

Sardison, Markus

**Working Paper**

## Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung

Diskussionspapier, No. 2004-14

**Provided in Cooperation with:**

Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

*Suggested Citation:* Sardison, Markus (2004) : Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung, Diskussionspapier, No. 2004-14, ISBN 3-86010-762-3, Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik, Lutherstadt Wittenberg, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-10446>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170250>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*



**Diskussionspapier Nr. 04-14**

## **Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik**

**Markus Sardison**

### **Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung**

Herausgegeben vom

Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik  
in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der  
Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in der Lutherstadt Wittenberg



## Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 3-86010-762-3  
ISSN 1612-2534

## Autorenanschrift

### **Markus Sardison**

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik  
Collegienstraße 62  
06886 Lutherstadt Wittenberg  
Tel: +49 (0) 3491 466-257  
Fax: +49 (0) 3491 466-258  
Email: markus.sardison@wcge.org

## Korrespondenzanschrift

### **Prof. Dr. Ingo Pies**

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik  
Collegienstraße 62  
06886 Lutherstadt Wittenberg  
Tel.: +49 (0) 3491 466-257  
Fax: +49 (0) 3491 466-258  
Email: ingo.pies@wcge.org  
Internet: www.wcge.org

und

Lehrstuhl für Wirtschaftsethik  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg  
Große Steinstraße 73  
06108 Halle  
Tel.: +49 (0) 345 55-23420

# Macht – eine interaktionsökonomische Betrachtung

von Markus Sardison

## 1. Einleitung

Das Phänomen der Macht ist seit jeher ein Faszinosum. Es scheint im menschlichen Dasein allgegenwärtig zu sein, und es überrascht deshalb nicht, dass die Auseinandersetzung mit dem Thema wohl so alt wie die Menschheit selbst ist. Allerdings erweist sich das Machtphänomen aus theoretischer Sicht als äußerst komplex. Quer durch alle Sozialwissenschaften hat es Versuche der (theoretischen) Annäherung an dieses Phänomen gegeben, und es besteht der nicht unbegründete Verdacht, dass Macht zu den am häufigsten untersuchten Phänomenen des menschlichen Zusammenlebens gehört. Trotz der vielen Bemühungen steht eine befriedigende *theoretische* Aufarbeitung der Macht allerdings bis heute aus.

Die Ökonomik hat das Thema Macht bislang eher vernachlässigt. Bestehende ökonomische Theorien der Macht zeichnen sich überwiegend durch ein enges Verständnis ihres „Zuständigkeitsbereichs“ aus und konzentrieren sich somit in ihren Analysen in erster Linie auf Macht im Bereich der Wirtschaft bzw. in wirtschaftlichen Prozessen.<sup>1</sup>

In diesem Beitrag wird das Machtphänomen aus der Sicht der Interaktionsökonomik untersucht.<sup>2</sup> Im Gegensatz zu der verbreiteten Auffassung von Ökonomik steht die Interaktionsökonomik vor allem als Ausdruck für die *Methodik*, mit der gesellschaftliche Interaktionen beleuchtet werden, und ist nicht auf den Bereich Wirtschaft beschränkt. Sie versteht sich als Gesellschaftstheorie und definiert sich über ihre *Problemstellung*: Mit Hilfe des ökonomischen Instrumentariums beschäftigt sich die Interaktionsökonomik vor allem mit der Frage, wie die vielfältigen Kooperationschancen in Gesellschaften zum Vorteil aller ermöglicht und gestützt und wie mögliche Kooperationsprobleme dauerhaft überwunden werden können. Als zentrale Gedankenfigur gesellschaftlicher Probleme dienen Dilemmastrukturen, die paradigmatisch anhand des Modells des Gefangenendilemmas abgebildet werden. Das Gefangenendilemma geht von gemeinsamen und konfligierenden Interessen interagierender Akteure aus, die zur Erreichung einer wechselseitigen Besserstellung auf die Kooperation durch den Partner angewiesen sind. Interaktionen werden aus dieser Perspektive somit grundsätzlich als Positivsummenspiel konzeptualisiert, d.h. es besteht das Potenzial, dass *beide* Akteure durch Kooperation gewinnen. Allerdings sind durch die Struktur der Situation und die Höhe der Auszahlungen die Anreize im klassischen Gefangenendilemma so gesetzt, dass die Wahl der Handlungsoption „Nicht-Kooperation“ die individuell höchsten Auszahlungen verspricht.<sup>3</sup> Angesichts von Dilemmastrukturen ist das Zustandekommen der Kooperation – trotz ihrer potenziellen Produktivität – somit nicht selbstverständlich, sondern erklärungsbedürftig. Die entscheidende Frage der Interaktionsökonomik lautet damit: Wie kann die Generierung von Kooperationsgewinnen sichergestellt werden? Damit rückt die institutionelle Rahmenordnung in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit: Sie hat entscheidenden Anteil daran, dass erwünschte Interaktionen ermöglicht und stabilisiert sowie spiegelbildlich unerwünschte Interaktionen unterbunden

---

<sup>1</sup> Vgl. z. B. Rothschild (1971), Schneider/Watrin (1973), Arndt (1974, 1980), Bartlett (1989), Sandner (1990).

