

Ramser / Riese Hrsg.

Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung

Springer Verlag Berlin 1989

Macht: Eine ökonomische Analyse¹

B. S. Frey

1 Macht und Hierarchie

Meist gilt es als selbstverständlich: „Je höher die Position, desto mehr Macht“. Der Direktor einer Unternehmung und der General einer Armee sind mächtig. Daß sich Position und Macht entsprechen, gilt als so offensichtlich, daß es gar trivial erscheint. Diese Korrelation wird nicht nur im täglichen Leben, sondern auch in der Wissenschaft unterstellt.

Andererseits läßt sich auch beobachten, daß Leute in untergeordneten Positionen erhebliche Macht ausüben können. Zuweilen sind sie sogar mächtiger als ihre Vorgesetzten. Häufig hängt man mehr vom Wohlwollen einer in der Hierarchie tiefer eingestufenen, als von demjenigen einer höher eingeordneten Person ab. Zur Illustration sei folgendes Beispiel betrachtet. Jemand braucht dringend einen Paß. Der zuständige (untergeordnete) Beamte kann diese Aufgabe rasch erledigen oder mehrere Wochen dafür brauchen. In diesem Falle erfährt der Antragsteller eine intensive Abhängigkeit vom Verhalten einer anderen Person, was nichts anderes als eine Machtbeziehung darstellt. Dies bewirkt nicht nur ein Gefühl der Hilflosigkeit und Frustration, sondern führt häufig auch zu einer Verhaltensänderung. Meist lohnt es sich, gegenüber dem Beamten freundlich, wenn nicht sogar unterwürfig zu sein, obgleich man ihm (oder ihr) wegen dieser Abhängigkeit nicht gerade wohlgesonnen ist.

In dieser Arbeit sollen die machtbestimmenden Faktoren behandelt werden. Dazu wird ein ganz bestimmtes, operationalisierbares Konzept der Macht verwendet. Im Gegensatz zu den üblichen Ansätzen wird Macht hier nicht im Sinne der Fähigkeit, jemand anderen zu einem bestimmten Verhalten zu zwingen, aufgefaßt. Vielmehr wird die andere Seite dieser Beziehung betrachtet: „*Macht*“ wird definiert als die Freiheit von Zwang, der durch andere Personen und/oder äußere

¹ Eine erste Fassung dieser Arbeit wurde an einer vom Forschungsinstitut für Wirtschafts- und Sozialpolitik Zug (FWS) veranstalteten Konferenz über „Economy and Power“ im Juli 1988 in Interlaken vorgetragen. Ich bin den Teilnehmern, insbesondere Peter Bernholz, Manfred Gärtner, Arye Hillman, Steve Pejovich und Gordon Tullock für wertvolle Hinweise dankbar. Nützliche Anregungen haben mir auch Hans Albert, James M. Buchanan, Reiner Eichenberger, Beat Gygi, Beat Heggli, Cornelia Klinger, Barbara Krug, Siegwart Lindenberg, Dennis C. Mueller, Werner W. Pommerehne, Reto Schleiniger, Patrizia Schnyder, Elisabeth Tester und Robert D. Tollison gegeben.

² Dahls einflußreichem Lehrbuch „Modern Political Analysis“ (1963) folgend ist der erste Weg „to detect and weight power, i.e. to operationalize the concept, is to assume that ... an actor's power is closely correlated with his position in an official or semi-official hierarchy“ (S. 52-53).

Bedingungen ausgeübt wird. Macht in dem hier verwendeten Sinne bezieht sich auf die Möglichkeit, unabhängig oder in einer *selbstbestimmten* Weise zu handeln. Diese Verschiebung der Betrachtung von den Zwang ausübenden zu den Zwang unterworfenen Personen erlaubt es, empirisch testbare Hypothesen abzuleiten. Insbesondere können die Bedingungen bestimmt werden, unter denen eine Person niedrigen Ranges viel Macht und eine Person hohen Ranges wenig Macht besitzt. Es wird somit versucht, über die abstrakten und spekulativen Erörterungen zu einer empirisch testbaren Theorie der Macht vorzustoßen, wobei der Rationalansatz der Wirtschaftswissenschaft zugrundegelegt wird.

Im Abschnitt 2 wird eine kurze Übersicht über die bestehenden Theorien der Macht gegeben und mit der hier verwendeten Betrachtung verglichen. Abschnitt 3 beschäftigt sich mit der grundlegenden Beziehung zwischen Macht und (formaler) Position, wobei das spezifische Machtkonzept – es wird als S-Macht bezeichnet – erläutert und komparativ statistische Ergebnisse abgeleitet werden. Die Determinanten der S-Macht werden im Abschnitt 4 identifiziert, und im nachfolgenden Abschnitt 5 werden verschiedene Anwendungen und empirische Evidenz vorgestellt. Die Beziehungen des hier vertretenen Machtansatzes zu verschiedenen mikroökonomischen Theorien werden im Abschnitt 6 gestreift. Im letzten Abschnitt folgen einige abschließende Bemerkungen.

2 Konzepte der Macht

Macht ist einer der zentralen Begriffe in der Sozialwissenschaft, mit dessen Hilfe die Beziehungen zwischen Menschen (und anderen Handlungseinheiten wie Nationen) beschrieben und untersucht werden. Es gibt viele Versuche zu bestimmen, was Macht ist, aber „it is one thing to define power and quite another to observe it“ (Dahl 1963, S. 52). Allgemein ist man zur Auffassung gekommen, daß Macht im allgemeinen ein nicht befriedigend erfaßbares Phänomen darstellt (z. B. Blondel 1987, S. 15). An dieser Stelle sollen die vielen verschiedenen Machtkonzepte nicht in extenso diskutiert werden; sie werden in der Literatur (vgl. Simon 1953, 1957; March 1955, 1957; Dahl 1968) angeführt. Für unseren Zweck genügt es, die wichtigsten Unterschiede zum hier vertretenen Konzept darzulegen.

In der Politikwissenschaft und politischen Soziologie (vgl. etwa die Aufsatzsammlung von Pizzorno 1971) steht Max Webers Definition der Macht unangefochten im Zentrum. Danach ist Macht die Chance, auch gegen den Widerstand eines anderen, seinen eigenen Willen durchzusetzen (Weber 1922, S. 152). In der Literatur finden sich jedoch keine theoretisch abgeleiteten Hypothesen und entsprechende empirische Tests. In der modernen Wirtschaftswissenschaft (vgl. z. B. die Aufsatzsammlung von Rothschild 1971) wird hingegen Macht trotz ihrer offensichtlichen Bedeutung völlig auf die Seite geschoben: „Power should be a recurrent theme in economic studies of a theoretical or applied nature. Yet if we look at the main run of economic theory over the past hundred years, we find that it is characterized by a strange lack of power considerations“ (Rothschild 1971, S. 7). Eine Ausnahme bilden Außenseiter, insbesondere Galbraith (z. B. 1973, S. 88–95), sowie die dem klassischen Thema „Macht und ökonomisches Gesetz“ gewidmete Jubiläumstagung zum 100jährigen Bestehen des Vereins für Socialpolitik im Jahre

1972 (Schneider und Watrin 1973). Auch Gottfried Bombach hat sich immer wieder, insbesondere im Zusammenhang mit der Vermögens- und Wettbewerbspolitik (z. B. Bombach 1976a, 1976b), mit dem Phänomen der Macht auseinandergesetzt. Ansonsten ist Macht völlig aus den wissenschaftlichen Artikeln in den führenden Fachzeitschriften verschwunden. Ist aber Macht auch aus der Wirtschaft und Gesellschaft verschwunden? Irren sich die vielen Laien, die sich intensiv über wirtschaftliche Machtbeziehungen Gedanken machen? Der Autor neigt dazu, die Vernachlässigung der Macht in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion als Modeerscheinung aufzufassen (die allerdings von eher langer Dauer ist).

