn Kooperation für die betroffenen Individuen nützlicher als isoliertes Handeln ist. Das kann unter zwei verschiedenen Bedingungen der Fall sein: a) wenn andere bestimmte Güter und Leistungen qualitativ besser oder kostengünstiger als man selbst erzeugen können, also durch Spezialisierung entsprechend den komparativen Kostenvorteilen und Tausch Wohlfahrtsgewinne für alle Beteiligten möglich sind, b) wenn isoliertes Handeln von Individuen überhaupt nicht ausreicht, um ein Problem zu bewältigen, wie etwa schon beim Heben und Tragen schwerer Lasten.

Kooperation durch Arbeitsteilung und Tausch hat danach nur minimale notwendige Voraussetzungen: Die Akteure sind unterschiedlich mit Ressourcen ausgestattet. Der eine hat diese, der andere jene angeborenen oder erlernten Fähigkeiten. Der eine verfügt über ein Stück Land, wo sich dieses Produkt gut anbauen läßt; beim anderen gedeiht jenes Produkt. Der eine verfügt über Werkzeuge als Kapital, der andere etwa über Nahrungsmittelvorräte oder Saatgut, die er anderen leihen kann. Natürlich gibt es nicht nur qualitative, sondern auch quantitative Unterschiede in der Ressourcenausstattung. Einige haben bessere Fähigkeiten, mehr Land und mehr Kapital als manche andere. Unterschiedliche Ressourcenausstattung der Akteure führt bei isoliertem Handeln zu unterschiedlicher Produktion. Sofern die Akteure in Sichtweite voneinander und in Kontakt miteinander leben, sind die Voraussetzungen für den freiwilligen Tausch gegeben, wenn einer etwas hat, das ein anderer mehr schätzt als er selbst - z.B. weil er selbst sehr viel davon hat und der Grenznutzen der 'überzähligen' Einheiten des Gutes recht gering ist.

Man kann gegen diese Erklärung des Tausches aus unterschiedlicher Ressourcenausstattung und dem Streben nach Nutzenmaximierung den Einwand der Unvollständigkeit der Erklärung erheben. Denn es bleibt (bisher) unklar, warum irgendwelche Individuen jemals als erste auf die Idee kommen sollten zu tauschen.[5] Aber aus diesem Einwand folgt nicht, daß der oben gegebene Erklärungsansatz für den Tausch keinen Informationsgehalt besitzt. Denn er impliziert einen widerlegbaren Zusammenhang zwischen der Heterogenität der Ressourcenausstattung der Akteure einerseits und der Häufigkeit von Tauschgeschäften andererseits. Aus welchen Grün-

den auch immer erstmalig getauscht wird, die Beobachtung der Nutzenerhöhung durch Tausch wird Dritte, sofern auch sie Nutzenmaximierer sind, dazu veranlassen, ebenfalls mit Tauschgeschäften zu beginnen. Je mehr aber sich Tauschgeschäfte schon ausgebreitet haben, desto eher können Akteure sich auf die Erzeugung der Güter und Leistungen spezialisieren, die sie am relativ besten produzieren können, und auf die Versorgung mit anderen Gütern durch Tausch verlassen. Das Ausmaß der Arbeitsteilung unter rational handelnden Akteuren müßte danach nicht nur von der Heterogenität der Ressourcenausstattung abhängen, sondern auch von der Anzahl der potentiellen Tauschpartner oder der Größe des Marktes.[6]

Der hier skizzierte Erklärungsansatz für Arbeitsteilung und Tausch ist durchaus kompatibel - und in den prüfbaren Konsequenzen sogar identisch - mit Durkheims (1977) 'soziologischer' Theorie der Arbeitsteilung. Bei Durkheim sind es im wesentlichen zunehmende Verdichtung und sekundär zunehmendes Volumen von Gesellschaften, die zusammen mit schon vorhandener Solidarität die Entstehung und Ausweitung der Arbeitsteilung erklären. Zunehmende Verdichtung und zunehmendes Volumen der Gesellschaft sind faktisch Hintergrundbedingungen für eine wachsende Zahl potentieller Tauschpartner, also beitragende Bedingungen zu einem wachsenden Markt und sinkenden Transaktionskosten.[7] In einer dichteren und größeren Gesellschaft ist es leichter als anderswo Tauschpartner zu finden. Die Suchkosten sinken also. Außerdem kann man häufig andere beim Tausch beobachten, erhält also Hinweise auf die Preisrelationen. Das vermittelt Hinweise darauf, welche Spezialisierung am profitabelsten ist. Außerdem dient es auch der Beschleunigung von Tauschgeschäften, weil ja zumindest die Größenordnungen der Preisverhältnisse dadurch bekannt werden. Durkheim und der ökonomische Ansatz begründen also gleichermaßen die Erwartung positiver Zusammenhänge zwischen Verdichtung und Volumen von Gesellschaften einerseits und dem Ausmaß der Arbeitsteilung andererseits. Während Durkheims Theorie aber höchstens mittlere Reichweite beanspruchen kann, ist der ökonomische Erklärungsansatz in vielen Disziplinen anwendbar (Radnitzky/Bernholz 1987).

Durkheims Theorie der Arbeitsteilung verweist allerdings auch auf einen bisher vernachlässigten Gesichtspunkt, nämlich die Bedeutung der schon existierenden Solidarität unter den Tauschpartnern oder in der Gesellschaft. Offensichtlich sinken die Transaktionskosten beim Tausch, werden Arbeitsteilung und Tausch entsprechend attraktiver, wenn Abmachungen in der Regel freiwillig eingehalten werden. Sofern keine übergeordnete, etwa staatliche, Instanz die Einhaltung der Abmachungen garantiert, ist aber ohne Solidarität oder emotionale Bindungen unter den Akteuren immer noch freiwillige Kooperation möglich. Denn Tauschgeschäfte sind oft Glieder in einer unbekannt langen Kette von Tauschgeschäften.

Auch egoistische Akteure, die immer wieder miteinander tauschen wollen, haben ein Interesse an einer Reputation als zuverlässige und ehrliche Partner. Bei jedem einzelnen Tausch ist es zwar denkbar, den Partner zu betrügen und dadurch kurzfristige Nutzengewinne zu erreichen, aber dem stehen die Wohlfahrtsverluste aus künftig nicht mehr realisierbaren Tauschgeschäften gegenüber. Weil oder wenn Betrug in einer konkreten Tauschbeziehung auch Dritten, die ebenfalls potentielle Tauschpartner sind, bekannt wird, entstehen zusätzliche Anreize zur Ehrlichkeit und Einhaltung von Abmachungen. Obwohl Durkheims Solidarität sicher eine nützliche und die Transaktionskosten senkende Gegebenheit ist, scheint er doch die Anreize zur Kooperation zu unterschätzen, die bei wiederholter Interaktion sogar dann entstehen, wenn bei Einzelinteraktionen unkooperatives Verhalten rational ist (Axelrod 1987).[8]

Kooperation findet aber nicht nur auf dem Wege von Arbeitsteilung und Tausch statt, sondern auch in Organisationen und Hierarchien, wo Einzelleistungen einfach unzureichend bleiben müssen oder zumindest die Produktivität einer Mannschaft größer als die der Summe ihrer Mitglieder ist (Alchian/Demsetz, 1972; Vanberg 1982). Das beginnt mit dem Tragen und Heben schwerer Lasten, geht hin bis zur Verteidigung gegen externe Angreifer und schließt auch die Produktion von Gütern und Leistungen innerhalb von Unternehmen ein. In all diesen Fällen müssen Ressourcen zuerst zusammengeworfen werden, muß der Ressourceneinsatz irgendwie koordiniert werden, um das Organisationsziel zu erreichen. Aus der Perspektive des ökonomischen Ansatzes ist zu erwarten, daß es zu einem derartigen Zusammenwerfen von Ressourcen nur dann kommt, wenn dadurch und deshalb die Individuen besser als bei isoliertem Handeln gestellt werden können. Aber das schafft sozusagen nur den Organisationsbedarf, nicht aber die Organisationen selbst, denn Bedarf wird ja nicht immer und überall gedeckt.

Die Schaffung einer Organisation - ob zum Tragen einer schweren Last, zur Verteidigung einer Ortschaft oder zur Produktion eines bestimmten Gutes - wirft auch dann ähnliche Probleme wie die Beschaffung von Kollektivgütern[9] auf, wenn es durchaus möglich ist, Nichtbeiträger vom Genuß des Gutes auszuschließen. Die Organisation der Schwerlastenträger kann Nichtbeiträger vom Genuß ihrer Leistungen leicht ausschließen.[10] Aber warum soll sich der einzelne Träger richtig anstrengen,[11] wo doch der Hebe- und Trageerfolg primär von der Anstrengung der anderen und nicht von der eigenen Anstrengung abhängt? Unsichtbares Trittbrettfahren bei sichtbarer (aber nur scheinbarer) Beteiligung in der Trägerkolonne ist also für den egoistischen Träger durchaus eine Strategie der Nutzenmaximierung. Aber diese Strategie des verdeckten Trittbrettfahrens funktioniert in einer kleinen im Gegensatz zur großen Gruppe offensichtlich kaum.