<sup>2</sup> Die Interaktionsökonomik baut auf wirtschaftsethischen Überlegungen auf, die im Wesentlichen von Karl Homann, Ingo Pies und Andreas Suchanek entwickelt worden sind. Vgl. Homann (2002) und (2003), Homann und Pies (1994a), (1994b) und (2000), Homann und Suchanek (2000), Homann und Lütge (2004), vgl. ferner Pies (1993), (2000) und (2005) sowie Suchanek (1994) und (2001).

<sup>3</sup> Zum Gefangenendilemma vgl. auch die Ausführungen in Abschnitt 3 dieses Beitrags.

werden. Im Fokus der Interaktionsökonomik steht damit nicht allein der einzelne Akteur. Vielmehr ist dieser auch immer in Verbindung mit anderen Beteiligten und den Rahmenbedingungen zu betrachten.

Durch die Perspektive, die die Interaktionsökonomik in Bezug auf Interaktionen einnimmt, unterscheidet sie sich von gängigen Machttheorien: Viele wissenschaftliche Theorien rekonstruieren das Wesen der Macht weitgehend analog zu einem alltagsweltlichen Verständnis. Demnach wird Macht intuitiv als größere Durchsetzungsmöglichkeit verstanden, der eine asymmetrische Beziehung zugrunde liegt: Große können sich gegen Kleine durchsetzen, Starke gegen Schwache, Viele gegen Wenige. Die überlegene Partei kann ihren Willen wunschgemäß durchsetzen und einen bestimmten *Zustand* unabhängig von anderen herbeiführen. Genau genommen unterstellt eine solche Sichtweise implizit eine einseitige Abhängigkeit einer Partei von der anderen, so dass sich der schwache Partner gegen die Überlegenheit des Machthabers auch nicht wehren kann. Demzufolge ist es einem Akteur oder einer Gruppe möglich, seine bzw. ihre Interessen gegen andere – auch auf deren Kosten – durchzusetzen.

Geht man hingegen explizit von Interaktionen als *Positivsummenspiel* aus – beide Parteien können sich wechselseitig besser stellen – und betrachtet in diesem Zusammenhang die Beziehung und damit auch die Abhängigkeiten als wechselseitig, so eröffnet sich ein alternativer Zugang zum Machtphänomen. Der vorliegende Beitrag skizziert erste Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Macht. Die These lautet: Begreift man Macht allein als Durchsetzungsmöglichkeit eines Akteurs gegenüber einem anderen, so vernachlässigt man die wechselseitige Abhängigkeit, die zwischen den Akteuren besteht und somit die Auswirkungen von Macht auf die Realisierung von Kooperationsgewinnen.

Diese These wird in der Auseinandersetzung mit einer der prominentesten Theorien der Macht, der von Max Weber, entwickelt. Webers Theorie ist auch häufig Ausgangspunkt von Überlegungen zum Thema Macht in ökonomischen Theorien.<sup>4</sup> Sie wird zunächst holzschnittartig dargestellt, bevor ihr in einem zweiten Schritt Überlegungen von James M. Buchanan gegenübergestellt werden.

## 2. Macht als größere Durchsetzungsfähigkeit am Beispiel Max Webers

Als Referenzpunkt der vorliegenden interaktionsökonomischen Überlegungen zum Machtphänomen dient exemplarisch Max Webers Machttheorie. Nach einer kurzen Darstellung wichtiger Aussagen Webers zu Macht werden seine Ausführungen interaktionsökonomisch rekonstruiert. Als wichtige Fragen dieses Abschnitts gelten: Wie wird Macht bei Max Weber definiert? Worauf beruht Macht seiner Ansicht nach?

Max Weber hat sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit der Entwicklung der Gesellschaft nach der Industriellen Revolution befasst und Hintergründe und Entwicklungstendenzen aufzuzeigen versucht. Im Rahmen dieser Überlegungen formulierte er auch die wahrscheinlich berühmteste Definition von Macht: Für ihn ist Macht „jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“.<sup>5</sup> Damit stellt Weber die *Durchsetzungsmöglichkeit* eines Akteurs gegenüber einem anderen in den Mittelpunkt seiner Untersuchungen zu Macht.

---

<sup>4</sup> Vgl. z.B. Arndt (1974, 1980; insbesondere S. 128 ff.).

<sup>5</sup> Weber (1922, 1980; S. 28).

