

**Universität des Saarlandes
University of Saarland**



**Volkswirtschaftliche Reihe
Economic Series**

ÖKONOMIK DER RELIGION

Autor: Dieter SCHMIDTCHEN

Economic Series No. 0003
Februar 2000

University of Saarland
Department of Economics (FB 2)
P.O. Box 151 150
D-66041 SAARBRUECKEN, GERMANY
Phone: +49-681-302 -2132, Fax:-3591
<http://www.uni-sb.de/rewi/fb2/csle>
E-mail: csle@rz.uni-sb.de

Abstract

Ökonomische Analyse der Religion befasst sich mit den folgenden Fragen: Welches sind die ökonomischen Determinanten religiösen Glaubens und religiöser Praxis? Was sind die ökonomischen Triebkräfte zur Bildung religiöser Institutionen und Organisationen? Wie funktioniert der religiöse Markt und wie lässt er sich ordnungspolitisch gestalten? Welches ist der Beitrag von Religionen und religiösen Institutionen zum Wohlstand der Nationen?

Die Ökonomik der Religion unterscheidet sich von anderen Religionswissenschaften durch die Annahme des Rationalverhaltens sowohl der Gläubigen wie der Anbieter von religiösen Programmen.

Der Beitrag zeigt, wie homo oeconomicus und homo religiosus miteinander versöhnt werden können. Es wird außerdem eine ökonomische Analyse der Entstehungsgründe, der Struktur und des Verhaltens religiöser Organisationen geliefert. Schließlich wird das Zusammenspiel religiöser Organisationen im religiösen Markt untersucht, und es werden einige religionspolitische Schlussfolgerungen dargelegt.

JEL Codes: L21, L31

Keywords: Ökonomische Analyse der Religion, religiöser Markt, homo religiosus, homo oeconomicus

I. Einleitung

Die Grundlagen für eine Ökonomik der Religion wurden vor mehr als 200 Jahren gelegt. In einem weitgehend ignorierten Kapitel seines Buchs "Wohlstand der Nationen" vertritt der Begründer der Nationalökonomie Adam Smith die Ansicht, daß die Geistlichen genauso durch Selbstinteresse motiviert seien wie die Produzenten weltlicher Güter; daß Marktkräfte das Verhalten von Kirchen so beeinflussen, wie sie dies bei "normalen" wirtschaftlichen Unternehmen auch tun; daß die Vorteile des Wettbewerbs, die Kosten von Monopolen und die Gefahren staatlicher Regulierung im religiösen Sektor genauso anzutreffen sind wie in anderen Sektoren der Volkswirtschaft.¹ Nach Boulding waren Smiths Feststellungen "almost everything that economists, q u a economists have said on [the] subject" (Boulding 1970: 188). Dies ist nun anders geworden.

Seit den 1970er Jahren und besonders ausgeprägt in den letzten 10 – 15 Jahren nimmt die Zahl derer zu, die die Instrumente der ökonomischen Theorie zusammen mit den vorhandenen empirischen Daten benutzen, um Probleme zu lösen, die früher anderen Sozialwissenschaften, an vorderster Stelle der Religionssoziologie, vorbehalten zu sein schienen: die Determinanten religiösen Glaubens und religiöser Praxis, Ursprung und Wesen religiöser Institutionen sowie die sozialen und ökonomischen Konsequenzen der Religion. Religiöses Verhalten wird dabei als Beispiel für Rationalverhalten und nicht etwa als Abweichung davon angesehen.

In der Ökonomik der Religion lassen sich vier Forschungsrichtungen unterscheiden (siehe auch Iannaccone 1998):

Die erste und sicherlich provozierendste interpretiert Glauben und religiöses Verhalten aus der ökonomischen Perspektive und erklärt mit den Mitteln der Mikroökonomik nicht nur religiöses Verhalten auf der individuellen und der Gruppenebene, sondern betrachtet darüber hinaus die Funktionsweise von religiösen Märkten und entwickelt Ratschläge für eine "rationale" Ordnungspolitik in diesem Bereich. Die auf- und anregende Botschaft dieser Abteilung resultiert aus der Einsicht, daß Religiosität und Rationalkalkül sich nicht ausschließen müssen und daß homo oeconomicus und homo religiosus miteinander versöhnt werden können. Die weitverbreitete Ansicht, die brennpunktartig im Zitat von Nigel Tomes (1985: 245) zum Ausdruck kommt "economic is fundamentally atheistic. Religious beliefs,

¹ Dies wird behandelt unter der Überschrift "Ausgaben der Bildungseinrichtungen für Menschen jeden Alters" im dritten Abschnitt des Kapitels "Die öffentlichen Ausgaben" (siehe Smith [1776] 1974: 668 ff.) Ausführlicher setzte sich Smith in seiner "Theory of Moral Sentiments" mit Religion auseinander.

practices, and behavior play no role in the life of homo oeconomicus", ist falsch. Homo oeconomicus besitzt nicht nur religiöse Kapazität, er kann - muss aber nicht – auch ein Bedürfnis nach Religion empfinden. Abschied nehmen sollte man auch von der These, daß homo religiosus ein Wesen ist, in dem sich ein Rückfall in das Dunkel vor-rationaler Zeiten manifestiert.

Untersuchungen zu den ökonomischen Konsequenzen der Religion bilden das zweite Standbein der Ökonomik der Religion. Über die Ergebnisse soll hier auch berichtet werden, aber weniger ausführlich als dies bei den Untersuchungen der zuerst genannten Abteilung der Fall ist.

Die dritte Abteilung, die man religiöse Ökonomie nennen könnte, beurteilt die ökonomische Struktur von Volkswirtschaften sowie die Wirtschaftspolitik aus der religiösen Perspektive. Über diese Studien wird hier nicht berichtet.

Das gleiche gilt für die vierte Abteilung, religiöses Consulting, die religiöse Organisationen wie Unternehmen danach beurteilt, wie sie die Ressourcen effizient einsetzen, den Markt besser nutzen und das Kirchenwachstum stimulieren können.

Für die Zwecke dieses Beitrages mag es genügen, Religion zu definieren "as any shared set of beliefs, activities, and institutions premised upon faith in supernatural forces" (Iannaccone 1998: 145, der sich auf Stark und Bainbridge (1985: 5) beruft). Außerdem sei erwähnt, daß im wesentlichen jüdisch-christliche Religionen Gegenstand des Beitrags sind.

II. Theorie rationaler Entscheidung

Die Theorie rationaler Entscheidung beruht auf drei Annahmen:

- Individuen suchen das, was sie als Belohnung empfinden und vermeiden das, was sie als Kosten empfinden. Sie vergleichen die Nutzen und die Kosten alternativer Handlungen und entscheiden sich für die Handlung, die den Nettovorteil maximiert.
- Alle Individuen besitzen ähnliche grundlegende Präferenzen zur Bewertung von Kosten und Nutzen von Handlungsalternativen, und diese Präferenzen sind im Zeitablauf stabil.
- Als Ergebnisse sozialer Interaktion gelten Gleichgewichte. Dies sind Situationen, in denen kein Individuum einen Anreiz hat, sein Verhalten zu ändern, gegeben das Verhalten der anderen.

Die logische Struktur von Rationalwahlmodellen lässt sich folgendermaßen darstellen (siehe Iannaccone 1997a: 28):

Wähle: {Handlungen}
 die maximieren: {Ziele}
 unter Beachtung von: {Nebenbedingungen}

Zwei methodische Leitlinien ergänzen das Modell:

- Verhaltensänderungen sind die Konsequenz von veränderten Nebenbedingungen und nicht von Präferenzänderungen. Wenn sich die Nebenbedingungen ändern, dann verändern sich die relativen Kosten der Handlungsalternativen. Der Entscheider reagiert mit einer Substitution der relativ teurer gewordenen Alternativen durch relativ billigere.
- Verhaltensdifferenzen zwischen Individuen sind ein Ergebnis unterschiedlicher Nebenbedingungen. Nebenbedingungen können sein: explizite und implizite Preise; Einkommen; Kalkulationsfähigkeiten; Ressourcenbestand, Technologien. Hinter dem Zurückdrängen der Präferenzen als Erklärungsgrund und der Betonung der Nebenbedingungen steht die Überlegung, daß Änderungen der Präferenzen oder Präferenzunterschiede als methodologisch unbefriedigende Erklärungsansätze angesehen werden, weil mit Rückgriff auf sie jegliches Verhalten als rational nachgewiesen werden kann.

Die Ökonomie sah sich in der Lage, in Gebiete einzudringen, die lange Zeit als Reservate anderer Sozialwissenschaften galten, als sie folgende Annahme akzeptierte, die einen qualitativen Sprung im Forschungsprogramm darstellte und ihr den Vorwurf des Imperialismus einbrachte:

Wo immer, wann immer und in welchen Gebieten auch immer Menschen handeln – stets handeln sie nach demselben Schema: Sie vergleichen Nutzen und Kosten von Handlungsoptionen und entscheiden sich für die, die den Nettovorteil maximiert.

Das tun nicht nur die strikt rationalen Individuen, sondern auch die, die man eingeschränkt rational nennt: diese wollen zwar rational entscheiden, sind dazu aber nur beschränkt in der Lage ("intendedly rational, but only limitedly so", Simon 1969: xxiv), weil die Kompetenz angesichts der Komplexität der Entscheidungssituation nicht ausreicht (siehe zu einer formalen Darstellung dieser Zusammenhänge Heiner 1983).²

² Es muß deshalb die Ansicht, daß eingeschränkt rationales Verhalten und Maximierungsverhalten Gegensätze seien, zurückgewiesen werden (siehe auch Lupia und McCubbins 1998: 23 f.).

Es sollte betont werden, daß der Vorwurf, die Ökonomen verwendeten ein unrealistisches Verhaltensmodell vom Menschen, die moderne Ökonomie nicht trifft. Sie erlaubt nicht nur eingeschränkt rationales Verhalten, sondern sie ist auch in der Lage, die Ursachen und Folgen normengeleiteten Verhaltens zu untersuchen. Darüber hinaus konnte gezeigt werden, daß regelgeleitetes Verhalten in Einklang mit Rationalität steht, wenn der Entscheider mit einer Kompetenz-Schwierigkeitslücke konfrontiert ist (siehe Heiner 1983). Im übrigen lässt sich auch eine methodologische Position vertreten, nach der es nicht auf die Wirklichkeitsnähe einer Annahme im "harten Kern" eines Forschungsprogramms ankommt, sondern auf deren theoretische Fruchtbarkeit bei der Generierung empirisch überprüfbarer Hypothesen. Dabei soll das durchschnittliche menschliche Verhalten erfasst werden, also das eines repräsentativen Individuums.