Es existiert (mit möglicher Ausnahme von Dahl 1957) wohl nur eine quantitativ handhabbare Definition der Macht. Sie gründet auf der Spieltheorie und weist demjenigen Handlungsträger „Macht“ zu, der eine verlierende in eine gewinnende Koalition verwandeln und deshalb den dadurch erreichten Gewinn an sich ziehen kann. Dieses Machtkonzept ist wohldefiniert und in Form der Machtindices von Shapley-Shubik und Banzhaf operationalisiert und empirisch angewandt worden (vgl. Riker und Ordeshook 1973, Kap. 6). So wurde z. B. errechnet, wie sich die Machtverteilung zwischen den Mitgliederländern im IWF infolge einer Neuordnung der Stimmen verändert hat (Dreyer und Schotter 1980). Dieser Machtindex ist zwar auf bemerkenswerte Weise empirisch anwendbar, wegen der sehr engen Definition von Macht aber nur unter eingeschränkten Bedingungen sinnvoll.

Das wichtigste Merkmal des hier verwendeten Machtbegriffs im Vergleich zu den sonst vertretenen Konzepten kann in dessen Operationalisierung gesehen werden: Falsifizierbare Hypothesen lassen sich aus der Theorie ableiten und (im Prinzip) empirisch überprüfen. Ähnlich wie beim spieltheoretischen Machtbegriff sind *formale* Bedingungen (bei Shapley-Shubik der Stimmenanteil, hier die hierarchische Position) nicht notwendigerweise positiv mit der jeweiligen Definition von „Macht“ verknüpft. Unser Machtkonzept läßt sich jedoch leichter auf Gebiete anwenden, in denen kein formaler Abstimmungsmechanismus verwendet wird, und ist deshalb besonders auch zur Analyse von Machtbeziehungen in der Wirtschaft und öffentlichen Verwaltung geeignet. Überdies ist es stärker verhaltensorientiert; der Nutzen und die Einschränkungen der Handlungsträger spielen eine wichtige Rolle.

Das hier zugrundeliegende Machtkonzept greift einen von Harsanyi (1962) in die Diskussion eingeführten Aspekt auf, nämlich daß eine Machtausübung für den Machtträger mit (Opportunitäts-) Kosten verbunden ist. In unserem Ansatz bestehen diese Kosten in einer verminderten Überlebenschance in einer bestimmten formalen Position.

3 Macht und Position

3.1 Selbstbestimmung als Macht

„Macht“ wird mit der Fähigkeit einer Person identifiziert, sich dem Zwang anderer Personen oder Umstände zu entziehen. Eine mächtige Person kann unabhängig vom Willen und den Befehlen anderer handeln und wird in ihren Aktionen wenig durch die Umwelt eingeschränkt. Je größer der Selbstbestimmungsgrad, desto größer ist die hier betrachtete Art von Macht. Um das Konzept deutlich von anderen Arten der Macht abzuheben, wird sie als „S-Macht“, d. h. „Selbstbestimmungs-Macht“ bezeichnet. Es folgt, daß jemand der durch seine Vorgesetzten oder durch Regeln und andere Mechanismen stark eingeschränkt wird, über wenig Möglichkeit zur Selbstbestimmung verfügt; er oder sie hat nur wenig S-Macht.

Individuen können diesen Freiraum zur Selbstbestimmung für verschiedene Zwecke verwenden, die ihren eigenen Nutzen erhöhen. Zwei Tätigkeiten sind dabei von besonderer Bedeutung:

1. S-Macht kann dazu verwendet werden, eine Ideologie zu verfolgen, d. h. Ziele in die Wirklichkeit umzusetzen, die das betreffende Individuum erstrebenswert findet.
2. S-Macht kann zur Steigerung des materiellen Konsums eingesetzt werden, indem entweder der Verbrauch an Gütern und Dienstleistungen³ oder die Freizeit während und außerhalb der Arbeitszeit erhöht werden.

3.2 Der Austausch von Position und Macht

Ein Individuum muß zwischen einer formalen Position P (mit der ein bestimmtes Einkommen verknüpft ist) und dem Grad an Selbstbestimmung oder S-Macht wählen. Oberhalb S_M bewirkt eine Steigerung der S-Macht, daß sich das Individuum mit einer weniger hohen formalen Position begnügen muß. Dieser Zusammenhang wird in Abb. 1 gezeigt.

Ein Individuum ist (ab S_M) mit einer *Austauschrelation* (trade-off) T (P, S) konfrontiert: Je weniger jemand darauf abzielt, sich S-Macht zu verschaffen, desto besser ist seine Chance, eine hohe formale Position einzunehmen. Die formale Position P wird somit sowohl durch ein bestimmtes hierarchisches Niveau als auch durch die Wahrscheinlichkeit auf diesem Niveau zu verbleiben, bestimmt.

Für ein demokratisches politisches System sind die Bedingungen für eine Regierung und für Politiker, eine formale Position einzunehmen und zu behalten, wohlbestimmt: Sie müssen durch die Bürger wiedergewählt werden. In einem

³ Für eine Schilderung, wie kommunistische Herrscher ihre S-Macht mittels unbeschränkten Bankkonten, speziell für sie reservierten Läden mit hoher Qualität und niedrigen Preisen, Datschas und anderem mehr ausnützen, vgl. Voslensky (1984, S. 225–228). Es ist zwar wohlbekannt, daß Göring unter den Naziführern einen höchst aufwendigen Lebensstil pflegte, neuere Forschungen haben aber gezeigt, daß auch der sich asketisch gebende Hitler riesige Geldsummen für seine eigenen Bedürfnisse verwendete (Schwarzwälder 1986).

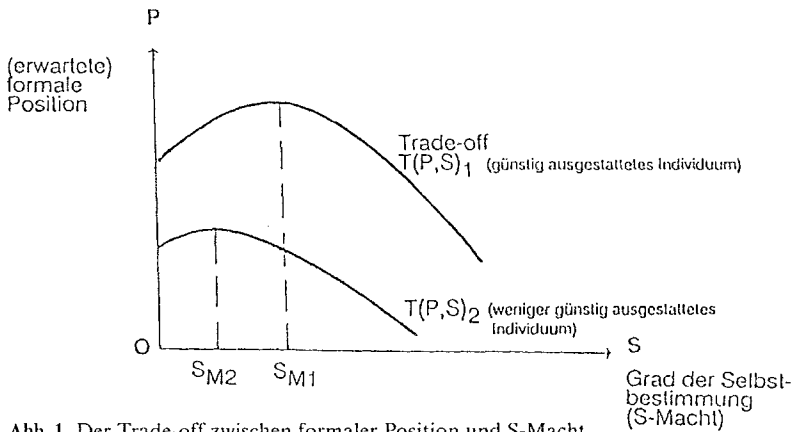


Abb. 1. Der Trade-off zwischen formaler Position und S-Macht

autoritären politischen System gibt es hingegen keine klar definierten Verfassungsbedingungen. Dennoch gilt, daß „... a dictator is far from having absolute power ...“ (Tullock 1987, S. 115) und „an absolute ruler ... has as his most important problem retaining power“ (*ibid.*, S. X). In einem hierarchischen System wiederum sind die Bedingungen, eine bestimmte formale Position einzunehmen, durch Regeln festgelegt. Die Konsequenzen einer Mißachtung oder unzureichenden Befolgung von Anordnungen der Vorgesetzten sind im Prinzip genau bestimmt. Im wirtschaftlichen Bereich hängt das Überleben in einer bestimmten Position von der Bedingung ab, daß die Einnahmen die Kosten übersteigen, d. h. daß langfristig ein Gewinn erzielt wird. In einer reinen Marktwirtschaft gehen die Personen (und Firmen), die diese Bedingung nicht erfüllen, bankrott. In einer gemischten Wirtschaft, wie sie für westliche Länder heute typisch ist, wird unter bestimmten Bedingungen die Regierung das Überleben eines Anbieters sichern, selbst wenn über längere Zeit Verluste gemacht werden. Im Falle verstaatlichter Firmen wird der Markttest fast völlig unterdrückt, und das Überleben durch die Regierung unter allen Umständen garantiert. Das gleiche gilt in Planwirtschaften.