Diese Einschätzung wird auch dadurch gestützt, dass eine weitgehende definitorische Ähnlichkeit mit der Beschreibung von Kampf besteht: Kampf bedeutet für Weber, dass „das Handeln an der Absicht der Durchsetzung des eigenen Willens gegen Widerstand des oder der Partner orientiert ist“.<sup>6</sup>

Wichtig für eine Bewertung seiner Aussagen ist sein Verständnis von „sozialer Beziehung“ bzw. von „sozialem Handeln“: Eine „soziale Beziehung“ ist für Weber durch „soziales Handeln“ gekennzeichnet, das zwischen *mindestens zwei Personen* stattfindet und dem *Sinn* nach aufeinander ausgerichtet und aneinander orientiert sei.<sup>7</sup> Es schließt Unterlassen und Dulden ein.<sup>8</sup> Entscheidend für eine soziale Beziehung sei, dass *Erwartungen* bezüglich des Verhaltens des/der Partner(s) bestünden und jeder sein eigenes Verhalten an diesen Erwartungen ausrichte<sup>9</sup>; die Basis für Erwartungen seien vergangene und/oder gegenwärtige Erfahrungen.<sup>10</sup> Eine soziale Beziehung könne sowohl eine *einmalige Interaktion* wie auch *wiederholtes Interagieren* umfassen.<sup>11</sup> Soziales Handeln kann nach Weber auf *Zweckrationalität*, *Wertrationalität*, *Affekt* oder *Tradition* beruhen.<sup>12</sup> Das Geprägtsein des Handelns durch *Interessen* gehört nach Weber wesentlich zur *Rationalisierung* des Handelns. Wichtig ist in diesem Zusammenhang die Feststellung Webers, dass ein Missachten der fremden Interessen Widerstand beim Interaktionspartner hervorrufen könnte, mit der Folge, dass die eigenen Interessen u. U. nicht oder nicht im gewünschten Umfang erfüllt werden.<sup>13</sup>

Als Machtgrundlagen können für Weber grundsätzlich alle denkbaren Aspekte in unterschiedlicher Kombination dienen; Macht ist für ihn daher soziologisch amorph.<sup>14</sup> Er identifiziert insbesondere strukturelle Gesichtspunkte (wie z.B. die Wirtschaftsordnung<sup>15</sup>) sowie die Verfügung über Ressourcen (z.B. wirtschaftliche Güter<sup>16</sup>).

Rekonstruiert man die Ausführungen Webers aus Sicht der Interaktionsökonomik, so kann Macht wie folgt beschrieben werden: Macht ist durch ein Abhängigkeitsverhältnis zweier Akteure gekennzeichnet. Die eben genannten Machtgrundlagen lassen sich als Restriktionen auffassen, die die jeweils verfügbaren Alternativen der Akteure bestimmen. Sie sorgen für die Asymmetrie in der Abhängigkeitsbeziehung, die zu einer Überlegenheit eines Akteurs gegenüber einem anderen führt. Weber stellt damit – auch durch seine Formulierungen – Gesichtspunkte in den Vordergrund, die zeigen, warum und wie ein Akteur seinen Willen auch auf Kosten des Partners durchsetzen kann.

Allerdings ist die Auffassung von Weber bezüglich der Ein- oder Zweiseitigkeit von Machtbeziehungen nicht eindeutig. Entscheidend für die hier verfolgte Problemstellung ist die Frage, ob Weber *beiden* Akteuren ein Machtpotenzial einräumt. Zunächst definiert er Macht als Chance, seinen eigenen Willen „*auch gegen* Widerstreben“ (Hervorh. M.S.) durchzusetzen. Man kann „Widerstreben“ als Realisierung des Machtpotenzials des Interaktionspartners interpretieren. Die Worte „*auch gegen*“ könnten bedeuten, dass

---

<sup>6</sup> Weber (1922, 1980; S. 20).

<sup>7</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 13).

<sup>8</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 11).

<sup>9</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 14).

<sup>10</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 11).

<sup>11</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 14).

<sup>12</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 12 f.).

<sup>13</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 14-16).

<sup>14</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 28). Weber zieht daraus an späterer Stelle die Konsequenz, den seiner Ansicht nach präziser bestimmbareren Herrschaftsbegriff einzuführen.

<sup>15</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 533).

<sup>16</sup> Vgl. Weber (1922, 1980; S. 541, siehe auch S. 531).

Widerstand nicht immer zwingend ausgeübt wird (ein Widerstands- und damit Machtpotenzial aber gegeben ist) oder aber, dass Macht in der Lage ist, auch eventuell entstehenden Widerstand bei Machtausübung zu überwinden (ein Widerstandspotenzial aber nicht immer vorhanden ist). Webers Formulierung ist hier nicht eindeutig. Weber ist sich aber bewusst, dass eine Missachtung der Interessen des Interaktionspartners bei diesem Widerstand hervorrufen könnte, sodass die Realisierung der eigenen Interessen darunter leiden könnte. Weber ist sich also einer möglichen *Interdependenz* der Akteure bewusst. Wenn Widerstand wiederum als Machtpotenzial interpretiert wird (d.h. der Machtbetroffene realisiert eine Handlungsalternative, die ungünstiger für den machtausübenden Interaktionspartner ist), so kann man Weber dahingehend interpretieren, dass jede Interaktion eine wechselseitige Abhängigkeit und damit eine wechselseitige Machtbeziehung impliziert. Allerdings scheint Weber dem Widerstandspotenzial und der Wechselseitigkeit von Machtbeziehungen in seinen Untersuchungen letztlich keine besondere Bedeutung beizumessen: Denn auch wenn Weber die Interdependenz der Akteure – und damit die Interaktion – in Betracht zieht, so dominiert in seiner Machtanalyse doch die Perspektive des *individuellen* Akteurs. Weber zeichnet mit seiner Rekonstruktion des Machtphänomens das Bild eines Gewinner und eines Verlierers. Die Auswirkungen auf Kooperationsgewinne werden in seiner Machtuntersuchung vernachlässigt. Sie entspricht damit einer handlungstheoretischen Sichtweise.