Vielfach wird auch übersehen, daß die wissenschaftliche Fruchtbarkeit von Modellen gerade daraus resultiert, daß sie unrealistische Annahmen enthalten. Man denke an eine Landkarte, deren Nutzen gegen Null ginge, wenn sie die Realität im Maßstab 1 : 1 abbilden würde.

Das Rationalwahl-Modell wird sowohl für die Erklärung der Nachfrage nach Religion wie für deren Angebot verwendet (siehe Iannaccone 1997a: 27). Auf der Nachfrageseite werden folgende Faktoren zu erklären versucht: die Wahl der Religion, wobei sowohl die Grundsatzentscheidung nach religiöser Nachfrage (z. B. Ist es rational, an Gott zu glauben?) wie die Wahl einer bestimmten Religion thematisiert wird; der Grad und die Art religiöser Partizipation, z. T. in Abhängigkeit von Geschlecht, Beruf, Wohlstand, Wohnort u. v. a. m.; Religionswechsel. Verhaltensänderungen werden dabei nicht mit einer Änderung der Präferenzen erklärt, sondern als optimale Anpassung an geänderte äußere Umstände wie Preise, Einkommen, Fähigkeiten, Erfahrungen (Lernen), Technologien und Ressourcenbestand. Gleiches gilt für die Erklärung religiöser Verhaltensunterschiede: Ansatzpunkt sind nicht Unterschiede in den Präferenzen, sondern solche in den äußeren Umständen.

Anbietern von religiösen Programmen wird ebenfalls rationales Verhalten unterstellt, was in Form der Maximierung der Zahl der Mitglieder einer religiösen Gemeinschaft, der Gewinne, der Ressourcen, des Vermögens oder der Regierungsunterstützung geschehen kann. Die Handlungen von Kirchen und deren Funktionären werden modelliert als nutzenmaximierende Antwort auf Beschränkungen und Gelegenheiten im religiösen Markt, der durch Interaktion von religiösen Anbietern und Nachfragern gebildet wird. Im einzelnen werden die Marktstruktur, das Marktverhalten und die Marktergebnisse unter Verwendung der traditionellen Instrumente der Industrieökonomik untersucht. Der Rolle des Staates bei der För-

derung oder der Beschränkung von Wettbewerb im religiösen Markt wird besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

Wie die Ökonomik generell versteht sich die Ökonomik der Religion als eine Erfahrungswissenschaft mit positivem Erkenntnisinteresse, die aus ihren Modellen Hypothesen ableitet und soweit das Datenmaterial es erlaubt, diese Hypothesen empirisch testet.

Im folgenden soll die Ökonomik der Religion bei der Arbeit gezeigt werden.

Zunächst wird über Untersuchungen des Individualverhaltens berichtet; dann stehen – einem Prinzip zunehmender Aggregation folgend – die religiösen Organisationen und schließlich die religiösen Märkte im Mittelpunkt des Interesses (Kapitel III). Kapitel IV liefert einen kurzen Überblick über die ökonomischen Konsequenzen der Religion. Kapitel V zieht einige Deutschland betreffende religionspolitische Schlußfolgerungen. Der Abschluß (Kapitel V) ist einigen offenen Fragen gewidmet.

III. *Ökonomische Analyse der Religion*

1. Haushaltsproduktion

a) Das Modell

Die moderne ökonomische Analyse der Religion beginnt mit Azzi und Ehrenbergs (1975) Haushaltsmodell. Nach der Haushaltsproduktionstheorie werden die Güter, die dem Haushalt letztlich den Nutzen stiften, von diesem unter Aufwendung von Zeit und der Nutzung von Gütern, die am Markt gekauft werden (Marktgüter), selbst produziert. Dies gilt auch für religiöse Güter, die weder materielle Güter, wie etwa Autos, sind, noch Dienstleistungen, die man kaufen kann; vielmehr werden sie von Familien (Haushalten) für den eigenen Verbrauch produziert. Diese Güter – und nicht etwa die Marktgüter, die Inputs im Produktionsprozess sind – gehen in die Nutzenfunktion des Haushalts ein. Letztere beschreibt den Zusammenhang zwischen der Menge der verbrauchten Güter und dem Nutzen.

Azzi/Ehrenberg unterschieden drei Motive für religiöse Aktivitäten. Produziert ein Haushalt religiöse Güter, weil er hofft, sich dadurch ein ewiges Leben, ewige Seligkeit zu sichern, liegt das Heilmotiv vor. Die Teilnahme an kirchlichen Feiern – ebenfalls die Produktion eines religiösen Gutes – kann auch durch den Unterhaltungswert solcher Feiern motiviert sein. In einem solchen Fall sprechen Azzi und Ehrenberg vom Konsummotiv. Als weiteres Motiv

religiöser Partizipation nennen sie das soziale Druckmotiv. Es liegt beispielsweise vor, wenn in einem religiösen Umfeld der Geschäftserfolg durch Mitgliedschaft in einer religiösen Gemeinschaft und Teilnahme an kirchlichen Aktivitäten erhöht wird.

Der Haushalt, den Azzi und Ehrenberg in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung stellen, maximiert eine intertemporale Nutzenfunktion U , die von zwei Faktoren abhängt: dem Konsum im irdischen Leben, C_t , in jeder Periode $t = 1, \dots, n$, und dem erwarteten Verbrauch im Leben nach dem Tod, A :

Die Nutzenfunktion des Haushalts lautet damit:

$$(1) U = U(C_1, C_2, \dots, C_t, \dots, C_n, A).$$

Der irdische Verbrauch besteht aus einem standardisierten Haushaltsgut, das von der für seine Produktion aufgewendeten Zeit K_t und der Menge der gekauften Güter X_t abhängt. Das gekaufte Gut ist ein standardisiertes Marktgut, das sowohl in der Produktion des irdischen Haushaltsgutes als auch in der von religiösen Gütern eingesetzt werden kann.

Der Nutzen aus einem Verbrauch nach dem Tod wird bestimmt durch die Geschichte (Zeitfolge) der religiösen Aktivitäten, $R_1 \dots R_n$, die wiederum von der dafür aufgewendeten Zeit, H_t , und den dafür verwendeten Gütern, Y_t , abhängen. Formal lassen sich diese Zusammenhänge mit Hilfe der drei folgenden Gleichungen darstellen:

$$(2) C_t = C(X_t, K_t) \quad \text{für } t = 1, 2, \dots, n.$$

$$(3) A = A(R_1, \dots, R_n) \quad \text{für } t = 1, 2, \dots, n.$$

$$(4) R_t = R(Y_t, H_t) \quad \text{für } t = 1, 2, \dots, n.$$

Man beachte, daß (3) die religiösen Vorstellungen des Haushalts modellmäßig erfasst. Die Aufnahme von A in die Nutzenfunktion bringt zum Ausdruck, daß der heutige Nutzen von den religiösen Vorstellungen beeinflusst wird, deren Bezugspunkt allerdings im Jenseits liegt. Damit wird nach Azzi/Ehrenberg ein Wesenszug religiösen Verhaltens erfasst und in einer dem gewählten ökonomischen Konzept entsprechenden Form (der Nutzenfunktion) dargestellt. Konsum im Leben nach dem Tod muss nicht wörtlich genommen werden, was nicht ausschließt, daß Menschen eine solche Vorstellung besitzen.

Die gesamte verfügbare Zeit T pro Jahr wird für Arbeitszeit (L_t), Zeit für die Produktion des irdischen Haushaltsgutes (K_t) und Zeit für religiöse Aktivitäten (H_t) verwendet:

$$(5) L_t + K_t + H_t = T \quad \text{für } t = 1, 2, \dots, n.$$

Das Arbeitseinkommen wird zusammen mit dem Einkommen aus Vermögen, das in der Lebenszeit angespart wird, für den Kauf des Standardgutes verausgabt, das sowohl weltlichen als auch religiösen Zwecken unter Aufwand von Zeit zugeführt wird.

Wir entdecken in den Gleichungen (1) bis (5) die Struktur des Rationalwahlmodells:

Gleichung (1) ist die Zielfunktion, die unter den Nebenbedingungen (2) bis (5) zu maximieren ist (auf die Darstellung der die Einkommenserzielung und –verwendung betreffenden Nebenbedingung wurde der Einfachheit halber verzichtet).

Die Lösung der Maximierungsaufgabe, die zu finden eine einfache mathematische Angelegenheit ist, besteht in der optimalen Aufteilung der verfügbaren Zeit auf die drei Verwendungsrichtungen.³ Damit ist über den Lohnsatz das Einkommen bestimmt. Bei gegebenem Preis des Standardgutes lässt sich die gekaufte Menge des Standardgutes ausrechnen. In Verbindung mit der optimalen Zeit für weltlichen und religiösen Konsum ist zugleich die Aufteilung der gekauften Menge des Standardgutes auf diese beiden Verwendungsrichtungen determiniert.

Inhaltlich geht es darum, die Opportunitätskosten der Zeitverwendung gegeneinander abzuwägen und Zeitverschwendung zu vermeiden. Verwendet der Haushalt z. B. mehr Zeit für religiöse Aktivitäten, dann steht ihm (bei gegebener Arbeitszeit) weniger Zeit für weltlichen Konsum zur Verfügung. Der Nutzen aus weltlichem Konsum sinkt. Die Verringerung des Nutzens aus weltlichem Konsum stellt die Opportunitätskosten vermehrten religiösen Konsums dar. Wenn diese Opportunitätskosten größer sind als der zusätzliche Nutzen aus religiösem Konsum, dann wird vom Haushalt "zuviel" in Religion investiert. Eine Umwidmung von Einheiten des Standardgutes und der Zeit in Richtung weltlichen Konsums steigert seinen Nutzen. Das Optimum ist erreicht, wenn der Grenznutzen aus weltlichem Konsum gleich ist dem aus religiösem Konsum.