Erstens wird mit sinkender Gruppengröße wahrscheinlicher, daß der Verzicht auf eigene Kraftanstrengung den Arbeitserfolg und daraus potentiell zu erzielende Nutzengewinne zunichte macht. Zweitens wird mit sinkender Gruppengröße wahrscheinlicher, daß andere das Ausmaß des eigenen Mitmachens noch beurteilen und sanktionieren können. Drittens wird mit sinkender Gruppengröße auch wahrscheinlicher, daß affektive und solidarische Bindungen unter den Betroffenen rein egoistische Kalküle überwinden und es zu positiven Interdependenzen unter den Nutzenfunktionen kommt.[12]

Rein freiwillige Zusammenarbeit wird also am ehesten in Kleingruppen funktionieren, so wie dort auch die Beschaffung öffentlicher Güter am wahrscheinlichsten ist (Olson 1968). In kleinen Gruppen dürfte auch die Frage der Organisationsstruktur am unproblematischsten sein. Jeder kann zumindest angehört werden. Diejenigen, deren Problemlösungen sich häufig als nützlich für die anderen erweisen, werden sich deshalb in Zukunft besonders leicht durchsetzen können, weil es im Eigeninteresse von Nutzenmaximierern ist, erfolgreichen Führern zu folgen. In gewisser Weise tauschen die Normalmitglieder bzw. das Fußvolk der Kleingruppe Beteiligung an den Gruppenerfolgen gegen Gehorsam oder Unterordnung (Blau 1964). Dazu werden sie vor allem dann bereit sein, wenn die Zusammenarbeit im Kollektiv dem Alleingang vorzuziehen ist und sie auf die Früchte der Zusammenarbeit weder verzichten wollen noch können.

In Kleingruppen ist die freiwillige organisierte Kooperation von rationalen Individuen und die gemeinsame Nutzung von Ressourcen zu gemeinsamen Zwecken möglich. Je größer das zu organisierende Kollektiv ist, desto unwahrscheinlicher ist es, daß es noch zur Kooperation kommt oder daß diese Kooperation noch freiwillig ist, wie vor allem Olson (1968) in seiner Logik des kollektiven Handelns gezeigt hat. Ungleichheit des Interesses an der Erreichung bestimmter Ziele und Ungleichheit in der Ressourcenausstattung kann manchen Gruppen noch die (partiell) freiwillige Kooperation erlauben, die bei gleichen Präferenzen und gleicher Ressourcenausstattung schon zu groß für die freiwillige Kooperation wären. Denn besonders ausgeprägtes Interesse an einem Gut oder Ziel erhöht die Bereitschaft, eigene Ressourcen dafür einzusetzen (vgl. Oberschall 1980). Eine besonders reichhaltige Ressourcenausstattung erlaubt es dem Betroffenen, Ressourcen bereitzustellen, ohne deshalb drängende andere Wünsche zurückstellen zu müssen. Ungleichheit innerhalb des Kollektivs kann also dafür sorgen, daß eine stark interessierte oder mit Ressourcen gut ausgestattete und kleinere Teilgruppe gemeinsam handelt. Ähnlich wie die Herausbildung von Führung ist natürlich auch die Entstehung von derartigen Teilgruppen ein erster Schritt zur vertikalen Differenzierung und der Herausbildung von Hierarchien.

Sobald einige eigennützige Individuen oft miteinander erfolgreich kooperiert haben, entstehen aus erwarteten künftigen Kooperationsgewinnen Anreize, diese Kooperation fortzusetzen. Zuverlässig miteinander kooperierende Gruppen[13] werden die Möglichkeit haben, weniger gut organisierte Individuen - einen nach dem anderen, Kleinstgruppe nach Kleinstgruppe - in die Kooperation zu zwingen. Aus einem freiwilligen Kooperationskern kann ein Herrschaftsstab gemacht werden.[14] Die schlecht organisierten Individuen müssen Unterordnung nach oben gegen Verzicht auf Gewalt seitens des Herrschaftsstabes 'tauschen'. Ein Kern von freiwilliger Kooperation zusammen mit einer Peripherie, die zur Kooperation gezwungen wird, erlaubt offensichtlich die 'Zusammenarbeit' wesentlich größerer Kollektive als vorher.[15]

Weil die Zwangsausübung kostspielig ist, kann es im Interesse der Herrschenden liegen, den anderen Zugeständnisse zu machen, sie am Kooperationsertrag zu beteiligen, so daß diese bereitwilliger mitarbeiten, einander bei der Mitarbeit überwachen und damit der Herrschaftsspitze die Arbeit abnehmen (Blau 1964). Für den Herrschaftsstab gibt es, um seinen Zusammenhalt und seine Loyalität zu sichern, immer Privilegien bzw. selektive Anreize zur Kooperation untereinander, was die Kooperation gegen die peripheren und gezwungenen Mitglieder von Kollektiven einschließt.

Wie hierarchisch oder oligarchisch Organisationen sind, hängt von den Merkmalen der Mitgliedschaft ab (Wippler 1982). Je heterogener die Mitglieder in Bezug auf die Ausstattung relevanter Ressourcen - von guten Ideen bis zu physischem Gewaltpotential - sind, desto eher sind große Organisationen möglich, desto eher werden diese aber auch oligarchisch sein. Je geringer die Kontaktdichte unter den gewöhnlichen oder peripheren Mitgliedern ist, desto eher wird die Organisation oligarchisch sein. Mit Hilfe des ökonomischen Denkansatzes läßt sich also Michels' (1970) Oligarchiegesetz ableiten und gleichzeitig begründen, wo die 'idealen' Voraussetzungen für seine Gültigkeit gegeben sind, d.h. in großen, heterogenen Organisationen mit geringer Kontaktdichte unter den gewöhnlichen Mitgliedern.

Noch offen ist die Frage, unter welchen Bedingungen (oder wo) hierarchische Organisationen mehr oder weniger stark mit negativen Sanktionsdrohungen oder gar Gewalt Kooperation und Konformität erzwingen und wo auf den Routineeinsatz solcher Mittel verzichtet wird. Generell dürfte die Rentabilität negativer Sanktionen gegen relativ ressourcenstarke, zentrale oder privilegierte Mitglieder geringer sein als weiter unten in der Hierarchie. Damit zusammen hängt ein zweiter Gesichtspunkt. Glaubwürdige Sanktionsdrohungen setzen ein Potential zur Identifikation von Nichtkooperation voraus. Je größer von der Aufgabe her der Gestaltungs- und Entscheidungsspielraum eines Individuums bei seiner Arbeit sein muß, je mehr seine Produktivität von der Kooperation mit anderen abhängt (oder davon, diese zur Kooperation zu bewegen) und als Einzelleistung gar nicht ohne

weiteres meßbar ist, desto weniger sind negative Sanktionen geeignet, Arbeitseinsatz zu erzwingen. Je komplexer die Tätigkeit, desto höher müßten auch die Überwachungskosten sein. Aus diesen Gründen dürften besonders häufig einfache Tätigkeiten gewöhnlicher (oder von der Spitze her gesehen: peripherer) Mitglieder durch Drohung mit negativen Sanktionen, Zwang oder Gewalt koordiniert werden.

3. Soziale Normen und abweichendes Verhalten

Wo Menschen miteinander interagieren, entsteht ein Bedarf an sozialen Normen. Denn das, was der eine tut, fördert oder belastet oft das Wohlbefinden des anderen. Bei negativen Externalitäten menschlichen Handelns entstehen Interessengegensätze. Die Geschädigten haben einen Anreiz, den oder die Verursacher negativer Externalitäten von seinem oder ihrem Tun abzubringen oder Ausgleichszahlungen für die Hinnahme von Externalitäten zu erlangen. Soziale Normen, Handlungs- oder Verfügungsrechte,[16] die festlegen, wer wem welche negativen Externalitäten auch ohne Kompensationen auferlegen darf oder wer wen kompensieren muß, tragen zur Milderung von Konflikten bei bzw. sie laufen auf eine Art Waffenstillstand dabei hinaus. Weil bei Konflikten ein Teil der eingesetzten Ressourcen dazu dient, den Ressourceneinsatz des Gegners zu neutralisieren, und die im Konflikt verbrauchten Ressourcen nicht mehr für produktive Zwecke zur Verfügung stehen, können die gegensätzlichen Interessenten ja dann besser gestellt werden, wenn es gelingt, die Ressourcenverschwendung im Konflikt zu vermeiden.

Bei positiven Externalitäten haben die davon profitierenden Menschen das Bedürfnis, den Verursacher dazu zu veranlassen, die positiven Nutzenfolgen für sie mit in seinem Kalkül zu berücksichtigen. Das kann einmal durch Kompensationen, zum anderen aber auch durch soziale Normen erreicht werden, die den Verursacher auch dann noch zum Handeln im Interesse der anderen veranlassen, wenn ein enges egoistisches Nutzenkalkül dazu nicht mehr ausreicht.

Bisher hört sich diese Argumentation über die Vorteile, die Gruppen bzw. Kollektive aus sozialen Normen ziehen können, noch ziemlich funktionalistisch an, weil ja ein Zusammenhang zwischen dem Bedarf an Normen und entsprechendem Handeln auf Gruppenebene hergestellt wird. Das kann höchstens auf notwendige Bedingungen der Normenentstehung, nicht aber auf hinreichende Bedingungen verweisen, die auch die beteiligten Individuen motivieren müssen. Allerdings kann man mit von Hayeks Gruppenselektion (Radnitzky 1984, 14) die Verbreitung sozialer Normen, die sich schon einmal bewährt haben, erklären.