Mit dieser Rekonstruktion ist das Potenzial einer interaktionsökonomischen Analyse freilich noch nicht ausgeschöpft. Sie betont, entschiedener als Weber, die Reziprozität aller sozialen Beziehungen, da sie davon ausgeht, dass alle ökonomischen Probleme wechselseitiger Natur sind. Hieraus ergibt sich eine gänzlich veränderte Perspektive auf das Machtphänomen.

### **3. Soziale Zustände als interdependentes Ergebnis individueller Wahlscheidungen**

Die Interaktionsökonomik geht von der wechselseitigen Abhängigkeit zweier Akteure aus. Betrachtet man die Ausführungen Max Webers und seine Überlegungen zum Phänomen der Macht, so scheint diese Annahme für manche Beziehungen nicht zu stimmen, zumindest aber nicht immer wichtig zu sein: Eine Machtbeziehung bedeutet bei Weber, dass ein Akteur seinen Willen sogar gegen Widerstand durchsetzen kann und er nicht auf die Interessen des anderen Rücksicht zu nehmen braucht. Der Mächtige kann den Zustand herbeiführen, den er als wünschenswert empfindet. Dass diese Perspektive zu kurz greift, kann man mit Hilfe der Überlegungen von James M. Buchanan zeigen.<sup>17</sup> Sie stehen im Zentrum dieses Abschnitts.

James M. Buchanan nimmt in einem Aufsatz aus dem Jahre 1995 ein einfaches Gedankenexperiment vor, dessen Aussage eine differenziertere Sichtweise des Machtphänomens notwendig macht. Buchanan illustriert anhand eines Beispiels, dass jedes Individuum über Freiheitsräume verfügt, das heißt jeder kann einen Teil seiner Handlungen, und sei er auch noch so klein, persönlich kontrollieren. Konkret untersucht er die Beziehung zwischen einem Sklaven und seinem Herrn. Dabei unterscheidet er zwei Fälle: Im ersten Fall geht er davon aus, dass der Sklave sich vollständig im Sinne des Herrn verhält. Egal, was der Herr anordnet, der Sklave führt aus, wie ihm befohlen wurde. Buchanan weist darauf hin, dass es in diesem Fall keine Grundlage gebe, auf der eine Vereinbarung zwischen Herrn und Sklave zum beiderseitigen Vorteil möglich wäre. Der Herr ist nicht gezwungen, auf die Interessen des Sklaven in irgendeiner Form Rücksicht zu nehmen. Gewissermaßen nimmt der Sklave den Charakter eines Gutes an, über das nach Belieben verfügt werden kann. Es besteht

---

<sup>17</sup> Vgl. zu den nachfolgenden Ausführungen Buchanan (1995).

eine einseitige Abhängigkeit zwischen dem Herrn und dem Sklaven. Der Herr ist (unabhängig von anderen) in der Lage, einen von ihm gewünschten Zustand herbeizuführen. Eine solche Sichtweise lässt keinen Platz für Kooperationsgewinne.

Im zweiten Fall nimmt Buchanan an, dass der Sklave zumindest eine Verhaltensdimension selbst bestimmen kann. Er kann beispielsweise seine eigene Arbeitsintensität selbst festlegen, ohne dass der Herr über diese Verhaltensdimension verfügen kann. Durch diese Annahme verändert sich die Situation dramatisch: Nun ist nicht mehr *nur* der Sklave vom Herrn abhängig, sondern der Herr ist *auch* vom Sklaven abhängig: Wenn der Sklave einen hohen Anstrengungsgrad wählt, so kommt dies dem Herrn zugute; tut er dies nicht, so ist dies für den Herrn nachteilig. Damit besteht eine Basis für Vereinbarungen bezüglich einer beidseitigen Verhaltensabstimmung, die für beide vorteilhaft ist. Die ausschließlich durch den betreffenden Akteur kontrollierbaren Verhaltensdimensionen können auch als ‚Rechte‘ bezeichnet werden, da sie de facto juristisch garantierten Rechten entsprechen. Diese Verhaltensdimension muss nicht zwingend unveräußerlich sein, das heißt der Sklave könnte das Recht zur Kontrolle dieser Dimension auch an den Herrn abtreten; jedoch ist die Ausübung dieses Rechts durch den Herrn für diesen nicht kostenlos. Nun hat der Herr also ein Interesse daran, dass der Sklave einen hohen Anstrengungsgrad wählt, damit sich auch der Herr besser stellt. Der Herr kann nicht mehr einen beliebigen Zustand wählen: Er kann nur noch eine bestimmte Handlung wählen; der resultierende Zustand ist mit abhängig von der Wahl der Handlung durch den Sklaven. Der Sklave seinerseits wird sich allerdings nur dann kooperativ verhalten, wenn er vom Herrn eine entsprechende Gegenleistung, eine Kompensation erhält. Damit ist der soziale Zustand vielmehr das interdependente Ergebnis individueller Wahlhandlungen mehrerer Akteure und nicht direkt wählbar, auch nicht von einem mächtigen Akteur.