Hat diese Austauschbeziehung zwischen weltlichem und religiösem Konsum, die den Angelpunkt des Modells bildet, überhaupt noch etwas mit Religion zu tun, so wie wir sie kennen? Ist sie nicht eine Ausgeburt eines fehlgeleiteten Formalismus, ein Hirngespinnst der Ökonomen? Ein Blick in die Bibel lehrt anderes. So dreht sich etwa die Erlösungslehre des neutestamentlichen Jesus weithin um Güter, die man als weltliche lassen soll, um dafür geistliche zu bekommen. Der Trost, der aus der Erwartung des Genusses der geistlichen Güter resultiert, wirkt bereits im Diesseits – und um ihn zu erhalten, muss man auf den Genuss weltlicher Güter verzichten. Auch die Geschichte vom reichen Jüngling steht für diesen Gedanken. Er soll seine irdischen Güter verkaufen und den Erlös den Armen geben und dafür einen Schatz im Himmel haben. Zwar lehnt er den Austausch ab – aber die Geschichte ist damit nicht zu Ende. Nach dem berühmten Ausspruch vom Kamel und dem Nadelöhr (Matth.

³ Die Nutzung der Zeit für die alternativen Verwendungsrichtungen sind die Handlungen, von denen oben im Rationalwahl-Schema die Rede war.

19.24) ruft Petrus verzweifelt: "Siehe wir haben alles verlassen und sind dir nachgefolgt; was wird uns dafür?"

Schöner kann man den ökonomischen Austauschgedanken eigentlich nicht formulieren!

Das Erstaunliche ist nun, daß Jesus diesen Schacher Armut gegen seliges Leben nicht etwa zurückweist, sondern sagt: "Und wer verläßt Häuser oder Brüder oder Schwestern oder Vater oder Mutter oder Weib oder Kinder oder Äcker um meines Namens willen, der wird's hundertfältig nehmen und das ewige Leen ererben." (Matth. 19.29.)⁴

b) Welche Einsichten liefert das Modell?

Das Modell wird dazu benutzt, um herauszufinden, welche Faktoren in welcher Weise die religiösen Aktivitäten beeinflussen.

Das Modell liefert die folgenden Einsichten:

- Die Zeit, die für religiöse Aktivitäten verwandt wird, hängt ab von dem Lohnsatz. Sind die Lohnsätze über die Lebenszeit hinweg konstant und gibt es einen positiven Zinssatz für weltliches Vermögen, während der beim Einsatz von Ressourcen für das Heil Null ist, dann wird mit zunehmendem Alter immer mehr Zeit auf religiöse Aktivitäten verwandt. Somit kann die These aufgestellt werden, daß ältere Menschen - aus Gründen der Rationalität! - mehr Zeit auf religiöse Aktivitäten verwenden werden als jüngere.
- Bei einer hinreichend großen Zunahme des Lohnsatzes können trotz zunehmenden Alters die religiösen Aktivitäten abnehmen.

Eine Erhöhung des Lohnsatzes hat zwei Wirkungen auf die Religionsausübung. Erstens entgeht dem Haushalt mehr weltlicher Konsum, wenn er statt einer Stunde Arbeit eine Stunde mehr z. B. in der Kirche verbringt. Der durch die Verteuerung ausgelöste Substitutionseffekt führt zum Rückgang der kirchlichen Aktivitäten. Zweitens nimmt durch den steigenden Lohnsatz für jede angebotene Menge an Arbeitszeit das Einkommen des Haushalts zu. Aufgrund des Einkommenseffekts kann dadurch der (geplante) Konsum im Leben nach dem Tod zunehmen. Da sowohl der Substitutionseffekt als auch der Einkommenseffekt wirken, kann ohne genaue Spezifikation der Güter hinsichtlich ihrer

⁴ Ich verdanke den Hinweis, daß diese Bibelstelle exakt das ökonomische Austauschdenken reflektiert Prof. Dr. Gerhard Knauss.

Inferiorität oder Superiorität nicht vorhergesagt werden, ob bei Lohnsteigerungen der Umfang religiöser Aktivitäten zu- oder abnehmen wird.

- Das Modell sagt bei religiösen Aktivitäten eine Substitution von Zeit durch Geld voraus. Haushalte mit niedrigen Opportunitätskosten der Zeit (niedrigem Wert für Zeit gemessen durch den Lohn) werden religiöse Güter in einer zeitintensiveren Weise herstellen. In einem gegebenen Haushalt werden die Mitglieder mit dem niedrigen Einkommen mehr Zeit für religiöse Aktivitäten aufwenden als die mit hohem Einkommen.
- Azzi und Ehrenberg berücksichtigen bei ihrer Analyse auch das Konsummotiv. Prozessionen und Predigten, Wallfahrten und Kirchenfeste, Zeremonien und Gepränge dienen auch der Unterhaltung der Menschen. Diese Unterhaltung liefert einen zusätzlichen Nutzen aus religiösen Aktivitäten. Azzi und Ehrenberg (1975: 37) weisen darauf hin, daß unter Berücksichtigung des Konsummotivs die meisten ihrer Ergebnisse unverändert bleiben.

Der Nutzenzuwachs aus dem Konsummotiv führt im allgemeinen zum Mehreinsatz von Zeit in die religiöse Verwendungsrichtung (Azzi/Ehrenberg 1975: 38). Dazu trägt auch der Umstand bei, daß die Praktizierung von Religion in Gemeinschaft mit Personen, die man hoch schätzt, den Nutzen aus dem Konsummotiv steigern kann. Man denke beispielsweise an den Fall, in dem beide Eheleute der gleichen Konfession angehören oder Kinder im schulfähigen Alter zur Familie gehören. Darüber hinaus kann eine Ausweitung der religiösen Zeitverwendung aufgrund des Konsummotivs erfolgen, wenn die weltlichen Konsumalternativen und damit die Verwendungsmöglichkeiten der Zeit vermindert werden. Ursache geringerer weltlicher Konsumalternativen können unter anderem sein rassische Diskriminierung oder ein geringeres Angebot an Gütern in ländlichen Regionen im Vergleich zu städtischen Gebieten. Entsprechend ist dann die Teilnahme der Bewohner ländlicher Regionen oder rassisch Diskriminierter an kirchlichen Aktivitäten größer.

- Bei zunehmender Arbeitslosigkeit und damit einhergehender Verbilligung der Verwendung von Zeit auf religiöse Aktivitäten ist zu erwarten, daß die Mitgliederzahl von Konfessionen mit zeitintensiver Religionsausübung zunehmen wird, da die Arbeitslosen geringere Opportunitätskosten der Zeit haben.
- Azzi und Ehrenberg weisen noch auf einige Schlussfolgerungen hin, die sich aus ihrem Modell unter der Voraussetzung ableiten lassen, daß Zeit bei der Produktion des erwarteten Konsums im Leben nach dem Tod ersetzt werden kann durch Spenden oder andere Abgaben (Azzi/Ehrenberg 1975: 51 f.). Bei steigendem realen Lohnsatz werden unter den Voraussetzungen ihres Modells die Menschen zu weniger zeitintensiven Formen der

Religionsausübung übergehen, also etwa rituelle Handlungen durch Spenden ersetzen. Dies kann mit einem Wechsel zu solchen religiösen Gemeinschaften verbunden sein, die weniger zeitintensive Formen der Religionsausübung verlangen. Auch werden die religiösen Anbieter durch Anpassung ihrer Lehren auf die Veränderung der Nachfrage reagieren. Als Beispiel dafür erwähnen Azzi und Ehrenberg (1975: 51) den Reformjudaismus.

Auch kann, sofern Spenden in Form von Marktgütern als Substitute für den Aufwand religiöser Zeit zugelassen werden, eine Theorie des Spendenverhaltens im Verlauf eines Lebens entwickelt werden.

- Die Erweiterung des Kranzes religiöser Aktivitäten um Spenden und Opfergaben erlaubt auch die Erklärung der Existenz von Menschen, die von der Religion leben. In Anlehnung an Max Weber lässt sich von der Religion als Beruf sprechen: Menschen leben von der und für die Religion. Der Religion gewidmete Ressourcen können ganz oder teilweise an die religiösen Profis – Priester, Schamanen, Ordensleute – fließen, wenn deren Mitwirkung als notwendig angesehen wird, um einen Platz im Himmel zu erlangen. Hier bietet sich ein weites Feld für Forschungen im Stil der "Rent-Seeking"-Theorie (siehe dazu Kapitel Schmidtchen/Mayer 1993: 326 f.).

c) Empirische Evidenz

Die empirische Überprüfung der Voraussagen des Azzi/Ehrenberg Modells liefert ein gemischtes Bild (siehe Iannaccone 1998: 1480 f.). Gleichwohl stellt Iannaccone fest: "On balance, it seems clear that the opportunity cost of time does affect religious behavior, leading to variation in both the level and time intensity of religious activity." (Iannaccone 1998: 1480.)

Regressionsanalysen kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, daß mit steigenden Löhnen religiöse Aktivitäten geldintensiver werden, d. h. Geldzuwendungen steigen relativ zu Kirchenbesuchen. Dieses Muster gilt über den gesamten Lebenszyklus, für Haushalte mit hohem und niedrigem Einkommen sowie für verschiedene Denominationen.

Denominationen mit vergleichsweise vielen Hocheinkommensmitgliedern und hoher Bildung beschäftigen mehr hauptberufliche Mitarbeiter, sie besitzen auch größere und kostspieligere, aber gemeinsam nutzbare Fazilitäten (als Substitute für die eigene Wohnung). Ihre Mitglieder zeigen weniger freiwillige Mitarbeit bei kirchlichen und Wohltätigkeitsaktivitäten. Es finden auch weniger und kürzere Zusammenkünfte statt. Außerdem sind die Riten weniger

zeitaufwendig. All dies ist in Übereinstimmung mit dem Modell (siehe Iannaccone 1998: 1480).

Der Einfluss sowohl der Erwartungen bezüglich des Konsums nach dem Tode wie des Zinssatzes ist unklar. Und es ist nahezu sicher, daß Lohnsatzdifferenzen zwischen Männern und Frauen das höhere religiöse Engagement der Frauen nicht erklären kann. Den empirischen Untersuchungen liegen vornehmlich amerikanische Daten zugrunde.