Meines Erachtens hilft Olsons (1968) Logik des kollektiven Handelns weiter bei der Erklärung der Entstehung sozialer Normen und individueller Beiträge dazu. Man kann negative Externalitäten als öffentliche Übel, deren Überwindung oder Abschaffung durch normative Regelungen als öffentliche Güter auffassen. Auch Anreize zur Produktion von positiven Externalitäten sind öffentliche Güter. Deshalb ist nach Olson (1968) zu erwarten, daß kleinere Gruppen bei der Beschaffung des öffentlichen Gutes soziale Normen erfolgreicher als große Gruppen sind. Bei kleinen Gruppen fällt ja der individuelle Beitrag eher ins Gewicht, fällt die gegenseitige Überwachung und Sanktionierung durch sozialen Druck leichter und m.E. gibt es auch häufig so etwas wie Altruismus (oder Gruppenegoismus).

Bei großen Gruppen ist nach Olson (1968) meist der Einsatz von selektiven Anreizen und Zwang erforderlich, weil das Merkmal der Nichtausschließbarkeit zum Trittbrettfahren verleitet. Wenn die anderen sich an eine soziale Norm halten, man selbst aber unbemerkt und unsanktioniert davon abweichen kann, hat man ja alle aus der Norm entstehenden Vorteile und folglich keine Anreize zur Respektierung der Norm.[17] Erst die positive Sanktionierung der Konformisten durch selektive Anreize, wie soziale Zustimmung und Prestige, und die negative Sanktionierung der Abweichler durch Bestrafung und Zwang vermittelt die notwendige Motivation zum Einhalten sozialer Normen in großen Gruppen. Aber wer soll die Sanktionen anwenden?

Damit sind wir wieder beim Problem der Macht oder der Durchsetzungschancen. Ungleiche Ressourcenausstattung ist sicher eine hilfreiche Hintergrundbedingung. Denn sie schafft nicht nur ungleiche Chancen sich durchzusetzen, sondern zumindest bei einigen normativen Regelungen zugleich auch ein Interesse daran. Wer materiellen Besitz hat, der verfügt über ein Interesse an und Mittel zur Durchsetzung der Norm des Eigentumsschutzes. Axelrod (1986, 1108) hat deshalb den Zusammenhang von Macht und Normen so zusammengefaßt: "It is easier to get a norm started if it serves the interests of the powerful few. Once started, the strong support the norms because the norms support the strong."

Coleman (1987, 153) akzeptiert zwar auch diesen Ungleichheitseffekt, aber er weist gleichzeitig darauf hin, daß Normen nicht nur den einen Eigentums-, Handlungs- und Verfügungsrechte geben und den anderen versagen, sondern daß sie dadurch eine gewisse kollektive Besserstellung erlauben[18]: "social norms constitute social capital. Their presence results in higher levels of satisfaction - though perhaps at the cost of reducing the satisfaction of those members whose actions are most constrained by norms." Indem soziale Normen etwa Eigentumsrechte schützen, erlauben sie die Umlenkung der Aktivitäten von der Bewachung oder Verteidigung dessen, was man gerade besitzt, auf dessen produktive Nutzung. Man könnte sagen: allgemein anerkannter Schutz des Eigentums führt zu einer

Produktionskostensenkung (Tullock 1974). Außerdem führt Eigentumsschutz auch zur Senkung der Transaktionskosten beim Tausch. Beides ermöglicht Wohlfahrtsgewinne. Gruppen, die mit dem Kapitalgut 'soziale Normen' oder 'property rights' besser ausgestattet sind, haben Vorteile beim Wettbewerb mit anderen Gruppen. Die Gruppenselektion muß deshalb im Laufe der Zeit auch eine Normenselektion implizieren (Radnitzky 1984, 14).

Wenn man soziale Normen als öffentliche Kapitalgüter auffaßt, dann folgt daraus also, daß Normen leichter in Klein- als in Großgruppen durchgesetzt werden können, daß schon bei mittlerer Gruppengröße Ungleichheit der Interessen und Ressourcen eine bedeutsame beitragende Bedingung zur Durchsetzung von Normen wird, daß bei großen Gruppen formale Sanktionen und Zwang unverzichtbar werden. Letzteres gilt vor allem auch deshalb, weil (fast?) jede konkrete Regelung in Anbetracht der Heterogenität von Präferenzen in Großgruppen gegen manche Präferenzen vorstoßen muß, weil konkrete normative Regelungen nicht für alle ihnen unterworfenen Menschen gleich vorteilhaft sind.

Obwohl Dahrendorf (1966) nicht der ökonomischen Tradition zuzurechnen ist, haben seine und meine Überlegungen einen wichtigen Berührungspunkt: Herrschaft, Norm und Sanktion bilden ein zusammengehöriges Dreigespann. Machtgefälle[19] fördert durch Sanktionsmöglichkeiten die Einhaltung der Normen. Machtgefälle gestaltet auch den Inhalt der Normen, so daß diese zur Absicherung von Herrschaft beitragen. Aber daraus folgt nicht, daß man - von Karl Marx inspiriert - die herrschenden Normen nur als Normen der Herrschenden verstehen sollte. Das sind sie zwar auch, aber nicht nur. Wiswede (1979, 34) erhebt dagegen recht plastische Einwände: "Man kann z.B. schon nicht plausibel machen, daß Mord und Vergewaltigung, Heroingenuß oder Unzucht mit Abhängigen nur deshalb in das Feld der Abweichung geraten sind, weil ihre Einstufung als abweichend den Interessen der 'Herrschenden' dient. Ebensowenig dient es den Interessen der Herrschenden, wenn ein Vater eingesperrt wird, der sein Kind erschlug, weil es zu laut geschrien hat. Niemand dürfte wohl auch behaupten, daß Herr X an der Verkehrsampel bei 'rot' nur deshalb halten muß, weil dies den Interessen der Herrschenden dient."

Es ist nicht nur so, daß Ungleichheit und Machtgefälle den Inhalt sozialer Normen bestimmen, sondern auch so, daß sie es erlauben, große Gesellschaften mit sozialen Normen und zugeordneten Sanktionsmechanismen zu versorgen, die allen oder fast allen zugute kommen. Daraus folgt m.E. auch, daß eine Egalisierung im Sinne der Beschneidung der Privilegien herrschender Klassen selbst aus der Perspektive des Beherrschten nicht nur positive Konsequenzen hat. Daß die innere Sicherheit auf den Straßen sowjetischer Großstädte soviel besser als auf denen amerikanischer ist, folgt vielleicht auch aus dem faktisch (nicht: rhetorisch) oligarchischeren Charakter der sowjetischen als der amerikanischen Gesellschaft.

Ungleichheit ist aber nicht nur Hintergrundbedingung für die Entstehung und Durchsetzung sozialer Normen, sondern auch Folge der Existenz sozialer Normen. Wer Normen einhält, muß dafür sozial belohnt werden. Wer gegen Normen verstößt, muß sanktioniert werden. Soziale Anerkennung, Diskriminierung und sogar Stigmatisierung[20] auf dieser Dimension sind m.E. eine unvermeidbare Form der Ungleichheit, sozusagen ein Preis, der aus der Existenz sozialer Normen folgt. In der älteren Soziologie - noch bei Homans (1972) - wurde das akzeptiert, wurde Egalisierung auf der Dimension des Prestiges und Ansehens noch selbstverständlich mit Anomie und sozialer Desintegration in Zusammenhang gebracht. Heutzutage scheint das gegen den Zeitgeist zu verstoßen.

Die Delegitimation sozialer Ungleichheit geht über in die Delegitimation negativer Sanktionen, die naturgemäß eine entscheidende Stütze sozialer Normen sind. Nur noch wenige dürften heute Murrays (1984, 177) harter, aber realistischer Position zustimmen: "The tangible incentives that any society can realistically hold out to the poor youth of average abilities and average industriousness are mostly penalties, mostly disincentives. 'Do not study, and we will throw you out; commit crimes, and we will put you in jail; do not work, and we will make sure that your existence is so uncomfortable that any job will be preferable to it'. To promise much more is fraud."

Obwohl die Schichtzugehörigkeit der Individuen auch die Eingangswahrscheinlichkeit ihrer Delikte in die Kriminalstatistik beeinflußt, spricht doch viel dafür, daß manche Eigentumsdelikte - ich denke an Raub und kleine Diebstähle - primär von Angehörigen der Unterschicht begangen werden. Das ist aus ökonomischer Perspektive leicht erklärbar. Denn je geringer die Ressourcen zum legalen Erwerb gewünschter Güter sind, desto attraktiver muß der illegale Erwerb erscheinen. Je wahrscheinlicher und härter die Bestrafung ist, desto eher sollte abweichendes Verhalten unterdrückt werden können (McKenzie/Tullock 1978, Kap. 12). Aber selbst wahrscheinliche und harte Strafen müssen nicht immer gleichermaßen abschreckend auf die Angehörigen aller Schichten wirken. Denn je privilegierter die Lebensumstände eines Menschen sind, desto mehr können sie sich beim Übergang ins Gefängnis oder Zuchthaus verschlechtern. Wer etwa einem harten Winter schutzlos auf der Straße ausgesetzt ist, diesem durch Straftaten und Einweisung in ein gewärmtes Gefängnis entgehen kann, wird u.U. in der angedrohten 'Strafe' sogar eine Versprechung sehen.