Dies findet idealtypisch seinen Ausdruck im Gefangenendilemma, wie es in Abbildung 1 dargestellt ist. Jeder der beiden Akteure A und B kann zwischen zwei Handlungsalternativen wählen, die – in Abhängigkeit von der Wahl der Handlungsalternative des Partners – von unterschiedlichem Nutzen sind. Die Zahl vor dem Komma stellt die Auszahlung für Akteur A dar, die Zahl nach dem Komma die Auszahlung für Akteur B. Unter der Annahme rationalen Verhaltens wird jeder Akteur die Handlungsalternative wählen, die seinen Nutzen maximiert.<sup>18</sup> Für den Akteur A lauten die Überlegungen dazu wie folgt: Entscheidet sich B für die Alternative  $b_1$ , so ist es für A rational, die Alternative  $a_2$  (Auszahlung: 2) zu wählen, da die Auszahlung hier höher ist als bei der Wahl von Alternative  $a_1$  (Auszahlung: 1). Entscheidet sich B hingegen für die Alternative  $b_2$ , so ist es für A rational, wiederum die Alternative  $a_2$  (Auszahlung: 4) zu wählen, da sie einen höheren Nutzen als die Alternative  $a_1$  (Auszahlung: 3) stiftet. Das bedeutet: Egal, welche Alternative B wählt, es ist für A immer rational, die Handlungsalternative  $a_2$  zu wählen. Da die Auszahlungen für A und B symmetrisch gewählt sind, gelten die gleichen Überlegungen analog für B. Er wird sich immer für die Alternative  $b_2$  entscheiden. Mit der Strategiekombination  $a_2/b_2$  landen die Akteure im Quadranten III. Dieses Ergebnis ist ein stabiles Gleichgewicht, auch Nash-Gleichgewicht genannt, da keiner der Akteure einen Anreiz hat, von seiner Strategie abzuweichen. Vergleicht man die Auszahlungen, die die Akteure in diesem Quadranten erzielen, mit den Auszahlungen, die sie im Quadranten I erzielen könnten, so wird deutlich, dass das Nash-Gleichgewicht pareto-inferior ist; A und B sind unter ihren Möglichkeiten geblieben. Obwohl beide Akteure individuell rational gehandelt haben, kommt es somit zu einer kollektiven Selbstschädigung.

---

<sup>18</sup> Einer spieltheoretischen Konvention folgend, werden die individuellen Vorteilsüberlegungen in Abb. 1 durch Pfeile angezeigt. Die vertikalen Pfeile gelten für Spieler A, die horizontalen für Spieler B.



Zustand I wäre möglich, wenn die Parteien es schafften, sich auf den freiwilligen Austausch von Rechten zu einigen. Spieltheoretisch gesehen, müssten sich dafür die Rahmenbedingungen und in der Folge die Auszahlungen so ändern, dass die Wahl von  $a_1$  bzw.  $b_1$  den höchsten Nutzen versprechen würde. Die Realisierung der Quadranten II und IV ist hingegen praktisch nicht möglich: Dies würde voraussetzen, dass nur einer der beiden Akteure ein Wahlrecht hinsichtlich des Verhaltens ausüben könnte, wohingegen der andere kein Wahlrecht hat und somit dem willenlosen Sklaven des oben beschriebenen, ersten Falles gleich kommt. Für Buchanan ist in diesem Zusammenhang die Feststellung wichtig, dass solche Zustände zwar theoretisch vorstellbar sein mögen, sie praktisch jedoch kaum in Erscheinung treten werden.

