

MANCUR OLSON

Die Logik des kollektiven Handelns

*Die Einheit der
Gesellschaftswissenschaften*

10

Mohr Siebeck

Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften
Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Band 10

Unter Mitwirkung von
HANS ALBERT · KNUT BORCHARDT · HANS K. SCHNEIDER
RUDOLF WILDENMANN · EBERHARD WITTE

herausgegeben
von
ERIK BOETTCHER



Die Logik des kollektiven Handelns

Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen

von

Mancur Olson

5. Auflage
durchgesehen

Mohr Siebeck

MANCUR OLSON, Jahrgang 1932, war Professor in Harvard, als er dieses Buch schrieb; 1967 ging er als Staatssekretär in die Politik und bereitete den ersten Sozialbericht überhaupt vor; 1972 kehrte er in die Wissenschaft zurück und war zuletzt Distinguished Professor of Economics an der Universität von Maryland; er starb 1997 plötzlich auf einer Beratungsreise.

1. Auflage 1968
2. Auflage 1985 (durchgesehen)
3. Auflage 1992 (durchgesehen)
4. Auflage 1998 (durchgesehen)
5. Auflage 2004 (durchgesehen)

ISBN 3-16-148504-1 / eISBN 978-3-16-165799-3 unveränderte eBook-Ausgabe 2025
ISSN 0424-6985 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften)

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 1968, 2004 Mohr Siebeck Tübingen für die deutsche Ausgabe.

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* bei Harvard University Press, Copyright © 1965 by the President and Fellows of Harvard College.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Das Buch wurde von Gulde-Druck in Tübingen auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und von der Buchbinderei Held in Rottenburg gebunden.

Für Alison

Dank

Zwar bin ich für alle Fehler dieser Studie ganz allein verantwortlich, doch ein großer Teil jedes Verdienstes, den sie haben mag, gebührt einer ungewöhnlich großen Zahl scharfsinniger Kritiker. Am hilfreichsten von allen war mir Professor Thomas C. Schelling von der Universität Harvard; seine eingehende und scharfe Kritik werde ich sobald nicht vergessen. Auch die Unterstützung von Otto Eckstein, John Kain und J. K. Galbraith aus Harvard, von Dale Jorgenson von der Universität von Kalifornien, Alan Holmans vom British Treasury, George von Furstenberg von der Cornell Universität, Richard Lester von der Universität Princeton und dem verstorbenen Robert Hurt war mir überaus wichtig. Ganz besonders profitiert habe ich auch von der Kritik der Wissenschaftler außerhalb meiner eigenen wirtschaftswissenschaftlichen Disziplin, die mir halfen, meinen Ansatz mit den Blickrichtungen anderer sozialwissenschaftlicher Disziplinen zu verknüpfen, insbesondere Edward C. Banfield und Samuel Beer von der Universität Harvard, Wolfram Hanrieder von der Universität von Kalifornien, Stanley Kelley von der Universität Princeton und Robert Reichardt von der Universität Wien. Mir halfen auch William Baumol, David Bayley, James Buchanan, Edward Claiborn, Aldrich Finegan, Mohammed Guessous, W. E. Hamilton, Carl Kaysen, Roland McKean, Richard Musgrave, Talcott Parsons, Jerome Rothenberg, Gordon Tullock und Richard Zeckhauser. Ich hoffe, die Widmung zeigt, wie sehr ich die Hilfe und Ermutigung meiner Frau schätze. Es gab noch mehr, die mir halfen, die ich jedoch nicht nennen kann, da diese Liste bereits sehr lang ist.

Die Arbeit an diesem Buch wurde großzügig unterstützt durch das Social Science Research Council und die Shinner Foundation. Auch dem Center of International Studies der Universität Princeton danke ich für die Unterstützung eines Teils dieser Arbeit.

Schließlich möchte ich betonen, wie dankbar ich dafür bin, daß ein Gelehrter vom Range Professor von Hayeks den Wunsch hatte, dieses Buch den deutschsprechenden Lesern leichter zugänglich zu machen.

U.S. Ministerium für Gesundheit,
Erziehung und Wohlfahrt, Washington, D.C.

Juli 1968

Mancur Olson

Vorwort

Unter den zahlreichen interessanten Versuchen, die in den letzten fünf- und zwanzig Jahren in der angelsächsischen Literatur unternommen wurden, die Methoden der Wirtschaftstheorie auf Probleme der Politik und politischen Soziologie anzuwenden, hat die vorliegende Arbeit besondere Bedeutung. Der Verfasser zeigt darin, daß gewisse, fast allgemein als selbstverständlich angenommene Vorstellungen über die Bedingungen, die zur Bildung von Interessentenorganisationen führen, Vorstellungen, die auf die verfolgte Politik den größten Einfluß gehabt haben, nicht nur unbegründet, sondern tatsächlich falsch sind. Fast jedermann glaubt, es sei unvermeidlich, daß sich große Gruppen von Menschen mit gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen zu Organisationen zusammenschließen, um die staatliche Politik zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Die Tatsache, daß in praktisch allen Ländern die Politik von Koalitionen solcher organisierter Interessen beherrscht wird, scheint diesen Glauben zu bestätigen. Dies hat zur Folge gehabt, daß diese Entwicklung zwar vielleicht als bedauerlich, aber jedenfalls als unabwendbares Schicksal angesehen wird, gegen das sich nur ein Tor oder ein unheilbarer Idealist sträuben kann.

Daß die moderne Demokratie meist nicht wirklich den Meinungen der Mehrheit dient, sondern in ihrer Politik von jenen irrationalen Kompromissen beherrscht wird, in denen sich solche Koalitionen organisierter Interessen zusammenfanden, hat bereits zu einer bedenklichen Desillusionierung über die Demokratie geführt, die nicht unberechtigt wäre, wenn jene Entwicklung wirklich als so unabwendbar angesehen werden müßte wie fast allgemein geglaubt wird.

