
Tauschen und täuschen

Rezension von: Caroline Gerschlager
(Hrsg.), *Deception in Markets.*
An Economic Analysis,
Palgrave Macmillan, Basingstoke 2005,
367 Seiten, gebunden, £ 64.

Dass „tauschen“ und „täuschen“ nicht nur etymologisch miteinander verbunden sind, haben wir schon alle einmal bei passender und unpassender Gelegenheit zu unserem Leidwesen feststellen müssen. Caroline Gerschlager (Wirtschaftsuniversität Wien), die von 2001 bis 2005 ein internationales Forschungsprojekt über „Austausch, Täuschungen und Selbsttäuschungen“ (*Exchange, Deception and Self-Deceptions*), gefördert vom Österreichischen Bundesministerium für Erziehung, Wissenschaft und Kultur, geleitet hat, präsentiert mit dem vorliegenden Sammelband die wesentlichen Ergebnisse dieses Projekts.

In einer kurzen Einleitung gibt sie zunächst eine instruktive Übersicht über den Aufbau des Bandes und die zentralen Inhalte der hier versammelten 12 Beiträge, an denen insgesamt 15 WissenschaftlerInnen aus den USA, Japan, Österreich, Frankreich, Großbritannien, der Schweiz, Deutschland und den Niederlanden mitgewirkt haben. Leider ist die Bezugnahme auf empirische Hintergründe nicht immer ganz korrekt (z. B. lautete der juristische Vorwand gegen Joseph Ackermann von der Deutschen Bank nicht auf Selbstbereicherung, sondern auf Gewährung unverdienter Sonderzahlungen an Klaus Esser von Mannesmann; vgl. S. 15).

Der Aufbau des Bandes ist einleuch-

tend: Teil I befasst sich mit der „Rationalität der Täuschung“ (*Rationality of Deception*), deren wesentliche Voraussetzung die von G. A. Akerlof und O. E. Williamson hervorgehobene asymmetrische Information zwischen den an einer ökonomischen Transaktion Beteiligten ist. Hier geht es um das komplizierte Verhältnis zwischen der traditionellen Annahme (vollständiger) Rationalität in der Ökonomie und den bei asymmetrischer Information möglichen Täuschungsstrategien.

Diesen mehr theoretischen Überlegungen folgen komplementär dazu eher empirisch ausgerichtete Beiträge in Teil II, in dem es um den Erfolg von Täuschungen auf Märkten geht. Der Beitrag in Teil III über Preistheorie und die Analyse von Täuschung im Austauschprozess (*Price Theory and the Study of Deception in the Exchange Process*) von Laurence S. Moss (Babson College, USA), der stark dogmenhistorisch ausgerichtet ist, hätte man nach meinem Eindruck ohne Verlust der inneren Aufbau-logik auch dem ersten Teil des Bandes zuordnen können.

Da, wie die AutorInnen überzeugend zeigen, Täuschung ein die Ökonomie vielfältig durchdringendes Phänomen von leider zunehmender Bedeutung ist, sind die Beiträge von Teil IV über soziale Institutionen und Regulierung zur Kontrolle von Täuschung besonders wichtig. Allerdings bewegen sich die Beiträge dieses Teils (von Alan Hamlin, University of Southampton, und Gisela Kubon-Gilke, Ev. Fachhochschule Darmstadt) dabei primär auf der theoretischen Ebene; in beiden Aufsätzen wird auch der „intrinsische“ – und nicht nur der „funktionale“ – Wert ehrlichen Verhaltens in zwischenmenschlichen, vor allem ökonomischen Beziehungen hervorgehoben.

Die interdisziplinäre Perspektive des Bandes wird besonders in Teil V deutlich, der eine anthropologische Sicht auf die Vorbedingungen von Märkten und von Täuschungen (*Preconditions of Markets and Deception: An Anthropological Perspective*) wirft. Hier kommen Vertreter anderer Wissenschaften (Ethnologie, Soziologie, Kultur- und Religionswissenschaften) zu Wort, welche die Austauschbeziehungen unter ihrer jeweiligen disziplinären Perspektive betrachten. Gerade die ökonomische Wissenschaft kann von diesen Beiträgen viele interessante und bislang unbekannte Informationen erhalten, welche die Bedeutung der personalen Interaktion auf Märkten belegen.