Auch andere, d.h. nicht ökonomisch inspirierte, soziologische Theorien des abweichenden Verhaltens (etwa Merton 1974; Cloward 1974) können dieselben Erwartungen über den Zusammenhang von Schichtzugehörigkeit und Kriminalität wie ökonomische Argumente begründen. Ein deutlicher Unterschied zwischen den Aussagen vieler Kriminalsoziologen einerseits und der 'Ökonomie der Kriminalität' andererseits besteht in der Beurteilung der

Wirksamkeit glaubwürdig angedrohter Strafen. McKenzie und Tullock (1978) machen ähnlich wie Murray (1984) die Delegitimation von Strafen durch soziologisches Denken sogar für das Ansteigen der Kriminalität im Westen verantwortlich.[21]

4. Rebellion und Revolution

Auf die Frage, warum Menschen gegen die Inhaber politischer Macht bzw. die herrschende Klasse rebellieren, kann man aus individualistischer Perspektive grundsätzlich zwei Antworten geben. Entweder kann man in der Rebellion die Reaktion der Unterdrückten und Verelendeten auf ihre Lebensumstände sehen. Dann ist Rebellion vor allem Ausdruck der Verzweiflung. Oder man kann die Rebellion als Instrument im Machtkampf sehen, wobei Rebellen genauso rational wie auch sonst Individuen handeln. Obwohl natürlich auch Kombinationen beider Auffassungen möglich und in der Literatur sogar häufig sind, möchte ich vorwiegend den Unterschied zwischen deprivationstheoretisch und nutzentheoretisch oder ökonomisch inspirierten Erklärungen und die Überlegenheit des ökonomischen Ansatzes herausarbeiten.

In der öffentlichen Meinung und wohl auch noch in der Soziologie und Politikwissenschaft dominieren dürfte die Auffassung, daß Rebellion Reaktion auf Deprivation ist. Diese Auffassung wird ja u.a. auch von Marx und Engels (1966b) im Manifest der kommunistischen Partei von 1848 vertreten. Die zunehmende Verelendung der Arbeiter wird dort als Determinante der folgenden revolutionären Machtergreifung des Proletariats verstanden. Die spezifisch marxistische Verelendungstheorie hat mit einer Vielzahl von Problemen zu kämpfen. Offensichtlich ist es in den kapitalistischen Industrieländern, auf die sich die Verelendungs- und Revolutionsprognose von Marx und Engels ja bezieht, nicht zur absoluten Verelendung der Arbeiterschaft gekommen. Stattdessen sind die Reallöhne und der Lebensstandard gestiegen. Zeitgenössische Marxisten heben deshalb bevorzugt relative Verelendung und Entfremdung, also relative oder gar subjektive Merkmale, hervor. Aber relative Verelendung im Sinne zunehmender Ungleichheit der Einkommensverteilung hat es jedenfalls im langfristigen Trend in den meisten westlichen Industrieländern auch nicht gegeben (Kuznets 1963; Flora et al. 1987, 611-674). In Anbetracht der falschen ökonomischen Prognosen von Marx allein schon ist also nicht verwunderlich, daß auch seine Revolutionstheorie nicht mit dem Verlauf der Geschichte kompatibel ist.[22]

Moderne Theorien der Rebellion und Revolution stellen deshalb oft relative Deprivation in den Mittelpunkt ihres Erklärungsansatzes. Dann stellt sich die Frage, wie man relative Deprivation erfassen kann. Bei einem subjektiven Zustand, wie relativer Deprivation, liegt es nahe, in Umfragen Individualdaten zu erheben und die behauptete Deprivation in Beziehung zu dem

Protestverhalten, einschließlich illegaler politischer Aktivitäten, zu setzen. Auf diese Arbeiten möchte ich hier nicht im Detail eingehen, sondern nur darauf hinweisen, daß sich in dieser Forschungstradition keine robusten und starken Zusammenhänge zwischen relativen Deprivationsgefühlen und zugegebenem Protestverhalten haben aufzeigen lassen (McPhail 1972; Zimmermann 1974; Muller 1980). Stattdessen will ich mich der Frage zuwenden, welche gesamtgesellschaftlichen Merkmalskombinationen als Hintergrundbedingungen von relativer Deprivation und deshalb als (indirekte) Determinanten von Protest und Gewalt gelten können.

Man kann mit Davies' (1962) Revolutionstheorie argumentieren, daß relative Deprivation immer bei Aufschwung-Abschwung-Sequenzen in der wirtschaftlichen Entwicklung auftritt. Solange es aufwärts geht, werden die Menschen ihre Ansprüche den wachsenden Möglichkeiten anpassen und ihr Aspirationsniveau entsprechend erhöhen. Erfolgt plötzlich ein wirtschaftlicher Einbruch, werden - jedenfalls nach der Theorie - die Ansprüche nicht schnell genug den schrumpfenden Möglichkeiten angepaßt. Es entsteht eine Lücke zwischen Ansprüchen und Befriedigungschancen. Die Menschen werden relativ depriviert und rebellisch. Zwar gibt es durchaus Rebellionen und Revolutionen, die mit diesem Bild vereinbar sind, aber es gibt auch eine Fülle von Gegenbeispielen. Nach den wirtschaftlich recht erfreulichen zwanziger Jahren folgte die Weltwirtschaftskrise. Dennoch ist es in vielen davon betroffenen westlichen Demokratien nicht zur Massenrebellion gekommen. Außerdem ist zumindest problematisch, ob der Zusammenbruch der Demokratie und deren Ablösung durch rechtsgerichtete Diktaturen gut zu Davies' Revolutionstheorie paßt. Die politische Stabilität vieler westlicher Demokratien in der Weltwirtschaftskrise reicht m.E. aber aus, um starke Zweifel zu begründen.

Einen ähnlichen Erklärungsansatz haben auch die Feierabends (1966) entwickelt. Bei ihnen steht die Diskrepanz zwischen dem, was die Menschen wollen, und dem, was sie kriegen können, im Mittelpunkt des Erklärungsansatzes. Hohe Alphabetisierungs- und Urbanisierungsquoten gelten als Hinweise auf hohe Ansprüche. Wenige Radios, Zeitungen, Telefone, Ärzte, Kalorien oder ein geringes Bruttosozialprodukt immer pro Kopf gelten als Indikatoren für schlechte Befriedigungschancen. Erstens ist nicht einzusehen, warum Alphabetisierung Ansprüche erhöht und Radios Befriedigungschancen vermitteln sollen - statt genau umgekehrt - und zweitens eignet sich der Feierabend'sche Frustrationsindex auch nicht gut zur Erklärung zwischenstaatlicher Unterschiede in Protest, Gewalt oder politischer Instabilität.[23]

Der Mißerfolg des Feierabend'schen Frustrationsindexes muß nicht notwendigerweise daran liegen, daß relative Deprivation oder Frustration irrelevante Hintergrundbedingungen für Rebellion und Revolution sind. Vielleicht ist nur der gewählte Index relativ unzuverlässig und/oder ungültig.

Deshalb haben die Feierabends (1966) noch einen zweiten Versuch unternommen und argumentiert, daß das sozioökonomische Modernitätsniveau kurvilinear mit Rebellion und Instabilität zusammenhängen sollte. Denn auf niedrigem Niveau seien Ansprüche und Befriedigungschancen niedrig, auf hohem Modernitätsniveau seien Ansprüche und Befriedigungschancen hoch, weshalb in ganz rückständigen und ganz modernen Gesellschaften politische Stabilität zu erwarten sei. Aber auf mittlerem Entwicklungsniveau seien die Ansprüche schon groß, die Befriedigungschancen noch gering, so daß eine frustrierende Diskrepanz entstehe. Aber auch dieser Argumentationsstrang kann nicht erklären, welche Gesellschaften mehr oder weniger anfällig für Rebellionen und politische Instabilität sind.

Deprivationstheoretisch ist auch der Kern von Gurrs (1968; 1970; Gurr/Duvall 1973) Theorie. Obwohl Gurrs (1968) ältere international vergleichende Studie von der Anlage her die Deprivationstheorie stark begünstigte, kam ein anderes Ergebnis heraus. Am Anfang probierte Gurr eine Vielzahl von Variablen als Deprivationsindikatoren aus. Nur Korrelate von Protest, Gewalt und Instabilität wurden als Deprivationsindikatoren akzeptiert. Per Konstruktion mußten deshalb die daraus gebildeten Deprivationsindices mit Rebellion und Gewalt korrelieren. Dennoch erwies sich nicht der Index für relative Deprivation, sondern der für Fazilitation als bester Prädiktor der Rebellion. Der Fazilitationsindex erfaßt dabei ausländische Unterstützung für Aufständische, kommunistische Organisationsformen und ein relativ sicheres, weil unzugängliches territoriales Rückzugsgebiet der Rebellen. Offensichtlich bezieht sich das nicht auf die Deprivation der Rebellen, sondern auf deren Durchsetzungschancen und Siegesaussichten, d.h. auf Gegebenheiten, die bei ökonomischen Erklärungsversuchen bzw. bei Unterstellung rationalen Handelns von zentraler Bedeutung sind.

In der späteren Studie von Gurr und Duvall (1973) wird dann zwar der Ausdruck "Deprivation" vermieden, aber die unter anderem Namen geführten Nachfolgervariablen bleiben dennoch leicht erkennbar. Wieder können nur Korrelate von politischer Instabilität und Gewalt in die entsprechenden Indices eingehen, was eine gewisse Unterstützung für die Theorie - wenn man das so nennen will - garantiert. Aber interessanter ist, daß im neuen Erklärungsmodell Variablen wie 'regime institutional support', 'dissident institutional support' und 'external interventions' wichtig werden. Offensichtlich beziehen auch diese Variablen sich wieder auf die Durchsetzungschancen und Siegesaussichten im innenpolitischen Konflikt.

