

© Dr. Elke Muchlinski, Freie Universität Berlin,
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, WE 02
Boltzmannstraße 20, 14195 Berlin

☎ 030/8382690

Fax: 030/8384142

✉ muchlin@zedat.fu-berlin.de

<http://www.wiwiss.fu-berlin.de/w3/w3tomann/muchlinski>

publiziert:
1998 "Konventionen im Rahmen der Neuen
Institutionenökonomik - Eine Kritik". In: Wegner, G./Wieland, J.
(1998) *Formale und informale Institutionen-Genese, Interaktion
und Wandel*. Marburg, Metropolis Verlag, 279-308.

Konventionen im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik - eine Kritik

ABSTRACT. In der Literatur zur Neuen Institutionenökonomik wird die Bedeutungsäquivalenz von Konventionen (*self-enforcement*), Verhaltensregularität und informellen Regeln hervorgehoben. Im Rahmen spieltheoretischer Modellierungen werden Konventionen als Voraussetzung und zugleich Bedingung eines regelgeleiteten Spiels gefaßt. Diese Begriffsbestimmung von Konventionen wird in dem vorliegenden Beitrag um eine für die Neue Institutionenökonomik relevante Dimension erweitert.

INHALT	SEITE
I. EINLEITUNG	3
II. KONVENTION ALS VERHALTENSREGULARITÄT	5
III. KONVENTIONEN IN DER SPIELTHEORIE	9
IV. GRENZEN DER SPIELTHEORETISCHEN BETRACHTUNG	15
V. DIE FRAGILITÄT DER KONVENTION ODER DIE KEYNESIANISCHE PERSPEKTIVE	18
VI. SCHLUSSBETRACHTUNG	23
VII. LITERATUR	24

I. EINLEITUNG

Folgt man den Ausführungen der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ), dann betrachtet sie das Modell der Neoklassik als ein „abstraktes hypothetisches System“, dem sie lediglich die Existenz eines „Sonderfalles“ zuerkennen will, das durch eine „andere, empirisch robustere Welt“ substituiert werden soll. Methodisch will sie wie John Maynard Keynes verfahren, der die Klassik als einen Spezialfall der Bestimmungsgründe von Beschäftigung ansah (Richter/Furubotn 1996, 177). Als „neues Paradigma“ will sie die Restriktionen der Neoklassik vermeiden durch Prämissenkritik und Aufhebung von Fiktionen, durch Berücksichtigung der eingeschränkte Rationalität, der Ablösung des ökonomischen Effizienzpostulats durch Präferenzänderungen, die nicht mehr mit dem orthodoxen Modell kompatibel sind (Richter/Furubotn 1996, 477f, 493f.). Überraschend ist, daß die Institutionenökonomik mit dem Begriff der Konvention arbeitet, dessen Präzisierung aber weitgehend unterläßt. Eine Theorie, die Entstehung und ökonomische Dynamik von Institutionen erklären will, begnügt sich mit einem Begriff, den ihr die Spieltheorie liefert. Auch in ihrer evolutorischen Variante sind die Grenzen der prozessuralen Analyse der Spieltheorie klar und werden von Vertretern dieser Sichtweise nicht verheimlicht (Schotter 1981): Die Gleichgewichtslösungen des Modells sagen nichts über den Spielprozeß aus.

Konventionen werden in der Literatur der Neuen Institutionenökonomik als eine Verhaltensregularität, die eine Selbstbindung respektive Selbstüberwachung (*self-enforcement*) impliziert, interpretiert (Boyer/Orléan 1992; Kiwit/Voigt 1995).¹ Sie reduzieren strategische Unsicherheit, somit Verhaltensunsicherheit und bilden die Grundlage von Erwartungsbildung und Erwartungsstabilisierung. North formuliert den Begriff der Konventionen schärfer. Sie gelten als „informelle Regeln“, die erst durch formale Regeln und der Verminderung der Implementierungskosten ihre Wirkung erzielen (1992, 56). In der Auffassung von North sind Konventionen ein konstitutives Element von Institutionen und

¹ Einen Überblick über die Neue Institutionenökonomik geben Langlois (1986), Richter/Furubotn (1996), Rutherford (1994). Zur evolutorischen Institutionenökonomik sei auf die Schriften von Hodgson/Samuels/Tool (1994), Priddat/Wegner (1996), Seifert/Priddat (1995) und Penz/Wilkop (1996), verwiesen.

deren Wandel. Kiwit/Voigt definieren Konventionen aus der Perspektive ihrer Wirkung auf die Gruppenmitglieder. Je mehr Individuen sich an Konventionen orientieren, um so mehr Vorteile erwachsen für sie hieraus.

Konventionen gelten in der klassisch-neoklassischen Schule des alten Institutionalismus als Basis der sich spontan entwickelnden Institutionen, Sprache, Recht, Geld, etc. Gegen das spontane Element wenden Richter/Furubotn ein, daß es auch der Absprachen bedarf, um den Prozeß der Herausbildung und vor allem der Etablierung von Konventionen verstehen zu können (1996, 41). Konventionen, obgleich von Individuen informell geschaffen, beschränken oder kanonisieren das individuelle Verhalten. Im Rahmen der Spieltheorie werden Konventionen als Strategien oder Regeln interpretiert, vgl. hierzu Dimand/Dimand (1996), Hamouda/Rowley (1996), Mirowski (1991, 1992), Schotter (1986), Young (1996). Konventionen werden als Voraussetzung und zugleich Bedingung eines regelgeleiteten, repetitiven Spiels aufgefaßt. Lewis, auf den der Begriff der Konvention zurückgeführt wird, betont, daß er diesen zwar im Rahmen der Spieltheorie erörtern könne, letztlich aber sei diese nur ein Hilfsmittel und für die Präzisierung des „Phänomens Konvention“ nicht notwendig. Dessen ungeachtet, leitet er den Terminus Konvention im Kontext eines Koordinationsspiels her. Konventionen schaffen kraft der Selbstbindung ein Verhaltensrepertoire für die Mitglieder einer Gruppe, die Verbindlichkeiten für andere Agenten über einen adaptiven Prozeß erlangen (Lewis 1969).

Daß die ökonomische Theoriediskussion auf die Funktionsbestimmung von Konventionen nicht verzichten kann, wird von Young (1996) betont. Eingelöst wird seine Forderung bisher nur von einer kleinen Gruppe von keynesianischen Ökonomen. Wenn auch nicht direkt an die Adresse der Neuen Institutionenökonomik gerichtet, so lautet sein Vorwurf, die Ökonomen habe es bislang versäumt, eine Konkretisierung von Konventionen vorzunehmen. Dieser Vorwurf soll in dem vorliegenden Beitrag auf die Neue Institutionenökonomik bezogen werden. Die offenkundige Zufriedenheit der Neuen Institutionenökonomik mit dem Begriff Konvention steht im Gegensatz zu ihrem eingangs skizzierten theoretischen Anspruch, als auch mit den nicht weiter thematisierten Implikationen, den die Verwendung des von der Spieltheorie gelieferten Begriffs hat. Problematisch ist aus meiner Sicht: (i) Konventionen können nichts zur Erklärung der Entstehung und des Wandels der Institutionen beitragen, wenn sie als Terminus der Spieltheorie in die Neue Institutionenökonomik „importiert“ werden. (ii) Werden Konventionen im Sinne von Lewis als *self-enforcement* definiert, dann

wird die kognitive Bedeutung des Wechselspiels von Konvention und Wahrnehmung derselben durch andere Marktteilnehmer über die Erwartungsbildung der ökonomischen Agenten nicht berücksichtigt. Vertreter der keynesianischen Sichtweise, beispielsweise Davis, definieren Konventionen als eine Strukturierung interdependenter Erwartungen (1997); vgl. Bateman (1994, 1996). Lawson präzisiert, daß Konventionen nicht mit „rules of thumb“ gleichzusetzen sind, sondern im Sinne eines *situational approach* eine Entscheidungsgrundlage für ökonomische Agenten darstellt (1995). Keynes beschreibt die Funktion der Konventionen in der *General Theory* als eine Orientierung im Kontext der fundamentalen Unsicherheit (Muchlinski 1997). Er definiert diesen Terminus nicht im Modellzusammenhang. Dessenungeachtet sind seine Ausführungen geeignet, das Bewegungsmoment abzubilden.

Das Ziel dieser Abhandlung ist die terminologische Bestimmung von Konventionen jenseits der spieltheoretischen Betrachtung. Konventionen sind keine Regeln. Sie erfordern einen Situationsbezug. Vor dem Hintergrund dieser Beiträge, erfolgt in dem vorliegenden Beitrag eine Differenzierung von Konventionen. Sie sind (i) Entscheidungsgrundlage für Individuen im Kontext fundamentaler Unsicherheit; (ii) Entscheidungsgrundlage für Gruppen (Kooperation). Zu (i): Die konventionelle Marktbewertung dient als Basis der Investitionsentscheidung und der Erwartungsstabilisierung. Zu (ii): Konventionen sind Konstituens für Institutionen und deren veränderbare Reproduktion; sie reduzieren Unsicherheit. Bereits dieses Exposé deutet darauf hin, daß eine Untersuchung über den Terminus Konvention verschiedene Wege gehen kann. Ein direkter Weg scheinen spieltheoretische Abhandlungen zu sein, eine Richtung, die nicht von allen Theoretikern der Institutionenökonomik uneingeschränkt empfohlen wird (Richter/Furubotn 1996, 306, 399; Schotter 1990). Ein anderer, indirekter Weg, ist die Konstatierung einer Bedeutungsäquivalenz von Konvention, informellen Regeln und Verhaltensregularität, wie sie die Neue Institutionenökonomik vornimmt (Teil II). Ein dritter Weg ist die vorliegende Untersuchung, die nach einer Kurzbetrachtung (Teil III) der spieltheoretischen Argumentation auf eine aktuelle Auseinandersetzung über den Begriff der Konvention in der Theorie von Keynes rekurriert (Teil IV, V).