Professor Mancur Olson, Jr. zeigt nun, daß *erstens*, im allgemeinen nur verhältnismäßig kleine Gruppen von Interessenten sich spontan zusammenschließen werden, und der engere Zusammenhang solcher kleiner Gruppen ihnen eine Stärke gibt, die sie oft in die Lage versetzt, wesentlich größere Gruppen, selbst wenn diese sich organisieren können, auszubeuten; *zweitens*, daß die Organisationen der großen wirtschaftlichen Interessen, die heute in hohem Maße die Regierungen beherrschen, fast alle nur mit Hilfe eben jener Staatsmacht zustande gekommen sind, die nun von ihnen abhängig geworden ist; und *drittens*, daß es grundsätzlich unmöglich ist, alle Interessen so zu organisieren, und es deshalb stets das Ergebnis der von der Politik ermöglich-

ten und geförderten Organisationen gewisser großer Interessen sein muß, daß große unorganisierte und unorganisierbare Gruppen benachteiligt werden, Gruppen, die keine Lobbies unterhalten und keinen Druck ausüben, aber doch zu den größten Gruppen eines Landes gehören und einige der lebenswichtigen Interessen vertreten.

Das Buch schien mir so wichtig, daß ich es zum Gegenstand eines ungewöhnlichen Experimentes machte, dessen Ergebnis die vorliegende Übersetzung ist. Sie ist als Gemeinschaftsarbeit eines Seminars entstanden, das ich im Sommersemester 1967 an der Universität Freiburg abhielt. Sein Ziel sollte sowohl die von dem Buch aufgeworfenen sachlichen Probleme, wie die Übung im wissenschaftlichen Ausdruck im Deutschen wie im Englischen sein. Ein Sommersemester hätte sich freilich als zu kurz erwiesen, um eine befriedigende Übersetzung selbst dieses kurzen Buches fertigzustellen, wenn sich nicht spontan ein Teil der Teilnehmer des Seminars zu einem Redaktionsausschuß zusammengefunden hätte, der viel mehr Arbeit leistete, als die größere Gruppe des Seminars tun konnte. Obwohl alle Teilnehmer des Seminars zum ersten Entwurf der Übersetzung beitrugen, will ich hier doch nur die Mitglieder des Redaktionsausschusses nennen, deren dankenswertem Eifer die Abfassung einer druckreifen Übersetzung zuzuschreiben ist. Es waren dies: Gerhard Graf, Ekkehard Löwenhaupt, Dipl. Volkswirt Diethard Mahnkopf, Dipl. Volkswirt Eva v. Malchus, Manfred Piel, Elke Schulz, Dr. Monika Streissler.

Der letzten Durchsicht und all der Mühe der Korrekturen und Beaufsichtigung der Drucklegung haben sich besonders Frau Eva v. Malchus und Frau Dr. Monika Streissler angenommen. Ihrer Arbeit ist es zuzuschreiben, wenn dieses Produkt vieler Hände doch schließlich einen einheitlichen Stil zeigt, und ihnen noch mehr als den übrigen Mitgliedern des Redaktionsausschusses gebührt der besondere Dank des Lesers.

In dem Seminar war auch versucht worden, die Ergebnisse Olsons mit denen verwandter deutscher und sonstiger europäischer Untersuchungen zu vergleichen, und wir faßten eine Zeitlang in Aussicht, bei Veröffentlichung der Übersetzung sie durch Hinweise insbesondere auf die empirischen Untersuchungen der angeschnittenen Probleme zu ergänzen. Dieser Plan wurde jedoch aufgegeben, hauptsächlich weil die Knappheit der Darstellung Olsons soviel zu dem Reiz des Buches beiträgt, daß jede Verlängerung seiner Wirksamkeit abträglich gewesen wäre. Wir konnten uns auch des Eindrucks nicht erwehren, daß mit dem Erscheinen dieser Arbeit das meiste, was vorher über diese Probleme geschrieben wurde, als etwas veraltet erscheinen muß. Selbst von der erwogenen Einfügung eines Verzeichnisses der weiteren europäischen Literatur wurde abgesehen, da ein solches ohne erklärende Bemerkungen nicht sehr nützlich, aber mit einem Kommentar zu umfangreich geworden wäre. Wichtiger wäre vielleicht ein Hinweis auf die durch Olson angeregten Diskussionen in der englischsprachigen Literatur gewesen, aber diese Erörterung ist so lebhaft geworden, daß jede Liste bald überholt sein müßte.

Abgesehen von ganz wenigen Anmerkungen der Übersetzer haben wir uns daher darauf beschränkt, die Ausführungen Olsons dem deutschen Leser möglichst ohne Hinzufügungen zugänglich zu machen. Einige wenige notwendig erscheinende Einfügungen in den Fußnoten sind durch Sternchen kenntlich gemacht, und einige Zitate nach englischen Übersetzungen deutscher bzw. fremdsprachiger Werke sind durch die entsprechenden Stellen des Originalwerkes ersetzt worden.

Wie Professor Olson selbst betont, ist er seiner Ausbildung nach in erster Linie Nationalökonom. Er hat an den Universitäten North Dakota State, Oxford und Harvard studiert und von 1961–1967 an der Universität Princeton gelehrt. Zur Zeit ist er als Deputy Assistant Secretary for Social Indicators am Ministerium für Gesundheit, Erziehung und Wohlstand in Washington tätig.

Außer im Bereich der Wirtschaftstheorie hat Professor Olson auch über verschiedene Probleme der Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgeschichte gearbeitet. Es gibt aber kaum einen Zweig der Sozialwissenschaften, auf den das vorliegende Buch nicht neues Licht wirft. Es scheint mir ebenso bedeutsam für die Politikwissenschaftler und Soziologen wie für Ökonomen, und es sollte für den Rechtsphilosophen und Wirtschaftshistoriker kaum weniger lehrreich sein. Vor allem aber ist es von unmittelbarer Bedeutung für einen weiten Bereich brennender politischer Fragen.