Das Azzi/Ehrenberg Modell stellt trotz seiner Grenzen aus zweierlei Gründen einen Meilenstein in der Ökonomik der Religion dar:

Es ist das erste formale Modell religiösen Verhaltens überhaupt, und es bildete die Grundlage für die Entwicklung besserer ökonomischer Modelle. Zwar wird der Grundgedanke der Haushaltsproduktion beibehalten, aber die Annahmen werden weniger restriktiv: "In particular, they de-emphasize afterlife expectations, positing instead a wide range of pay offs to religious activity (including a sense of purpose, moral instructions, group identity, social support and status and mutual aid). Other changes concern the goods-time production framework which, in its initial formulation, abstracts from the collective side of religious activity, suggests statistical models much like those already employed by sociologists, and has little to say about the strongest predictors of individual participation: denomination, personal belief, and family background." (Iannaccone 1998: 1481.)

2. Religiöses Humankapital

Das religiöse Humankapital einer Person besteht aus dem religiösen Wissen, der Vertrautheit mit dem Ritus und den Doktrinen sowie der Verbundenheit mit den Mitgläubigen. Der Bestand hängt ab von den religionsspezifischen Erfahrungen der Vergangenheit. Es ist zu vermuten, daß die Fähigkeit einer Person zur Produktion und zur Wertschätzung religiöser Güter nicht nur – wie bei Azzi/Ehrenberg – durch den Input an Zeit und Marktgütern bestimmt wird, sondern auch vom Bestand ihres religiösen Humankapitals. Das Azzi/Ehrenberg Modell kann um diesen Faktor erweitert werden, wenn man die Produktionsfunktion für religiöse Güter leicht modifiziert (siehe Iannaccone 1998: 1481). Die religiösen Güter, die in Periode t produziert werden, sind dann

$$(4a) R_t = R(Y_t, H_t, RH_t),$$

wo RH_t den Bestand an religiösem Humankapital repräsentiert.

Zuwächse beim religiösen Humankapital treten auf als Folge eines Effektes, den man "learning by doing" nennt (siehe Iannaccone 1998: 1481). Damit hat man ein Modell, das

nicht nur die Bildung religiöser Einstellungen und Präferenzen endogenisiert, sondern auch eine alternative Erklärung für die Zunahme religiöser Aktivitäten im Alter liefert: Diese nehmen zu im Zeitablauf als Folge einer Art von (rationaler oder myopischer) "Sucht" - und nicht weil man an das Leben nach dem Tod denkt. Der Gläubige benötigt religiöse Güter wie der Süchtige Nikotin, Alkohol oder Rauschgift.

Das meiste religiöse Humankapital ist religionsspezifisch, d. h., es verliert beim Wechsel zu anderen Religionen weitgehend an Wert, und sein Aufbau hängt stark von den religiösen Einstellungen der Eltern ab sowie von den religiösen Institutionen, die von ihnen unterstützt werden.

Die Erweiterung des Haushaltsproduktionsmodells um das religiöse Humankapital führt zu Voraussagen, die empirisch weitgehend bestätigt wurden (siehe Iannaccone 1998: 1481):

Wenn Kinder heranreifen, dann tendieren sie zu einer Religion, die Ähnlichkeiten besitzt mit der, in der sie aufwuchsen; wenn sie die Religion wechseln, dann vornehmlich zu ähnlichen Religionen, weil dort das religiöse Humankapital weniger stark entwertet wird als beim Wechsel zu völlig anders gearteten Religionen; Wechsel der Religionen findet vornehmlich in jungen Jahren und kaum im Alter statt; Ehen werden vornehmlich zwischen Angehörigen der gleichen Religion geschlossen; bei interreligiösen Heiraten kommt es zur Übernahme der Religion des Partners, und die Effizienzgewinne sind größer, wenn der Partner mit dem geringeren religiösen Humankapital zur anderen Religion wechselt.

3. Das Pascalsche Problem: Glaube als Versicherung

Religionen zeichnen sich häufig dadurch aus, daß in ihnen übernatürliche Kräfte eine Rolle spielen. Das hat Vorteile für die Attraktivität religiöser Programme, aber auch Nachteile.

Ein wichtiger Vorteil besteht darin, daß ansonsten unerreichbare Leistungen angeboten werden können, wie ein ewiges Leben, ewige Seligkeit. Allerdings: Die Leistungen sind riskant. Darin besteht ihr Nachteil. Sie sind Versprechungen auf Erden, deren Wahrheitsgehalt nur schwer zu überprüfen ist. An die Möglichkeit und den Nutzen solcher Leistungen muss man glauben.

Zwei Fragen stellen sich in diesem Zusammenhang: Kann man Glauben modellieren? Ist es rational zu glauben?

Die erste Frage ist einfach zu beantworten: Man betrachte die oben verwendete Nutzenfunktion. Für einen Gläubiger gilt $A > 0$.⁵ Für einen Nichtgläubigen gilt $A = 0$, egal wie hoch der Input an Zeit und Marktgütern zur Produktion von religiösen Gütern auch ist. Der rational Ungläubige setzt $X_t = 0$ und $K_t = 0$. Alles andere wäre Verschwendung. Allerdings könnte aus dem Konsum- und Reputationsmotiv heraus in religiöse Aktivitäten investiert werden.

Die Frage nach der Rationalität des Glaubens an Gott wurde von Pascal gestellt (Pascal 1948, Fragment 233).⁶ Spieltheoretisch gesprochen geht es um die Frage, ob der Glaube an Gott eine dominante Strategie ist (siehe auch Weise et. al. 1997: 355 f.). Durkin und Greeley zeigen, wie die Investition weltlicher Güter in religiöse Aktivitäten als Versicherung für den Fall der tatsächlichen Existenz eines Lebens nach dem Tod (= Gott existiert) dient (zu einer versicherungstheoretischen Ableitung der Nachfrage nach Religion siehe Mayer ...).

Wie in der Versicherungstheorie üblich unterscheiden sie dabei zwei Weltzustände. Im ersten Weltzustand (Zustand 1) gibt es Gott und ein Leben nach dem Tod, im zweiten Weltzustand (Zustand 2) gibt es weder Gott noch ein Leben nach dem Tod.

Da der Mensch nicht mit Sicherheit weiß, welcher Zustand eintreten wird, maximiert er seinen erwarteten Nutzen. Nimmt man das Vermögen als Maß für den Nutzen in den verschiedenen Weltzuständen, dann ergibt sich ein erwarteter Nutzen als Summe der beiden folgenden Größen: der Wahrscheinlichkeit des Zustands 1 (π) multipliziert mit dem Vermögen in diesem Zustand und der Wahrscheinlichkeit des Zustands 2 ($1 - \pi$) multipliziert mit dem Vermögen in dieser Situation.

Das Vermögen im Zustand 1 besteht nun zunächst aus der Anfangsausstattung (AA). Wird in religiöse Aktivitäten investiert, dann vermindert sich das Vermögen um die dabei auftretenden Kosten (KR). Zu den Kosten können beispielsweise gehören die zeitintensive Befolgung bestimmter Riten und Vorschriften und der Mitgliedsbeitrag für die Kirche. Diese Kosten kann man als Versicherungsprämie für den Fall der Existenz Gottes interpretieren. (Durkin/Greeley 1991: 183 f.) Und zwar auf zweierlei Weise: Wenn es ein Leben nach dem Tod geben sollte, dann kann es angenehm (Himmel) oder weniger angenehm sein (Hölle). Durch Aufwendung von KR erhält man ein angenehmes Leben. Alternativ ließe sich argumentieren, daß im Falle eines Lebens nach dem Tod nur derjenige in den Genuss kommt, der im irdischen Leben dafür vorgesorgt hat. Der Ertrag der Investition werde

⁵ Eine Sünde führt zu einer Verringerung von A und senkt den Nutzen.

⁶ Man beachte, daß diese Frage von Azzi/Ehrenberg nicht gestellt und demgemäß auch nicht beantwortet wurde. Die von ihnen unterstellte Nutzenfunktion impliziert Glauben.

gemessen durch das pekuniäre Äquivalent eines Lebens nach dem Tod (LT). Wir wollen annehmen, daß eine Steigerung von KR auch LT erhöht.

Das Vermögen im Zustand 2 besteht wiederum aus der Anfangsausstattung abzüglich der Kosten der religiösen Investition KR, denen jedoch kein Ertrag in Form eines Lebens nach dem Tod gegenübersteht.

Der erwartete Nutzen (EN) ist damit (Durkin/Greeley 1991: 184):

$$(a) \text{ EN} = (\pi) [\text{AA} - \text{KR} + \text{LT}(\text{KR})] + (1 - \pi) [\text{AA} - \text{KR}].$$

Solange der Zuwachs des erwarteten Geldäquivalents für ein Leben nach dem Tod ($\pi \cdot dLT$) größer ist als der Zuwachs von KR (dKR), also

$$(b) \pi \cdot \frac{dLT}{dKR} > 1,$$

kann durch Aufbau weiteren Kapitals der erwartete Nutzen gesteigert werden. Dies gilt unabhängig davon, welcher Zustand nachher tatsächlich eintritt. Der Ausdruck (b) kann als Glaubensrendite bezeichnet werden. Der Fall ist völlig analog zum Erwartungsnutzen aus einer Feuerversicherung, der ebenfalls unabhängig davon ist, ob ein Haus abbrennt oder nicht. Der Glaube kann aber nicht nur wegen eines Lebens nach dem Tod nutzensteigernd wirken, sondern er kann auch durch seine sinnstiftende Eigenschaft zu größerer Seelenruhe und Zufriedenheit im diesseitigen Leben führen. Damit kann eine Erhöhung der Wohlfahrt des Gläubigen in beiden Weltzuständen eintreten; denn auch in dem Fall, in dem er irrtümlich glaubte, wird er dies niemals erfahren, aber die sinnstiftende Kraft des Glaubens auf jeden Fall genossen haben. Bezeichnet man diesen Ertrag des Glaubens mit SK, so kann Gleichung (a) erweitert werden zu (Durkin/Greeley 1991: 185):

$$(c) \text{ EN} = \pi(\text{AA} - \text{KR} + \text{LT} + \text{SK}) + (1 - \pi)(\text{AA} - \text{KR} + \text{SK}).$$

Durkin und Greeley leiten aus ihrem Modell folgende Hypothesen ab (Durkin/Greeley 1991: 187):

- Aus der Annahme, daß die Investition in Religion proportional zur Teilnahme an religiösen Veranstaltungen ist, folgt, daß die die Höhe der Investition beeinflussenden Variablen in etwa dem gleichen Maße die Teilnahme beeinflussen.
- Je höher π und je höher die Möglichkeit eingeschätzt wird, die Güte des Lebens nach dem Tod durch religiöse Investitionen zu steigern, um so größer werden diese sein.
- Das optimale Niveau der religiösen Investitionen ist abhängig von der Höhe des religiösen Kapitals, das in den prägenden Jahren des Menschen oder in den Jahren, die dem Zeitpunkt der Bestimmung des optimalen Niveaus vorausgegangen sind, gebildet wurde. Weiterhin hängt es davon ab, ob der Ehepartner die gleiche Konfession hat. Schließlich

haben auch die Anzahl der Familienmitglieder, die gemeinsam an den religiösen Veranstaltungen teilnehmen, und das Alter des Menschen einen Einfluss.