In einer modernen Wirtschaft ist üblicherweise das Eigentum vom Management getrennt. Die formale Position der Manager und damit auch ihre S-Macht ist nicht notwendigerweise und direkt mit der Firma, in der sie tätig sind, verknüpft. Sie verlieren zwar ihre Stellung, wenn die Firma bankrott geht, aber eine Übernahme durch Außenstehende als Ergebnis fallender Aktienpreise (die wiederum durch tiefe Renditeerwartungen ausgelöst werden) ist nicht immer mit einer Entlassung der Manager verbunden. Alle empirischen Untersuchungen zeigen, daß „considerable slack in the takeover mechanism“ (Marris und Mueller 1980, S. 42) existiert. Der Markt für Manager und für Kapital vermag zwar in einem bestimmten Ausmaß zu disziplinieren⁴, die Manager haben aber im allgemeinen

⁴ Vgl. Alchian und Demsetz (1972), Williamson (1970, 1975), Jensen und Meckling (1976), Fama (1980).

erhebliche Möglichkeiten, ihre eigenen Interessen zu verfolgen (d. h. S-Macht auszuüben), ohne großes Risiko zu laufen, ihre formale Position zu verlieren.

Die in Abb. 1 dargestellte Austauschrelation zwischen formaler Position und S-Macht kann als *Angebotsfunktion* interpretiert werden: Der Verzicht auf Selbstbestimmung S ist der *Preis*, der dafür bezahlt werden muß, eine bestimmte formale Position zu erlangen und beizubehalten. Diese Sicht entspricht der Intuition. So wird häufig gesagt, jemand hätte „einen hohen Preis“ dafür bezahlt, eine wichtige Position zu erlangen. Ein Beispiel ist etwa jemand, der den Kapitalismus verabscheut, diese seine Ideologie aber zurückstellt oder aufgibt, um eine Karriere in einer Unternehmung zu verfolgen.

Die für ein bestimmtes Individuum geltende *Lage* der Austauschrelation (trade-off) $T(P, S)$ hängt von dessen Humankapital und anderen Faktoren wie der Sozialschicht, den Beziehungen und dem Glück ab. Je besser eine Person mit diesen Eigenschaften ausgestattet ist, desto höher liegt die Austauschrelation (im Vergleich zu anderen Personen). In Abb. 1 bezeichnet $T(P, S)_1$ die Austauschrelation eines günstig und $T(P, S)_2$ diejenige eines weniger günstig ausgestatteten Individuums. Letzteres ist in zweierlei Hinsicht in einer schlechteren Lage: Es kann nicht die gleich hohe formale Position erreichen und es kann bei gleicher formaler Position nicht das gleiche Maß an Selbstbestimmung oder S-Macht ausüben.

Gemäß der Austauschrelation $T(P, S)$ wird die formale oder hierarchische Position P durch das Ausmaß an S-Macht, die ein Akteur wählt, bestimmt. Abhängig von den noch zu diskutierenden Bedingungen, kann diese Relation verschiedene Formen annehmen. Wie bisher argumentiert wurde, vermindert sich oberhalb S_M die erwartete Position mit einer Erhöhung der S-Macht. Unterhalb S_M hingegen, kann ein höheres Maß an Selbstbestimmung die formale Position stärken. Im Falle eines autoritären Herrschers „it has been argued many times that (they) sorrounded themselves with pomp, ceremony and luxury because ... this gives people ... the idea that they are important and powerful“ (Tullock 1987, S. 117). Beispiele für derartigen Luxus sind z. B. der königliche Palast in Versailles oder der Kaiserpalast in Beijing. Eingeschränkt gilt dies aber auch für Demokratien, wo zumindest einige Wähler vom Glanz ihrer Regierenden beeindruckt werden. Die Ausübung von S-Macht kann aber auch die Position im wirtschaftlichen Bereich stärken, wenn mangels andersweitiger Information vom Konsum der Firmeninhaber und Manager auf deren Kreditwürdigkeit geschlossen wird. In manchen Unternehmen sind deshalb die Manager verpflichtet, erste Klasse zu reisen und in teuren Hotels zu wohnen, um auf diese Weise einen guten Eindruck von der finanziellen Lage ihrer Firma zu vermitteln.

Auch die Verfolgung ideologischer Ziele kann (bis zum Punkte S_M) zur Verbesserung der formalen Position beitragen. Insbesondere im politischen Bereich ist es von Vorteil, eine einfache und verständliche Ideologie zu vertreten, welche Anhänger und Wähler anspricht, weil dadurch deren Informationskosten sinken (vgl. Downs 1968).

Die *Grenzrate der Transformation* auf der Austauschrelation $T(P, S)$ – im Bereich $S > S_M$ – hängt vom Ausmaß an Kontrolle ab, der ein Handlungsträger unterworfen ist. (Damit die Interpretation von Abb. 1 vereinfacht wird, wird im folgenden von einer „steilen“ oder „flachen“ Kurve anstelle einer hohen oder geringen Grenzrate der Transformation zwischen Position P und Macht S

gesprochen.) Die Kontrolle ist am intensivsten, wenn ein Akteur sofort und vollständig seine formale Position einbüßt, sobald er S-Macht ausübt. In diesem Falle fällt die Austauschrelation (für $S > S_M$) *steil* ab, wenn die S-Macht erhöht wird. Wenn es sich hingegen ein Handlungsträger leicht leisten kann, seine eigenen Ziele zu verfolgen (d. h. seine S-Macht zu erhöhen), ohne daß seine formale Position in Gefahr gerät, dann ist die Austauschrelation $T(S, P)$ flacher. Dies ist der Fall, wenn der betreffende Akteur durch seine Vorgesetzten oder seine Umwelt nur schwach kontrolliert wird.

Das Ausmaß an Kontrolle, der ein Handlungsträger ausgesetzt ist, hängt von zweierlei Bestimmungsgründen ab. Die erste Art besteht in *institutionellen* Faktoren (vgl. Buchanan 1977, Frey 1981). Die Kontrolle wird wesentlich durch den *institutionalisierten* Schutz vor *Wettbewerb* (insbesondere mittels staatlicher Regulierung) beeinflusst. Wird dem Akteur ein Monopol zugewiesen, so wird seine Position nicht durch Konkurrenten bedroht; entsprechend wird er eine hohe Überlebenschance haben. In der Wirtschaft besteht dieser Schutz in der Verhinderung von binnen- und außenwirtschaftlichem Wettbewerb. Er wird mittels Gesetzen manchen Sektoren, beispielsweise der Landwirtschaft, gewährt. Im politischen Bereich kann die Verfassung Oppositionsparteien, die mit der Regierung um die Macht konkurrieren, entweder fördern oder einschränken. Auch öffentliche und private Bürokratien sind in unterschiedlichem Ausmaß dem Wettbewerb ausgesetzt, nehmen aber häufig eine geschützte Nische ein (vgl. Breton und Wintrobe 1982).