Freiburg/Br., 8. Juli 1968

F. A. v. Hayek

Inhalt

Einleitung	1
I. Eine Theorie der Gruppen und der Organisationen	4
A. Der Zweck der Organisation	4
B. Kollektivgüter und große Gruppen	8
C. Die traditionelle Theorie der Gruppen	15
D. Kleine Gruppen	21
E. „Exklusive“ und „inklusive“ Gruppen	35
F. Eine Systematik der Gruppen	42
II. Gruppengröße und Gruppenverhalten	52
A. Zusammenhalt und Gruppenverhalten	52
B. Probleme der traditionellen Theorien	56
C. Soziale Anreize und rationales Verhalten	59
III. Gewerkschaften und wirtschaftliche Freiheit	65
A. Zwang in den Gewerkschaften	65
B. Das Wachstum der Gewerkschaften in Theorie und Praxis	75
C. Der „closed shop“ und wirtschaftliche Freiheit in der latenten Gruppe	87
D. Staatsintervention und wirtschaftliche Freiheit in der latenten Gruppe	91
IV. Orthodoxe Theorien des Staates und der Klasse	97
A. Die Staatstheorie der Ökonomen	97
B. Die marxistische Theorie von Staat und Klasse	101
C. Die Logik der marxistischen Theorie	104
V. Orthodoxe Theorien der Pressure Groups	109
A. Pressure Groups aus philosophischer Sicht	109
B. Die institutionelle Nationalökonomie und die Pressure Groups – John R. Commons	112

C. Moderne Theorien der Pressure Groups – Bentley, Truman, Latham . .	115
D. Die Logik der Theorie der Gruppen	124

VI. Die Theorien vom „Nebenprodukt“ und den „Sonderinteressen“	130
A. Die „Nebenprodukt“-Theorie der großen Pressure Groups	130
B. Die Lobbies der Arbeiter	133
C. Die Lobbies der freien Berufe	135
D. Die Theorie der „Sonderinteressen“ und die Lobbies der Unternehmer	139
E. Staatliche Förderung der politischen Pressure Groups	146
F. Landwirtschaftliche Genossenschaften und die Lobbies der Landwirte	150
G. „Nicht-wirtschaftliche“ Lobbies	156
H. Die „vergessenen Gruppen“ – die schweigend leiden	163
Literaturverzeichnis	165
Index	176

Einleitung

Es wird oft für selbstverständlich gehalten, daß Gruppen, deren Mitglieder gemeinsame Interessen haben, gewöhnlich versuchen, diese gemeinsamen Interessen zu fördern, zumindest wenn es sich um wirtschaftliche Interessen handelt. Man erwartet, daß Gruppen, deren Mitglieder gemeinsame Interessen haben, sich ungefähr so um diese gemeinsamen Interessen bemühen, wie man das oft von den Einzelnen hinsichtlich ihrer persönlichen Interessen annimmt. Diese Ansicht über das Verhalten von Gruppen findet sich häufig nicht nur in der alltäglichen Diskussion, sondern auch in wissenschaftlichen Abhandlungen. Viele Nationalökonomien ganz verschiedener methodologischer und ideologischer Richtungen haben diese Ansicht stillschweigend oder ausdrücklich übernommen. Sie ist z. B. ein wichtiger Bestandteil vieler Theorien des Gewerkschaftswesens, der marxistischen Klassentheorien, des Begriffs der „countervailing power“ und verschiedener Erörterungen wirtschaftlicher Institutionen. Sie hat überdies eine führende Rolle in der Politikwissenschaft gespielt, zumindest in den Vereinigten Staaten, wo die Untersuchung der Pressure Groups von der vielbeachteten „Theorie der Gruppen“ beherrscht wurde, die davon ausgeht, daß Gruppen, wenn nötig, gemeinsam handeln werden, um ihre gemeinsamen oder Gruppenziele zu fördern. Schließlich hat sie in vielen bekannten soziologischen Untersuchungen eine wichtige Rolle gespielt.

Die Ansicht, daß Gruppen in ihrem eigenen Interesse handeln, gründet sich offensichtlich auf die Annahme, daß die einzelnen Mitglieder der Gruppe von ihrem Selbstinteresse geleitet werden. Wenn die einzelnen Mitglieder einer Gruppe ihr persönliches Wohlergehen in altruistischer Weise vernachlässigten, wäre kaum zu erwarten, daß sie als Kollektiv irgendein selbstistisches gemeinsames oder Gruppenziel verfolgen. Ein solcher Altruismus wird jedoch im allgemeinen als ungewöhnlich angesehen und das Handeln im eigenen Interesse als die Regel, zumindest soweit es sich um wirtschaftliche Fragen handelt; niemand wundert sich, wenn einzelne Unternehmer höhere Gewinne, einzelne Arbeiter höhere Löhne oder einzelne Verbraucher niedrigere Preise anstreben. Aus dieser weithin angenommenen Prämisse des rationalen Handelns im eigenen Interesse ergibt sich, vermeintlich mit logischer Notwendigkeit, daß Gruppen im Dienste ihrer Gruppeninteressen handeln werden. Mit anderen Worten: Aus der Annahme, daß Mitglieder einer Gruppe ein gemeinsames Interesse oder Ziel haben und sie alle besser daran wären,

wenn dieses Ziel erreicht würde, schien logisch zu folgen, daß die einzelnen Mitglieder einer solchen Gruppe, sofern sie sich rational im Eigeninteresse verhalten, so handeln werden, daß dieses Ziel erreicht wird.

Tatsächlich ist es jedoch *nicht* richtig, daß die Folgerung, Gruppen würden in ihrem Eigeninteresse handeln, sich logisch aus der Annahme rationalen Verhaltens im Eigeninteresse ergibt. Aus der Tatsache, daß es für alle Mitglieder einer Gruppe vorteilhaft wäre, wenn das Gruppenziel erreicht würde, folgt *nicht*, daß sie ihr Handeln auf die Erreichung des Gruppenzieles richten werden, selbst wenn sie völlig rational im Eigeninteresse handeln. Außer wenn die Zahl der Individuen in einer Gruppe ziemlich klein ist oder Zwang oder irgendein anderes spezielles Mittel angewendet werden kann, um die Einzelnen zu bewegen, in ihrem gemeinsamen Interesse zu handeln, *werden rationale, im Eigeninteresse handelnde Individuen tatsächlich nicht so handeln, daß ihr gemeinsames oder Gruppeninteresse verwirklicht wird.* M. a. W.: Selbst wenn also alle Individuen in einer großen Gruppe rational und im Eigeninteresse handelten und Vorteil daraus zögen, wenn sie sich als Gruppe für das gemeinsame Interesse oder Ziel einsetzten, werden sie doch nicht freiwillig tätig werden, um jenes gemeinsame oder Gruppeninteresse zu verwirklichen. Die Vorstellung, daß Gruppen von Individuen so handeln, daß sie ihre gemeinsamen oder Gruppeninteressen erreichen, ist keineswegs eine logische Folge der Annahme, daß die Einzelnen in einer Gruppe rational ihre individuellen Interessen verfolgen, sondern ist im Gegenteil mit dieser Annahme unvereinbar. Diese Unvereinbarkeit wird im folgenden Kapitel erklärt.