Durkin und Greeley sehen die Hypothesen durch ihre empirischen Untersuchungen gestützt (Durkin/Greeley 1991: 187 ff.).

Es könnte der Eindruck entstehen, daß Durkin und Greeley eine Antwort auf die Frage geliefert hätten, ob man an die Existenz Gottes und an ein Leben nach dem Tod glauben sollte oder nicht. (Zu einem solchen Versuch siehe Weise et al. 1997: 355 f.) Das haben sie jedoch nicht getan. Die Glaubensentscheidung ist sozusagen mit der Annahme über die Höhe der Wahrscheinlichkeiten der Weltzustände bereits erledigt. (Die Frage, ob man die kritische Glaubensgrenze bei $\pi > 0$ oder $\pi \geq 0,5$ oder gar bei $\pi = 1$ ansetzt, mag hier offen bleiben.) Ob und warum man Weltzustand 1 eine von Null verschiedene Wahrscheinlichkeit zuordnen sollte, steht nicht zur Debatte. Wohlfahrtsökonomisch betrachtet handelt es sich um die Frage, ob die Totalbedingung erfüllt ist. Durkin und Greeley unterstellen dies und fragen lediglich nach der optimalen Größe des religiösen Kapitals. Sie nehmen also eine Marginalbetrachtung vor.

Mit der Frage dagegen, ob man die Glaubensentscheidung als solche (Totalbedingung) als Rationalentscheidung interpretieren kann, hat sich Buchanan (1991) auseinandergesetzt. Er beginnt mit der Überlegung, daß ein Mensch aus Illusionen, die etwa durch einen Film oder ein Buch erzeugt werden, Nutzen ziehen könne, obwohl er weiß, daß es sich um eine Fiktion handelt. Wenn dies aber möglich sei, so stelle sich die Frage, ob ein rationaler Mensch nicht auch aus einer Sache Nutzen ziehe könne, von der er nicht einmal weiß und auch nie wissen wird, ob sie Realität oder nur Fiktion ist (Buchanan 1991: 158 f.). Buchanan bejaht diese Frage.

4. Religiöse Gruppen und Institutionen

Obwohl die bisher behandelten Modelle auch Kirchenmitgliedschaft (= Unterstützung von Kirchen) und Kirchenbesuch erklären wollen, tauchen in ihnen die Kirchen (oder allgemeiner: religiöse Gemeinschaften) selbst nicht auf. Die Produktion religiöser Güter erfolgt auf der Ebene des Haushalts. Tatsächlich spielen jedoch spezialisierte Firmen oder Clubs bei der Produktion religiöser Güter eine zentrale Rolle. Neuere Entwicklungen in der ökonomischen Analyse der Religion tragen diesem Umstand Rechnung. Einige Arbeiten wenden die ökonomische Theorie der Firma auf Kirchen an. Hier verkaufen "geistliche Produzenten" ihre religiösen Güter und Dienste an Verbraucher, die religiöse Laien darstellen. Dieses Modell

trifft die Verhältnisse in der katholischen Kirche verhältnismäßig gut. Andere Autoren greifen auf die ökonomische Clubtheorie zurück, die eher einen genossenschaftlichen Anstrich hat. Kirchen sind danach Organisationen zum Nutzen der Mitglieder, in denen die Mitglieder die Produktion der religiösen Clubgüter, also etwa die Gottesdienste, die religiösen Instruktionen, die sozialen Aktivitäten, selbst in die Hand nehmen. Abgesehen von einigen hauptberuflichen Funktionären fungieren die Mitglieder sowohl als Produzenten als auch als Konsumenten.

a) Kirchen als Clubs

Kennzeichen von Clubs ist nach Sandler und Tschirhart, daß sich mehrere Menschen freiwillig zusammenschließen, wobei allseitige Vorteile dadurch entstehen, daß die Mitglieder die Produktionskosten eines Gutes gemeinsam tragen und/oder die Mitglieder gleiche Eigenschaften haben und/oder ein Gut gemeinsam nutzen, von dessen Nutzung andere ausgeschlossen werden können (Sandler und Tschirhart 1980: 1482).

Der Clubcharakter von Kirchen lässt sich dadurch erfassen, daß die Produktion der religiösen Güter, die in die Nutzenfunktion eingehen, nicht nur durch den eigenen Input an Zeit und Marktgütern bestimmt ist, sondern auch von dem der anderen Clubmitglieder. So hängt z. B. die Ergriffenheit während eines Gottesdienstes auch davon ab, ob man lediglich zwei Mitkirchengänger hat oder ob die Kirche wohlgefüllt ist mit Personen, die intensiv singen, beten usw. Formal lässt sich dieser Umstand durch eine Erweiterung der Produktionsfunktion für religiöse Güter erfassen:

(4b) $R = R(Y, H, HR; Q)$, wo Q die religiöse Qualität des Clubs misst, die eine Funktion der Inputs der anderen Clubmitglieder ist (siehe Iannaccone 1998: 1482).

Mit dieser Modellerweiterung wird etwas berücksichtigt, was Ökonomen positive Externalität nennen. Darunter versteht man den positiven Einfluss, den die Aktivität einer Person auf das Wohlergehen einer anderen Person hat. Je mehr sich eine Person religiös engagiert, desto größer wird der Nutzen anderer Mitglieder im Club. Personen, die sich in der Gemeinschaft weniger häufig und weniger intensiv religiös betätigen, man mag sie "easyriders" nennen, reduzieren den religiösen Nutzen der anderen und gefährden die Lebensfähigkeit einer Religionsgemeinschaft.

b) Kirchen und Sekten

Die Unterscheidung zwischen Kirchen und Sekten ist so alt wie die Soziologie der Religion, und sie wurde auch bereits von A. Smith vorgenommen. Die Trennungslinie wird meist mit Hilfe der Unterscheidung in strikte (Sekten) und nachsichtige (Kirchen) Verhaltensregeln vorgenommen.

Iannaccone fasst die typischen Merkmale von Sekten sehr schön zusammen: "Sects demand high levels of commitment and high rates of participation, require strict and distinctive codes of conduct, emphasize 'particularistic' beliefs and practices (which distinguish their members from those of other religions and, presumably, make them superior to all others), and view secular society as corrupt, dangerous, and threatening. Sects emphasize 'volitional membership' (personal conversion as opposed to membership through birth), and they attract a disproportionate share of their converts from among the less advantaged segments of society – ethnic minorities, the poor, and the less educated. Most sects eschew religious professionalism, favoring lay leadership and simple organization structures in which members can participate as equals." (Iannaccone 1997b: 104, Fußnote 6.)⁷

Wenn sich Ökonomen mit Sekten beschäftigen, dann steht der Kostengesichtspunkt im Vordergrund. Die Mitgliedschaft in Sekten ist mit hohen Kosten verbunden. Man muss sich strikten Verhaltensregeln bezüglich des Konsums von Gütern oder des Umgangs mit Nicht-Sektenmitgliedern unterwerfen. Sektenmitgliedschaft bedeutet häufig Verzicht auf weltliche Annehmlichkeiten aller Art. Es kommt zur Stigmatisierung. Gruppenaktivitäten beherrschen den Lebensplan.

Wieso können diese kostspieligen Angebotsformen im Wettbewerb gegen weniger anspruchsvolle Religionen überleben? Die Erklärung liegt darin, daß die mit Kosten verbundenen Anforderungen an die Mitgliedschaft die Attraktivität von Sekten dadurch stärken, daß man in einer Sekte nur auf Menschen trifft, die ein hohes religiöses Engagement aufweisen.⁸ Der individuelle Nutzen aus religiösen Aktivitäten steigt, wenn man sie

⁷ "Strict religions proclaim an exclusive truth – a closed, comprehensive, and eternal doctrine. They demand adherence to a distinctive faith, morality, and life-style. They condemn deviance, shun dissenters, and repudiate the outside world. They frequently embrace 'eccentric traits,' such as distinctive diet, dress, or speech, that invite ridicule, isolation, and persecution." (Iannaccone 1997b: 104.)

⁸ "Virtually every measure of religious involvement or commitment - beliefs, attendance, and contributions - correlates positively with the denomination's overall level of conservatism, strictness, or sectarianism." (Iannaccone 1998: 1472).

gemeinsam mit Gleichgesinnten vornimmt. Trittbrettfahre scheuen diese Kosten und treten gar nicht erst in eine Sekte ein. Die hohen Eintrittskosten stellen zugleich Austrittsbarrieren dar. Man entwertet die mit dem Eintritt vorgenommene kostspielige Investition, wenn man die Sekte wieder verlässt.

Die kleine Gruppengröße ist erforderlich, um das Verhalten der Mitglieder auf Vereinbarkeit mit den Gruppennormen zu kontrollieren. Diese Kontrollkosten steigen mit der Gruppengröße; ein Umstand, der auch die relativ lasche Kontrolle religiösen Verhaltens in Großkirchen erklären kann. Mittlerweile existieren auch ökonomische Modelle, die erklären können, warum neue Religionen als Sekten mit hohen Mitgliedschaftskosten starten (man denke an die Christen im römischen Reich) und sich im Lauf der Zeit zu religiös weniger anspruchsvollen Kirchen verwandeln (siehe Iannaccone 1998: 1483 f.).