I. KONVENTION ALS VERHALTENSREGULARITÄT

Welche Funktion hat der Begriff Konvention innerhalb der Neuen Institutionenökonomik? In der Literatur wird unterschieden in formale Regeln und die sie ergänzenden informelle Regeln, letztere werden Konventionen genannt. Mit dieser Unterscheidung soll das Zusammenspiel von formalen Regeln und Konventionen beschrieben werden, ein erneutes stabiles Arrangement nach einer Störung des vormaligen Institutionengleichgewichts bewirken zu können. Die Schaffung dieses Neuarrangements ist dabei nicht als ein Endzustand zu verstehen, da gerade von einer Kontinuität der Veränderungsprozesse der Institutionen, mithin der formalen Regeln und der Konventionen ausgegangen wird. Die Vorstellung eines automatischen Anpassungsprozesses wird ebenso zurückgewiesen, wie die Idee der Kontinuität eines eindeutigen Institutionengleichgewichts.²

Diese Negation einer Invarianz von Institutionen und Konventionen ist das Bewegungsmoment der Theorie der Institutionenökonomik.³ Da Konventionen ein konstitutives Element der Institutionenökonomik sind, vollziehen sie diese Bewegungen ebenso, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaße. Das unterscheidet sie im strengen Wortsinne von Regeln.⁴ Konventionen kommt eine Funktion als Verhaltensregularität und der Erwartungsbildung zu. Ein Beispiel gibt Sugden: „Angenommen, es handle sich um eine bewährte Konvention. Dann hegt jeder eine wohlbegründete Erwartungen - eine durch Induktion aus der Erfahrung gewonnene Erwartung -, daß andere sich an die Konvention halten werden. Jeder, der diese Erwartung hegt, findet es vorteilhaft, sich an die Konvention zu halten. Und wenn jemand sich selbst an diese Konvention hält, so *erwartet* er nicht nur, daß die Personen, mit denen er in Berührung kommt, nicht mehr für sich fordern, als die Konvention ihnen zugesteht, sondern *wünscht* dann auch, daß sie sich so verhalten mögen“ (1989, 85 f.). In dieser Auffassung wird die Wechselwirkung von individueller Beurteilung, Erwartungsbildung über die Erwartung des Anderen und Konvention deutlich formuliert.

² Darauf hat Schotter schon früh hingewiesen (1982, 12).

³ Über den Zusammenhang von Institutionen, Märkte und Hierarchien informieren Richter/Furubotn (1996, 27). Die Auffassung, daß Märkte und Institutionen identisch seien, wird von Seifert/Priddat verneint (1995, 217f.).

⁴ In der systematischen Abgrenzung von Khalh, werden unter „rules“ lediglich „conventions of measure“ subsumiert (1994, 255). Konventionen in unserem Sinne sind nicht meßbare Entitäten, was durchaus mit dem Begriff „convention“ von Keynes kompatibel ist (s. Teil IV, V).

Begibt man sich weiter auf die Suche nach einer Begriffspräzisierung von Konventionen, dann wird sichtbar, daß diese mit der Entstehung von Institutionen verknüpft werden. In der Literatur wird auf Unsicherheit, die Existenz von Transaktionskosten, asymmetrische respektive unvollkommene Informationen und beschränkte Rationalität der Individuen als Entstehungsgrund für Institutionen Bezug genommen (vgl. Kiwit/Voigt 1995, 134; Richter/Furubotn 1996, 43ff). Innerhalb des Entstehungsprozesses übernehmen Konvention die Funktion der „internen Regel“. Institutionen evozieren Spielregeln für die Gesellschaft oder soziale Gemeinschaft, die von dieser akzeptiert werden.⁵ Dabei dominiert die Vorstellung der Herausbildung der Institutionen „von unten“. Hierin spiegelt sich zum einen die Idee der Unvollkommenheit der Welt und Unsicherheit wider, zum anderen wird ihre Funktion beschreibbar, diese Unsicherheit partiell kompensieren zu können. Aufgrund ihrer varianten Stabilität tragen Institutionen zur Stabilität der Ökonomie und der Umwelt bei (vgl. Richter/Furubotn 1996, 18).⁶ Exemplarisch läßt sich diese Auffassung mit Schotter pointieren. Er beschreibt die Evolution von Institutionen als ungeplante und nicht intendierte Regularität: „The object of analysis is not the rules of social conduct but rather the conventions of social behavior that evolve as social agents repeatedly face the same types of social problems. The rules are not as important as the behavioral regularities that players establish given the rules“ (Schotter 1986, 118).

Die Literatur zum Thema Konventionen ist durch die Abhandlungen von Lewis (1969) geprägt. Es wird viel Aufmerksamkeit auf das Problem der Koordination gelenkt (Young 1996). Koordinationsspiele basieren auf der Annahme einer Kommunikation zweier Spieler, bindenden Vereinbarungen über die Strategiewahl und einer externen Realisationsinstanz, d.h. einer Verpflichtung gegenüber einem externen Nichtspieler.⁷

⁵ Vgl. Seifert/Priddat 1995. Auf terminologische Systematisierungen, die in Institutionen erster Ordnung, Institutionen des Marktes, und zweiter Ordnung, den nicht marktlichen Institutionen, differenzieren, wird an dieser Stelle verwiesen (Seifert/Priddat 1995, 226 f.). Streit weist Institutionen eine Orientierungsfunktion, Habitualisierungsfunktion im Umgang mit Regeln und Planungssicherheit und Vertrauen in den Fortbestand gegebener Standards zu (1995, 12 f.).

⁶ North schreibt: „Institutionen sind die von Menschen erdachten Beschränkungen zur Ordnung gesellschaftlichen Zusammenlebens. Sie setzen sich zusammen aus formalen Beschränkungen (Regeln, Gesetzen, Verfassungen), informellen Beschränkungen (Verhaltensnormen, Konventionen und selbstauferlegte Verhaltenskodizes) und ihren Durchsetzungsmerkmalen“ (1994, 4).

⁷ Von nicht-kooperativen Spielen spricht man, wenn eine externe Durchsetzungsinstanz fehlt. In diesem Falle gilt das Eigeninteresse des Spielers als hinreichend, um eine Lösung zu

Lewis definiert Konventionen als eine Verhaltensregularität von Gruppenmitgliedern und bezieht sich dabei auf Humes Ruderboot-Metapher (1969, 4). Eine Konvention weist einen Bezugspunkt zur Erfahrung und dem Zusammenwirken mit einem anderen Individuum auf und des hiervon deduzierten Vertrauens in künftige, analoge Sachverhalte (Lewis 1969, 43, 79). Das Denken in Analogien ist grundlegend. In seiner intensionalen Analyse von Konventionen stellt Lewis auf die den Handlungen der Gruppenmitglieder erkennbare Regularität des Verhaltens ab, die übereinstimmende Erwartungen erzeuge. Lewis betont die inhärente Verbindung von der Interessenkongruenz der Gruppenmitglieder und der Zielerreichung, die eine erste Abgrenzung zum Begriff der Regeln erlaubt. Regeln sind ungleich stärker durch Sanktionsmöglichkeiten zu kennzeichnen. Konventionen beinhalten eine Verhaltensregularität, ohne normativ im strengen Wortsinne zu sein. Die einzelnen Schritte zu seiner Definition lassen sich wie folgt rekonstruieren. Erstens: Es gibt ein *gemeinsames Wissen* aller Teilnehmer einer Gruppe über das Vorliegen und die Relevanz eines Sachverhalts, das die Grundlage der Erwartungsbildung ist. Zweitens: Es gibt ein *Wissen über Konventionen*, das die Wahrnehmung dieser Konvention zur Voraussetzung hat.⁸ Lewis hebt die Unvollkommenheit dieses Wissens hervor, das zugleich auch ein nicht verbalisierbares Wissen sein und sich nur auf wenige Fälle beziehen kann. Eine Konvention erlangt ihren Status kraft einer Regularität, ohne aber universell zu sein. Ein drittes Definitionsmerkmal ist das *Fehlen einer alternativlosen Konvention*. Mit anderen Worten, jede gewählte Konvention enthält ein Willkürmoment, da es immer eine alternative Regularität gibt. Daraus folgt, daß eine nicht willkürliche Konvention kein koordinatives Gleichgewicht evozieren kann. Viertens sei auf die *Grade der Konventionalität* verwiesen, da eine Regularität konventioneller als eine andere sein könne. Fünftens ist es wichtig, die Frage nach der *Konsequenz* einer adaptierten Konvention zu stellen. Diese fünf Aspekte sind es, die der umfassenden Definition der Konvention als *Verhaltensregularität* von

realisieren, das heißt, nicht von dem Gleichgewicht abzuweichen. Im Koordinationsmodell hingegen wird die Koordination nicht modelliert, sondern vorausgesetzt. Die Spieler wissen das, was der Analysand auch weiß, während bei nicht-kooperativen Spielen Divergenzen zwischen beiden auftreten. Der Konflikt verschiebt sich von der Ebene der Spieler auf die Ebene der „rule-governed situation“ (s. Mirowski 1986, 254). Eine Einführung in die Spieltheorie findet sich bei Feess-Dörr (1992, 287 ff.).