Wenn die Mitglieder einer großen Gruppe rational danach streben, ihre persönliche Wohlfahrt zu maximieren, werden sie *nicht* so handeln, daß ihre gemeinsamen oder Gruppenziele erreicht werden, sofern sie nicht durch Zwang dazu genötigt werden, oder aber den einzelnen Mitgliedern der Gruppe zusätzlich zu der Verwirklichung des gemeinsamen oder Gruppen-Interesses ein besonderer Anreiz geboten wird, unter der Bedingung, daß sie einen Teil der Kosten oder Lasten tragen, die die Verwirklichung des Gruppenziels erfordern. Ebenso wenig werden solche große Gruppen ohne Zwang oder die eben erwähnten besonderen Anreize Organisationen zur Förderung der gemeinsamen Ziele bilden. All dies trifft selbst dann zu, wenn innerhalb einer Gruppe völlige Übereinstimmung über das gemeinsame Ziel und die Maßnahmen zu seiner Verwirklichung besteht.

Die weit verbreitete und in allen Sozialwissenschaften gängige Ansicht, daß Gruppen die Verwirklichung ihrer Interessen herbeizuführen versuchen, ist daher zumindest insofern unberechtigt, als sie sich gewöhnlich auf die (manchmal stillschweigende) Annahme gründet, Gruppen müßten in ihrem Selbstinteresse handeln, weil die Einzelnen das täten. Paradoxiereise besteht zwar logisch die Möglichkeit, daß Gruppen, die sich entweder aus altruistischen oder aus irrationalen Individuen zusammensetzen, manchmal im ge-

meinsamen oder Gruppeninteresse handeln werden, wie aber in den späteren, empirischen Teilen dieser Untersuchung zu zeigen versucht wird, ist diese logische Möglichkeit in der Regel praktisch ohne Bedeutung. Die übliche Ansicht, daß Gruppen von Individuen mit gemeinsamen Interessen diese gemeinsamen Interessen fördern werden, scheint daher kaum, wenn überhaupt, gerechtfertigt.

Keine dieser Behauptungen gilt uneingeschränkt für kleine Gruppen, in denen die Lage viel verwickelter ist. In kleinen Gruppen mag es wohl zu freiwilligem, auf die gemeinsamen Zwecke der Individuen gerichtetem Handeln kommen, aber in den meisten Fällen wird dieses Handeln aufhören, bevor das Optimum für die Mitglieder der Gruppe insgesamt erreicht ist. Bei der Aufteilung der Kosten für die Erreichung eines gemeinsamen Zieles in kleinen Gruppen ergibt sich jedoch eine überraschende Tendenz zur „Ausbeutung“ der *Großen* durch die *Kleinen*.

Die Beweise für die oben gemachten logischen Aussagen werden in Kapitel I erbracht, in dem eine logische oder theoretische Erklärung gewisser Aspekte des Gruppen- oder Organisationsverhaltens entwickelt wird. In Kapitel II werden die Folgerungen untersucht, die sich aus dieser Analyse für Gruppen verschiedener Größe ergeben, und es wird der Schluß erläutert, daß in vielen Fällen kleine Gruppen wirksamer und lebensfähiger sind als große. In Kapitel III wird die Bedeutung dieser Überlegungen für die Gewerkschaften behandelt, wobei sich ergibt, daß zumeist irgendeine Form der Zwangsmitgliedschaft lebenswichtig ist. Im IV. Kapitel wird das hier entwickelte Verfahren benutzt, um die Klassentheorie von Marx zu überprüfen und die von anderen Nationalökonomien entwickelten Theorien des Staates zu analysieren. Das V. Kapitel untersucht im Lichte der hier entwickelten Logik die von vielen Vertretern der Politikwissenschaft verwendete Theorie der Gruppen und versucht zu zeigen, daß diese Theorie, so wie sie gewöhnlich verstanden wird, in sich widerspruchsvoll ist. Das Schlußkapitel entwickelt eine neue Theorie der Pressure Groups, die mit den im ersten Kapitel dargestellten logischen Beziehungen vereinbar ist und die nahelegt, daß Mitgliederstand und Macht der großen Interessenorganisationen nicht ein Ergebnis ihrer erfolgreichen Einflußnahme auf die Politik, sondern vielmehr ein Nebenprodukt ihrer anderen Tätigkeiten sind.

Obwohl ich selbst Nationalökonom bin und die in diesem Buch benutzten analytischen Werkzeuge der ökonomischen Theorie entlehnt sind, sind die Ergebnisse der Untersuchung doch ebenso bedeutsam für den Soziologen und Politikwissenschaftler wie für den Nationalökonom. Aus diesem Grunde habe ich versucht, die diagrammatisch-mathematische Sprache der ökonomischen Theorie soweit wie möglich zu vermeiden. Leider werden viele Nicht-ökonomien die Ausdrucksweise in ein oder zwei kurzen Abschnitten des ersten Kapitels als schwierig und ungewohnt empfinden, doch sollte der Rest des Buches für alle Leser, ungeachtet ihrer fachlichen Herkunft, völlig klar sein.