Im Ergebnis zeigt sich, daß Sektenmitgliedschaft nicht im Widerspruch zu Rationalverhalten stehen muss:

"Perfectly rational individuals may thus find it in their interest to join so-called 'sects' and 'cults' that demand stigma, self-sacrifice, and bizarre behavioral standards concerning dress, diet, grooming, sexual conduct, entertainment activities, and social interaction. At the same time, other people (particularly those with higher market opportunities) will find it optimal to form less demanding groups, such as mainstream churches" (Iannoccone 1998: 1483).

Anders als vielfach die Medien suggerieren zeigen die meisten Mitglieder von Sekten auch keine Zeichen einer ver- oder zerstörten Persönlichkeit oder von Neurosen, Depressionen und Gehirnwäsche (siehe Iannaccone 1998: 1473). Man denke an Mormonen oder Zeugen Jehovas, die nach deutschem Verständnis als Sekten zu bezeichnen wären.

Clubtheoretische Modelle, nach denen Sektenmitgliedschaft im Gegensatz zur Mitgliedschaft in Großkirchen mit hohen Kosten (an weltlichen Gütern) verbunden ist, erklären einen großen Teil empirischer Fakten: strikte Verhaltensstandards, hohe Gottesdienstbeteiligung und Spenden, geringer personeller Umfang, dramatische Konversionen und die vergleichsweise große Zahl von Angehörigen von Minderheiten und von Empfängern niedriger Einkommen (siehe Iannaccone 1998: 1483).

c) Kirchen als Firmen

Während in der Clubtheorie der Kirchen das Kollektiv der Mitglieder die religiösen Leistungen für sich selbst bereitstellt, bietet in der Firmentheorie der Kirche die Geistlichkeit

den Laien ein Produkt an. Obwohl die Laien Mitglieder genannt werden, ist die Beziehung zwischen Kirche und ihnen eher einer Kundenbeziehung vergleichbar.⁹

Wenn man die Kirche als gewinnmaximierendes Unternehmen betrachtet, dann lassen sich die Erkenntnisse der volkswirtschaftlichen Theorie der Firma analog auf die Entwicklung religiöser Doktrinen, die organisatorische Struktur des Geschäftsbetriebs und das Verhalten im religiösen Markt anwenden. Neue Religionen entstehen und wachsen aufgrund individueller unternehmerischer Leistungen. Dazu gehört nicht nur ein erfolgreiches Marketing, sondern auch eine Organisationsstruktur, die den Funktionären die richtigen Anreize vermittelt.

Der zur Zeit umfassendste Versuch, Kirchen als Firmen zu analysieren, wird im Buch von Ekelund u. a. (1996) unternommen. Ausgehend von A. Smiths klassischer Einsicht, daß "the clergy of every established church constitute a great incorporation" (Smith [1776] 1965: 749) erklären sie das Verhalten der mittelalterlichen katholischen Kirche mit Hilfe der traditionellen ökonomischen Monopoltheorie. Die Kirche wird als eine monopolartige multinationale Firma betrachtet, deren Zentrale – Papst, Kardinalsgremium – alle Finanzangelegenheiten kontrolliert und die langfristige strategische Planung vornimmt. Gleichzeitig wird den lokalen Einheiten Flexibilität bei den täglichen operativen Entscheidungen eingeräumt. Durch geeignete Verträge, die man heute Franchise Verträge nennt, werden die Anreize des mittleren und unteren Managements so zu setzen versucht, daß deren Interessen mit denen der Zentrale in Einklang stehen. Die katholische Kirche kann so als erstes multinationales Franchiseunternehmen in der Geschichte aufgefasst werden.

Durch innovativen Rückgriff auf die Monopoltheorie, die Theorie des rent-seeking und der Transaktionskosten können die Autoren ökonomische Erklärungen liefern für kirchliche Zinsregelung (Wucherzinsverbot), familienrechtliche Regelungen, die Kreuzzüge, die Organisation von Klöstern, die Ablasspraxis und die Doktrinen von Himmel, Hölle und Fegefeuer (siehe auch Iannaccone 1998: 1484).

Die Franchisetheorie erlaubt es auch, Fegefeuer und Bettelorden in einen systematischen Zusammenhang zu stellen. Es ist ein historisches Faktum, daß die Entwicklung der Idee des Fegefeuers etwa zeitgleich erfolgte mit dem Aufkommen einer neuen Art von Orden, der aus Wanderpredigern bestehenden Bettelorden. Während das Fegefeuer eine Innovation im religiösen Programm der katholischen Kirche darstellte, lag mit den Bettelorden eine organisatorische Innovation vor. Mayer (1996) und Schmidtchen/Mayer 1997 zeigen, daß die

⁹ Entscheidend ist die Frage, wie stark die Mitglieder den Inhalt des religiösen Programms tatsächlich mitbestimmen können.

zeitliche Koinzidenz beider Innovationen nicht zufällig war, sondern einer ökonomischen Ratio entsprang.

Das mittelalterliche Bußsystem mit Ablasshandel und Bußhandbüchern sowie das neue Vertriebssystem, das in der Lizenzierung von Bettelorden bestand, dienten den Päpsten zu einer gewinnmaximierenden Verwertung eines Sicherheitsbedürfnisses, das sie bei den Gläubigen durch die Erklärung des Fegefeuers zum Dogma erweckt hatten. Schmidtchen/Mayer (1997) zeigen unter Verwendung der modernen Prinzipal-Agenten Theorie, daß der Papst zu Beginn des 13. Jahrhunderts die Bettelorden lizenzierte, um eine dogmatische Neuerung, nämlich das Konzept des Fegefeuers, zu verbreiten und seine daraus fließenden Einkünfte zu verbessern. Der Papst als Prinzipal durchbrach mit der Lizenzierung der Bettelorden das hergebrachte Parochialsystem, das ökonomisch gesehen als Regionalmonopol von Franchisenehmern (den etablierten Geistlichen vor Ort) zu interpretieren ist, und installierte Wettbewerb auf der lokalen Ebene.

Dieses Beispiel verdeutlicht, daß das moderne ökonomische Instrumentarium auch zur Untersuchung religiöser Doktrinen, also des religiösen Programms im engeren Sinne eingesetzt werden kann.

5. Warum Kirchen?

Das Heilmotiv erklärt noch nicht die Existenz einer Kirche sowohl als Gemeinschaft der Gläubigen als auch als "Geschäftsbetrieb" – es sei denn, man argumentiert wie die katholische Kirche, daß Gott sie eingesetzt habe. Die Befriedigung des Konsummotivs und des Reputationsmotivs dagegen setzt eine Gemeinschaft voraus. Mitgliedschaft in einer Gruppe dient auch der Selbstbindung: In der Gemeinschaft widersteht man leichter den Anfechtungen aller Art. Außerdem treten positive Netzwerkeffekte in einer Gemeinschaft auf: Das beobachtete Verhalten der anderen steigert den eigenen Nutzen – man denke an das gemeinsame Glaubensbekenntnis und Singen. Auch lassen sich Glaubensrisiken besser in der Gemeinschaft mit anderen bewältigen.

Die Existenz von Kirchen wird man befriedigend allerdings nur erklären können, wenn man die Agenten Gottes auf Erden in die Betrachtung einbezieht. Für diese fällt kein Manna vom Himmel. Sie müssen sich ihren Lebensunterhalt verdienen. Dafür muss man seinen Mitmenschen eine Leistung anbieten, die diese als nützlich erachten und die knapp ist. Theologen nennen diese Leistung Verkündigung des Heils. Woran die Gläubigen aber letztlich interessiert sind, ist nicht die Verkündigung, sondern das Heil selbst. Üblicherweise

wird diese Leistung durch die Idee des Platzes im Himmel versinnbildlicht. Für den Gläubigen ist ein solcher Platz nützlich. Aber wieso sollten Himmelsplätze knapp sein? Aus der Natur der Sache heraus gibt es keine Kapazitätsprobleme; gleichwohl gibt es Zugangsschranken. Es sind Menschen, die als Mittler unter Berufung auf die Bibel – bildlich gesprochen – Eintrittskarten für den Himmel "verkaufen". So hatte sich zum Beispiel die katholische Kirche zum alleinigen Mittler erklärt, ohne den niemand zum Vater komme. Erst das II. Vatikanische Konzil, das von 1962 - 1965 mit Unterbrechungen tagte, proklamierte den Grundsatz der Religionsfreiheit. Es revidierte auch die Stellung der katholischen Kirche zu anderen Religionsgemeinschaften. Im neuen Katechismus der katholischen Kirche wird aber weiterhin behauptet, daß es außerhalb der Kirche kein Heil gebe. Auch verwaltet die Kirche den Kirchenschatz. Der Ablass wird gewährt durch die Kirche, indem diese dem reuigen Sünder den Schatz der Verdienste Christi und der Heiligen zuwendet. Die Kirche hat nach heutiger Lehre die Schlüsselgewalt über das Himmelreich. Und die Aufgabe, das Wort Gottes verbindlich auszulegen, wurde einzig dem Lehramt der Kirche, dem Papst und den Bischöfen anvertraut. "Glauben" ist ein kirchliche Akt: "Niemand kann Gott zum Vater haben, der die Kirche nicht zur Mutter hat."

Aber die katholische Kirche stellt einen Spezialfall dar. Es gibt organisierte Religionen, bei denen sich jeder einzelne ohne Vermittlung um einen Platz im Himmel bemühen kann. Er "zahlt" direkt, durch Beten, Meditation oder gute Werke. Zu nennen ist hier auch die lutherische Lösung, nach der der Glaube allein, der sich aber wohl auch in der Produktion religiöser Güter manifestieren muss, die Voraussetzung für die Gnade Gottes darstellt. Obwohl vom Priestertum aller Gläubigen die Rede ist, so ganz ohne Mittler kommt man auch hier nicht aus. Man wird der Gnade Gottes nur gewiss, wenn man getauft ist. Gleichwohl haben Priester hier eher eine assistierende als eine selektierende Funktion. Auch wird eine Autorität außerhalb der Bibel nicht anerkannt. Allerdings kommt das Problem durch die Hintertür zurück, wenn es um die Autorität zur Auslegung der Bibel geht.