⁸ „This is not to say that a party to the convention has any special, infallible way of acquiring his knowledge. But he must *have acquired* it somehow, in an ordinary way, in order to be one of those among whom the convention holds. Discovery of the convention is the principal part of one’s initiation into it“ (1969, 62).

Gruppenmitgliedern zugrundeliegen, bei der sowohl auf die Erfahrung, das gemeinsame Wissen, die Erwartung, die Interessenkongruenz und das Fehlen von Alternativen abgestellt wird.⁹

In seiner extensionalen Analyse grenzt Lewis Konventionen von Abmachungen, Gesellschaftsverträgen, Normen, Regeln, Konformität und Nachahmung ab. Auf die einzelnen Begründungen möchte ich hier nicht eingehen (siehe dort 1969, 87 ff.). Erwähnenswert ist jedoch, daß Konventionen von Willenserklärungen abzugrenzen sind. Eine Willenserklärung ist eine Selbstverpflichtung hinsichtlich eines künftigen Handelns und schafft damit eine Atmosphäre des Vertrauens gegenüber anderen Vertragspartnern. Eine Willenserklärung kann mit Konventionen divergieren; sie ist im Unterschied zur Konvention in ihrer Implementierung erzwingbar. Ebenso sei an dieser Stelle auf den Unterschied von Konventionen und Abmachungen verwiesen: Konventionen sind keine Abmachungen, obgleich letztgenannte durchaus als ein Bestandteil des gemeinsamen Wissens interpretiert werden können. Aber eine Abmachung ist nur ein potentieller Anlaß für eine Konvention, um die Regularitätskonformität zu initiieren. Hiermit wendet sich Lewis gegen Quine und dessen Auffassung, alle Sprachkonvention sei infolge einer Abmachung entstanden. Lewis schreibt, „conventions are like fires: under favorable conditions, a sufficient concentration of heat spreads and perpetuates itself“ (1969, 88). Er hebt die Spontaneität die Konventionen gemeinsam ist, hervor. Diese Vorstellung der Spontaneität dürfte wohl von Schotter (1986), aber nicht von Kiwit/Voigt (1995) geteilt werden. Sie geht in der in der Institutionenökonomik dominanten Begriffsbestimmung, Konvention (*self-enforcement*) sei identisch mit „informellen Regeln“ verloren.

Eine Gleichsetzung von Regeln und Konventionen ist aus der Sicht von Lewis problematisch, wengleich ihre Differenzierung nicht immer leicht fällt. Regeln „kodifizieren Regularitäten“, sie sind „strategische Maxime“, „hypothetische Imperative“, Drohungen und Warnungen (1969, 106f.).¹⁰ Es ist ihnen dieser Aspekt der Sanktionsmöglichkeit gemeinsam, der sie von Konventionen unterscheidet. Wie eingangs erwähnt, ist die Interessenkongruenz zentral für

⁹ Vgl. die umfassende Definition auf Seite (1969, 78-79).

¹⁰ Der Unterschied zwischen Drohung und Warnung ist darin zu sehen, daß erstgenannte eine konditionelle Selbstverpflichtung ist, die dem Gegner schaden kann und soll, aber auch die Position des Drohenden gefährden kann, weswegen eine Drohung nicht immer glaubwürdig ist.

die terminologische Bestimmung der Konvention und mit dem Begriff der Regel nicht ohne weiteres kompatibel. Lewis resümiert, „It is harder to argue that some conventions are not naturally called rules. (Indeed, it is hard to show that there is *any* regularity that could not be called a rule in *some* context)“ (1969, 104). Ungeachtet der Differenzierungsprobleme erscheint es mir sinnvoll, Regeln von Konventionen über die für erstere prinzipiell erzwingbare Implementierung abzugrenzen.

III. KONVENTIONEN IN DER SPIELTHEORIE

Im folgenden soll ein kurzer Überblick zu dem Begriffsverständnis von Konventionen im Rahmen der Spieltheorie gegeben werden. Der spieltheoretische *Approach* zur Neuen Institutionenökonomik ist spätestens seit dem Modell von Schotter (1981) zu einem Element dieser Forschungsrichtung avanciert, obgleich ihre gemeinsamen Themen oftmals den Rahmen sowohl der Institutionenökonomik als auch der Spieltheorie zu sprengen drohen. Diese terminologischen Gemeinsamkeiten lassen sich an dieser Stelle anhand der Begriffe Interaktion, Regeln, Vertrauen, Reputation, Selbstverpflichtung, Transaktionskosten und Konvention resümieren.¹¹

Young (1996) kritisiert, daß der *mainstream* der Ökonomen die Bedeutung von Konventionen in der ökonomischen Theorie kaum oder gar nicht erörtert. Young definiert Konvention als „a pattern of behaviour that is customary, expected and self-enforcing.“ (1996, 105). Konventionen sind für Verträge jedweder Art elementar. „Indeed, it would be scarcely be an exaggeration to say that almost all economic and social institutions are governed to some extent by convention. The main feature of a convention is that, out of a host of conceivable choices, only one is actually used. This fact also explains why conventions are needed: they resolve problems of indeterminacy in interactions that have multiple equilibria. Indeed, from a formal point of view, we may *define* a convention as an equilibrium that everyone expects in interactions that have more than one equilibrium“ (1996, 105). In verbaler und formaler Interpretation faßt Young Konvention als die überlegenere Problemlösung im Kontext einer Vielzahl von Problemlösungsmöglichkeiten.

¹¹ Vgl. Binmore (1987); ferner Hamouda/Rowley zu den Grenzen der Spieltheorie bei der Thematisierung von Unsicherheit, siehe das Kapitel „Experiments, Dynamics and Cognitive Illusions“ (1996, 108 f.) und das Kapitel „Expected Utility“ (1996, 26 ff.).

Es können zwei Methoden unterschieden werden, mit Hilfe derer sich die Etablierung von Konventionen erklären läßt: (i) per Anordnung durch eine Autorität oder (ii) als Folge einer kontinuierlichen Zunahme der Präzedenzfälle. Die letztgenannte Methode wirft die Frage auf, wie der Mechanismus der Perpetuierung von Konventionen oder ihrer Veränderung funktioniert. Diese „accumulation of precedent“ (1996, 106) kann als ein Ergebnis eines sukzessiven, von vielen Individuen wiederholten interaktiven Zusammenspiels verstanden werden. Ist es für die Beteiligten vorteilhaft, dann induziert es infolge des positiven *feedbacks* weitere Anhänger. Young benutzt hierfür den Begriff der Konformität oder präziser gesagt, den Konformitätsdruck einer Gruppe, der für die Etablierung einer Konvention relevant ist. Er untersucht diese Frage auf der Grundlage eines evolutorischen „bottom up“ Modells (1996, 107). Das evolutorische Modell ist durch die Annahmen der beschränkten Rationalität, der unvollständigen Informationen, der begrenzten Kenntnis über die Struktur des Modells und der Verhas anderer Spieler gekennzeichnet. Damit grenzt er sich von der klassischen Spieltheorie ab, da in seinem Modell Verhaltensänderungen der Agenten nicht umfassend erklärt werden können. Die Gesamtzahl der Agenten (Population) wird über einen Strategievektor in Abhängigkeit des Erinnerungsvermögens, der Erfahrung des Agenten und der Wahrscheinlichkeit, einen Fehler bei der Wahl der Strategie zu machen, modelliert.¹² Eine wichtige Konsequenz des Modells ist es, daß selbst bei offenkundig sinnvollen Konventionen nicht erwartet werden kann, daß sie von allen anderen Agenten befolgt werden; es bleibt immer ein Rest unerklärbaren Verhaltens und zudem die Unmöglichkeit der Verhaltensvoraussagen.¹³

Die Agenten handeln zunächst auf der Grundlage einer Verhaltensregel, die als „best reply to recent sample evidence“ zu verstehen ist. Fehler werden im ersten Schritt der Modellbetrachtung nicht zugelassen (Young 1996, 109). In einer solchen Modellwelt ist bei gegebenem Linksverkehr offensichtlich, daß es nicht zu einem Wechsel der Konvention kommen kann, da Linksfahren die beste Antwort ist. Der „absorbing state“ ist nahezu invariant. Werden in einem weiteren Schritt Fehler intergriert, dann gibt es die Möglichkeit

¹² Zur Spieltheorie in historischer Perspektive, siehe Dimand/Dimand (1996) und Hamouda/Rowley (1996, 37f.). Weiterführende Literaturangaben zur Entwicklung spieltheoretische Konzepte, die der Institutionenökonomik zugänglich sein wollen, vgl. Mirowski (1986, 1991, 1992).

der Veränderung der Konvention dadurch, daß sich einige Agenten unkonventionell verhalten können. Wenn es dergleichen viele sind, dann ist über die Akkumulation der Zufallsänderungen wahrscheinlich, daß „the process will tip into the basin of attraction of the right convention, which then gains ground purely by best-reply dynamics“ (1996, 110). In dieser neu entstandenen Situation wird nun ein *Newcomer* (keine Erfahrung) die Szene betreten. Er findet nicht mehr die einheitliche Links-Verkehr-Konfiguration vor. Aufgrund einer Stichprobenerhebung in Höhe von beispielsweise sechs wird er drei R's und drei L's, somit die zuletzt erfolgten unkonventionellen Reaktionen registrieren. Das wird ihn zu der Auffassung veranlassen, R-L-V seien gleichverteilt. Dasselbe wird der ihm entgegenkommende Fahrer tun. Somit kann von einer positiven Wahrscheinlichkeit ausgegangen werden, daß auch dieser die aktuellen Ereignisse seiner Entscheidung zugrundelegt und R wählt (*right-hand-convention*). Ein Wechsel der Konvention wird also möglich über drei charakteristische Wahlhandlungen („mistakes“). Young schlußfolgert „the crucial point is that, when the probability ε of making a mistake is small, and mistakes are made independently, the probability of tipping out of one convention and into the other is on the order of ε^3 “ (1996, 111).