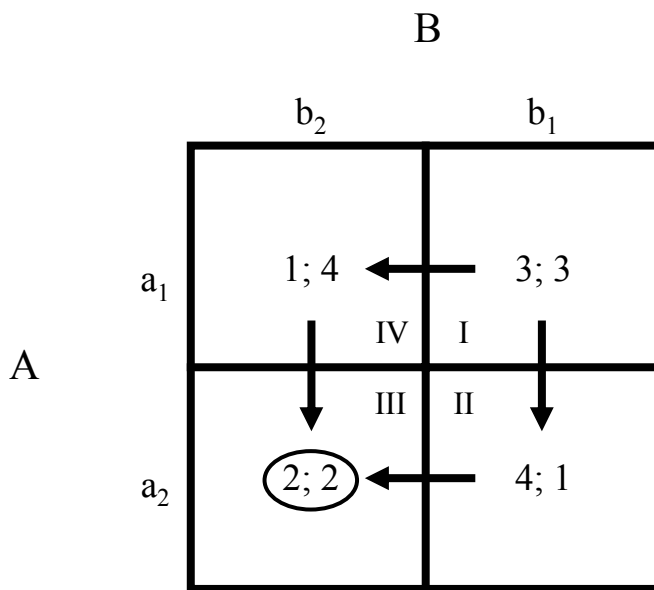


Abbildung 1: *Das klassische Gefangenendilemma*

Die wechselseitige Abhängigkeit impliziert, dass jeder Akteur im Grunde über Macht gegenüber seinem Interaktionspartner verfügt. Natürlich bleibt die wechselseitige Abhängigkeit zwischen Herr und Sklaven in höchstem Maße asymmetrisch. Aber der Kern der Überlegungen besteht darin zu zeigen, dass selbst in derart asymmetrischen Beziehungen auch der Starke hinter seinen Möglichkeiten zurückbleibt, wenn er sich über die Interessen des Unterlegenen hinwegsetzt. Der Mächtige läuft Gefahr, sich selbst zu schädigen, wenn er den Machtunterlegenen ausbeutet, weil der Machtunterlegene seinerseits eine Handlungsstrategie wählen kann, die den Machthaber schlechter stellt. Diese Schädigung wird umso größer, je größer die Abhängigkeit des Machthabers vom Machtunterlegenen ist. Die Implikation dieser Überlegungen wird deutlicher, wenn man sich klar macht, dass die meisten sozialen Beziehungen bei weitem weniger asymmetrisch sind als die beschriebene zwischen Herr und Sklave. Vor diesem Hintergrund ist es auch für einen Mächtigen im aufgeklärten Eigeninteresse sinnvoll, auf die berechtigten Interessen des Machtunterlegenen Rücksicht zu nehmen. Diese Überlegungen werden umso wichtiger, wenn man sich vor Augen hält, dass das Verhalten des Machthabers über Reputationseffekte nicht nur Auswirkungen auf die Beziehung zum augenblicklichen Interaktionspartner, sondern auch im Hinblick auf die Beziehungen zu anderen potenziellen Interaktionspartnern haben kann.

## 4. Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag hat erste Ansätze einer interaktionsökonomischen Analyse des Machtphänomens entwickelt. Ausgangspunkt war die Feststellung, dass Macht in der Theorie meist als größere Durchsetzungsfähigkeit eines Akteurs gegenüber einem anderen gesehen wird. Dabei wird zumindest implizit unterstellt, dass die Durchsetzung des eigenen Willens zum bestmöglichen Ergebnis für den Machthaber führt, so dass Machtausübung rational erscheint. Macht wird intuitiv als Möglichkeit gesehen, einen bestimmten Zustand unabhängig von anderen herbeiführen zu können.

Diese alltagsweltliche Sichtweise der Macht findet sich auch in prominenten Theorien zum Machtphänomen wieder. Anhand der Überlegungen von Max Weber kann illustriert werden, dass unter Macht vor allem Willensdurchsetzung verstanden wird. Auf der Grundlage von strukturellen Gegebenheiten und/oder der Verfügung über Ressourcen ergeben sich asymmetrische Abhängigkeiten, die einem Akteur einen größeren Handlungsspielraum einräumen und ihm damit zu einer stärkeren Position verhelfen. Dies wiederum ermöglicht es, so Webers Einschätzung, die eigenen Vorstellungen gegenüber anderen durchzusetzen.

Demgegenüber kann eine interaktionsökonomische Rekonstruktion des Machtphänomens zeigen, dass diese Sichtweise zu kurz greift. Im Anschluss an die Überlegungen von James M. Buchanan wird deutlich, dass soziale Zustände das interdependente Ergebnis individueller Wahlhandlungen mehrerer Akteure sind. Selbst scheinbar machtlose Sklaven verfügen über diskretionäre Handlungsspielräume, die sie zu Gunsten, aber auch zu Lasten des Herrn gebrauchen können. Die zentrale Schlussfolgerung für diesen Beitrag besteht darin, dass keine sozialen Beziehungen existieren, die durch einseitige Abhängigkeitsverhältnisse geprägt sind. Insofern bleibt auch ein starker Machthaber immer auf die Kooperationsbereitschaft des Machtunterlegenen angewiesen, damit er einen pareto-superioren Zustand erreicht.

Diese Überlegungen haben wichtige Implikationen für die Lösung gesellschaftlicher Probleme. Mächtige können einen von ihnen als wünschenswert empfundenen Zustand nicht allein herbeiführen und dauerhaft etablieren. Sie würden damit dem Trugschluss erliegen, sie wären auf ihre Partner nicht angewiesen. Es liegt deshalb in ihrem ureigenen Interesse, auch die Machtunterlegenen „mit ins Boot zu holen“, um auf diese Weise eine nachhaltige Lösung drängender Probleme zu ermöglichen.