Im Laufe der letzten Jahre sind forschungstechnisch recht ehrgeizige Studien zur Rebellion im Stile Gurrs (1968; Gurr/Duvall 1973; Hibbs 1973), wie mir scheint, aus der Mode gekommen.[24] Stattdessen setzt man sich neuerdings mit dem Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung einerseits und Gewalt andererseits auseinander (Sigelman/Simpson 1977; Hardy 1979; Weede 1981; 1986b; 1987; Muller 1985; 1986; Muller/Seligson 1987;

Park 1986; Williams/Timberlake 1987). Aus deprivationstheoretischer Perspektive sollte man erwarten, daß benachteiligte Gruppen, Schichten und Klassen sich mit relativ besser gestellten Referenzgruppen vergleichen, deshalb sich depriviert fühlen und rebellisch werden. Je größer das Ausmaß der Ungleichheit der Einkommensverteilung, desto mehr Anlaß hat man, sich depriviert zu fühlen.

Die Resultate der oben erwähnten empirischen Studien sind zunächst einmal widersprüchlich. Manche Studien glauben einen Zusammenhang von Ungleichheit und Gewalt aufzeigen zu können, andere Studien bestreiten das. In der Widersprüchlichkeit der Befunde an sich kann man schon einen Hinweis darauf sehen, daß auch Ungleichheit zumindest keine starke und robuste Determinante der Rebellion ist.

Wie wenig robust die Ergebnisse der Studien sind, die einen Zusammenhang von Ungleichheit und Gewalt behaupten, sieht man sehr deutlich an Mullers (1985) Studie. Sein Ergebnis steht und fällt damit, daß man (wie er) Ungleichheit auf fünf Jahre spätere statt gleichzeitige Gewalt bezieht, daß man neben Ungleichheit auch frühere Gewalt als Prädiktor von späterer Gewalt verwendet, daß man Mullers eigenen Ungleichheitsdatensatz und nicht etwa einen der Weltbank verwendet und daß man das Land Rhodesien-Zimbabwe mit in die Analyse einbezieht. Wenn man auch nur bei einer dieser vier Gelegenheiten anders als Muller entscheidet, hängt Ungleichheit nicht mehr mit Gewalt zusammen (vgl. Weede 1986b; 1987).[25]

In Anbetracht der langen Reihe von weitgehend gescheiterten Versuchen, den deprivationstheoretischen Grundgedanken mit Zusatzhypothesen über die Hintergrundbedingungen von Deprivation anzureichern, sollte man sich m.E. fragen, warum Deprivation so wenig stabilen oder robusten Einfluß auf Protest, Gewalt und Rebellion hat. 'Ökonomische' Erklärungsversuche, die auch Rebellen rationales statt bloß expressives Handeln unterstellen, können das verständlich machen. Erstens muß man davon ausgehen, daß zumindest absolut deprivierte und relativ deprivierte Menschen, deren Deprivation aus einer unterprivilegierten Lebenssituation resultiert, im allgemeinen über wenig Ressourcen verfügen. Das muß ihre Durchsetzungschancen bei politischen Auseinandersetzungen verringern. Unabhängig vom Ausmaß der Deprivation werden rationale Akteure dann auf Rebellion verzichten, wenn ihre Erfolgsaussichten gering sind.

Solange man rationales Handeln unterstellt, kann also Deprivation allein keine Rebellion verursachen, sondern höchstens dann, wenn die Deprivierten auch über die nötigen Ressourcen verfügen, um ihrer Rebellion Aussicht auf Erfolg zu verleihen. Relative Deprivation, die aus dem Vergleich mit besser gestellten Menschen resultiert, ist vermutlich sehr häufig. Die Kombination von unterprivilegierter Lebenslage und guten Rebellionsaussichten aber dürfte recht selten sein. Deshalb ist es wenig verwunderlich,

daß makrosoziologische Deprivationsindikatoren so wenig robust mit Protest, Gewalt oder Rebellion korrelieren.

Zweitens ist zu berücksichtigen, daß Rebellion nicht die einzige Reaktionsmöglichkeit auf Deprivation ist. Man kann sich zwar mit anderen zusammenschließen, um die herrschende Clique oder Klasse zu entmachten, man kann aber auch individuell und unpolitisch versuchen, in der nun mal vorhandenen Gesellschaftsordnung aufzusteigen. Jedenfalls in solchen Gesellschaften, wo vertikale Mobilitätschancen bestehen, ist zu erwarten, daß viele Unzufriedene oder potentielle Rebellen diesen Weg beschreiten (Dahrendorf 1972; Huntington 1968). Auch das muß den Zusammenhang von Deprivationsindikatoren und Rebellion abschwächen.

Drittens ist zu berücksichtigen, daß jedenfalls Massenrebellionen - und Deprivationstheorien wollen genau diese erklären und stellen nicht etwa die 'Deprivation' des Obristen in den Mittelpunkt, der noch nie Präsident war - die Beschaffung eines Kollektivgutes, einer besseren oder egalitäreren Gesellschaft, anstreben müssen. Aus Olsons (1968) Logik des kollektiven Handelns wissen wir aber, daß bei der Beschaffung von Kollektivgütern für große Gruppen mächtige Anreize zum Trittbrettfahren auftreten. Jeder potentielle Rebell aus dem Volke muß sich ja sagen, daß die Durchsetzung einer besseren Gesellschaft so gut wie gar nicht von seinen eigenen Anstrengungen, aber sehr stark von den Anstrengungen der anderen Leute abhängt. Wenn die anderen die bessere Gesellschaft erkämpfen, kann und wird man gern mit davon profitieren. Wenn die anderen es nicht tun, ist es risikoloser, auch nichts zu tun, um nicht die Aufmerksamkeit der Herrschenden auf sich zu lenken. Je mehr Menschen so handeln, als ob sie so dächten, desto eher wird Apathie statt Rebellion das Resultat von Massendeprivation sein. Kollektivgüter, wie eine 'bessere' Gesellschaft, können also keine wesentliche Determinante für rationales und rebellisches Handeln sein (Coleman 1978; Tullock 1974).[26]

Der ökonomische Erkärungsansatz kann also gleich mehrere Gründe angeben, warum relative Deprivation und/oder deren Hintergrundbedingungen kaum mit Rebellion zusammenhängen sollten. Er kann auch positiv zur Erklärung von Rebellionen beitragen mit Hinweisen auf die Bedingungen, unter denen Massenrebellionen noch am ehesten wahrscheinlich sind: Je stärker die Positionshaftung von Individuen, d.h. je geringer die Mobilitätschancen, desto wahrscheinlicher sollte Rebellion werden, weil individuelle Strategien der Überwindung von Unzufriedenheit ausscheiden, weil die Individuen nur noch die Wahl haben, unerfreuliche Lebensbedingungen zu erleiden oder kollektiv zu handeln und zu rebellieren. Rogowski und Wasserspring (1971) haben in diesem Zusammenhang vor allem auf leicht erkennbare und praktisch unveränderliche Merkmale von Individuen verwiesen, auf sog. Stigmata, die die Positionshaftung erhöhen und damit kollektives Handeln im gemeinsamen Interesse wahrscheinlicher machen. Rassi-

sche, ethnische und linguistische Merkmale können derartige Stigmata sein.[27]

Der Anreiz zum kollektiven Handeln und zur Rebellion durch Stigmatisierung allein reicht aber nicht aus, diese zu motivieren und zu erklären. Die betroffenen Individuen müssen auch Kontakt untereinander haben, um sich ihrer gemeinsamen Lage bewußt zu werden und ihren gemeinsamen Interessen entsprechend zu handeln. Wie schon Marx (1966a) am Beispiel der französischen Parzellenbauern herausgearbeitet hat, darf diese Minimalbedingung kollektiven Handelns nicht immer und überall als gegeben vorausgesetzt werden.

Sofern die rassischen, religiösen, sprachlichen und ökonomischen Konfliktfronten in einer Gesellschaft zusammenfallen und einander verstärken, erhöht das erstens die Positionshaftung, korreliert das zweitens oft mit Kontaktnetzen unter den Unterprivilegierten und trägt das drittens zur Vereinfachung des Problems der Ressourcenmobilisierung bei. Denn dann sind die Unterprivilegierten oft schon aus unpolitischen Gründen irgendwie organisiert - in Nachbarschaften, Stammesorganisationen, Gemeinden, Kirchen oder Sekten, beruflichen oder Klassenorganisationen. Sofern irgendwelche solidarischen Organisationen, zu welchen ursprünglichen Zwecken auch immer, schon bestehen, müssen nur noch diese sozialen Einheiten zu einer handlungsfähigen Koalition zusammengeschweißt werden, müssen Individuen nicht mehr einzeln zum kollektiven Handeln und zur Rebellion rekrutiert werden. Die Möglichkeit der Gruppenrekrutierung statt Individualrekrutierung für Protest und Rebellion trägt also wesentlich zu deren Wahrscheinlichkeit bei (Oberschall 1973; 1980). Das gilt auch bei Revolutionen in Agrargesellschaften, wo die Handlungsfähigkeit solidarischer Dorfgemeinschaften eine wesentliche Rolle gespielt hat (Skocpol 1979).