Das Ausmaß der Kontrolle der Akteure und damit deren Überlebenschance in einer bestimmten formalen Position hängt zudem von einer zweiten Art von Bestimmungsgründen ab, die vom *laufenden politisch-ökonomischen Prozeß* herühren. Drei sind von besonderer Bedeutung:

- Die tatsächliche *Intensität des Wettbewerbs*. Auch bei gegebenen institutionellen Bedingungen kann die Konkurrenz je nach den jeweils herrschenden Umständen unterschiedlich sein. In einer Demokratie können z. B. Politiker an der Regierung bleiben, auch wenn nur eine Minderheit der Wähler sie unterstützt, falls die Opposition aufgesplittet ist.
- Die *Wirtschaftslage*. Die meisten Firmen und Manager können eher in einer Hochkonjunktur als in einer Rezession überleben. Das gleiche gilt für Regierungspolitiker: Empirisch ist gezeigt worden (vgl. Whiteley 1980; Hibbs und Fassbender 1981; Hibbs 1987 und die Übersichten in Schneider und Frey 1988 und Mueller 1988), daß eine gute Wirtschaftslage die an der Regierung befindlichen Parteien und Politiker begünstigt. Auch Bürokraten können in der Hochkonjunktur besser überleben, weil die Steuereinnahmen dann besonders reichlich fließen und die Budgetlage der öffentlichen Verwaltung weniger Einschränkungen aufzwingt.
- Die zur Verfügung stehende *Information*. Eine Kontrolle von Handlungsträgern ist im allgemeinen umso schwieriger, je asymmetrischer die Information verteilt ist. Vorgesetzte können ihre Untergebenen nur beschränkt kontrollieren, weil sie nur über einen Teil der zur Überwachung notwendigen Information verfügen.

Zusammenfassend: Die Austauschrelation $T(P, S)$ ist (für $S > S_M$) um so *flacher* geneigt:

- je stärker ein Bereich gegen Wettbewerb abgesichert ist;
- je günstiger die Wirtschaftslage ist;
- je größer die Kosten der Überwachung infolge unzureichender Information sind.

3.3 Präferenzen hinsichtlich Position und Macht

Individuen wägen marginal den aus der Besetzung einer formalen Position gewonnenen Nutzen mit demjenigen der S-Macht ab. Diese Beziehung läßt sich als *Nachfragefunktion* interpretieren: Der Verzicht auf Selbstbestimmung ist der Preis, den jemand für eine bestimmte formale Position zu zahlen bereit ist. Individuen messen einer formalen Position im Vergleich zur S-Macht unterschiedlichen Grenznutzen (d. h. eine unterschiedliche Grenzrate der Substitution) zu. Wer einer formalen Position einen hohen Wert beimißt, hat eine *flachere Indifferenzkurve* $U(P, S)$ als diejenigen Personen, die vor allem die Selbstbestimmung schätzen.

Zum Zwecke der Illustration lassen sich folgende „Idealtypen“ von Menschen unterscheiden:

„Statusorientierte“, die einer formalen Position viel Wert beimessen (sie weisen eine vergleichsweise flache Indifferenzkurve auf);

„Risikoscheue“, die sich vor dem Verlust ihrer formalen Position besonders fürchten (flache Indifferenzkurve);

„Idealisten“, deren Lebensziel die Verfolgung einer Ideologie unabhängig von einer formalen Position ist (steile Indifferenzkurve);

„Konsumorientierte“, die kurzfristig möglichst viele Güter und Dienstleistungen verbrauchen wollen, selbst wenn sie dadurch ihre formale Position gefährden (steile Indifferenzkurve);

„Freizeitorientierte Beschäftigte“, die eine anspruchslöse Arbeit anstreben und wenig Wert auf eine Karriere legen (steile Indifferenzkurve).

Analyse der S-Macht

1 Gleichgewicht

Wie groß ist für eine Person beobachtbare Ausmaß an S-Macht und deren formale Position? Das Ergebnis des Zusammenwirkens zwischen der für sie geltenden Austauschrelation und deren Wahl eines Punktes auf dieser Austauschrelation. Der Theorie rationalen Verhaltens folgend wird angenommen, daß die Individuen jene Kombination zwischen formaler Position P und S-Macht wählen, die ihren Nutzen maximiert. Ein Gleichgewicht ist erreicht, wenn die Indifferenzkurve $U(P, S)$ tangential zur Austauschrelation $T(P, S)$ liegt, bzw. wenn sich die Grenzraten der Transformation und Substitution entsprechen. Diese Situation ist in Abb. 2 dargestellt.

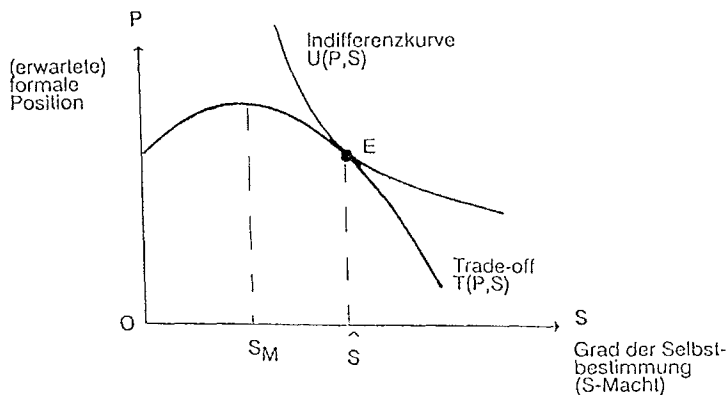


Abb. 2. Gleichgewicht

Eine nutzenmaximierende Person wählt Punkt E , bei dem in der Abbildung die formale Position tiefer liegt, als sie sein könnte, sie aber über ein größeres Ausmaß an Selbstbestimmung verfügt, das zur Verfolgung materieller und ideologischer Ziele eingesetzt werden kann. Das Ausmaß an S -Macht ist durch $O\hat{S}$ gegeben.

4.2 Komparative Statik

Änderungen im beobachteten menschlichen Verhalten lassen sich voraussagen, indem die durch Verschiebung der Austauschrelation oder der Indifferenzkurve bewirkte Veränderung des Gleichgewichts untersucht wird. Eine Verschiebung der Austauschrelation von einer steileren (T_0) zu einer flacheren (T_1) Lage bewirkt einen *Anstieg* der S -Macht, wie in Abb. 3a gezeigt wird.

Eine Verschiebung der Indifferenzkurve von einer steilen (U_0) zu einer flacheren (U_1) Lage bewirkt eine *Senkung* der S -Macht (Abb. 3b).

Sind die Bestimmungsgründe der Lage und Gestalt der Austauschrelation und der Indifferenzkurven identifiziert, lassen sich empirisch testbare theoretische Hypothesen über das Ausmaß an S -Macht ableiten.

5 Bestimmungsgründe der S-Macht

Folgende theoretische Hypothesen lassen sich (*ceteris paribus*) aufgrund der Erörterungen in den Abschnitten 3 und 4 aufstellen:

Hypothese 1: Je stärker ein Bereich gegen Konkurrenz abgeschirmt ist, desto größer ist die S -Macht.

Hypothese 2: Je günstiger die wirtschaftlichen Bedingungen sind, desto größer ist die S -Macht.