Leider ist es nicht möglich, im Rahmen einer Besprechung auf alle Beiträge des Bandes im Einzelnen einzugehen. Das Ergebnis der Analyse von S. Abu Turab Rizvi (University of Vermont), dass die (traditionelle) Spieltheorie meist nicht gut zur Analyse von Täuschungsmanövern geeignet ist, kommt nicht überraschend und ist, unmittelbar einsichtig, den zu strengen Rationalitäts- und Informationsvoraussetzungen dieser Denkrichtung geschuldet (wobei durchaus auf Fortschritte in der Zukunft zu hoffen ist).

Interessant, wenn auch ebenfalls nicht besonders überraschend, ist die Rolle, die Esther-Mirjam Sent (Universität Nijmegen) der Selbsttäuschung im Rahmen der *bounded rationality* (beschränkten Rationalität) beimisst. In ihrem Beitrag „Self-Deception and Deception in Capital Markets“ versuchen Joshua Coval (Harvard Business School), David Hirshleifer und Siew Hong Teoh (beide Ohio State University) auf nicht-psychologischer Grundlage das Problem der Selbsttäuschung zu behandeln und gelangen dabei fol-

gerichtig zu hohen erwarteten Erträgen und geringen erwarteten Strafen als dafür wichtigen Voraussetzungen.

Die Herausgeberin untersucht in ihrem eigenen Beitrag anhand des berühmte-berüchtigt gewordenen Falls „Enron“ die sich selbst verstärkende Anreizstruktur dieses nicht nur die amerikanische Öffentlichkeit erregenden Betrugsskandals. Dieser sehr kurze Beitrag hätte sicherlich noch dadurch gewinnen können, wenn der kognitiven Seite des Problems – nicht nur den ökonomischen Anreizen, sondern auch der anfänglichen (Außen-)Wahrnehmung zweifelhafter Geschäftspraktiken als wagemutiges Unternehmertum – mehr Gewicht geschenkt worden wäre.

Alles in allem liefert dieser Sammelband viele wertvolle Informationen, Einsichten und Ansätze für ein weiter zu verfolgendes und bisher stark vernachlässigtes Forschungsfeld. Richtig, wenn auch nicht neuartig, ist der wiederholte Hinweis vieler AutorInnen, dass gerade das ökonomische Standardmodell Täuschung und Selbsttäuschung systematisch ausschließt. Was daraus für die ökonomische Theoriebildung in Zukunft folgt, ist allerdings weniger klar.

Erstaunlich gering veranschlagt erscheint mir in dem vorliegenden Band die Rolle der Wirtschafts- und Unternehmensethik, die ja gerade als Folge aufsehenerregender Betrugsfälle in den USA als *business ethics* eine neue Bedeutung erlangt hat, ja geradezu einen Boom erlebt. Eine weitere vielversprechende Forschungsrichtung auf diesem Untersuchungsfeld dürfte auch in der Zukunft die experimentelle Ökonomik darstellen, über deren bisherige Ergebnisse in diesem Feld der Beitrag von Rachel T. A. Croson (University of Pennsylvania) informiert.

Die kritischen Vorbehalte in dieser Besprechung sollen das Verdienst der Herausgeberin und der ganzen Forschungsgruppe nicht schmälern. Auch der Umstand, dass hier eher Multi- anstelle von echter Interdisziplinarität erreicht worden ist, kann man in diesem

frühen Stadium den Projektbeteiligten kaum zum Vorwurf machen. Deutlich wird: Es gibt hier noch viel theoretisch zu tun und praktisch zu verändern. Der vorliegende Band macht die Desiderate bisheriger Forschung auf diesem Gebiet nur zu deutlich.

Hans G. Nutzinger