I. Eine Theorie der Gruppen und der Organisationen

A. Der Zweck der Organisation

Da die meisten (wenn auch keineswegs alle) Handlungen von oder für Gruppen von Individuen durch Organisationen vorgenommen werden, wird es nützlich sein, Organisationen allgemein oder theoretisch zu betrachten¹. Logischer Ausgangspunkt für eine systematische Untersuchung der Organisationen ist ihr Zweck. Aber es gibt die verschiedensten Typen, Formen und Größen von Organisationen, schon allein von wirtschaftlichen Organisationen, und somit ist es fraglich, ob es irgendeinen einzigen Zweck gibt, der für Organisationen allgemein charakteristisch ist. Ein Zweck, der dennoch für die meisten Organisationen, und sicherlich für praktisch alle Organisationen, die im wesentlichen wirtschaftlich ausgerichtet sind, charakteristisch ist, ist die Förderung der Interessen ihrer Mitglieder. Das scheint zumindest aus der Sicht des Ökonomen selbstverständlich. Sicherlich mögen einige Organisationen, vielleicht aus Unkenntnis, bei der Förderung der Interessen ihrer Mitglieder versagen, und andere mögen sich dazu verleiten lassen, nur den Interessen der Führungsspitze zu dienen². Aber Organisationen gehen oft zugrunde,

¹ Meist haben es die Wirtschaftswissenschaftler versäumt, Theorien der Organisationen zu entwickeln. Einige Werke aus ökonomischer Sicht über dieses Thema gibt es jedoch. Vgl. z. B. drei Aufsätze von Jakob Marschak, „Elements for a Theory of Teams“, *Management Science*, I (Januar 1955), S. 127–137; „Towards an Economic Theory of Organization and Information“, in *Decision Processes*, hrsg. v. R. M. Thrall, C. H. Coombs und R. L. Davis, New York: John Wiley, 1954, S. 187 bis 220; und „Efficient and Viable Organization Forms“, in *Modern Organization Theory*, hrsg. v. Mason Haire, New York, John Wiley, 1959, S. 307–320; zwei Aufsätze von R. Radner, „Application of Linear Programming to Team Decision Problems“, *Management Science*, V (Januar 1959), S. 143–150; und „Team Decision Problems“, *Annals of Mathematical Statistics*, XXXIII (September 1962), S. 857 bis 881; C. B. McGuire, „Some Team Models of Sales Organization“, *Management Science*, VII (Januar 1961), S. 101–130; Oskar Morgenstern, *Prolegomena to a Theory of Organization*, Santa Monica, Calif.: RAND Research Memorandum 734, 1951; James G. March und Herbert A. Simon, *Organizations*, New York, John Wiley, 1958; Kenneth Boulding, *The Organizational Revolution*, New York, Harper, 1953.

² Max Weber wies auf den Fall hin, daß eine Organisation für einige Zeit, nach-

wenn sie sich nicht für die Interessen ihrer Mitglieder einsetzen, und dieser Umstand wird die Zahl der Organisationen stark einschränken, die es versäumen, ihren Mitgliedern zu dienen.

Die Vorstellung, daß Organisationen oder Verbände bestehen, um die Interessen ihrer Mitglieder zu fördern, ist weder neu noch eine Besonderheit der Wirtschaftswissenschaft; man kann sie zumindest bis Aristoteles zurückverfolgen, der schrieb: „Denn die Partner ziehen zu gemeinsamer Unternehmung aus, indem sie auf einen bestimmten Nutzen rechnen und um Güter des täglichen Bedarfs zu besorgen. Und so hat sich um des Nutzens willen bekanntlich einst auch die Gemeinschaft der Polis zusammengeschlossen und bleibt als solche bestehen.“³ In neuerer Zeit hat der Sozialpsychologe Leon Festinger darauf hingewiesen, daß „der Reiz der Mitgliedschaft in Gruppen nicht so sehr im bloßen Dazugehören liegt, sondern vielmehr darin, daß man mit Hilfe dieser Mitgliedschaft etwas erreichen kann“⁴. Der verstorbene Politikwissenschaftler Harold Laski hielt es für erwiesen, daß „Verbände bestehen, um Zwecke zu erfüllen, die einer Gruppe von Menschen gemeinsam sind“⁵.

Von jenen Organisationen, mit denen wir uns hier hauptsächlich befassen wollen, *erwartet* man, daß sie die Interessen ihrer Mitglieder fördern⁶. Von Gewerkschaften erwartet man, daß sie sich um höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen für ihre Mitglieder bemühen; von Bauernverbänden, daß

dem sie bedeutungslos wurde, weiterbesteht, weil irgendein Funktionär davon lebt. Vgl. Max Weber, „Wirtschaft und Gesellschaft“, in *Grundriß der verstehenden Soziologie*, 4. Aufl., Tübingen 1956, III. Abteilung, I. Halbband, S. 118/119.

³ Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Buch VIII, Kap. 10-11, 1160 a.

⁴ „... the attraction of group membership is not so much in sheer belonging, but rather in attaining something by means of this membership“. Leon Festinger, „Group Attraction and Membership“, in *Group Dynamics*, hrsg. v. Dorwin Cartwright und Alvin Zander, Evanston, Ill., Row, Peterson, 1953, S. 93.

⁵ *A Grammar of Politics*, 4. Aufl., London: George Allen & Unwin, 1939, S. 67.

⁶ Von philanthropischen und religiösen Organisationen erwartet man nicht unbedingt, daß sie nur den Interessen ihrer Mitglieder dienen; solche Organisationen haben andere Ziele, die für wichtiger erachtet werden, wie stark auch das „Bedürfnis“ einzelner Mitglieder, dazugehören, sein mag oder ihre Zugehörigkeit sie fördert und ihnen nützt. Aber die Komplexität derartiger Organisationen braucht hier nicht eingehender erörtert zu werden, da die vorliegende Untersuchung sich auf Organisationen mit ausgesprochen wirtschaftlichem Aspekt konzentrieren wird. Der Ton liegt hier etwa auf dem, was Max Weber „Vergesellschaftung“ nannte. Er sprach von „Vergesellschaftung“, „wenn und soweit die Einstellung des sozialen Handelns auf rational (wert- oder zweckrational) motiviertem Interessenausgleich oder auf ebenso motivierter Interessenverbindung beruht“. Weber stellte seiner „Vergesellschaftung“ die „Vergemeinschaftung“ gegenüber, die auf persönlicher Neigung, erotischen Beziehung etc. beruht, wie in der Familie (vgl. Weber, Max, aaO, S. 21, 23). Die Logik der hier entwickelten Theorie kann auf die kommunalen, religiösen und philanthropischen Organisationen angewendet werden. Aber sie erweist sich für das Studium solcher Gruppen als nicht besonders nützlich. Vgl. II, Anmerkung 17, und VI, G. dieses Buches.