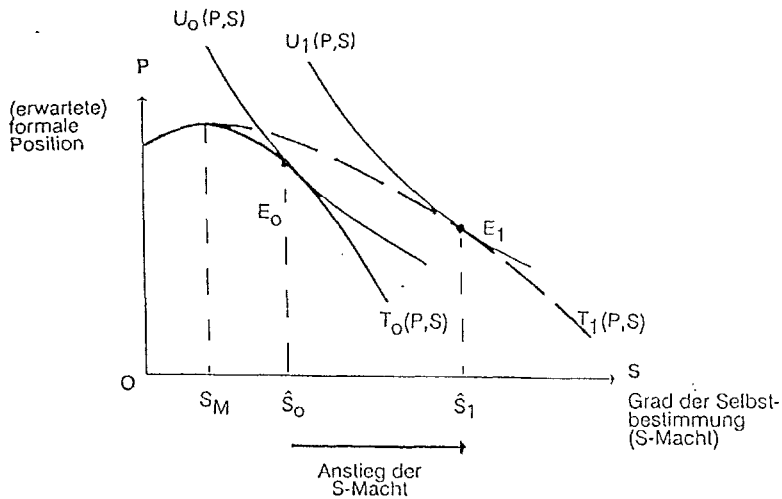


Abb. 3a. Effekt eines flacheren Trade-offs

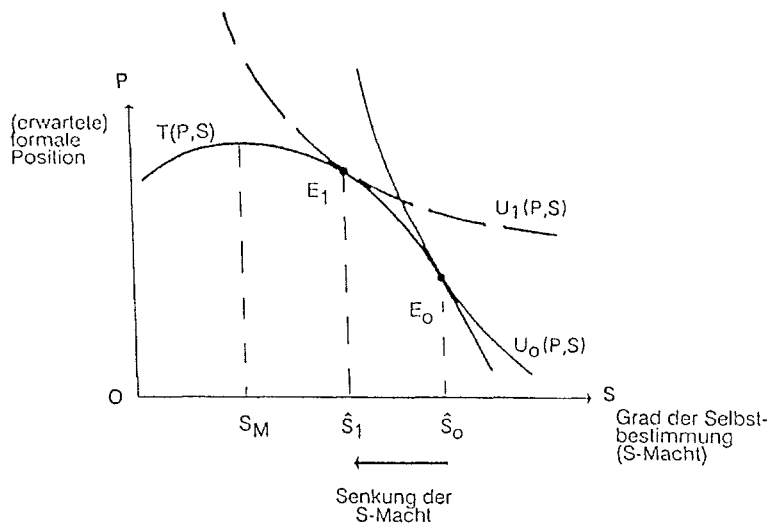


Abb. 3b. Effekt einer flacheren Indifferenzkurve

Hypothese 3: Je größer die Überwachungskosten aufgrund unzureichender Information sind, desto größer ist die S-Macht.

Hypothese 4: Je „statusorientierter“ eine Person ist, desto kleiner ist ihre S-Macht.

Hypothese 5: Je „risikoscheuer“ eine Person ist, desto kleiner ist ihre S-Macht.

Hypothese 6: Je „idealistischer“ eine Person ist, desto größer ist ihre S-Macht.

Hypothese 7: Je stärker „konsumorientiert“ eine Person ist, desto größer ist ihre S-Macht.

Hypothese 8: Je wichtiger für eine Person die „Freizeit am Arbeitsplatz“ ist, desto größer ist ihre S-Macht.

Diese Hypothesen werden in der bisherigen Machtliteratur nicht aufgeführt. Dieses Fehlen ist umso überraschender als diese Aussagen dem gesunden Menschenverstand entsprechen. Sie sind *ceteris paribus* zu verstehen, d. h. die acht identifizierten Determinanten der S-Macht schließen sich nicht gegenseitig aus, sondern ergänzen sich. Ein risikoscheues Individuum kann zum Beispiel entweder statusorientiert (was seine S-Macht weiter mindert), ein Idealist (was der Risikoscheue entgegenwirkt, so daß keine eindeutige Aussage über die S-Macht möglich ist), oder in einem dem Wettbewerb stark ausgesetzten Bereich tätig sein (was seine S-Macht weiter verkleinert). Werden die in den Hypothesen aufgeführten Variablen mit X_1 (Konkurrenzschutz), X_2 (Wirtschaftslage), X_3 (Überwachungskosten), X_4 (Statusorientierung), X_5 (Risikoscheue), X_6 (Idealismus), X_7 (Konsumorientierung), X_8 (Freizeitorientierung) und Z (andere denkbare Einflußgrößen) bezeichnet, ergibt sich die empirisch testbare *S-Machtfunktion* als

$$S = S(X_1, X_2, \dots, X_8, Z)$$

mit

$$S_1 \equiv \partial S / \partial X_1 > 0; S_2 > 0; S_3 > 0; S_4 < 0; S_5 < 0; S_6 > 0; S_7 > 0; S_8 > 0.$$

Die S-Machtfunktion ist im Prinzip mit Hilfe von ökonometrischen Methoden, insbesondere der multiplen Regressionsanalyse, empirisch testbar. Eine derartige Untersuchung ist auf einer Mikroebene denkbar, wobei die Unterschiede zwischen bestimmten Arbeitsplätzen (X_1, X_2, X_3) und die Eigenschaften der betrachteten Personen (X_4 bis X_8) als erklärende Variablen dienen. Ein Test ist aber auch auf der Makroebene möglich, wobei das Hauptgewicht auf eine klare Identifikation der objektiven Faktoren (X_1, X_2, X_3), insbesondere auf die institutionellen Bedingungen, gelegt werden muß. Dem Rat von Stigler und Becker (1977) folgend sollte so viel wie möglich durch diese relativen „Preise“ erklärt werden, weil es schwierig ist, die Eigenschaften (Präferenzen) der Entscheidungsträger auf der Aggregatsebene unabhängig zu bestimmen. Eine Makrountersuchung kann sich auf Länder beziehen. So könnte etwa unterstellt werden, daß Japaner im Vergleich zu Amerikanern statusorientiert und die Schweizer risikoscheu sind und daß die Engländer besonders viel Wert auf Freizeit legen. Die Makroebene kann sich auch auf Religionen oder Kasten beziehen, wie zum Beispiel, wenn behauptet wird, daß Calvinisten weniger Wert auf materiellen Konsum oder Freizeit als Katholiken legen.

Die zur Untersuchung notwendigen Daten können aus Querschnittsbeobachtungen gewonnen werden, etwa wenn der Konkurrenz ausgesetzte Bereiche mit wettbewerbsgeschützten Bereichen (wie dem verstaatlichten Sektor) verglichen werden. Auch Zeitreihendaten sind verwendbar, sofern klar identifizierbare Änderungen in den Determinanten auftreten, etwa wenn technischer Fortschritt

(z. B. in Form von Computern) die Überwachung der Leistung der Untergebenen erleichtert. Während es prinzipiell möglich erscheint, die erklärenden Variablen X_i ($i = 1, 2, \dots, 8$) zu operationalisieren und empirisch zu messen, ist dies bei der zu erklärenden Variable S schwierig. Selbstbestimmungs-Macht zeigt sich entweder in Form ideologischer Aktivitäten I und/oder materiellen Konsums C . Nimmt I zu, ist die S -Macht nicht notwendigerweise höher, weil C zur Kompensation zurückgehen kann. Das Problem läßt sich auf drei verschiedene Weisen angehen:

- Die Analyse wird in Fällen angewandt, in denen die S -Macht entweder aus I oder C besteht, d. h. $S = I$ oder $S = C$. Dies würde allerdings die ökonometrische Anwendung auf einen vermutlich kleinen Bereich beschränken;
- Die Beziehung zwischen der Verfolgung einer Ideologie und materiellen Zielen wird unabhängig von der Schätzung der S -Machtfunktion theoretisch stipuliert und empirisch gemessen. Wird festgestellt, daß $I = I(C)$, folgt $S = \{I(C), C\} = h(C)$ und die S -Machtfunktion ist dann $C = F(X_1, X_2, \dots, X_8, Z)$;
- Die S -Machtfunktion wird getrennt für ideologische und materielle Ziele geschätzt.

6 Gewählte Anwendungen und empirische Evidenz

Die entwickelte Theorie der S -Macht soll nicht einfach eine Übung in komparativer Statik darstellen, sondern soll zum besseren Verständnis des Phänomens der Macht dienen. Zur Illustration wird die Theorie unter verschiedenen Bedingungen angewandt, und es wird, soweit vorhanden, empirische Evidenz angeführt.