Was folgt aus dieser Modellbetrachtung? Je geringer die Fehlerwahrscheinlichkeit, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die oppositionelle Konvention gewählt wird. Im Unterschied zu diesem evolutorischen Modell bestehen in einem klassischen Modell der Koordinationsspiele exakt drei Gleichgewichte: Beide Fahrer bewegen sich auf der rechten, oder beide auf der linken Spur oder beide bewegen sich mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 Prozent zwischen beiden. Die Frage, die im Rahmen dieses Modells nicht beantwortet werden kann ist, wie das Spiel verläuft, da die Struktur des Spiels keine Antwort hierzu liefert.¹⁴ Mit anderen Worten, die Modellösung sagt nichts über den Spielprozeß aus, der von Interesse ist. Die Antwort muß durch einen Kontextbezug gegeben werden, der außerhalb des Spiels zu finden ist. Aus der Kurzbeschreibung des evolutorischen Modells läßt sich folgende Konsequenz herleiten: Selbst wenn die Konvention in einer Ausgangssituation einer Gesellschaft bekannt ist, kann nicht auf eine Kontinuität der Konvention geschlossen werden. Pointierter formuliert, es existiert bei Gesellschaften mit identischen Konventionen eine positive Wahrscheinlichkeit, daß sich irgendwann in der Zukunft unterschiedliche

¹³ Es mag an dieser Stelle bereits ein Hinweis erfolgen, daß Keynes Konventionen nicht im Modellzusammenhang erörtert (vgl. IV, V).

¹⁴ Vgl. auch Mirowski (1986, 254f.).

Konventionen herausbilden. Diese Pfadabhängigkeit der Konvention ist in dem Modell von Young eine der kurzen, nicht der langen Frist, da unterstellt wird, daß vergangene Entscheidungen gegebenenfalls vergessen werden können.

Das Beispiel R-L-Verkehr läßt sich erweitern, wenn die Agenten durch Nationen ersetzt werden. Die Hypothese lautet nun, je mehr Länder diesselbe Konvention adaptieren, um so wahrscheinlicher ist es, daß die anderen Nationen folgen werden. Im Modell sind es insbesondere die Grenz- oder Nachbarstaaten, sog. *border agents* oder *border nations*, die zu einer Diffusion der neuen Konvention beitragen (Young 1996, 113). Young unterscheidet drei Möglichkeiten des Vorliegens von Konventionen: (i) Einheitliche in verschiedenen Nationen, von denen einige Nachbarstaaten sind; (ii) distinkte in verschiedenen Nationen, die nur wenig interagieren und (iii) die Koexistenz von zwei divergierenden Konventionen. Wie kommt es nun zu einem Wechsel und der Etablierung der neuen Konvention? In einer lokalen Gemeinschaft verschiedener Nationen kristallisiert sich gewöhnlich eine einheitliche Konvention heraus (*local conformity effect*). In Nationen, die nicht oder nur wenig miteinander interagieren, können verschiedene Konventionen bestehen bleiben (*global diversity effect*). Eine etablierte Konvention kann durch eine genügende Anhäufung von Zufallsänderungen erodieren (*punctuated equilibrium effect*) (vgl. 1996, 114-116). Als Fazit dieses Beispiels kann festgehalten werden, daß eine globale einheitliche Konvention ein größeres Beharrungsvermögen über einen längeren Zeitraum betrachtet aufweist, als die Koexistenz zweier distinkter Konventionen. Die Substitution der Konvention wird über das unkonventionelle Verhalten der *border agents* oder *border nations* induziert.

Boyer/Orléan (1992) definieren Konventionen im Sinne Lewis' als Verhaltensregularität, präzisieren das Koordinationsproblem im Gegensatz zu ihm jedoch im Rahmen der Theorie nichtkooperativer Spiele. Wie bereits bei der Darstellung des Ansatzes von Young skizziert wurde, ist ein Koordinationsspiel durch eine besondere Auszahlungsmatrix (*payoff-matrix*) definiert. Damit wird zum Ausdruck gebracht, daß keine konfligierenden Interessen beider Spieler auftreten und sich konvergente Präferenzen herausbilden. Die Auszahlungen können nicht über eine gegenseitige Verpflichtung (Konvention) der Spieler erfolgen, da sie nicht ohne in einem infiniten Regreß der Erwartungsbildung zu landen, zwischen den beiden Nash-

Gleichgewichten differenzieren können.¹⁵ In diesem Spiel müssen sich die Agenten auf einen außerhalb des Spiels liegenden Referenzpunkt - wie dies bereits im Ansatz von Young angedeutet worden ist - orientieren. Dies kann eine allgemeine Erfahrung, ein historisches oder kulturelles Ereignis sein (1992, 166). In einer solchen Konfiguration werden sich bestimmte Lösungen entwickeln, die Schelling als „intrinsic magnetism“ bezeichnet (1960, 70). Dieser „intrinsic magnetism“ ist das, was als Brennpunkt oder „focal points“ in die evolutionäre Literatur der Spieltheorie Eingang gefunden hat und für die Thematisierung von Lernprozessen relevant ist. Die Referenzpunkte enthalten keine Informationen über das Spiel, sondern dienen den Agenten dazu, sich zu koordinieren, somit die strategische Unsicherheit zu überwinden (Boyer/Orléan 1992, 167). Mit „focal points“ wird zum Ausdruck gebracht, daß Koordinationsprobleme nicht auf der Basis individueller Rationalität lösbar sind, es bedarf eines breiteren Kontextes der Entscheidung, der Irrationalität miteinbezieht.

Boyer/Orléan zeigen, daß eine endogene Ausbreitung einer überlegenen Konvention möglich ist, daß diese aber im wesentlichen von dem Vorhandensein einiger sozialer oder kultureller Spezifizierungen und Daten abhängt. Anonyme Vertragsbeziehungen sind für eine Transformation der Konvention nicht ausreichend. Sie folgen der Theorie der evolutionären Spiele, in der Konventionen eine stabile evolutionäre Strategie sind (1992, 165).¹⁶ Diese wird durch das auf Maynard Smith (1982) zurückgehende Konzept einer *ESS* (*evolutionarily stable strategy*) beschrieben. Kurzgefaßt beinhaltet es die Überlegung, daß wenn alle Mitglieder einer hinreichend großen Gruppe (Population) eine Konvention adaptieren, eine kleinere Gruppe mit einer mutierenden Strategie keine Veränderung auslösen kann. Aus der Sicht eines Mutanten ist die Strategie „to invade a population“ zum Scheitern verurteilt (1992, 168).¹⁷ Es sei beispielsweise [I] eine solche stabile Strategie, dann gilt: „it must have the

¹⁵ Zur Rationalen Erwartungshypothese im Kontext der Spieltheorie, vgl. kritisch Hamouda/Rowley (1996, 3. Kapitel).

¹⁶ Die Stabilität der Strategien kennzeichnet das Verhältnis von Mutant und einer bestehenden Population, die nicht so einfach durch eine divergierende Strategie des Mutanten beseitigt werden kann. Schotter hebt die Wichtigkeit dieser stabilen Strategie gegenüber Befürwortern einer Auflösung sog. Rigiditäten des Systems hervor (s.dort 1990). Institutionen und Konventionen, die ein gewisses Maß an Rigidität aufweisen, dennoch nicht invariant sind, sind notwendig für den Entscheidungsprozeß.

¹⁷ Holler/Illing verweisen in diesem Kontext auf ein illustratives Beispiel eines NEW YORK Touristen und seiner mit den NewYorkern inkompatiblen Ansicht, der Times Square sei Ort, an dem man sich treffen sollte, würde man einander aus den Augen verlieren oder sich getrennt haben, ohne zuvor einen Treffpunkt vereinbart zu haben. Die NewYorker

property that, if almost all members of the population adopt I, then the utility of these members is greater than that of any possible mutant, otherwise the mutant could invade the population and I would not be stable“ (1992, 168). Diese ESS ist deshalb als stabil charakterisiert, weil die sie konterkarrierende Strategien gleich geringere Auszahlungen erhalten als die ESS erhalten, somit Mutanten keine Chance geben. Wird diese Definition um die Vorstellung von Lewis (1969) und Sugden (1989) erweitert, dann kann Konvention definiert werden als jedes *ESS* in einem Spiel, das zwei oder mehr *ESS* hat. Eine Konvention ist demnach „one of two or more rules of behaviors, any of which, once established, would be self-enforcing“ (Sugden 1989, 9 in: Boyer/Orléan 1992, 168). Dieser Aspekt des *self-enforcing* wird in der Literatur zur Neuen Institutionenökonomik als nähere Umschreibung des Begriffs Konvention hervorgehoben (vgl. Kiwit/Voigt 1995).