sie sich um eine für ihre Mitglieder günstige Gesetzgebung bemühen; von Kartellen, daß sie sich um höhere Preise für die angeschlossenen Unternehmungen bemühen; von einer Aktiengesellschaft, daß sie die Belange ihrer Aktionäre fördert⁷; und vom Staat, daß er die gemeinsamen Interessen seiner Bürger fördert (wenngleich der Staat im Zeitalter des Nationalismus oft Interessen und Ambitionen verfolgt, die von denen der Bürger abweichen).

Man beachte, daß die Interessen, die von all diesen verschiedenen Arten von Organisationen vertreten werden sollen, größtenteils *gemeinsame* Interessen sind: das den Gewerkschaftsmitgliedern gemeinsame Interesse an höheren Löhnen, das den Bauern gemeinsame Interesse an günstiger Gesetzgebung, das den Kartellmitgliedern gemeinsame Interesse an höheren Preisen, das den Aktionären gemeinsame Interesse an höheren Dividenden und Aktienkursen und das den Bürgern gemeinsame Interesse an einer guten Regierung. Es ist kein Zufall, daß man von den verschiedenen Arten der aufgeführten Organisationen erwartet, daß sie hauptsächlich für die *gemeinsamen* Interessen ihrer Mitglieder arbeiten. Rein persönliche und individuelle Interessen lassen sich durch individuelles, organisiertes Handeln fördern, und zwar für gewöhnlich dadurch sogar am besten. Man braucht offensichtlich keine Organisation, wenn individuelles, unorganisiertes Handeln den Interessen des Einzelnen ebensogut oder sogar besser als eine Organisation dienen kann; es wäre z. B. sinnlos, eine Organisation zu schaffen, nur um Patienten zu legen. Wenn aber eine Anzahl von Individuen ein gemeinsames oder kollektives Interesse hat – wenn sie einen bestimmten Zweck oder ein bestimmtes Ziel teilen –, so wird individuelles, unorganisiertes Handeln (wie wir bald sehen werden) dem gemeinsamen Ziel entweder überhaupt nicht oder nicht in angemessener Weise dienen können. Organisationen können also eine Funktion erfüllen, wenn es gemeinsame oder Gruppeninteressen gibt, und obwohl Organisationen oft auch rein persönlichen, individuellen Interessen dienen, besteht ihre charakteristische und primäre Funktion doch darin, die einer Gruppe von Individuen gemeinsamen Ziele zu fördern.

Daß Organisationen typischerweise bestehen, um die gemeinsamen Interessen von Gruppen von Menschen zu verfolgen, wird im größten Teil der Literatur über Organisationen unterstellt, und zwei der schon erwähnten Autoren machen diese Annahme ausdrücklich: Harold Laski betont, daß Organisationen bestehen, um Zwecken oder Interessen zu dienen, die „einer Gruppe von Menschen gemeinsam sind“, und Aristoteles meinte offenbar das

⁷ Das heißt ihrer Mitglieder. Diese Untersuchung schließt sich nicht der Terminologie jener Organisationstheoretiker an, die die Angestellten als Mitglieder der Organisation bezeichnen, für die sie arbeiten. Es ist hier statt dessen passender, der Umgangssprache zu folgen, d. h. die Mitglieder einer Gesellschaft von ihren Angestellten zu unterscheiden. Gewerkschaftsmitglieder werden dementsprechend als Beschäftigte der Aktiengesellschaft, für die sie arbeiten, bezeichnet, wohingegen die Aktionäre Mitglieder der Aktiengesellschaft sind.

gleiche, als er argumentierte, daß politische Verbände wegen der „allgemeinen Vorteile“, die sie bringen, geschaffen und erhalten werden. R. M. McIver wies ebenfalls ausdrücklich darauf hin, daß „jede Organisation ein Ziel voraussetzt, das alle ihre Mitglieder teilen“⁸.

Selbst wenn unorganisierte Gruppen diskutiert werden, so wird zumindest bei der Behandlung von „Interessengruppen“ und der „Theorie der Gruppen“ der Ausdruck „Gruppe“ in der Bedeutung von „eine Anzahl von Personen mit einem gemeinsamen Interesse“ gebraucht. Es wäre natürlich sinnvoll, sogar eine zufällig ausgewählte Anzahl von Personen (die also kein gemeinsames Interesse oder ein einheitliches Merkmal verbindet) als „Gruppe“ zu bezeichnen, doch scheinen die meisten Diskussionen über Gruppenverhalten vornehmlich solche Gruppen zu behandeln, die gemeinsame Interessen haben. Nach Arthur Bentley, dem Begründer der „Theorie der Gruppen“ in der modernen wissenschaftlichen Politik „gibt es keine Gruppe ohne Interesse“⁹. Der Sozialpsychologe Raymond Cattell war genau so deutlich und stellte fest: „Jede Gruppe hat ihr Interesse.“¹⁰ In dieser Bedeutung wird der Begriff „Gruppe“ auch hier gebraucht.

Ebenso wie man voraussetzen kann, daß alle, die einer Organisation oder Gruppe angehören, ein gemeinsames Interesse haben¹¹, so haben sie offenbar auch rein individuelle Interessen, die sich von denen der anderen in der Organisation oder Gruppe unterscheiden. Alle Mitglieder einer Gewerkschaft haben beispielsweise ein gemeinsames Interesse an höheren Löhnen, zur glei-

⁸ R. M. MacIver, „Interests“, *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, New York: Macmillan, 1932, S. 147.