6.1 Lasswells Machtmenschen

In seiner einflußreichen Studie „Power and Personality“ (1948) hat Lasswell eine psychologische Prädisposition zur Macht identifiziert. Personen mit diesen Eigenschaften können als „Machtmenschen“ (power-seekers) bezeichnet werden. Im Rahmen des hier vertretenen Ansatzes können sie als Individuen interpretiert werden, die großen Wert auf eine hohe formale Position legen. Entsprechend ist ihre Indifferenzkurve $U(P, S)$ flacher als für Personen, die weniger an formalen Positionen interessiert sind. Gemäß unserer Theorie haben Lasswellsche Machtmenschen *weniger* S -Macht als andere Personen. Dieses Ergebnis erstaunt zunächst, ist jedoch intuitiv einsichtig. Machtmenschen konzentrieren sich auf die Festigung ihrer formalen Position und können es sich nicht leisten, ideologische Ziele zu verfolgen oder unbeschwert zu konsumieren, weil dadurch ihre Position gefährdet würde. Umgekehrt besitzen Individuen mit geringen Karriereinteressen (sie weisen eine steilere Indifferenzkurve auf) *mehr* S -Macht. Dieses anfänglich paradox erscheinende Ergebnis stimmt mit Dahls (1963) Aussage überein, daß „not all power-seekers ... gain power. Indeed, ... some men who do not seek to gain and wield power may nevertheless exercise it“ (S. 69).

6.2 Webers Bürokraten

Die zweite Illustration bezieht sich auf Handlungsträger, die stark kontrolliert werden. Ein Konsum von S-Macht über den Punkt S_M (Abb. 1 und 2) hinaus vermindert die Überlebenschance in einer formalen Position drastisch: Auf einem Markt gehen diese Personen bankrott und in privaten und öffentlichen Verwaltungen werden sie entlassen. Gemäß unserer Analyse ist die zu erwartende S-Macht gering und von den Präferenzen der Individuen weitgehend unabhängig.

Diese Bedingungen entsprechen Webers (1922, 1958) Idealtyp eines staatlichen Beamten, wie er in der soziologischen und politologischen Bürokratietheorie⁵ noch immer eine zentrale Rolle als *allgemeines* Modell spielt. Nach diesem Modell gehen in bürokratischen Organisationen die Befehle von oben aus und werden über eine Befehlskette von den unteren Chargen in der beabsichtigten Weise durchgeführt. Die öffentlichen Beamten verfolgen keinerlei persönliche Absichten, behandeln jeden gleich und mit hoher Effizienz. Eine Verzerrung oder gar Umdeutung der Befehle im Verlauf der hierarchischen Weitergabe ist nicht vorgesehen. Die hier vertretene Theorie erlaubt zu zeigen, daß Webers Bürokratiemodell nur unter sehr einschränkenden Bedingungen gilt und sicherlich nicht als der allgemeingültige Ansatz angesehen werden sollte.

6.3 Paßantrag

Im einleitenden Teil dieses Aufsatzes ist eine Situation geschildert worden, in der jemand dringend einen Paß benötigt und ein Staatsbeamter diese Dienstleistung rasch oder langsam erledigen kann. Die Macht dieses Bürokraten (seine S-Macht) läßt sich mittels der von ihm verfolgten Ziele operationalisieren: Je mehr der Bürokrat Freizeit am Arbeitsplatz genießt, je mehr Güter und Dienstleistungen durch Schmiergelder finanziert werden und je stärker er aus ideologischen Gründen handelt (z. B. indem er rassische und politische Minoritäten diskriminiert), desto größer ist die vom betreffenden Beamten gegenüber dem Antragsteller ausgeübte Macht.

Nun lassen sich empirisch testbare theoretische Hypothesen ableiten. Die S-Macht des Bürokraten hängt von folgenden operationalisierbaren Faktoren ab:

- Formelle Beschäftigungsbedingungen. Ist der betreffende Beamte auf Lebenszeit angestellt, ist dessen Überleben in der formalen Position unabhängig davon gesichert, ob diese Position für persönliche Zwecke ausgenutzt wird. Diese Beschäftigungsgarantie ist für den öffentlichen Sektor in den meisten europäischen Ländern typisch. Die $T(P, S)$ -Kurve ist im Bereich $S > S_M$ flach und es wird ein hohes Ausmaß an S-Macht vorausgesagt, was durchaus den Alltagserfahrungen entspricht.
- Wahlmöglichkeiten des Antragstellers. Wer den Paß nur bei einem bestimmten Beamten erhalten kann, ist völlig von ihm abhängig. Da jener keinerlei

⁵ Dies gilt jedoch nicht für die ökonomische Theorie der Bürokratie; vgl. Tullock (1965), Downs (1967) und besonders Breton und Wintrobe (1982).

- Konkurrenz ausgesetzt ist, wird dessen formale Position nicht davon berührt, wenn er persönliche Ziele verfolgt. Infolgedessen wird vorausgesagt, daß ein derartiger Bürokrat viel Macht gegenüber dem Antragsteller ausübt.
- Die Konjunkturlage und damit die Nachfrage nach Arbeit. Je geringer die Arbeitslosenquote ist, und um so eher der Bürokrat anderswo arbeiten kann, desto mehr Macht wird er gegenüber dem Antragsteller ausüben.
- Kosten der Überwachung. Je schwieriger es für die Vorgesetzten ist, das Verhalten des betreffenden Beamten zu kontrollieren, desto weniger ist dessen formale Position in Gefahr, wenn er seine eigenen Ziele verfolgt. Für einfache Tätigkeiten (und dazu mag die Ausgabe eines Passes gehören) ist eine Überwachung leicht möglich. Entsprechend ist auf Grund dieses Faktors eine vergleichsweise geringe Intensität an S-Macht zu erwarten. Für andere Dienstleistungen ist hingegen eine Überwachung durch die Vorgesetzten wegen der großen Zahl von zu beachtenden Gesetzen, Verordnungen und Verfügungen äußerst schwierig. Sie können kaum entscheiden, ob ein Untergebener, der seine Arbeit langsam erledigt, nur gewissenhaft handelt oder seinen eigenen Nutzen verfolgt. Diese Situation dürfte für weite Bereiche auch untergeordneter öffentlicher Tätigkeit zutreffen: „The lowest level offices in schools, police, and welfare departments, lower courts, legal service offices and other agencies are staffed by people who have wide discretion over the dispensation of benefits or the allocation of public sanctions“ (Lipsky 1980, p. XI).
- Risikoneigung. Hat ein Beamter eine geringe Vorliebe für seine Arbeitsplatzsicherheit, ist im Vergleich zu einem risikoscheuen Bürokraten zu erwarten, daß viel S-Macht ausgeübt wird.

Die Diskussion zeigt, daß das beobachtbare Ausmaß an S-Macht durch eine Reihe empirisch beobachtbarer Faktoren bestimmt wird: Die formellen Beschäftigungsbedingungen, der Schutz vor Konkurrenz, die Arbeitslosigkeit, die Überwachungskosten und die Risikoneigung. In allen Fällen wird eine positive Beziehung erwartet, d. h. das Ausmaß an S-Macht ist um so größer, je größer diese Faktoren sind.

6.4 Macht in einer Sklavenwirtschaft

Die Herren üben gegenüber ihren Sklaven oder Leibeigenen – auch wenn sie rechtlich düften – wenig S-Macht aus, wenn diese für sie als Arbeitskräfte wertvoll sind. Gemäß der hier entwickelten Theorie wird vorausgesagt, daß in Gegenden und Zeiten, in denen die Sklaven wesentlich zum Lebensstandard ihrer Herren beigetragen haben, die Herren ihre Sklaven vergleichsweise mild behandeln.