Betrachtet man die katholische Kirche, so fungierten die Mittler zwischen Gott und den Menschen nicht nur als neutrale Zuteilungsinstanz von Plätzen im Himmel, sondern sie konnten auch die Höhe des Eintrittspreises in den Himmel sowie die Buße zur Sühne von Sünden, also religiösen Regelverstößen, festlegen. Damit waren sie im Rahmen der Theologie in der Lage, Art und Höhe der Einnahmen der Kirche zu bestimmen, auf die diese wie jede Firma zur Finanzierung ihrer Aufgaben angewiesen war. Die Einnahmen enthielten zugleich die Vermittlungsgebühr, worunter der Teil der sächlichen, persönlichen und monetären Zuwendungen an die Kirche zu verstehen ist, den die Mittler zu ihrem Lebensunterhalt

brauchten. Der Rest wurde für gute Werke zur Ehre Gottes eingesetzt, z. B. in Form von Gottesdiensten, Kirchenbauten und der Unterstützung der Notdürftigen.

Wenn man sich vor Augen hält, daß das Verhältnis zwischen Gläubigen, Gott und der Kirche historisch als Vertragsverhältnis interpretiert wurde (man denke nur an die Konstruktion des Ablasszettels als „geistliches Wertpapier“), eröffnet sich die Möglichkeit einer aufschlußreichen Erklärung der katholischen Kirche im Lichte der ökonomischen Vertragstheorie. Diese ist im Kern eine Prinzipal-Agenten Theorie. Die Mittler, genauer die Funktionäre der Kirche, fungieren in dieser Sicht als Agenten, und zwar zweier Prinzipale: Gottes und der Menschen.

Als Agenten Gottes überwachen sie das Verhalten der Gläubigen. Erstens müssen sie prüfen, ob vermeintlich Gläubige tatsächlich glauben. Ein guter Indikator für den Glauben ist die Opferbereitschaft der Menschen, der Aufwand von Ressourcen. Auch ist das Heilsversprechen glaubwürdiger, wenn etwas dafür geopfert wird. Die Gläubigen müssen außerdem Regeln beachten. Um Regelverstöße ahnden zu können, müssen sie erst einmal entdeckt werden – in der katholischen Kirche dient dazu die Beichte.

6. Religiöse Märkte

Es fällt auf, daß zwar alle christlichen Kirchen dasselbe Gut anbieten (Zugang zum Himmel), daß sie aber unterschiedliche Zugangsbedingungen setzen. Es handelt sich dabei um eine Art von Produktdifferenzierung: Religionsgründer versuchen, in Konkurrenz zu etablierten Religionen "Marktnischen" zu besetzen.

Wenn Religionsgemeinschaften als religiöse Unternehmen oder Clubs auf dem Religionsmarkt agieren, dann sind die ökonomischen Lehren bezüglich Marktstruktur, Marktverhalten und Marktergebnisse anwendbar. Schon Adam Smith, der Gründer der modernen Nationalökonomie, sah die Dinge so. Er argumentierte in seinem Buch "Wohlstand der Nationen", daß die etablierten monopolistischen Religionen von den gleichen Anreizproblemen geplagt seien wie staatlich unterstützte Monopole, und er empfahl religiöses "Laisser-faire" als besten Weg zur Befriedigung der Nachfrage nach religiösen Botschaften, zur Reduzierung religiöser Konflikte und zur Förderung einer reinen und rationalen Religion. David Hume befürchtete dagegen ruinöse Konkurrenz: Die Priester könnten im Wettbewerb versuchen, ihre Anhängerschaft sowohl durch Lockerung der religiösen Vorschriften als auch durch Denunzierung ihrer Konkurrenten zu erhöhen. Er empfahl, zur Zügelung des religiösen

Fanatismus den Priestern von Staats wegen ein festes Gehalt zu zahlen (siehe zu Hume vs. Smith Iannaccone 1997b: 111 ff.).

Nicht nur die Theorie, sondern auch eine Fülle von empirischen Studien belegen, daß Wettbewerb religiöse Aktivitäten stimuliert und Monopol sie dämpft. Das steht im Gegensatz zur soziologischen Behauptung, daß religiöser Pluralismus Religiosität unterminiere und säkulares Denken fördere. Der Wettbewerb bietet auf dem religiösen Markt die gleichen Vorteile wie auf anderen Märkten. Er führt zu einem Produktangebot, das den differenzierten religiösen Bedürfnissen weitestgehend entspricht. Er stimuliert Innovationen und zwingt die Organisationen dazu, die Bedürfnisse ihrer Mitglieder zu den Leitlinien ihres Handelns zu machen sowie ihre Ressourcen effizient zu nutzen. Religiöse Monopole dagegen neigen zu weniger Produktvielfalt, zu weniger Innovation, zu Ineffizienz und zur Verselbstständigung der Funktionäre.

Daß religiöser Wettbewerb das religiöse Engagement der Menschen steigert, lässt sich vielfach empirisch belegen. Nimmt man zunehmende Konzentration im religiösen Markt als Maßstab für abnehmenden Wettbewerb, dann zeigt sich für 12 vornehmlich protestantische Länder ein eindeutiger negativer Zusammenhang zwischen Zunahme der Konzentration und z. B. der wöchentlichen Gottesdienstbesuche (siehe die Fig. in Iannaccone 1998: 1487).

Figur einfügen.

Aber dieser negative Zusammenhang gilt allgemein: "Indeed, every available measure of piety, including frequency of prayer, belief in God, and confidence in religion, is greater in countries with numerous competing churches than in countries dominated by a single established church, and these relationships remain strong even after controlling for income, education, urbanization." (Iannaccone 1998: 1486.) Auch innerhalb eines Landes zeigt sich, daß das Durchschnittsniveau des Glaubens und der religiösen Aktivität in den etablierten Kirchen, die häufig vom Staat finanziell und durch wettbewerbsbeschränkende Regulierung unterstützt werden, niedriger ist als bei den kleineren Religionsgemeinschaften (siehe Iannoccone 1998: 1486).

Aus den Ergebnissen von Korrelationsrechnungen sollte man nicht vorschnell Kausalbeziehungen ableiten. Aber die oben angedeutete Kausalität bestätigt sich, wenn man die Wirkungen eines erhöhten Wettbewerbs im Zeitablauf betrachtet. Alle vorliegenden Studien zeigen: Wenn der religiöse Markt dereguliert und freier Wettbewerb zugelassen wird, nimmt das religiöse Niveau in einer Gesellschaft zu. Die Gewinner sind die jungen

Religionsgemeinschaften, deren Marktanteil zu Lasten der etablierten Kirchen ansteigt (siehe Iannaccone 1998: 1488).

Ein schlagendes Beispiel liefert Japan. Die Aufgabe des Staats-Shinto und die Zulassung religiöser Freiheit nach dem Zweiten Weltkrieg führte innerhalb von fünf Jahren zur Gründung von 2.000 neuen Religionsgemeinschaften. Die Periode wurde bildhaft als "The Rush-Hour of the Gods" bezeichnet (siehe Iannaccone 1998: 1488; Finke 1997: 48 f.).

Der Aufstieg neuer Religionen kann nicht mit einem plötzlichen Wechsel in der Nachfrage nach Religion erklärt werden (siehe Finke 1997: 49), und zwar aus folgenden Gründen:

- Die traditionellen Religionen hatten keinen Zuwachs zu verzeichnen.
- Das Angebot nahm zu auch als die Volkswirtschaft sich vom Krieg erholt hatte.
- Deutschland hatte keinen ähnlichen Boom, obwohl es auch zu den Verlierern des Krieges gehörte.

Es kann nicht bezweifelt werden, daß die Regulierung des religiösen Marktes – sei es durch Unterdrückung von Konkurrenz oder durch Subventionierung etablierter Anbieter – die "performance" des Marktes negativ beeinflusst. Ein Zitat von Finke – Schweden betreffend – mag dies belegen: "The clergy receives generous salaries from the state, and 95 percent of all Swedes are registered as members of the Church of Sweden, yet only 2 percent of the population report attending church on any given Sunday. When asked to explain this discrepancy, the Bishop of Stockholm replied: 'The Established Church is like a post office ...people don't rush to it when it opens ... They are just happy it's there'". (Finke 1997: 51.)

IV. Die ökonomischen Konsequenzen der Religion

1. Protestantische Ethik (Webers These)

Kaum eine Behauptung über den Einfluss der Religion auf die Ökonomie dürfte unter Wissenschaftlern größere Resonanz gefunden haben als die von Max Weber in seinem Buch "Die Protestantische Ethik und der 'Geist' des Kapitalismus" (1905) aufgestellte These, daß die protestantische Reformation eine geistige Revolution auslöste, die den modernen Kapitalismus möglich machte.

Die Argumentation der Anhänger der These kann Delacroix folgend so beschrieben werden:

"[t]he Protestant Reformation triggered a mental revolution which made possible the advent of modern capitalism. The worldview propagated by Protestantism broke with traditional

psychological orientations through its emphasis on personal diligence, frugality, and thrift, on individual responsibility, and through the moral approval it granted to risk-taking and to financial self-improvement" (Delacroix 1992: 4, zit. nach Iannaccone 1998: 1474).

Trotz zahlreicher Studien, die die These empirisch in Frage stellen, genießt sie immer noch hohes Ansehen: Sie lebt "as an article of faith in such varied texts as (nearly all) sociology primers, international business textbooks of all stripes [and] the middlebrow press" (Delacroix 1995: 126, zit. nach Iannaccone 1998: 1474; siehe auch Eisenstadt 1968). Nicht nur fehlt die empirische Unterstützung der These, sie ist auch mehrfach zurückgewiesen worden (siehe Anderson und Tollison 1992; Delacroix 1992; Tawney 1926).

Die Kritik von Kurt Samuelsson (1993) veranlasste einen so berühmten Soziologen wie George Homans zu der Bemerkung, daß diese nicht "just tinker with Weber's hypothesis but leaves it in ruins." (Zitiert nach Iannaccone 1998: 1474). Samuelsson und Tawney zeigen, daß nahezu alle von Weber genannten kapitalistischen Institutionen bereits vor der Reformation existierten, die von Weber aber als deren Ursache angesehen wurde. Samuelsson zeigt ferner, daß in der europäischen Geschichte ökonomischer Fortschritt nicht mit Religion korreliert war und daß wohlhabende Städte (z. B. Amsterdam) oder Regionen (wie das Rheinland, Belgien) eher katholisch dominiert waren.