Neben dem Ausmaß der Positionshaftung bzw. der Verstopfung der Mobilitätskanäle, den Kommunikationsnetzen unter den Unterprivilegierten, der gegenseitigen Verstärkung (statt Neutralisierung) von Konfliktfronten und der Gruppenrekrutierung für soziale Proteste spielt offensichtlich auch die Stärke und Handlungsfähigkeit der herrschenden Klassen gegen Rebellionen eine wichtige Rolle. Militärische Niederlagen gegen externe Feinde haben oft die Rebellionsaussichten so wesentlich erhöht, daß Krieg und Niederlage als beitragende Bedingungen zu Rebellion und Revolution gelten müssen. Außerdem führen sowohl sicherheitspolitische als auch wirtschaftliche Krisen oft zu eliteninternen Konflikten, die dann ein einheitliches Handeln der Eliten gegen Rebellen unwahrscheinlicher machen und damit den nötigen Entfaltungsraum für die Rebellen erst schaffen (vgl. Skocpol 1979).[28]

Während der hier kritisierte deprivationstheoretische Ansatz darunter leidet, in einer Vielzahl quantitativer und empirischer Studien in Schwierig-

keiten geraten zu sein, kann man gegen den hier favorisierten ökonomischen Erklärungsansatz zu Recht einwenden, daß er bisher kaum vergleichbar strengen Tests unterzogen worden ist, daß es auch schwer sein dürfte, die relevanten Gegebenheiten international vergleichbar zu operationalisieren. Deshalb halte ich die folgenden Tatsachen für besonders wichtig, wenn man sich zwischen deprivationstheoretischen und ökonomischen Ansätzen entscheiden will: Überregionale oder nationale Massenrebellionen und erst recht Revolutionen sind selten, obwohl sogar absolute Deprivation und Verelendung der Massen historisch so häufig sind, daß man sie als (statistischen) 'Normalzustand' bezeichnen kann. Eliteninterne Auseinandersetzungen, vor allem in der Form militärischer Staatsstreiche, dagegen sind häufig. Allein Bolivien hat mehr als 170 militärische Machtergreifungen in 150 Jahren erlebt (Banks 1975, 34). Das spricht dafür, daß nicht die Deprivation der Massen, sondern eher die leichtere Organisierbarkeit von Elitenrebellionen die dominante Ursache politischer Instabilität ist.

In Tullocks (1974) sog. Revolutionstheorie[29] wird nicht nur die relative Belanglosigkeit der Nachfrage nach Kollektivgütern, wie einer besseren Gesellschaft, für die Erklärung von Rebellionen und die Häufigkeit von eliteninternen Auseinandersetzungen erklärt, sondern auch zwischen drei grundverschiedenen sozialen Positionen und deren politischen Implikationen unterschieden. Man sollte unterscheiden zwischen Normalbürgern, herrschenden Eliten und der Zwischenschicht der einfachen Soldaten und Polizisten.

Die Normalbürger sind eine große Gruppe. Sie haben als Individuen keine nennenswerte Chance, über Erfolg oder Mißerfolg der Beschaffung von Kollektivgütern zu entscheiden. Apathie statt Rebellion ist die rationale Konsequenz dieser Situation. Das Handeln einfacher Soldaten und Polizisten ist nicht ganz so belanglos, aber sie sind auf nationaler Ebene nicht gut vernetzt, sondern werden erst über das Offizierskorps integriert und handlungsfähig. Was für den Normalbürger die Apathie und Neutralität bei politischen Auseinandersetzungen und Unruhen ist, ist für den einfachen Polizisten und Soldaten der Gehorsam. Gehorcht er nicht, drohen oft schnelle und wirksame Strafen - in Bürgerkriegen bis hin zur Erschießung. Gehorcht er, wird er selbst dann kaum bestraft, wenn er den unterliegenden Offizieren gehorcht hat. Denn auch die neuen Herren benötigen in der Regel gehorsame Soldaten und Polizisten.

Innerhalb des (höheren) Offizierkorps und der herrschenden Klasse aber gibt es starke Anreize zum politischen Engagement. Wie das Beispiel eines Regimentskommandanten nahe der Hauptstadt illustriert, ist für den Erfolg oder Mißerfolg von Rebellionen wichtig, wie er sich entscheidet. Weil die Sieger bei erfolgreichen und erfolglosen Rebellionen und Staatsstreichen bloße Neutralität im allgemeinen nicht honorieren oder tolerieren, müssen

die Angehörigen der herrschenden Klasse sich auch so oder so entscheiden, um nicht ihre Zugehörigkeit zur privilegierten und herrschenden Klasse zu gefährden. Mit Hilfe derartiger Kosten-Nutzen-Kalküle und deren Bindung an idealtypische soziale Positionen kann man also sowohl die Apathie der oft deprivierten Massen als auch den Gehorsam der bewaffneten Zwischenschichten als auch den Aktivismus der herrschenden Eliten bei internen Konflikten erklären.

Natürlich kann man auch die relative Häufigkeit von militärischen Staatsstreichen und die Seltenheit von Massenrebellionen noch im deprivationstheoretischen Jargon beschreiben. Man kann den putschenden Oberst als 'depriviert' bezeichnen, weil er noch nicht Präsident ist - oder gar weil er putscht. Ohne die Möglichkeit von derartigen Deprivationsgefühlen bei Obristen ausschließen zu wollen, muß diese Argumentation offensichtlich als unfruchtbar zurückgewiesen werden. Wenn schon der putschende Oberst als depriviert gilt, wer außer einer hauchdünnen Clique um den amtierenden Präsidenten herum ist es dann nicht? Diese Art der Deprivations'theorie' gibt damit implizit zu, daß Deprivation offensichtlich nicht zwischen Apathie und Rebellion als ihren potentiellen Folgen unterscheiden kann. Und der Schluß vom Putsch auf die Deprivation der Putschisten wäre offensichtlich tautologisch.

5. Abschließende Überlegungen

Der ökonomische Erklärungsansatz unterstellt Individuen, nicht aber Kollektiven zielorientiertes Handeln, das sich um Nutzenmaximierung bemüht. Zumindest bei Großgruppen ist es oft sinnvoll, Selbstbezogenheit und Egoismus der Akteure statt Gemeinwohlorientierung zu unterstellen. Deshalb muß immer erklärt werden, unter welchen Bedingungen rationale Individuen so handeln, daß damit auch den Interessen anderer Individuen und/oder von Kollektiven gedient wird. In derartige Erklärungen müssen neben den allgemeinen Annahmen immer auch situationsspezifische Zusatzannahmen eingehen. Im Sinne von Lakatos' (1974) Methodologie neige ich dazu, das Modell rationalen Handelns als sog. harten Kern[30] eines Forschungsprogramms zu akzeptieren und nach zusätzlichen Annahmen zu suchen, die zusammen damit soziale Erscheinungen - wie etwa Arbeitsteilung, Tausch und Organisation, wie etwa soziale Normen und abweichendes Verhalten, wie etwa Rebellion und Revolution - erklären können. Obwohl der harte Kern des ökonomischen Erklärungsansatzes zur Integration von Sozialtheorien beitragen kann, darf die Leistungsfähigkeit des Kerns allein aber nicht überschätzt werden. Wie der sog. harte Kern mit Zusatzannahmen angereichert werden kann, hoffe ich hier zumindest illustriert zu haben.

Anmerkungen

1 Vergleiche Kap. 6 in Weede 1986a, wo ich mich etwas ausführlicher mit der marxistischen Konflikttheorie auseinandersetze und zeige, daß diese sich als kausale Theorie nicht nur aufgrund falscher Prophezeiungen, sondern auch handlungstheoretischer Defizite kritisieren läßt. Die messianische Gewißheit der Marxisten über das Ziel der Geschichte setzt nicht nur den Glauben an die Richtigkeit marxistischer Problemdiagnosen (z.B. Verelendung) voraus, sondern auch die implizit funktionalistische Überzeugung, daß die Probleme gelöst werden werden.

2 Die Frage, ob wirklich ein informationshaltiger Unterschied zwischen der Optimierungsrationalität der Ökonomen und weniger anspruchsvollen Rationalitätsbegriffen besteht, ist erstens umstritten und zweitens für diesen Aufsatz irrelevant. Denn hier geht es nie um das quantitative Verhältnis von Grenznutzen und Grenzkosten, sondern nur um qualitative Zusammenhänge.

3 Natürlich ist die Preiselastizität der Nachfrage nicht bei allen Gütern gleich hoch. Bei Grundnahrungsmitteln ist sie etwa besonders niedrig. Bei manchen Gütern kommt es auch weniger auf deren physische als soziale Merkmale an. Sofern die sozialen Merkmale wie Exklusivität direkt eine Funktion des Preises sind, muß auch der Zusammenhang von Preissenkung und Nachfragesteigerung nicht mehr gelten. Denn dann wird denkbar, daß die Preissenkung mit der Exklusivität den Wert des Gutes und damit die Nachfrage mindert. Aber das dürfte empirisch so selten sein, daß ich bezweifle, ob es besser ist, die Theorie zu komplizieren und zu verfeinern oder mit der einfacheren Version und einigen Anomalien (z.B. ein Abendkleid wird durch Preiserhöhung verkäuflich) zu leben.

4 Mit Coleman 1986, 1321 sehe ich das Zentralproblem der Soziologie nicht in der Theorie des Handelns per se, sondern in der Kombination und Aggregation des Handelns interdependenter Individuen: "the major theoretical obstacle to social theory built on a theory of action is not the proper refinement of the action theory itself, but the means by which purposive actions of individuals combine to produce a social outcome."

5 Dieser Einwand wird (in m.E. übertriebener Schärfe) von Durkheim 1977 gegen utilitaristische (oder ökonomische) Erklärungen der Arbeitsteilung vorgebracht.