Was wird mit dieser Begriffserweiterung gewonnen? Sie soll erklären, warum inferiore den Übergang zu superioren Konventionen blockieren können. Der Prozeß der Etablierung einer Konvention, ist von Optimazuständen oder Optimakonzeptionen scharf zu trennen. Die Quintessenz des Modells, das hier nicht en detail referiert werden kann, ist ein gewisser Pessimismus hinsichtlich einer endogenen Veränderungsmöglichkeit von Konventionen. Warum sollte eine Gesellschaft eine befriedigende *first-order* Konvention durch ein Paretooptimum substituieren wollen? Ferner, warum sollte eine Konvention, die ein gewisses Eigenleben kraft ihrer Etabliertheit entwickeln konnte, durch eine andere, die offenbar nicht von der Gruppe gewünscht wird, ersetzt werden?

Die Autoren bieten vor diesem Hintergrund der Probleme einer Selbsttransformation der Konvention ein Analyseschema innerhalb ihres Modellrahmens an, mit dem die Veränderungsgründe, in denen die sozialen Interaktionen unterschiedlich stark gewichtet sind, klassifiziert werden. Resümierend bemerken sie, daß das Haupthindernis der Diffusion in einer „indifferentiation of relations“ begründet ist, dergestalt daß Individuen, die eine superiore Konvention [A] wählten, numehr mit einer ganzen Population [B] konfrontiert sind (1992, 171). Die Substitution einer neuen Konvention gelingt schließlich dadurch, daß zugleich soziale Implementierungsstrategien lokal verankert werden. Boyer/Orléan erörtern das Gelingen dieser Strategie anhand der Etablierung japanischer Produzenten auf dem US-

würden den Mutanten „Tourist“ ausgrenzen, da er nicht den Ort „Grand Central Station“ angab (1996³, 364).

Markt und in Großbritannien. Zunächst wurde eine Transformation des japanischen Modells der industriellen Arbeitsbeziehungen in das Sozialgefüge der auf „market-oriented-wage-structures“ basierenden amerikanischen und britischen Verhältnisse pessimistisch eingestuft.¹⁸ Über die Strategie der Lokalisierung von *social filters*, konkret eine dem japanischen Betriebsklima entsprechende Auswahl neuer Mitarbeiter auf dem amerikanischen und britischen Arbeitsmarkt, wurde auch die Etablierung einer neuen Konvention möglich, ohne allerdings die alte zu substituieren. Die Autoren resümieren „Japan is strong because each person knows his place. American is strong when people do not know their proper places and are free to invent new roles for themselves“ (1992, 176). Abschließend sei hierzu erneut den Autoren das Wort gegeben: „It will be understood that it is in the interest of an established convention to impose a strong universality constraint on its potential competitors. Conversely, it is in the interest of a new convention to localize its effects and invade progressively the whole space“ (1992, 173). Wie die bisherigen Ausführungen deutlich gemacht haben, ist es nicht nur eine Frage der Verwendung der evolutionären Spieltheorie oder nicht, die das Gelingen der Etablierung respektive der Substitution von Konventionen ermöglicht.

IV. GRENZEN DER SPIELTHEORETISCHEN BETRACHTUNG

Richter/Furubotn markieren die Grenzen der Spieltheorie: „Schließlich sollten wir erwähnen, daß wir in unserem Buch die Spieltheorie nicht ausdrücklich heranziehen, und zwar deshalb, weil in den Arbeiten zur NIÖ Entscheidungen unter Ungewißheit über die Zukunft eine zentrale Frage sind. Die Spieltheorie jedoch ist in ihrer heutigen Form eine Sprache, in der man mögliche strategische Interaktionen beschreibt, und dazu bedarf sie (wiederum in der heutigen Form) sehr genaue Informationen darüber, was geschehen kann (1996, 306).“¹⁹ Konventionen werden von Richter/Furubotn mit Hinweis auf Hume und Lewis skizziert. Konventionen im Sinne eines „ex ante Versprechens“, die sog. „Kooperation ex ante“, wie sie noch Hume mit dem Beispiel der spontan sich ergebenden Ruderbewegung zweier

¹⁸ Zur Unterscheidung des Lohnregimes in „market-oriented“ und „corporatist wages“, vgl. Galbraith 1996, 502 f.

¹⁹ Mirowski schreibt: „Game theory is not a substitute for a theory of institutions. It can only be one component of such a theory, a theory committed to the explanation of changes as well as of complacency“ (1986, 260). Seine Auffassung läßt sich ebenso auf den Begriff Konventionen übertragen.

Ruderer in einem Boot vorschwebte, stellen nach ihrer Auffassung eher eine Ausnahme dar (1996, 41). Eine Konvention muß nicht für alle Beteiligten vorteilhaft sein und schon gar nicht dazu beitragen, daß die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt gesteigert wird, dennoch läßt sich ihre Bedeutung darin sehen, daß sie im allgemeinen Interesse ist, ohne aber Verpflichtungscharakter zu haben. Konventionen lassen sich nach ihrer Ansicht am ehesten als informelle Regeln verstehen, die eine für die Beteiligten gemeinsame Interessenlage im Sinne von Lewis aufweisen.

Im Ansatz von Kiwit/Voigt reduzieren Institutionen „strategische Unsicherheit“, somit Verhaltensunsicherheit und wirken über die Stabilisierung von Erwartungen auf die sich jeweils herausbildende Marktkonstellation ein (1995, 118). Sie unterscheiden interne und externe Institutionen. Konventionen werden als interne Institutionen oder interne Regeln definiert, die eine Selbstbindung beinhaltet (1995, 124). Externe Institutionen lassen sich in bestimmte und unbestimmte Rechtsregeln unterteilen. Die unbestimmten Rechtsregeln sind einerseits nur über ein kulturelles Ambiente näher definierbar und bilden zugleich eine wichtige Nahtstelle zu den internen Institutionen. Hierunter subsumieren sie Konventionen, ethische Regeln, Sitten und formelle private Regeln. Wenngleich diese Differenzierung in externe und interne Institutionen sinnvoll ist, so wollen die Autoren sie nicht als eine systematische Distinktion verstehen (1995, 124; siehe hierzu die von Leibold gewählten Anknüpfungspunkte der Pfadabhängigkeit 1996, 106ff).

Kiwit/Voigt untersuchen die Bedingungen des Wandels im Konfliktfeld zwischen der Notwendigkeit von Stabilität und Flexibilität von Institutionen und Konventionen (1995, 119). Für meine Fragestellung interessiert, welche Funktion Konventionen zugeschrieben wird und welches Veränderungspotential sie aufweisen. Kiwit/Voigt verwenden das schon skizzierte Beispiel Rechtsfahren im Straßenverkehr. Diese Konvention schafft zugleich ein gewisses Vertrauen seitens der agierenden Teilnehmer in ihr Fortbestehen. Die Frage bleibt bestehen, *wie* dieses Vertrauen geschaffen wird. Die Autoren weisen auf eine wichtige Implikation der Konvention hin, die sie als *Netzwerkeffekte* definieren (1995, 128). Je mehr Teilnehmer einer Gruppe sich auf diese Konvention orientieren, um so größer sind die Vorteile für jeden einzelnen. Das bedeutet einen Kooperationsgewinn infolge der Adaption und damit Perpetuierung von Konvention.

Die Pfadabhängigkeit von Konventionen spielt für die Analyse des Wandels der Institutionen eine zentrale Rolle. Kiwit/Voigt kommen zu dem Ergebnis, daß es gerade die *Netzwerkeffekte* von Typ 1 [internen Regeln = Konventionen] sind, die es erlauben, von einer Pfadabhängigkeit zu sprechen (vgl. Tab. 2, 1995, 136).²⁰ Der Grund hier ist, daß Institutionen als „interne Modelle“ kognitiv in den Individuen vermittelt sind. Allerdings ist hierbei zu beachten, daß die verschiedenen internen Institutionen eine unterschiedliche „kognitive Verankerung“ aufweisen (1995, 136). Beispielsweise sind ethische Regeln relativ invariant, somit intensiver kognitiv verankert, als Konventionen. Im Gegensatz dazu sind externe Institutionen, Gesetze, nicht kognitiv verankert. Für die Etablierung von Konventionen als auch für ihre Veränderung ist die Wahrnehmung und Erfahrung dieser von zentraler Bedeutung (1995, 134f.). Die Pfadabhängigkeit der Wahrnehmung evoziert eine Verhaltensregularität und dies erklärt, warum institutioneller Wandel und Wahrnehmung von Konventionen nicht von einander getrennt werden können. Interne Institutionen respektive Konventionen müssen als ein sich veränderbares Produkt eines sich in der Zeit vollziehenden Prozesses verstanden werden. „Grob gesprochen läßt die Pfadabhängigkeit der Wahrnehmung konvergierende interne Modelle entstehen, die dann Regeleigenschaft annehmen, wenn sie zu Verhaltensregelmäßigkeiten auf der Ebene der betrachteten Gruppe führen“ (1995, 135). Diese Analyse von Kiwit/Voigt ist für meine Fragestellung der Relevanz von Konventionen zentral und dient als ein Übergang zur Diskussion in der keynesianischen Literatur.