Diese empirisch testbare Voraussage gründet sich auf der Gestalt der Austauschrelation $T(P, S)$. Wo Sklaven wirtschaftlich produktiv sind, sind sie dies nicht nur für ihre jetzigen Herren, sondern auch für andere potentielle Herren. Wenn Leibeigene den Dienst ihres Herren verlassen und für einen neuen Herrn

arbeiten können⁶, riskiert ein Herr, der seine Leibeigenen schlecht behandelt, seine eigene wirtschaftliche Basis zu zerstören. Selbst wenn ein Herr die Abwanderung seiner Leibeigenen durch Anwendung von Gewalt verhindern könnte, bleibt denen meist noch immer die Wahl, mehr oder weniger intensiv und sorgfältig zu arbeiten. Ein ungerechtes und willkürliches Verhalten des Herrn, d. h. Ausüben von S-Macht – vermindert vermutlich die Arbeitsleistung der Sklaven, was das wirtschaftliche Überleben des Herrn in Frage stellt. Unter diesen Bedingungen ist zu erwarten, daß das Ausmaß an S-Macht gering ist, und daß die Präferenzen des Herrn nur eine geringe Rolle spielen⁷.

Aus der Geschichte sind extreme Fälle bekannt. In der römischen Antike wurde besonders gebildeten Sklaven die Aufgabe gegeben, den gesamten Haushalt des Herrn zu führen. Sie wurden fast gleichberechtigt behandelt und die Beziehung zu ihren Herren war durch geringe Machtunterschiede gekennzeichnet. Zu Zeiten und in Gegenden hingegen, in denen Sklaven eine geringe Produktivität hatten und leicht ersetzbar waren, übten die Herren viel S-Macht (Willkür) gegenüber ihren Sklaven aus.

Das unterschiedliche Ausmaß an Macht zwischen Herren und Sklaven wird in unserem Ansatz wesentlich auf Unterschiede in der Form der Austauschrelation zwischen dem Überleben in einer formalen Position (als Herr) und S-Macht zurückgeführt. Die gleiche Beziehung zwischen Herren und Leibeigenen könnte auch auf unterschiedliche humanitäre Gefühle der Herren, d. h. auf Präferenzunterschiede zurückgeführt werden. Die gleiche historische Beobachtung läßt sich somit auf zwei unterschiedliche Weisen, die im Prinzip empirisch gegeneinander testbar sind, erklären.

6.5 Die Macht der Aussteiger

Die letzte Anwendung bezieht sich auf Personen, die ihre Karriere aufgeben („Aussteiger“). Gemäß unserer Theorie üben solche Personen oft mehr S-Macht aus als Personen in hohen Positionen wie etwa Direktoren großer Firmen.

Die Behauptung gründet auf der Vorstellung, daß die Austauschrelation $T(P,S)$ für Aussteiger flach ist: Das Überleben wird nicht wesentlich durch vermehrte Selbstbestimmung, d. h. durch die Ausübung von S-Macht in Frage gestellt. Aussteiger sind stark an der Verfolgung eigener Ziele wie Freizeit und angenehmer Arbeitsatmosphäre interessiert. Ihre Indifferenzkurve $U(P,S)$ ist somit steil geneigt, d. h. sie schätzen eine formale Position gering und die Erfüllung selbstgesetzter Ziele hoch ein. Unserer Analyse folgend üben Aussteiger viel S-Macht in dem Sinne aus, daß sie einen selbstgewählten Lebensstil verfolgen.

⁶ Nach North und Thomas (1973, S. 25–37) war dies in Europa des 13. Jahrhunderts, wo die Bauern Leibeigene waren und rechtlich an das Land ihrer Herren gebunden waren, möglich. Nach Tullock (1987, S. 3) „new economic historians have ... demonstrated that the average peasant could, if he wanted, change lords“.

⁷ Das gleiche Phänomen läßt sich für die Behandlung von Kriegsgefangenen beobachten, vgl. Frey und Buhofer (1988).

Personen in hohen formalen Positionen wie z. B. viele Manager, sind hingegen scharfer Konkurrenz ausgesetzt. Als Folge davon haben sie nur geringe S-Macht: Ihr Lebensablauf wird weitgehend von außen bestimmt; entsprechend sehen sie sich selbst häufig als machtlos an.

Dieser Unterschied im Ausmaß der S-Macht mag die starke Irritation und Abneigung der meisten Manager gegenüber Aussteigern erklären. Trotz ihrer hohen Position sehen die Manager, daß sie wenig oder gar keine Möglichkeit haben, das Verhalten von Aussteigern zu beeinflussen. Sie merken, daß solche Leute „frei“ sind und damit in einer Weise Macht haben, die sie für sich selbst nicht erreichen können.

7 Beziehung zu Wirtschaftstheorien

Die Theorie der S-Macht ist eng mit verschiedenen Gebieten der Ökonomik verbunden:

- In den Theorien der Firma wird großes Gewicht auf das Verhalten der Manager gelegt („managerial theories of the firm“, z. B. Baumol 1959; Williamson 1964). Das Überleben der Firma und der Manager wird durch eine Minimalgewinnrestriktion bestimmt, die Manager können keineswegs nach ihrem Belieben handeln.
- Die Agententheorie („agency theory“, vgl. Alchian und Demsetz 1972; Jensen und Meckling 1976; Fama 1980) konzentriert sich auf das Problem der Überwachung der Manager durch die Eigentümer der Firma. Dieser Theorie folgend wird opportunistisches Verhalten (Williamson 1970, 1975) oder Handlungen der Manager, die von den Interessen der Aktionäre abweichen, durch Märkte für Manager und Kapital verhindert. Insbesondere wird das Überleben der Manager durch feindliche Übernahmen gefährdet. Im Falle effizienter Märkte ist gemäß dieser Theorie die Austauschrelation $T(P, S)$ sehr steil geneigt, was es den Managern unmöglich macht, ihre eigenen Ziele zu verfolgen.
- Gemäß der ökonomischen Theorie der Diskriminierung (Becker 1971) ist ein Individuum bereit, auf Einkommen zu verzichten, um nicht mit bestimmten Leuten (z. B. Schwarzen oder Frauen) zusammenarbeiten zu müssen. Frank (1986) hat eine ähnliche Idee zur Erklärung der relativen Einkommen verwendet: Personen an der Spitze einer Hierarchie sind bereit, auf einen Teil ihres Grenzprodukts zu verzichten um gegenüber anderen eine hohe Position beizubehalten. Umgekehrt werden die Personen an der Basis der Hierarchie bestochen, in ihrer niedrigen formalen Position zu bleiben, indem ihnen ein das Grenzprodukt übersteigender Lohnsatz bezahlt wird. Beide Theorien sind eng mit dem hier verwendeten Ansatz verwandt: Individuen wählen das Ausmaß an Selbstbestimmung (sie entschließen sich, nur mit bestimmten Personen zusammen zu sein), müssen aber dafür einen Preis in Form einer verminderten Überlebenschance in ihrer formalen Position bezahlen.
- In der ökonomischen Theorie der Politik haben verschiedene Autoren (wie z. B. Tullock 1987, S. 116) die Auffassung vertreten, daß die für persönliche

Bereicherung verwendeten Mittel die Überlebenschance demokratischer und auch autoritärer Politiker vermindert. In den auf repräsentativen Demokratien angewendeten politisch-ökonomischen Modellen (z. B. Frey und Schneider 1978) verfolgen Regierungen nur dann ideologische Politiken, d. h. üben S-Macht aus, wenn ihre Popularität bei den Wählern ausreicht, ihre Wiederwahl zu sichern. Diese Studien führen ökonometrische Evidenz dafür an, daß Regierungen tatsächlich nur dann ideologisch motiviert handeln, wenn sie ihrer Wiederwahl sicher sind, was der grundlegenden Idee der S-Macht entspricht.