6 Dieser Gedanke geht schon auf Adam Smith 1978 zurück.

7 Als Transaktionskosten bezeichnet man die Informationskosten bei der Suche nach Tauschpartnern und der Beurteilung der von ihnen angebotenen Güter, die Verhandlungskosten, die Kosten bei der Implementation von Vereinbarungen und der Durchsetzung gegen unwillige oder unredliche Partner.

8 Was Axelrod 1987, Kap. 5 über die Kooperation zwischen gegnerischen Truppen im Stellungskrieg ausführt, zeigt m.E. sehr deutlich, daß Solidarität eben keine notwendige Bedingung für Kooperation ist.

9 Kollektivgüter werden immer durch Nichtausschließbarkeit definiert, d.h. alle Mitglieder einer Gruppe profitieren von einem Kollektivgut, wenn es einmal beschafft ist. Das gilt unabhängig davon, ob alle oder nur einige die Beschaffungskosten getragen haben. Aus diesem Merkmal von Kollektivgütern entstehen Anreize zum Trittbrettfahren. Manchmal werden Kollektivgüter zusätzlich noch durch Nichtrivalität des Konsums definiert. Dann mindert der Konsum des Gutes durch den einen nicht Qualität und Quantität des für andere verbleibenden öffentlichen Gutes. Wichtig bei öffentlichen Gütern ist auch, daß Güter immer nur für bestimmte Gruppen öffentliche Güter sind, von Außenstehenden aber durchaus für Übel gehalten werden können.

10 Beispielsweise tragen die Mitglieder nur füreinander oder gegen Bezahlung Lasten.

11 In gewisser Weise ähnelt das Heben und Tragen einer bestimmten schweren Last für alle gerade daran Beteiligten einem Kollektivgut. Entweder kann der Erfolg allen zugute kommen, oder es kommt gar nicht erst zum Erfolg.

12 Dieser Gesichtspunkt wird manchem als eine gefährliche Verwässerung des ökonomischen Erklärungsansatzes vorkommen. Aber erstens halte ich ihn für nützlich, zweitens findet man auch bei führenden Fachvertretern, wie North 1981, ähnliche Gedanken.

13 Das gilt verstärkt, sobald es Gruppensolidarität und die Form des Altruismus gibt, die man auch als Gruppenegoismus bezeichnen kann. So etwas kann entstehen, wenn sehr oft immer wieder miteinander interagierende Menschen einander sehr nützlich sind, wenn sie sich daran gewöhnt haben, anderen 'Kredit' zu gewähren, weil diese sich früher oder später revanchieren. Man gewöhnt sich dann ab, zwischen Individualnutzen und Gruppennutzen zu unterscheiden, wenn jeder Beitrag zum Gruppennutzen immer wieder dem Individuum nützt und separate Kalküle nur Kosten bringen. Vgl. Blaus 1964 Unterscheidung von intrinsischer und extrinsischer Attraktivität.

14 Hierarchien oder Organisationen können nicht allein auf Zwang gegründet werden, weil sich sonst die Frage stellt, wer die Konformität des Herrschaftsstabes gegenüber dem Herrn erzwingt (vgl. Haferkamp 1983).

15 Mann 1986, 7 drückt die Beziehungen zwischen Herrschaftsstab bzw. herrschender Klasse einerseits und den Beherrschten sehr plastisch aus: "The masses comply because they lack collective organization to do otherwise ... They are organizationally outflanked ..." Riker 1988, 249 sieht in erzwungener Kooperation den Kern des Politischen und schreibt: "a winning coalition exercises the authority of the entire group to support outcomes that, while perhaps benefiting the whole body, still benefit especially the members of the winning coalition. The winning coalition is able to do this because the losers are, in some way, constrained to continue to participate and thus to recognize the obligation, even the validity, of the winner's advantage." Ähnlich sieht auch Brunner 1985, 42 die unvermeidliche Ambivalenz von Regierungen und politischen Strukturen, wie die folgenden Zitate zeigen: "All political structures determine potential opportunities for manipulation within the rules accepted for their operations. They unavoidably offer

incentives to be used for purposes of wealth distribution among the participants of the social game ... The incentives to invest in the political process for purposes of acquiring wealth from others or for protective political actions lowers the allocation of resources to socially productive activities ... All political structure thus involves simultaneously a wealth-creating and a wealth-impeding dimension."

16 "Property rights" ist der von Ökonomen bevorzugte Ausdruck für das, was Soziologen Normen nennen. Vgl. Opp 1983. Ich werde "property rights" manchmal mit Handlungs-, manchmal mit Verfügungs-, manchmal mit Eigentumsrechten übersetzen.

17 Sofern die Normabweichung in gut vernetzten großen Gruppen leicht sichtbar ist - wie bei den kalifornischen Goldgräbern, die in Sicht- und Rufweite voneinander arbeiteten, wo deshalb die Goldsuche auf dem Land eines anderen Goldsuchers sofort aufgefallen wäre - und unbemerkte sowie unsanktionierte Abweichung kaum aussichtsreich ist, können sich auch Großgruppen noch schnell auf Normen einigen, die - wie bei den kalifornischen Goldgräbern - sogar egalitär sein können. Man beachte aber auch den individualistischen (im Gegensatz zu 'sozialistischen') Inhalt der vereinbarten Eigentumsrechte, die im allgemeinen jedem anwesenden Goldgräber ein gleich großes Stück Land zur persönlichen Ausbeutung überließen: Nicht das Gold, sondern das Land wurde annähernd gleich verteilt. Die Transaktionskosten bei der Festlegung der Verfügungsrechte für Land und die Versuchungen zu opportunistischem Verhalten waren viel geringer als sie bei der Verteilung von Gold gewesen wären (vgl. Oberschall 1986).

18 Pareto-Optimalität wird allerdings nicht behauptet.

19 Zwischen Macht und Herrschaft werde ich hier nicht unterscheiden, weil das Problem der Legitimität den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen würde.

20 Stigmatisierung (z.B. von Vorbestraften) ist natürlich ein zweischneidiges Schwert. Einerseits ist zu erwarten, daß damit einige potentielle Ersttäter abgeschreckt werden. Andererseits werden für nun schon mal Vorbestrafte die Opportunitätskosten weiteren kriminellen Handelns verringert.

21 Natürlich kann man gegen meine verkürzte Darstellung 'ökonomischen' Denkens zur Kriminalität einwenden, daß sie verkürzt - und damit irreführend - sei. Auch aus ökonomischer Perspektive muß die Maximierung der erwarteten Strafe bei Verbrechen nicht immer und unbedingt zur Minimierung abweichenden Verhaltens führen. In Anmerkung 20 hatte ich selbst schon auf eine Möglichkeit hingewiesen, warum das nicht so sein muß. Andererseits kann man dem entgegenhalten, daß je besser Abschreckung durch Stigmatisierung funktioniert, desto weniger Raum für die negativen Effekte bei Stigmatisierung bleibt. Für eine Vielzahl ökonomischer Argumente, die gegen die Wirksamkeit von Strafen und Abschreckung sprechen, vgl. Cameron 1988. Ohne die prinzipielle Richtigkeit dieser Argumente bestreiten zu wollen, kommt mir ein allzusehr ins Detail gehendes Argument so vor, als wolle man den meist geltenden Zusammenhang zwischen fallenden Preisen und steigender Nachfrage durch eine möglichst komplette Auflistung der Ausnahmen verunklaren.

22 Aber selbst wenn es Verelendung gegeben hätte, die marxistische Ökonomie also haltbar wäre, folgte daraus nicht, daß die marxistische Revolutionstheorie haltbar wäre. Sie könnte m.E. immer noch nicht erklären, wie das verarmte Proletariat das Trittbrettfahrerproblem überwinden und zwecks Beschaffung des Kollektivgutes 'bessere Gesellschaft' kooperieren könnte. Vgl. dazu mein Buch Konfliktforschung (Weede 1986a, Kap. 6).

23 Etwas eingehender setze ich mich mit den Feierabend'schen Studien anderswo auseinander (Weede 1985, 38-39; Weede 1986a, 77-78).

24 Umfassendere Literaturübersichten und Kritiken gibt es in Gurr 1980; Weede 1985, 36-67; 1986a, 76-83 und Zimmermann 1977; 1981.

25 Bei Park 1986, der ebenfalls einen Zusammenhang von Ungleichheit und Gewalt sieht, hängen zwar etliche andere Indikatoren von Ungleichheit, aber nicht der Gini-Index mit Gewalt zusammen. Die Studie von Williams und Timberlake 1987 leidet daran, daß Tabellen und Anhang zwar interpretiert werden, aber nicht gedruckt sind. Außerdem scheint die Studie den wichtigen und problematischen Fall Rhodesien-Zimbabwe zu berücksichtigen.

26 Das habe ich hier nur für die Rebellion der Massen gezeigt. Tullock 1974 begründet das auch für die Eliten.

27 Weil man Klassenmerkmale leichter als derartige Merkmale abstreifen kann, sollten Klassenkonflikte weder die häufigsten noch die am schwersten überwindbaren innenpolitischen Auseinandersetzungen sein.

28 Ausführlicher wird das bei Skocpol 1979 selbst und in meiner Zusammenfassung, Weede 1986a, 84-92, ihres Hauptwerkes diskutiert. Kritisch: vor allem Arjomand 1986.