Als Kern der Überlegungen gilt somit die Erkenntnis, dass unterschiedliche Perspektiven auf das Machtphänomen verschiedene Diagnosen und Therapien implizieren, die unterschiedlich produktiv sind:

Begreift man Macht als Durchsetzungsfähigkeit eines Akteurs, so scheint es für den Machthaber rational, die ihm zur Verfügung stehende Macht auch auszuüben, da er auf diese Weise seinen Nutzen maximiert. Aus seiner Sicht kommt es darauf an, die eigene Macht zu stärken und günstigenfalls auch auszubauen. Der Machtunterlegene ist dem Machthaber uneingeschränkt ausgeliefert; dem Machtunterlegenen bleibt als einziger Ausweg aus der Ausbeutungssituation (langfristig) nur die Suche nach Wegen, eine möglichst große Gegenmacht aufzubauen.<sup>19</sup> Im Fokus der individuellen Überlegungen stehen für beide

---

<sup>19</sup> In diese Richtung argumentiert beispielsweise John Kenneth Galbraith mit seiner Theorie der Gegenmacht („countervailing power“, vgl. Galbraith 1952, 1956; insbesondere S. 108 ff.). Die Aufgabe der Gegenmacht liegt seiner Ansicht nach in der Neutralisierung von vorherrschenden Machtbeziehungen. Nach der Lehrbuch-Ökonomik, so Galbraith, würde in einem wettbewerblich organisierten System der Aufbau von (Markt-)Macht auf einer Marktseite – also entweder bei den Anbietern von Gütern und Dienstleistungen oder deren Nachfragern

Parteien somit Antworten auf die konfrontativ orientierte Frage „Wie schaffe *ich* es, meine Interessen *gegen* meinen Interaktionspartner *durchzusetzen*?“. Es geht vornehmlich darum, die eigene Position möglichst weitgehend gegen andere durchzusetzen, um auf diese Weise den eigenen Nutzen zu maximieren. Die Folge dieses Maximierungsparadigmas ist, dass in der Wahrnehmung der Konfliktparteien Antagonismen in den Vordergrund rücken, die eine konsensuale Lösung für soziale Probleme bedeutend schwieriger machen. Eine solche Perspektive stellt letztlich den Konflikt in den Vordergrund und produziert die Vorstellung, dass Gewinner und Verlierer aus dieser Auseinandersetzung hervorgehen. Faktisch liegt aber eine unproduktive Konfrontation vor. In der Folge kommt es zu einer wechselseitigen Schlechterstellung, so dass beide als Verlierer angesehen werden können. Der Sozialdimension wird nicht genügend Rechnung getragen. Gemeinsame Interessen der Parteien, die den Weg für eine einvernehmliche Lösung weisen könnten, geraten systematisch aus dem Blick. Konkret: Die Betrachtung vernachlässigt Kooperationsgewinne, deren Realisierung sowohl Machthaber wie auch Machtunterlegene (noch) besser stellen würde.

Macht man sich hingegen die Tatsache bewusst, dass Interaktionen stets durch wechselseitige Abhängigkeit geprägt sind, und Interaktionen dadurch stets das Potenzial einer wechselseitigen Besserstellung beinhalten, so rückt das Zustandekommen von Kooperationsgewinnen in den Mittelpunkt. Auch hier streben beide Akteure eine Maximierung ihres Nutzens an, aber nicht mehr *gegeneinander*, sondern durch Koordination ihrer Handlungen *miteinander*. Das individuelle Maximierungsparadigma wird durch das soziale Koordinierungsparadigma ersetzt.<sup>20</sup> Die individuellen Überlegungen werden von der kooperativ orientierten Frage geleitet „Wie schaffen *wir* es, unsere jeweiligen Interessen *gemeinsam* so zur Geltung zu bringen, dass mein Interaktionspartner und ich wechselseitig davon *profitieren*?“. Die Fragestellung ist also eine grundlegend andere. Sie zielt ab auf die Schaffung von produktiven Interaktionsbedingungen und entspringt dem Wissen um die wechselseitige Abhängigkeit. Im Lichte dieser Überlegungen ist dann eine Selbstbindung des Machthabers in erster Linie nicht als Machtabbau und – aus der Perspektive des Maximierungsparadigmas gesprochen – als (irrationale) Schlechterstellung, sondern als Investition in die Kooperationsbereitschaft des Interaktionspartners und damit als Beitrag zur Realisierung wechselseitiger Besserstellung zu sehen.

Die interaktionsökonomische Analyse des Machtphänomens plädiert für eine veränderte Herangehensweise an gesellschaftliche Probleme: Letztlich geht es darum, das Maximierungsparadigma des alltagsweltlichen Machtverständnisses – im aufgeklärten Eigeninteresse – als eine irreführende Perspektive zu begreifen und es zugunsten des Koordinierungsparadigmas aufzugeben.

---

– selbstregulierend durch die Konkurrenz auf *derselben* Marktseite verhindert werden. Nach seinen Beobachtungen ist es in der Realität aber häufig möglich, dass eine Marktseite Machtpositionen gegenüber der Marktgegenseite aufbauen kann (Monopol, Oligopol). Dies führt, so Galbraith, in der Folge dazu, dass die Marktgegenseite – quasi als selbstgenerierender Prozess – eine Gegenmacht aufbaut, um die Ausbeutungssituation kompensieren zu können.