- Die Theorie der unvollständigen Rationalität („near-rational behaviour theory“) untersucht die Auswirkungen einer Abweichung vom Gewinnmaximum durch eine Firma. „By ‚near-rational‘ ... we mean that agents have relatively wide latitude for deviating from full optimization without significant losses“ (Akerlof und Yellen 1987, S. 138; vgl. auch Conlisk 1980). Gemäß dieser Theorie wird somit die Austauschrelation $T(P,S)$ als eher flach angesehen, d. h. das Überleben einer Firma ist nicht unmittelbar gefährdet, wenn von einer gewinnmaximierenden Politik abgewichen wird.

8 Abschließende Bemerkungen

Macht läßt sich als Freiheit vom Zwang auffassen, der durch andere Menschen und/oder Umweltbedingungen ausgeübt wird. Der hier verwendete Machtbegriff (S-Macht) betrachtet die Möglichkeit eines Aktors, seine Ziele zu verfolgen, d. h. stellt das Ausmaß der Selbstbestimmung ins Zentrum. Menschen, die derartige S-Macht ausüben, können entweder materielle Güter und Dienstleistungen oder Freizeit konsumieren. S-Macht kann auch für nicht-ökonomische Zwecke, insbesondere die Verfolgung ideologischer Ziele, eingesetzt werden.

Das Konzept der S-Macht baut auf der mikroökonomischen Rationaltheorie auf und kann zur Analyse vieler unterschiedlicher Phänomene verwendet werden. Beispiele wurden für den wirtschaftlichen, politischen und bürokratischen Bereich vorgeführt. Die Theorie der S-Macht erlaubt es, theoretische Aussagen abzuleiten, die mit konkurrierenden Hypothesen verglichen werden können. Die S-Macht erfaßt sicherlich nur einen Aspekt des komplexen Phänomens individueller und gesellschaftlicher Macht. Im Vergleich zu den in der Politikwissenschaft, Soziologie und auch Ökonomie gängigen Theorien der Macht werden Determinanten sowohl der Nachfrage (und damit der Präferenzen) als auch des Angebots (und damit der Ressourcen) berücksichtigt und es werden die institutionellen Bedingungen, die die Beziehungen zwischen den Individuen beeinflussen, betont.

Literatur

- Akerlof A, Yellen A (1987) Rational models of irrational behaviour. *American Economic Review*, Papers and Proceedings 77:137-142
- Alchian A, Demsetz H (1972) Production, information costs and economic organization. *American Economic Review* 62:777-795

- Baumol WJ (1959) Business behavior, value and growth
- Becker GS (1971) The economics of discrimination, 2. Aufl. University of Chicago Press, Chicago, London
- Blondel J (1987) Political leadership. Towards a general analysis. Sage, London
- Bombach G (1976a) Wettbewerbstheorie und -politik; Einleitungsreferat zur Generaldiskussion. In: Bombach G, Gahlen B, Ott AE (Hrsg) Probleme der Wettbewerbstheorie und -politik. Mohr (Siebeck), Tübingen
- Bombach G (1976b) Vermögenspolitik unter veränderten Wachstumsbedingungen. In: Körner H, Meyer-Dohm P, Tuchfeldt E, Uhlig C (Hrsg) Wirtschaftspolitik-Wissenschaft und politische Aufgabe. Festschrift zum 65. Geburtstag von Karl Schiller. Haupt, Bern Stuttgart
- Bretton A, Wintrobe R (1982) The logic of bureaucratic conduct. An economic analysis of competition, exchange, and efficiency in private and public organizations. Cambridge University Press, Cambridge
- Buchanan JM (1977) Freedom in constitutional contract. Perspectives of a political economist. Texas A & M University Press, College Station, London
- Conlisk J (1980) Costly optimizers and cheap imitators. Journal of Economic Behavior and Organization 1:275-293
- Dahl RA (1957) The concept of power. Behavioral Science 2:201-215
- Dahl RA (1963) Modern political analysis. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey
- Dahl RA (1968) Power. International Encyclopedia of the Social Sciences, vol 6. Free Press, New York, pp 404-414
- Downs A (1967) Inside bureaucracy. Little, Brown, Boston
- Downs A (1968) Ökonomische Theorie der Demokratie. Mohr (Siebeck), Tübingen
- Dreyer JS, Schotter A (1980) Power relationship in the international monetary fund. The consequences of a quota change. Review of Economics and Statistics 62:97-106
- Fama EF (1980) Agency problems and the theory of the firm. Journal of Political Economy 88:288-307
- Frank RH (1986) Choosing the right pond. Human behavior and the quest for status. Oxford University Press, New York, Oxford
- Frey BS (1981) Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik. Vahlen, München
- Frey BS, Buhofer H (1988) Prisoners and property rights. Journal of Law and Economics 31:19-46
- Frey BS, Schneider F (1978) An empirical study of politico-economic interaction in the United States. Review of Economics and Statistics 60:174-183
- Galbraith KJ (1973) Economics and the public purpose. New American Library, New York
- Harsanyi JC (1962) Measurement of social power, opportunity costs, and the theory of two-person bargaining games. Behavioral Science 7:67-80
- Hibbs DA (1987) The political economy of industrial democracies. Harvard University Press, Cambridge, Mass
- Hibbs DA, Fassbender H (eds) (1981) Contemporary political economy. North Holland, Amsterdam
- Jensen MC, Meckling WH (1976) The theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics 3:305-360
- Lasswell H (1948) Power and personality. Norton, New York
- Lipsky M (1980) Street-level bureaucracy. Russel Sage Foundation, New York
- March JG (1955) An introduction to the theory and measurement of influence. American Political Science Review 49:431-451
- March JG (1957) Measurement concepts in the theory of influence. Journal of Politics 19:202-226
- Marris R, Mueller DC (1980) The corporation, competition, and the invisible hand. Journal of Economic Literature 18:32-63
- Mueller DC (1988) Public choice. Cambridge University Press, Cambridge
- North DC, Thomas RP (1973) The rise of the western world: a new economic history. Cambridge University Press, London
- Pizzorno A (ed) (1971) Political sociology. Penguin, Harmondsworth
- Riker WH, Ordeshook PC (1973) An introduction to positive political theory. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey
- Rothschild KW (ed) (1971) Power in economics. Penguin, Harmondsworth
- Schneider HK, Watrin C (ed) (1973) Macht und ökonomisches Gesetz. Duncker und Humblot, Berlin

- Schneider F, Frey BS (1988) Politico-economic models of macroeconomic policy. In: Willett TD (ed), Political business cycles. The political economy of money, inflation, and unemployment. Duke University Press, Durham London, pp 240–275
- Schwarzwaller C (1986) Hitlers Geld. Bilanz einer persönlichen Bereicherung. Möwitz, Rastatt
- Simon HA (1953) Notes on the observation and measurement of political power. *Journal of Politics* 15:500–516
- Simon HA (1957) Models of man: social and rational. Wiley, New York
- Stigler GJ, Becker GS (1977) De gustibus non est disputandum. *American Economic Review* 67:76–90
- Tullock G (1965) The politics of bureaucracy. Public Affairs Press, Washington, DC
- Tullock G (1987) Autocracy. Kluwer, Dordrecht
- Voslensky M (1984) Nomenklatura: The Soviet ruling class. An insider's report. Doubleday, Garden City, NJ
- Weber M (1922) *Wirtschaft und Gesellschaft*. Mohr (Siebeck), Tübingen
- Weber M (1958) *Gesammelte Politische Schriften*, 2. Aufl. Mohr (Siebeck), Tübingen
- Whiteley P (ed) (1980) Models of political economy. Sage, London
- Williamson OE (1964) The economics of discretionary behavior. Prentice Hall, Englewood Cliffs NJ
- Williamson OE (1970) Corporate control and business behavior. Prentice Hall, Englewood Cliffs NJ
- Williamson OE (1975) Markets and hierarchies. Free Press, Glencoe