29 Ich spreche hier von sog. Revolutionstheorie, weil Tullock 1974 nicht den Sprachgebrauch der meisten Sozialwissenschaftler, sondern den der meisten Rebellen verwendet, d.h. er hat einen sehr weiten Revolutionsbegriff. Der Wert und die Erklärungskraft von Tullocks Theorie erweist sich gerade darin zu zeigen, warum echte Revolutionen so selten und Pseudo-Revolutionen (oder sog. Palastrevolutionen) so sehr viel häufiger sind.

30 Der Ausdruck "harter Kern" ist m.E. recht unglücklich. Denn es gibt keinen Grund, den harten Kern für gegenüber Kritik resistenter als seine Peripherie zu halten. Nur Konventionen sorgen dafür, daß man den harten Kern erst dann aufgibt, wenn man mit einer Vielzahl ergänzender peripherer Hypothesen in Schwierigkeiten geraten ist.

Bibliographie

Alchian, Armen A./Harold Demsetz (1972), Production, Information Costs and Economic Organization, in: American Economic Review 62, 777-795

Arjomand, Said Amir (1986), Iran's Islamic Revolution in Comparative Perspective, in: World Politics 38.3, 383-414

Axelrod, Robert (1986), An Evolutionary Approach to Norms, in: American Political Science Review 80.4, 1095-1111

- (1987), Die Evolution der Kooperation, München

Banks, Arthur S. (1975), Political Handbook of the World, New York

Blau, Peter M. (1964), Exchange and Power in Social Life, New York

Brunner, Karl (1985), The Poverty of Nations, in: Cato Journal 5.1, 37-49

- (1987), The Perception of Man and the Conception of 'Society', in: Economic Inquiry 25, 367-388

Cameron, Samuel (1988), The Economics of Crime Deterrence, in: Kyklos 41.2, 301-323

Cloward, Richard A. (1974), Illegitime Mittel, Anomie und abweichendes Verhalten, in: Fritz Sack/René. König (Hrsg.), Kriminalsoziologie, 2. Aufl., Frankfurt, 314-338

Coleman, James A. (1978), A Theory of Revolt Within an Authority Structure, in: Peace Science Society (International) Papers 28, 15-25

- (1986), Social Theory, Social Research, and a Theory of Action, in: American Journal of Sociology 91, 1303-1335

- (1987), Norms as Social Capital, in: Gerard Radnitzky/Peter Bernholz (eds.), Economic Imperialism, New York, 133-155

Dahrendorf, Ralf (1966), Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen, Tübingen

- (1972), Konflikt und Freiheit, München

Davies, James C. (1962), Toward a Theory of Revolution, in: American Sociological Review 27, 5-19

Durkheim, Emile (1977), Über die Teilung der sozialen Arbeit, Frankfurt

Feierabend, Ivo K./Rosalind L. Feierabend (1966), Aggressive Behaviours within Polities, 1948-1962, in: Journal of Conflict Resolution 10, 249-271

Flora, Peter/Franz Kraus/Winfried Pfennig (1987), State, Economy, and Society in Western Europe 1815-1975, Frankfurt

Gurr, Ted R. (1968), A Causal Model of Civil Strife, in: American Political Science Review 62, 1104-1124

- (1970), Why Men Rebel, Princeton/N.J.

- (ed.) (1980), Handbook of Political Conflict, New York

- /Raymond Duvall (1973), Civil Conflict in the 1960s, in: Comparative Political Studies 6, 135-169

Haferkamp, Hans (1983), Soziologie der Herrschaft, Opladen

Hardy, Melissa A. (1979), Economic Growth, Distributional Inequality, and Political Conflict in Industrial Societies, in: Journal of Political and Military Sociology 7, 209-227

Hibbs, Douglas A. (1973), Mass Political Violence, New York

Hilgard, Ernest R./Gordon H. Bower (1966), Theories of Learning, 3rd ed., New York

Homans, George C. (1972), Theorie der sozialen Gruppe, 6. Aufl., Opladen

Huntington, Samuel P. (1968), Political Order in Changing Societies, New Haven/CT

Kuznets, Simon (1963), Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations. VIII: The Distribution of Income by Size, in: Economic Development and Cultural Change 11, 1-80

Lakatos, Imre (1974), Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: Imre Lakatos/Alan Musgrave (Hrsg.), Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig, 89-189

Lindenberg, Siegwart (1985), Rational Choice and Sociological Theory: New Pressures on Economics as a Social Science, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 141, 244-255

Mann, Michael (1986), The Sources of Power, vol. 1, Cambridge

Marx, Karl (1966a), Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte (1852), in: Marx-Engels-Studienausgabe, Bd. 4, Frankfurt, 34-121

- /Friedrich Engels (1966b), Manifest der Kommunistischen Partei (1848), in: Marx-Engels-Studienausgabe, Bd. 2, Frankfurt, 59-87

McKenzie, Richard B./Gordon Tullock (1978), The New World of Economics, 2nd ed., Homewood/Ill.

McPhail, Clark (1971), Civil Disorder Participation, in: American Sociological Review 36, 1058-1073

Meehl, Paul E. (1950), On the Circularity of the Law of Effect, in: Psychological Bulletin 47, 52-75

Merton, Robert K. (1974), Sozialstruktur und Anomie, in: Fritz Sack/René König (Hrsg.), Kriminalsoziologie, 2. Aufl., Frankfurt, 283-313

Michels, Robert (1970), Zur Soziologie des Parteiwesens, 2. Aufl., Stuttgart

Muller, Edward N. (1980), The Psychology of Political Protest and Violence, in: Ted R. Gurr (ed.), Handbook of Political Conflict, New York, 69-99

Muller, Edward N. (1985), Income Inequality, Regime Repressiveness and Political Violence, in: American Sociological Review 50, 47-61

- (1986), Income Inequality and Political Violence: The Effect of Influential Cases, in: American Sociological Review 51, 441-445

- /Mitchell A. Seligson (1987), Inequality and Insurgency, in: American Political Science Review 81, 425-451

Murray, Charles (1984), Losing Ground: American Social Policy, 1950-1980, New York

North, Douglass C. (1981), Structure and Change in Economic History, New York

Oberschall, Anthony (1973), Social Conflict and Social Movements, Englewood Cliffs/N.J.

- (1980), Loosely Structured Collective Conflict, in: Research in Social Movements, Conflict and Change, Vol. 3, 45-68

- (1986), The California Gold Rush: Social Structure and Transaction Costs, in: Siegwart Lindenberg/James S. Coleman/Stefan Nowak (eds.), Approaches to Social Theory, New York, 111-119

Olson, Mancur (1968), Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen

Opp, Karl-Dieter (1979), Das 'ökonomische Programm' in der Soziologie, in: Hans Albert/Kurt H. Stapf (Hrsg.), Theorie und Erfahrung, Stuttgart, 313-350

- (1983), Die Entstehung sozialer Normen, Tübingen

- (1986), Das Modell des Homo Sociologicus: Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell, in: Analyse & Kritik 8, 1-27

Park, Kang H. (1986), Reexamination of the Linkage Between Income Inequality and Political Violence, in: Journal of Political and Military Sociology 14, 185-197

Radnitzky, Gerard (1984), Die ungeplante Gesellschaft: Friedrich von Hayeks Theorie der Evolution spontaner Ordnungen und selbstorganisierter Systeme, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 29, 9-33

- /Peter Bernholz (eds.) (1987), Economic Imperialism. The Economic Method Applied Outside the Field of Economics, New York

Riker, William H. (1988), The Place of Political Science in Public Choice, in: Public Choice 57.3, 247-257

Rogowski, Ronald/Lois Wasserspring (1971), Does Political Development Exist? Beverly Hills/CA

Sigelman, Lee/Miles Simpson (1977), A Cross-National Test of the Linkage between Economic Inequality and Political Violence, in: Journal of Conflict Resolution 21, 105-128

Simon, Herbert A. (1982), Models of Bounded Rationality, Cambridge/MA

- (1985), Human Nature and Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science, in: American Political Science Review 79.2, 293-304

Skocpol, Theda (1979), States and Social Revolutions, Cambridge

Smith, Adam (1978), Der Wohlstand der Nationen, München

Tullock, Gordon (1974), The Social Dilemma: The Economics of War and Revolution, Blacksburg/VA

Vanberg, Viktor (1982), Markt und Organisation, Tübingen

Weede, Erich (1981), Income Inequality, Average Income, and Domestic Violence, in: Journal of Conflict Resolution 25, 639-653

- (1985), Entwicklungsländer in der Weltgesellschaft, Opladen

- (1986a), Konfliktforschung, Opladen

- (1986b), Income Inequality and Political Violence Reconsidered: Comment on Muller, in: American Sociological Review 51, 438-441

- (1987), Some New Evidence on Correlates of Political Violence: Income Inequality, Regime Repressiveness, and Economic Development, in: European Sociological Review 3, 97-108

Williams Kirk R./Michael Timberlake (1987), Structural Position in the World System, Inequality and Political Violence, in: Journal of Political and Military Sociology 15.1, 1-15

Wippler, Reinhard (1982), The Generation of Oligarchic Structures in Constitutionally Democratic Organizations, in: Werner Raub (ed.), Theoretical Models and Empirical Analyses, Utrecht, 43-62

Wiswede, Günter (1979), Soziologie abweichenden Verhaltens, 2. Aufl., Stuttgart

Zimmermann, Ekkart (1974), Zur Soziologie kollektiven Verhaltens, Soziale Welt 25, 479-506

- (1977), Soziologie der politischen Gewalt, Stuttgart

- (1981), Krisen, Staatsstreiche und Revolutionen, Opladen