Für den Fortgang der Untersuchung sind die folgende Unterscheidungen von Unsicherheit hervorzuheben: (i) *Fundamentale Unsicherheit*: Sie beinhaltet, daß keine subjektiven oder objektiven Wahrscheinlichkeiten über Kontextfaktoren, mithin Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsdaten, angegeben werden können und auch keine Informationen über strategische Zusammenhänge bestehen. Das Keynes'sche Unsicherheitskonzept ist eine Form, in der die mathematische Erwartungsbildung über Kontextfaktoren (Zins-, Preis-, Gewinnentwicklung) als unzulänglich für eine Modellierung von Unsicherheit gilt (Lawson 1995). Unsicherheit ist fundamental, weil es kein Entrinnen aus der Unsicherheit gibt, weder über numerische Propositionen, noch kognitive Illusionen oder Wahrscheinlichkeiten. Sie sind die Essenz des Begriffs Konvention in der Theorie von Keynes. (ii) *Strategische Unsicherheit* ist ein Resultat der interdependenten Beeinflussung von Agenten nach Verhaltens- oder Politik- oder Spieländerungen. Die Bildung von Wahrscheinlichkeiten über die Strategie eines

²⁰ Kiwit/Voigt klassifizieren insgesamt 5 Typen von Regeln (1995, 124).

oppositionellen Agenten bedeutet zunächst eine Reduktion der Informationen auf den Modellkontext. In der Spieltheorie ist diese Form bedeutsam, da mit ihr zum Ausdruck gebracht wird, daß infolge der interdependenten Spielstruktur jedes mögliche Ergebnis von der Entscheidung des anderen Agenten mitbestimmt wird. (iii) Stochastische Unsicherheit liegt vor, wenn mit Wahrscheinlichkeitsverteilungen Aussagen über ökonomische Kontextfaktoren getroffen werden. Etwaige Differenzen zwischen den erwarteten und den eingetroffenen Resultaten sind zufällig, da in der Regel von einer Maximierung des Erwartungswerts des Nutzens ausgegangen wird.

Werden die bisherigen Ausführungen zu Konventionen im Kontext der aktuellen Debatte über Konventionen in der Theorie von Keynes erörtert, dann ist zu prüfen, welche Divergenzen oder Kongruenzen bestehen. Von Interesse ist insbesondere: (i) Ist *self-enforcement* für den Begriff der Konvention von Keynes bedeutsam? (ii) Ist Konvention gleichbedeutend mit einer informellen Regel? (iii) Eliminiert die Orientierung an Konventionen die Unsicherheit? Aus diesen Fragen resultiert ein Präzisionsbedarf, der im nächstfolgenden Teil V eingelöst werden kann.

V. DIE FRAGILITÄT DER KONVENTION ODER DIE KEYNESIANISCHE PERSPEKTIVE

In der aktuellen Debatte über den Begriff und den Stellenwert der Konvention in der Theorie von Keynes dominiert die Auffassung, der Rekurs auf Konventionen sei eine Konsequenz seiner Analyse der Unsicherheit.²¹ Ein vorläufiges Ergebnis ist, daß der Bezug auf Konvention keine Konsequenz, sondern eine Implikation ist (vgl. Muchlinski 1997).²² Den

²¹ Vgl. Crotty (1994,136): „The future is unknowable; we exist in an environment of true uncertainty.(...)The concept of the socially constructed human agent and conventional decision making in concert with an understanding of the institutional foundations of conditional stability create a world with nondeterminst or contingent laws and tendencies“. Bateman (1994, 1996), Davis (1994a, 1997), Freedman (1995), Galbraith/Darity (1994), Lawson (1991, 1995), O'Donnell (1991).

²² Boland hat in einer früheren Untersuchung über „Knowledge and the role of institutions in economic theory“ betont, daß Institutionen „create knowledge and information for the individual decision maker (1975, 964). Eine dynamische Theorie der Institution habe dies zu beachten. „The theory formed views institutions as social conventions which can be influenced by individual members of the society, but which also extend beyond the

nun folgenden Ausführungen seien zunächst einige Klarstellungen vorangestellt. Keynes diskutiert Konventionen (*conventional judgement*) nicht in einem Modellkontext, ebenso nicht als spieltheoretische Modellierung einer Interaktion zweier Agenten. Seine Ausführungen beinhalten keine wahrscheinlichkeitstheoretischen, sondern eine epistemologische Fragestellung. Insofern ist der Rekurs auf Keynes nicht einem intendierten Modellvergleich geschuldet, sondern einer Ergänzung der modelltheoretischen Betrachtung.

Keynes hebt die Persistenz der Unsicherheit und des Unwissens (*ignorance*) in *The General Theory* (1936) und seinem Opus Postulum in *The Quarterly Journal of Economics* (QJE) (1937) hervor und begründet vor diesem Hintergrund den Stellenwert der Konventionen. Die Signifikanz von Unsicherheit betont Keynes in seiner Auseinandersetzung mit der Orthodoxie. Eine prominente Textpassage lautet: „By uncertain knowledge, let me explain, I do not mean merely to distinguish what is known for certain from what is only probable. (...) We simply do not know. Nevertheless, the necessity for action and for decision compels us as practical men to do our best to overlook this awkward fact and to behave exactly as we should if we had behind us a good Benthamite calculation of a series of prospective advantages and disadvantages, each multiplied by its appropriate probability, waiting to be summed“ (1937, C.W., XIV, 113-114).²³ Mit der Kategorie Unsicherheit weist er die Illusion der Orthodoxie als eine Methode der Simplifizierung und „blind manipulation, which will furnish an infallible answer“ zurück (1936, 297).²⁴ Die in der *General Theory* entwickelte Position hat in *A Treatise on Probability* (1921) und der dort skizzierten „theory of knowledge“ (1921, 19) ihre philosophischen Wurzeln, die allerdings weit bis in einige noch unveröffentlichten Manuskripte der frühen Jahre 1904 und folgende zurückreicht.²⁵

Keynes beschreibt die Funktion der Konvention im 12. Kapitel der *General Theory*, er definiert sie nicht. In einer Welt der Unsicherheit kreieren und reproduzieren ökonomische Agenten Konventionen, die die Grundlage ihrer Entscheidung und Erwartungsbildung sind.

individuals and thereby can influence the individuals either as constraints or as instruments of change“ (ibid, 965).

²³ Vgl. auch Keynes, in: C.W., XIV, 106; C.W., XII, 70-71. Galbraith/Darity nennen es *pure uncertainty* (1994, 51).

²⁴ Vgl. hierzu Hillard (1992).

²⁵ Die Auseinandersetzung über den inhärenten Zusammenhang dieser Schriften ist durch die Kritik an Bateman (1991b) neu entflammt und noch nicht abgeschlossen, vgl. ders. (1994), Davis (1995), Muchlinski (1997), Skidelsky (1996).

Konventionen erweitern somit die Informationsgrundlage, ohne ihnen Vollständigkeit zu verleihen. Ein Rückbezug auf Konvention setzt die Wahrnehmung dieser und damit das Beurteilungsvermögens des Individuums voraus, ohne hiermit perfekte Informiertheit, vollkommene Voraussicht oder Sicherheit zu erlangen. Keynes schreibt: „We are assuming, in effect, that the existing market valuation, however arrived at, is uniquely correct in relation to our existing knowledge of the facts which will influence the yield of the investment, and that it will only change in proportion to changes in this knowledge; though philosophically speaking, it cannot be correct, since our existing knowledge does not provide a sufficient basis for a calculated mathematical expectation. (...) Nevertheless the above conventional method of calculation will be compatible with a considerable measure of continuity and stability in our affairs, *so long as we can rely on the maintenance of the convention*“ (1936, 152).²⁶

Da Unsicherheit und Unwissen nicht mit der Akkumulation der Fakten, noch der Erfahrung eliminiert werden, kann sich der Investor nur auf die konventionelle Marktbewertung stützen. Lawson schreibt, Konvention ist „not merely an individual rule of thumb but a practice that individuals can observe others to be following“ (1991, 193). Ferner: „It is not merely that an individual investor must, or can, be guided by it, it is also that an individual investor must be able to rely upon it being (through the actions of others) maintained. Its maintenance in this context of interdependency can facilitate a degree of continuity and stability in market evaluations and thus a degree of security for investors who are otherwise lacking in relevant information concerning the prospective yields“ (1991, 208). Vertrauen in „the continuity of a convention“ ist hierfür entscheidend, obgleich damit nicht ihre Invarianz unterstellt wird (Lawson 1995, 96).

Konventionen und damit die Beurteilung relevanter Kontextfaktoren implizieren eine Fragilität der Wissensgrundlage (Keynes 1936, 147). Die Orientierung an Konventionen erlaubt keine Delegation der individuellen Beurteilung des Investors an andere Marktteilnehmer. „Knowing that our own individual judgment is worthless, we endeavour to

²⁶ Konventionen sind nicht mit Regeln identisch, wie dies von einigen Autoren vertreten wird, vgl. etwa Galbraith/Darity (1994, 51), ferner Young (1996). Konträr zu dieser Sicht steht die Auffassung von Davis, der den Einkommensbildungsprozeß basierend auf Konventionen und somit losgelöst von der Logik des Marktes, als „conventional non-market“ analysiert (1994b, 161).

fall back on the judgment of the rest of the world which is perhaps better informed. That is, we endeavour to conform *with* [Herv. EM] the behaviour of the majority or the average“ (1937, CW., XIV, 114). Dieser Satz weist nicht auf die Irrelevanz der individuellen Beurteilung hin, sondern auf die für das individuelle Urteil relevante konventionelle Marktbewertung - oder wie Lawson es nennt, den *situational approach*. Der Rekurs auf eine Konvention eliminiert nicht Unsicherheit. Keynes schreibt: „But it is not surprising that a convention, in an absolute view of things so arbitrary, should have its weak points. It is precariousness which creates no small part of our contemporary problem of securing sufficient investment (1936, 153)“.