⁹ Arthur Bentley, *The Process of Government*, Evanston, Ill., Principia Press, 1949, S. 211. David B. Truman vertritt eine ähnliche Auffassung; vgl. sein *The Governmental Process*, New York, Alfred A. Knopf, 1958, S. 33–35. Vgl. auch Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1961, S. 12–13.

¹⁰ Raymond Cattell, „Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality“, in *Small Groups*, hrsg. v. A. Paul Hare, Edgar F. Borgatta und Robert F. Bales, New York, Alfred A. Knopf, 1955, S. 115.

¹¹ Jede Organisation oder Gruppe wird gewöhnlich in einander entgegenstehende Untergruppen oder Abteilungen gegliedert. Dadurch wird die hier gemachte Annahme nicht abgeschwächt, nämlich daß Organisationen bestehen, um den gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder zu dienen; denn diese Annahme impliziert keine Vernachlässigung von Konflikten innerhalb der Gruppe. Die oppositionellen Gruppen innerhalb einer Organisation haben gewöhnlich ein gemeinsames Interesse (falls nicht, warum sollten sie dann die Organisation beibehalten?), und die Mitglieder jeder Untergruppe oder Abteilung haben ein eigenes, aber selbstständiges Interesse. Oft wird ihr gemeinsames Interesse praktisch darin bestehen, eine andere Untergruppe oder Abteilung zu bekämpfen. Dieser Ansatz vernachlässigt nicht den Konflikt innerhalb von Gruppen oder Organisationen, denn jede Organisation wird nur insoweit als Einheit betrachtet, als sie versucht, einem gemeinsamen Interesse zu dienen, und die verschiedenen Untergruppen werden als die relevanten Einheiten für die Untersuchung des Zwistes zwischen den Abteilungen angesehen.

chen Zeit hat aber auch jeder Arbeiter ein eigenes Interesse an seinem persönlichen Einkommen, das nicht nur von dem Lohnsatz, sondern auch von seiner Arbeitszeit abhängt.

B. Kollektivgüter und große Gruppen

Die Verbindung von individuellen und gemeinsamen Interessen in einer Organisation legt eine Analogie zum Wettbewerbsmarkt nahe. Die Unternehmen in einem Gewerbezug mit vollständigem Wettbewerb beispielsweise haben ein gemeinsames Interesse an einem höheren Preis für das Produkt, das sie herstellen. Da auf einem derartigen Markt ein einheitlicher Preis herrschen muß, kann kein Unternehmen für sich selbst einen höheren Preis erwarten, wenn nicht alle anderen Unternehmen des Gewerbezuges ebenfalls diesen höheren Preis erzielen. Jedoch hat ein Unternehmen auf einem Wettbewerbsmarkt auch ein Interesse, soviel wie möglich zu verkaufen, so lange bis die Produktionskosten einer zusätzlichen Einheit den Preis dieser Einheit überschreiten. Hierin besteht kein gemeinsames Interesse; das Interesse jedes einzelnen Unternehmens steht dem Interesse jeder anderen Unternehmung gerade entgegen, denn je mehr die anderen Unternehmen verkaufen, um so niedriger sind Preis und Einkommen jedes einzelnen Unternehmens. Kurz, während alle Unternehmen ein gemeinsames Interesse an einem höheren Preis haben, sind ihre Interessen hinsichtlich des Absatzes entgegengesetzt. Dies kann an einem einfachen Angebot-Nachfrage-Modell verdeutlicht werden. Um das Argument einfach zu halten, sei angenommen, daß ein in vollständiger Konkurrenz stehender Gewerbezug sich zu einem gegebenen Zeitpunkt im Ungleichgewicht befindet, wobei der Preis beim gegenwärtigen Produktionsumfang die Grenzkosten aller Unternehmen überschreitet. Weiter sei angenommen, daß alle Anpassungen von Unternehmen vorgenommen werden, die in dem Gewerbezug bereits bestehen und nicht von Neuinzukommenden, und daß sich der Gewerbezug auf einem unelastischen Abschnitt der Nachfragekurve befindet. Da der Preis über den Grenzkosten aller Unternehmungen liegt, wird die Produktion erhöht. Aber da alle Unternehmungen die Produktion erhöhen, fällt der Preis; und da die Nachfragekurve des Gewerbezuges nach unserer Annahme unelastisch ist, wird der Gesamterlös des Gewerbezuges sinken. Offenbar hält es jedes Unternehmen bei einem Preis, der die Grenzkosten übersteigt, für lohnend, die Produktionsmenge zu erhöhen, aber im Endergebnis hat jedes Unternehmen einen kleineren Gewinn. Früher mögen einige Ökonomen dieses Ergebnis bezweifelt haben¹², aber die Tatsache, daß gewinnmaximierende Unterneh-

¹² Vgl. John M. Clark, *The Economics of Overhead Costs*, Chicago, University of Chicago Press, 1923, S. 417 und Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston, Houghton Mifflin, 1921, S. 193.

mungen eines in vollständigem Wettbewerb stehenden Gewerbebezuges ihren Interessen als Gruppe entgegenhandeln können, wird heute weitgehend verstanden und anerkannt¹³. Eine Gruppe gewinnmaximierender Unternehmungen kann so handeln, daß der Gesamtgewinn sinkt, da bei vollständigem Wettbewerb jede Unternehmung definitionsgemäß so klein ist, daß sie die Wirkung ihrer Angebotsausweitung auf den Preis nicht zu berücksichtigen braucht. Für jedes Unternehmen ist es vorteilhaft, seine Produktion bis zu dem Punkt auszuweiten, wo die Grenzkosten gleich dem Preis sind, und also die Wirkungen seiner zusätzlichen Produktion auf die Lage des Gewerbebezuges zu vernachlässigen. Tatsächlich stehen im Endergebnis alle Unternehmungen schlechter da, aber das heißt nicht, daß nicht jedes Unternehmen seinen Gewinn maximiert hätte. Wenn ein Unternehmen, das die Preissenkung infolge der erhöhten Produktion des Gewerbebezuges voraussieht, seine eigene Produktion einschränken würde, wäre sein Verlust noch größer, denn sein Preis würde auf jeden Fall genau so tief fallen, und zusätzlich hätte es noch einen kleineren Absatz. Ein Unternehmen auf einem Markt mit vollständigem Wettbewerb erlangt nur einen kleinen Teil des Vorteils (oder einen kleinen Anteil vom zusätzlichen Erlös des Gewerbebezuges), der aus der Einschränkung der Produktion dieses einen Unternehmens resultiert.