<sup>20</sup> Zur Idee des Maximierungs- bzw. Koordinierungsparadigmas vgl. auch Homann/Suchanek (2000; S. 49 ff.).

***Literaturverzeichnis:***

- Arndt, H. (1974, 1980): *Wirtschaftliche Macht. Tatsachen und Theorien*. 3., neubearbeitete Auflage, München: Beck.
- Bartlett, R. (1989): *Economics and power. An inquiry into human relations and markets*, Cambridge u.a.: Cambridge University Press.
- Buchanan, J. M. (1995): „Individual Rights, Emergent Social States, and Behavioral Feasibility“, in: *Rationality and Society*, Vol. 7, No. 2, S. 141-150.
- Galbraith, J. K. (1952, 1956): *American capitalism: the concept of countervailing power*, überarbeitete Auflage, Cambridge, MA: The Riverside Press.
- Homann, K. (2002): *Vorteile und Anreize: Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, K. (2003): *Anreize und Moral: Gesellschaftstheorie - Ethik - Anwendungen*, Münster: LIT.
- Homann, K. und I. Pies (1994a): "Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral", in: *Ethik und Sozialwissenschaften*, 5 (1), S. 3-12.
- Homann, K. und I. Pies (1994b): "Wie ist Wirtschaftsethik als Wissenschaft möglich? Zur Theoriestrategie einer modernen Wirtschaftsethik", in: *Ethik und Sozialwissenschaften*, 5 (1), S. 94-108.
- Homann, K. und I. Pies (2000): *Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung*, Stuttgart.
- Homann, K. und A. Suchanek (2000): *Ökonomik. Eine Einführung*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, K. und C. Lütge (2004): *Einführung in die Wirtschaftsethik*, Münster: LIT.
- Pies, I. (1993): *Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Pies, I. (2000): "Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral – Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma", in: Gaertner, Wulf (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin: Duncker & Humblot, S.11-33.
- Pies, I. (2005): *Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung*, in: Leschke, M. und I. Pies (Hrsg.): *Wissenschaftliche Politikberatung. Theorien, Konzepte, Institutionen*, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Bd. 75, Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 411-431.
- Rawls, J. (1971, 1979): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Rothschild, K.W. (Hrsg.) (1971): Power in economics, Harmondsworth: Penguin.

Russell, B. (1975): Power. A New Social Analysis, London: Unwin Books.

Saam, Nicole J. (2002): Prinzipale, Agenten und Macht. Eine machttheoretische Erweiterung der Agenturtheorie und ihre Anwendung auf Interaktionsstrukturen in der Organisationsberatung, Tübingen: Mohr Siebeck.

Schneider, H. K. /Watrin, C. (Hrsg.) (1973): Macht und ökonomisches Gesetz. Verhandlungen auf der Jubiläumstagung in Bonn vom 4.-7. September 1972, 2 Bände, Berlin: Duncker & Humblot, 1973.

Suchanek, A. (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen: Mohr Siebeck.

Suchanek, A. (2001) Ökonomische Ethik, Tübingen: Mohr Siebeck.

Weber, M. (1922, 1980): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, 5., revidierte Auflage, Studienausgabe, Tübingen: Mohr Siebeck.

## DISKUSSIONSPAPIERE

- Nr. 03 - 1 **Ingo Pies**  
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 2 **Ingo Pies**  
GLOBAL SOCIAL CONTRACT  
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- Nr. 03 - 3 **Ingo Pies**  
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 4 **Karl Homann**  
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?
- Nr. 03 - 5 **Johanna Brinkmann/ Ingo Pies**  
Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance: Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven
- Nr. 03 - 6 **Ingo Pies**  
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 03 - 7 **Ingo Pies**  
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 04 - 1 **Ingo Pies / Markus Sardison**  
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 04 - 2 **Ingo Pies / Cora Voigt**  
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 04 – 3 **Ingo Pies**  
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik  
Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 04 – 4 **Henry Meyer zu Schwabedissen/ Ingo Pies**  
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?
- Nr. 04 – 5 **Ingo Pies**  
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung
- Nr. 04 - 6 **Karl Homann**  
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen

- Nr. 04 - 7     **Andreas Suchanek**  
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit
- Nr. 04 - 8     **Thomas Fitschen**  
Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?
- Nr. 04 – 9     **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**  
Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse
- Nr. 04-10     **Ingo Pies**  
Nachhaltige Politikberatung: Der Ansatz normativer Institutionenökonomik
- Nr. 04-11     **Markus Beckmann, Johanna Brinkmann, Valerie Schuster**  
10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung – Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm
- Nr. 04-12     **Markus Beckmann, Ingo Pies**  
Sustainability by Corporate Citizenship
- Nr. 04-13     **Ingo Pies, Alexandra von Winning**  
Wirtschaftsethik
- Nr. 04-14     **Markus Sardison**  
Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung

***Autor:***

**Dipl.-Kfm. Markus Sardison**

Doktorand am Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik

Stipendiat der Stiftung der Deutschen Wirtschaft (sdw)

Forschungsgebiete: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Institutionenökonomik.



ISBN 3-86010-762-3  
ISSN 1612-2534