Die Fragilität der Entscheidungsgrundlage ist ein wesentliches Merkmal der Konvention. Konventionen, Erwartungsbildung und „state of confidence“ bilden zusammen ein kategoriales System seiner ökonomischen Theorie. In einer modernen Variante arbeiten diese Überlegung u.a. Dixit (1992) und Dornbusch (1990) heraus. Dixit zeigt, daß ein gegebener Kapitalwert nicht ausreichend dafür ist, daß investiert wird. Diese Investitionsentscheidung wird vielmehr davon abhängig gemacht, ob die erwarteten Erträge die Summe aus Kapitalkosten *und* dem Optionswert des Abwartens übersteigen.²⁷ Diese Strategie des Abwartens und damit Hinauszögerns einer Investitionsentscheidung erklärt, warum auf Märkten selbst dann nicht investiert wird, wenn ein gegebenes Preisniveau die langfristigen, durchschnittlichen Kosten erheblich übersteigt. Dixit pointiert seine Überlegung: “This view of investment under uncertainty can be summarized as „a theory of optimal inertia“, or „a benevolent tyranny of the status quo. It says that firms that refuse to invest even when the currently available rates of return are far in excess of the cost of capital may be optimally waiting to be surer that this state of affairs is not transitory. If the uncertainty is low, there can be only little value in waiting. If the uncertainty is high, on the other hand, setting a high trigger before taking action may avoid very bad outcomes“ (1992, 109, 116). In der aktuellen Theoriediskussion wird versucht, der Vorgehensweise von Keynes dadurch Rechnung zu tragen, daß die Investitionsentscheidung als Theorie irreversibler Kosten unter Unsicherheit

²⁷ Im Kapitel 11 der *General Theory* arbeitet Keynes die Abhängigkeit der Investitionsentscheidung von den erwarteten Erträgen heraus: “When a man buys an investment or capital-asset, he purchase the right to the series of prospective returns, which he expects to obtain from selling its output, after deducing the running expenses of obtaining that output, during the life of the asset. This series of annuities Q_1, Q_2, \dots, Q_n it is convenient to call the *prospective yield* of the investment“ (1936, 135).

rekonstruiert wird, anknüpfend an seinen Ausführungen über den Konjunkturzyklus und den erwartungsbedingten Schwankungen im 22. Kapitel der *General Theory*.²⁸

In der Theorie von Keynes bezieht sich Unsicherheit bezieht sich auf die Zukunft *und* auf eine Entscheidungssituation. „It is reasonable, therefore, to be guided to a considerable degree by the facts about which we feel somewhat confident, even though they may be less decisively relevant to the issue than other facts about which our knowledge is vague and scanty“ (1936, 148). Diese Aussage verdeutlicht eine epistemologische Position, die er zu einem frühen Zeitpunkt in seinem Disput mit G.E. Moore entwickelt.²⁹ Keynes verwirft dessen Vorstellung eines durch Regeln geleiteten Handelns der Individuen. Er betont die Überlegenheit des individuellen Urteilsaktes und der Intuition. Diese Sichtweise ist für das Verständnis der Konvention relevant, weil sie deren Voraussetzung sind. Es bleiben nunmehr die eingangs zu diesem Kapitel gestellten Fragen zu beantworten. Der potentielle Investor muß unterscheiden zwischen der individuellen Option und der konventionellen Marktbewertung hierüber, somit gibt es keine Übereinstimmung zwischen beiden Quellen des Wissens. Keynes schreibt: „Thus the professional investor is forced to concern himself with the anticipation of impending changes, in the news or in the atmosphere (...)“ (1936, 155). Eine Selbstbindung im Sinne der kollektiven Zielerreichung gibt es nicht. Die Akteure, die beispielsweise am Markt zusammentreffen, sind durch heterogene Interessen charakterisiert. Im einfachsten Fall handelt es sich um je eine Gruppe von Anbietern und Nachfragern. Die Orientierung an Konventionen bedeutet, daß die beschränkte Informationsbasis und Rationalität des Investors um die Wahrnehmung der Marktbewertung anderer Investoren erweitert wird. Diese liegen der Erwartungsbildung zugrunde. Bateman schreibt: „He (Keynes, EM) came to see that maintaining the proper conventions was crucial to investment, too. Just as a well-established

²⁸ An dieser Stelle soll der Hinweis genügen, daß Dixit auf den Ansatz von Bernanke (1983) rekurriert, der seine Theorie irreversibler Investitionsentscheidung unter Unsicherheit als eine Rekonstruktion der keynesianischen Überlegung versteht. „Thus, the dynamics of investment become very sensitive to expectations about the rate of information arrival. We shall show that the interactions of investor learning and the optimal timing of investments may plausibly give rise to sharp fluctuations in the demand for capital goods, thereby helping to explain the business cycle“ (Bernanke 1983, 85f.). Beide Ansätze sind im Kontext der konventionellen Marktbewertung zu stellen, da die Beurteilung der Profiterwartungen (*prospective yields*) nicht auf eine sichere Datenbasis abstellen kann, sondern auf die wahrzunehmenden Konventionen. Anderenfalls bliebe die Ökonomie im „benevolent tyranny of the stauts quo“.

²⁹ Vgl. die Zusammenstellungen von Davis (1994a), Muchlinski (1996a), O’Donnell (1989).

convention of low interest rates might be self-fulfilling, so, too, might be a well-established convention of stable, high levels of investment“ (1994, 109).³⁰ Für Freedman beinhaltet die konventionelle Beurteilung die Relevanz des individuellen Urteils, hierauf basiert letztlich der Kategorienwechsels bei Keynes (Freedman 1995, 90). Die Interpretation von Crotty „Keynes tells us, [conventions, EM] are a substitute for knowledge“ ist vor diesem Hintergrund nicht überzeugend (1994, 121). Abschließend ist an dieser Stelle festzuhalten, daß Konventionen nicht als informelle Regel zu verstehen sind. Ein bedeutsames Moment der Erwartungsstabilisierung und damit Beurteilungsmöglichkeit der Entscheidungen und Handlungen ist jedoch dadurch gegeben, daß die konventionelle Marktbewertung den individuellen Entscheidungen vorauszugehen hat und sie begleitet. Damit fehlt dem Keynes'schen Begriffsverständnis die Spontaneität Humes, die ebenso von Vertretern der Neuen Institutionenökonomik abgelehnt wird. Diese Gemeinsamkeit ist allerdings begrenzt durch die in der Neuen Institutionenökonomik deduzierte Wirkung von Konventionen als einer Selbstüberwachung (*self-enforcement*). Wenn auch das individuelle Kalkül der Vorteilsorientierung in der Theorie von Keynes rekonstruiert werden kann, verbleibt der Terminus Konvention im Kontext der Entscheidungsfindung und Erwartungsstabilisierung, somit im Kontext der Reduktion von Unsicherheit.

VI. SCHLUSSBETRACHTUNG

Eine Schlußfolgerung aus der hier vorgestellten Untersuchung ist, daß die individuelle Beurteilung (*individual judgment*) und Intuition (*intuition*) eine Voraussetzung der Erkenntnis ist. Eine Transformation des individuellen Urteils in eine konventionelle Beurteilung ist nicht möglich. Die konventionelle Bewertung der Marktsituation wurzelt in der individuellen Urteilsfähigkeit, von deren Perzeption sie abhängt. Die Wahrnehmung der Konvention ist als eine Erweiterung der Entscheidungsgrundlage zu verstehen. Die Keynesianische

³⁰ Siehe seine Ausführungen zum „conventional approach to policy“, die Bateman auf die Geldpolitik und die Erwartungsbildung über den Zinssatz bezieht (1994, 108. Keynes schreibt hierzu, „to say that the rate of interest is a highly conventional rather than a highly psychological, phenomenon“ (1936, 203). Bateman schlußfolgert, „fortunately, however, most people form their subjective expectations according to what they take to be the „conventional“ view of the effects of policy; (...) if the policy *convention* is one of keeping long-term interest rates low, then a *conventional outlook* will form among the public that this will be the case. One good convention leads to another“ (1994, 109); vgl. auch Bateman 1996, 150f, 130f.

Makrotheorie basiert im wesentlichen auf Erwartungsgrößen, des institutionellen Arrangements und der Konventionen. Fundamentale Unsicherheit und die Fragilität der Konventionen sind ein zentrales Kennzeichen dieser Theorie. Entscheidungen der Agenten sind sozial strukturiert, ohne die individuelle Referenz zu substituieren, ebenso sind die Veränderungen von Institutionen sozial vermittelt. In der Neuen Institutionenökonomik gelten Konventionen kraft einer Selbstbindung als Verhaltensregularität, mit der „strategische Unsicherheit“ reduziert werden soll. Konventionen erzielen ihre Wirkung über die Schaffung von „Netzwerkeffekten“. In spieltheoretischen Analysen wird hingegen die Entscheidungssituation als ein strategisches Spiel modelliert, in der Agenten in ihren Entscheidungen von einer hierarchischen Interdependenz abhängen. Die konfligierenden Ziele werden auf der Basis eines Systems von Erwartungen erster und höherer Ordnung bezogen auf das jeweilige Ziel des Anderen und dessen Erwartungen formuliert. Im Rahmen der Theorie evolutorischer Spiele erfolgt die Strategiewahl nicht als bewußte Auswahl durch den Agenten. Der Spieler repräsentiert zugleich die stabile Strategiemenge und Person, ist somit Symbolik - dies im Unterschied zum potentiellen Investor in der ökonomischen Theorie von Keynes.