Aus diesen Gründen wird jetzt allgemein anerkannt, daß – wenn die Unternehmen in einem Gewerbebezugs ihre Gewinne maximieren – die Gewinne des Industriebezuges insgesamt niedriger sind als sie es sonst wären¹⁴. Und fast jeder würde zustimmen, daß dieser theoretische Schluß mit dem Sachverhalt auf Märkten mit vollständigem Wettbewerb übereinstimmt. Entscheidend dafür ist, daß zwar alle Unternehmen ein gemeinsames Interesse an einem höheren Preis für das Produkt ihrer Branche haben, es jedoch im Interesse jedes einzelnen Unternehmens liegt, daß die anderen Unternehmen die Kosten tragen – in Form der notwendigen Produktionseinschränkung –, die für die Erzielung eines höheren Preises notwendig sind.

Wohl das einzige, was die Preise daran hindert, auf einem Markt mit vollständigem Wettbewerb entsprechend dem eben beschriebenen Prozeß zu fallen, sind Eingriffe von außen. Staatliche Preisstützungen, Zölle, Kartellabsprachen und dergleichen mögen die Unternehmungen in einem Wettbewerbsmarkt daran hindern, ihren eigenen Interessen zuwider zu handeln. Solche Hilfen oder Eingriffe sind durchaus üblich. Es ist deshalb wichtig zu fragen, wie es dazu kommt. Wie erreicht eine im Wettbewerb stehende Branche staatliche Hilfe bei der Preisstützung für ihre Produkte?

¹³ Edward H. Chamberlin, *Monopolistic Competition*, 6. Aufl., Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1950, S. 4.

¹⁴ Vgl. die eingehendere Diskussion bei Mancur Olson, Jr. und David McFarland, „The Restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry“, *Quarterly Journal of Economics*, LXXXVI (November 1962) S. 613–631.

Betrachten wir einen hypothetischen, im Wettbewerb stehenden Gewerbezweig und nehmen wir an, daß die meisten Unternehmer dieses Gewerbezweiges einen Zoll, ein Preisstützungsprogramm oder irgendeinen anderen staatlichen Eingriff wünschen, um den Preis ihres Produktes zu erhöhen. Um eine solche Unterstützung vom Staat zu erlangen, müssen die Unternehmer dieser Branche wahrscheinlich eine Lobby organisieren; sie müssen zu einer aktiven Interessengruppe werden¹⁵. Diese Lobby muß vielleicht eine beachtliche Kampagne führen. Wenn sie auf starken Widerstand stößt, wird sie eine Menge Geld benötigen¹⁶. Public-Relations-Fachleute werden gebraucht, um die Zeitungen zu beeinflussen, Anzeigenwerbung mag notwendig sein. Man braucht wahrscheinlich berufsmäßige Organisatoren, um „spontane“ Interessengruppen der bedrängten Unternehmer dieses Industriezweiges zu veranstalten, und um einige von ihnen dafür zu gewinnen, Briefe an ihre Abgeordneten zu schreiben¹⁷. Die Kampagne für die staatliche Hilfe wird sowohl Zeit als Geld einiger Unternehmer des Gewerbezweiges in Anspruch nehmen.

Es besteht eine auffallende Parallele zwischen dem Problem, vor dem ein Gewerbezweig mit vollständiger Konkurrenz steht, wenn er sich um staatliche Unterstützung bemüht, und dem Problem, dem er sich auf dem Markt gegenüber sieht, wenn die Unternehmungen ihre Produktion erhöhen und so eine Preissenkung bewirken. *Genau so wie ein einzelner Unternehmer nicht rational handelt, wenn er seine Produktion drosselt, um einen höheren Preis für das Produkt seiner Branche zu erreichen, handelte er ebenfalls nicht rational, wenn er seine Zeit und sein Geld für die Unterstützung einer Lobby opferte, um für seine Branche staatliche Hilfe zu erlangen. Es läge in beiden Fällen nicht im Interesse des einzelnen Unternehmers, sich mit irgendwelchen Kosten zu belasten. Eine Lobby oder auch eine Gewerkschaft oder irgendeine andere Organisation, die im Interesse einer großen Gruppe von Unternehmern oder Arbeitern einer Branche handelt, würde keinerlei Unterstützung von den rationalen, im Eigeninteresse handelnden Individuen dieses Ge-*

¹⁵ Robert Michels behauptet in seiner klassischen Untersuchung, „ohne Organisation ist die Demokratie nicht denkbar“ und „das Prinzip der Organisation muß also als die *conditio sine qua non* der sozialen Führung der Massen betrachtet werden.“ *Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie*, Stuttgart, Neudruck der 2. Aufl. 1925, S. 24/25; vgl. auch Robert A. Brady, *Business as a System of Power*, New York, Columbia University Press, 1943, S. 193.

¹⁶ Alexander Heard, *The Costs of Democracy*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1960, insbesondere Fußnote 1, S. 95–96. Im Jahre 1947 gab die National Association of Manufacturers z. B. über 4,6 Mill. Dollar aus, und genau so viel gab während eines etwas längeren Zeitraums die American Medical Association für eine Kampagne gegen die Pflichtkrankenversicherung aus.

¹⁷ „Wenn die ganze Wahrheit einmal zutage käme ..., würde sich zeigen, daß die Lobby in allen ihren Verzweigungen eine Milliarden-Dollar-Branche ist.“ Kongreß der Vereinigten Staaten, Ausschuß zur Untersuchung von Lobby-Tätigkeiten (House, Select Committee on Lobbying Activities), Report, 81. Cong. 2. Sess. (1950), zitiert im *Congressional Quarterly Almanac*, 81. Cong., 2. Sess., VI, S. 764–765.