VII. LITERATUR

- Bateman, Bradley W. (1994) Rethinking the Keynesian Revolution. In: Davis, John B. (ed.) (1994c) *The State of Interpretation of Keynes*, 103-122.
- (1991a) The Rules of the Road: Keynes's Theoretical Rationale for Public Policy. In: Bateman, Bradley W./Davis, John B., (eds.) (1991) 55-68.
- (1991b) Das Maynard Problem. In: *Cambridge Journal of Economics*, 15, 101-111.
- Bateman, Bradley W./Davis, John B. (eds.) (1991) *Keynes and Philosophy. Essays on the Origin of Keynes's Thought*. Edward Elgar, London.
- Binmore, Ken (1987) Modelling Rational Players I. In: *Economics and Philosophy*, 3, 179-214.
- Boland, Lawrence A. (1975) Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory. In: *Journal of Economic Issues*, Vol XIII, Nr. 4, December 1979.
- Boyer, Robert/Orléan, André (1992) How do Conventions Evolve? In: *Journal of Evolutionary Economics*. Volume 2, 165-177.

- Crotty, James (1994) *Are Keynesian Uncertainty and Macroeconomy Compatible? Conventional Decision Making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels*. In: Dymski, Gary/Pollin, Robert (Eds.) (1994), 105-139.
- Davis, John B. (1997) J.M. Keynes on History and Convention. In: Harcourt, G.C./Riach, P.A. (1997) *A Second Edition of the General Theory, Volume 2*, Routledge. London, 203-221.
- (1994a) *Keynes's Philosophical Development*. University Press, Cambridge.
- (1994b) The Locus of Keynes's philosophical thinking in *The General Theory*: The Concept of Convention. In: Vaughn, Karen I. (ed.) (1994) *Perspectives on the History of Economic Thought*, Volume X, Method, Competition, Conflict and Measurement in the Twentieth Century, Aldershot, 157-178.
- (1994c) (ed.) *The State of Interpretation of Keynes*. Bosten/Dordrecht/London.
- Dimand, Mary Ann/Dimand, Robert W. (1996) *A History of Game Theory, Volume 1. From the Beginnings to 1945*. London/New York.
- Dixit, Axil (1992) Investment and Hysteresis. In: *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 6, Nr. 1, 107-132.
- Dornbusch, Rüdiger (1990) *Policies to move from Stabilization to Growth*. CEPR Discussion Paper, Nr. 456.
- Dow, Sheila/Hillard, John (1995) *Keynes, Knowledge and Uncertainty*. Edgar Elgar Hants/Vermont.
- Dymski, Gary/Pollin, Robert (1994) *New Perspectives in Monetary Macroeconomics: Explorations in the Tradition of H.P. Minsky*. Michigan.
- Feess-Dörr, Eberhard (1995³) *Mikroökonomie. Eine Einführung in die neoklassische und klassisch-neoricadianische Preis- und Verteilungstheorie*. Marburg.
- Freedman, Craig (1995) Animal Spirits in his Soup: A Look at the Methodology and Rhetoric of *The General Theory*. In: *Journal of Economic Methodology* 2:1, 79-104.
- Galbraith, James K./Darity, William (Eds.) (1994) *Macroeconomics*. Boston.
- Galbraith, James K. (1996) *Inequality and Unemployment - An Analysis Across Time and Countries*. In: *Ekonomiska Misao I Praksa. Casopis Fakulteta Za Turizam I Vanjsku Trgovinu*. Dubrovnik, 489-518.
- Hamouda, Omar F./Rowley, Robin (1996) *Probability in Economics*. London/New York.

- Hillard, John (1992) Keynes, Orthodoxy and Uncertainty. In: Gerrard, Bill./Hillard, John (eds.) (1992) *The Philosophy and Economics of J.M. Keynes*. Edward Elgar, London, 59-79.
- Hodgson, Geoffrey M./Samuels, Warren/Tool, Marc R. (eds.) (1994) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Two Volumes. Aldershot/Hunts.
- Khalh, Elias L. (1994) Rules. In: Hodgson, Geoffrey et al (1994) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Cheltenham/UK, 253-264.
- Keynes, J.M. (1973-89) *The Collected Writings (C.W.) of Maynard Keynes*. Vols. I-XXIX, Moggridge, D.E./Johnson, E. (eds.) Macmillan, London.
- VII The General Theory of Employment, Interest and Money (1936).
 - VIII A Treatise on Probability (1921).
 - XXIX The General Theory and After: A Supplement.
 - (1937) The General Theory of Employment. (Keynes's opus postulum) In: The Quarterly Journal of Economics, 209-223, London (republished in: CW., Volume XIV, 109-124).
- Kiwit, Daniel/Voigt, Stefan (1995) Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen. In: *ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 46, 117-147.
- Langlois, Richard N. (Ed.) (1986) *Economics as a process. Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge/London.
- Lawson, Tony (1995) *Economics and Expectations*. In: Dow, Sheila/Hillard, John (eds.) (1995), 77-106.
- (1991) *Keynes and the Analysis of Rational-Behaviour*. In: O'Donnell, R.M.(ed.) (1991) 184-226.
- Leipold, Helmut (1996) Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung. In: Cassel, Dieter (Hg.) *Entstehung und Wettbewerb von Systemen*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 246, 93-115.
- Lewis, David (1969) *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Mirowski, Philip (1992) What were von Neumann and Morgenstern trying to accomplish? In: E.R. Weintraub (eds.) (1992), 113-147.
- (1991) When Games Grow Deadly Serious: The Military Influence on the Evolution of Game Theory. In: *History of Political Economy*, Supplement to Vol. 23, 227-256.

- (1986) Institutions as a Solution Concept in a Game Theory Context. In: Mirowski (Ed.) (1986) *The Reconstruction of Economic Theory*. Boston, 214-263.
- Muchlinski, Elke (1997) *Some Remarks on Convention in Keynes's Economic Thinking*. Berlin/Marseille. Diskussionbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin Nr. 1997/10. Volkswirtschaftliche Reihe. Berlin
- (1997a) *The Philosophy of John Maynard Keynes - A Reconsideration*. (i.E. in: Cahiers d'Économie Politique. Histoire de la pensée et Théories.
- (1996a) *Keynes als Philosoph*. Duncker & Humblot. Berlin.
- (1996b) Die erkenntnistheoretische Position von John Maynard Keynes - Anmerkungen zur aktuellen Kontroverse. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Vol. 4, 1-26, Berlin.
- North, Douglass C. (1994) Economic Performance Through Time. Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science. In: *American Economic Review*, 84, 359-368.
- (1992) *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen.
- O'Donnell, Rod M. (1991) Keynes on Probability, Expectations and Uncertainty. In: O'Donnell, Rod M. (1991a). *Keynes as a Philosopher-Economist*. The Ninth Keynes Seminar held at the University of Kent at Canterbury, 1989, Macmillan, London, 3-60.
- (1989) *Keynes: Philosophy, Economics and Politics. The Philosophical Foundations of Keynes's Thought and their Influence on his Economics and Politics*, Macmillan Press, London.
- Penz, Reinhard/Wilkop, Holger (Hg.) (1996) *Zeit der Institutionen - Thorstein Veblens evolutorische Ökonomik*. Band 2, Marburg.
- Priddat, Birger P./Wegner, Gerhard (Hg.) (1996) *Zwischen Evolution und Institution. Neue Ansätze in der ökonomischen Theorie*. Marburg.
- Priddat, Birger P. (1994) Zeit der Institutionen - Elemente einer Theorie der Institutionen in der Ökonomie. *Diskussionschrift der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Witten/Herdecke*.
- Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik (1996) *Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen.
- Runde, Jochen (1995) *Risk, Uncertainty and Bayesian Decision Theory: A Keynesian View*. In: Dow, Sheila/Hillard, John (1995), 197-210.
- Rutherford, Malcom (1994) *Institutions in economics. The old and the new institutionalism*. Cambridge/New York/Melbourne.

- Schelling, Thomas C. (1960) *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Massachusetts.
- Schotter, Andrew (1990) *Free Market Economics: A Critical Appraisal*, 2nd edn. Oxford.
- (1986) The Evolution of rules. In: Langlois, Richard N. (Ed.) (1986) *Economic as a Process. Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge, 117-133.
- (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge.
- Seifert, Eberhard K./Priddat, Birger P. (1995) *Neuorientierung in der ökonomischen Theorie. Zur moralischen, institutionellen und evolutorischen Diskussion des Wirtschaftens*. Marburg.
- Skidelsky, Robert (1995) Review of Davis, John B. (1994a), Keynes's Philosophical Development. In: *The Economic Journal*, 106 (July), 1070-1072.
- Streit, Manfred (1995) *Systemwettbewerb und Harmonisierung im europäischen Integrationsprozeß*. Diskussionsbeitrag. Max Planck Institut, Jena.
- Sugden, Robert (1989) Spontaneous Order. In: *Journal of Economic Perspectives*, Fall, 3, 85-97.
- Young, H. Peyton (1996) The Economics of Convention. In: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No 2, Spring 1996, 105-122.