Die Ablehnung von Webers These impliziert nicht die Behauptung, daß alle Religionen in gleicher Weise ökonomisches Wachstum oder kapitalistische Institutionen fördern (siehe Greif 1994; Kuran 1995, 1997, der den Islam als Wachstumsbremse analysiert).

2. Korrelationen auf der individuellen Ebene

Wenngleich der Zusammenhang zwischen Ökonomie und Religion auf der makrosozialen Ebene eher lose sein dürfte, existiert ein solcher Zusammenhang auf der individuellen und der Haushaltsebene (siehe Iannaccone 1998).

So erzielen amerikanische Juden ein höheres Einkommen als Nicht-Juden; es existiert ein negativer Zusammenhang zwischen Religiosität und Straftaten, Drogen und Alkoholkonsum, sowie ein positiver Zusammenhang mit der physischen und geistigen Gesundheit. Auch das Heiratsverhalten, die Kinderzahl und die Zahl der Ehescheidungen werden von der religiösen Einstellung statistisch signifikant mitgeprägt (siehe Iannaccone 1998. 1475 ff.). Religiosität und abweichendes Verhalten in allen seinen Dimensionen sind negativ korreliert. Zwischen der Zugehörigkeit zu einer Religion und der Einstellung zu ökonomischen Fragen konnte

dagegen keine Korrelation nachgewiesen werden, was einen weiteren Schlag gegen Webers These bedeuten dürfte.

Der gegenwärtige Stand der ökonomischen Erkenntnisse lässt sich mit Iannaccone so zusammenfassen: "In sum, religion seems to matter, but its impact is far from uniform. It affects some behavioral outcomes (such as earnings, education, and economic attitudes) much less than others; many effects vary across denominations (and are often strongest in sectarian groups); and some effects, such as life satisfaction, relate most strongly to levels of belief, whereas others, such as physical health and most forms of deviance, relate more strongly to levels of involvement ... Religious effects do not reduce to a single unobserved factor, such as goodness, conservatism, credulity, or risk aversion – a finding that motivates the search for more sophisticated models of religious behavior" (Iannaccone 1998: 1478).

3. Neue Institutionenökonomik

a) Das Angebot von Glaubensgütern

Die spezifisch religiösen Inhalte eines religiösen Verhaltensprogramms sind im Transzendentalen verankert. Innerhalb des Aussagensystems wird mit Dingen argumentiert, die sich menschlicher Erfahrung und Überprüfung entziehen. Die Heilsversprechungen gehören zu einer Gruppe von Gütern, die Darby und Karni Glaubensgüter nennen. Dabei handelt es sich um Güter, deren Qualität sowohl vor dem Kauf als auch nach dem Kauf nicht kostenlos festgestellt werden kann. (Darby/Karni 1973: 68 f.) Die Probleme, die mit dem Handel solcher Güter verbunden sind, wurden zuerst im Zusammenhang mit Autoreparaturarbeiten untersucht. So ist die Qualität einer Reparatur, die von einer Werkstatt durchgeführt wird, nur unter hohen Kosten überprüfbar. Im Fall der himmlischen Plätze, aber auch anderer Offenbarungen, ist jedoch selbst zu sehr hohen Kosten nicht feststellbar, ob die Plätze im Himmel existieren oder die Offenbarungen wahr sind. Die Entscheidung zu glauben bietet nun aufgrund mangelnder empirischer Überprüfbarkeit dessen, woran geglaubt wird, ein perfektes Substitut für Wissen. Der Gläubige ist überzeugt, daß das, woran er glaubt, zutreffend ist, und kann daher aus dem religiösen Programm Nutzen ziehen. (Buchanan 1991: 160.)

Für den Käufer eines Glaubensgutes ist es wichtig, daß er an die Wahrheit der Aussagen der Anbieter über die Qualität glauben kann. Das bedeutet nicht nur, daß man den Inhalt der Aussage für wahr hält, sondern auch, daß man den Anbietern vertraut. Es handelt sich im

Sinne von Kutschera um fiduziellen Glauben im Gegensatz zu doxastischem Glauben, der allein im Fürwahrhalten von Sachverhalten besteht. (Kutschera 1990: 120 ff.) Das Vertrauen kann gestützt werden, wenn es dem Anbieter gelingt, nicht nur "kalte" Professionalität, sondern auch Ehrenhaftigkeit und Vertrauenswürdigkeit zu demonstrieren. Dies ist möglich durch den Aufbau von Reputation. Unter Reputation kann man dabei die Erwartung einer überdurchschnittlich hohen Qualität des Produkts eines bestimmten Anbieters verstehen (Shapiro 1983: 663). Da solche Erwartungen den Absatz eines Produkts steigern und der Anbieter dadurch seinen Gewinn erhöhen kann, bestehen für einen gewinnmaximierenden Anbieter Anreize, Reputation aufzubauen. Dafür existieren zwei Wege: Die Bildung von Reputation ist einmal während einer längeren Geschäftsbeziehung möglich, zum anderen durch das Tätigen spezifischer Investitionen.

Während einer längeren Geschäftsbeziehung können sich die Geschäftspartner gegenseitig beobachten, so daß sich Vorstellungen über die Vertrauenswürdigkeit bilden können. Beispielsweise kann der Anbieter Vertrauen erwerben, indem er darauf verzichtet, kurzfristige Gewinnmöglichkeiten auszunutzen.

Spezifische Investitionen sind dadurch gekennzeichnet, daß das durch sie begründete Kapital bei einem Einsatz in einer anderen als der beabsichtigten Verwendungsrichtung einen geringeren Ertrag erbringt. Die Ertragsdifferenz nennt man Quasirente. Wer die Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung durch Täuschung oder Betrug, d. h. nicht kooperatives Verhalten gefährdet, muss mit dem Verlust der Quasirente rechnen. Deshalb wird mit der Vornahme spezifischer Investitionen dokumentiert, daß man an einer längerfristigen Bindung interessiert ist und das Vertrauen in die Qualität der eigenen Leistung nicht gefährden will.

Als gewinnmaximierende Anbieter bestehen auch für die religiösen Anbieter Anreize, Reputation zu erwerben. Entsprechend erklären Hull und Bold viele Verhaltensweisen der Kirchen mit deren Bestreben, Reputation zu erwerben (Hull/Bold 1989: 11). So nennen sie als ein Beispiels für das Tätigen spezifische Investitionen den Bau von Kathedralen. Diese sind nur unter "Kosten", nämlich der Einbuße von Quasirente, in anderen Verwendungsrichtungen einsetzbar. (Hull/Bold 1989: 11.)

b) Senkung von Transaktionskosten (Herstellung von Transaktionssicherheit)

Religiöse Organisationen bieten nicht nur Heil und Erlösung an, sondern auch andere Dienstleistungen. So haben religiöse Gemeinschaften im Laufe der Geschichte Bildung

vermittelt, Transaktionen gesichert, Einkommen umverteilt, Armen geholfen und Recht gesprochen. Vor allem aber haben sie Verhaltensvorschriften für das tägliche Leben und den Umgang der Menschen miteinander - man denke nur an die Zehn Gebote - aufgestellt, die deren Wohlfahrt steigerten und den Zulauf zur jeweiligen Religion erhöhten. Im Lichte der Neuen Institutionenökonomik könnte man argumentieren, daß Religion und Kirche das Sozialprodukt steigern, indem sie durch Setzung und Überwachung von Verhaltensregeln die Transaktionskosten senken.¹⁰

Die von religiösen Organisationen ihren Mitgliedern auferlegten Verhaltensregeln können weiterhin zur Achtung von Besitz und zur Vertragstreue aufrufen. Gelten Besitz- und Transaktionssicherheit, kann das Produktionspotential der Menschen ausgeschöpft werden und damit die Wohlfahrt erhöht werden. (Eine ausführliche Darstellung findet sich in Schmidtchen/Schmidt-Trenz 1995. Siehe auch Schmidt-Trenz 1990.)

Von der ökonomischen Qualität der Verhaltensregeln von Religionen hängt der Zulauf zu den Religionen ab. So zeigen anthropologische Studien, daß die Verbreitung des Islam in Afrika den Fernhandelsrouten folgte. Es gibt eine strenge Korrelation zwischen der Intensität des Fernhandels und der Zahl der Konvertiten. Warum? Die ökonomische Antwort lautet: Die Religion reduzierte Transaktionskosten. Der Islam brachte eine gemeinsame Handelssprache (Arabisch), ein Geldsystem, ein Buchhaltungssystem, ein Kreditsystem und einen gesetzlichen Standard zur Handhabung von Vertragsstreitigkeiten. Indem er ein Recht anbot, das Individuen verschiedener ethnischer Gruppen band, half er darüber hinaus, die Größe des potentiellen Handelssystems zu steigern (siehe Ensminger 1997).

Clubs erleichtern in einer Welt von Unsicherheit und Risiko Transaktionen. Beim Handel zwischen Mitgliedern eines Clubs sind die Kosten einer Transaktion geringer als beim Handel

¹⁰ Hingewiesen sei hier nur auf die Standardisierung von Verfahren zum Austragen von Konflikten. Auch hier werden Religionen aktiv. So liest man beispielsweise im Alten Testament: "Auge um Auge, Zahn um Zahn, Hand um Hand, Fuß um Fuß." (2 Moses 21, 24.) Das Neue Testament ist etwas milder gestimmt und empfiehlt eine eher friedfertige Reaktion: "... Wehrt euch nicht gegen den Bösen, sondern wer dich auf deine rechte Wange schlägt, dem halte auch die andere hin!" (Matthäus 5, 39.) Das ist eine Bewegung weg von der Regel "Wie du mir, so ich dir" hin zur Goldenen Regel: "Und wie ihr wollt, daß euch die Menschen tun, so sollt auch ihr ihnen tun." (Lukas 6, 31.) Man beachte, daß die Goldene Regel nicht identisch ist mit der in der Ökonomie viel diskutierten "Tit-for-Tat" Regel. "Tit-for-Tat" ist eine Variante von "Auge um Auge". Die Regel schreibt in der ersten sozialen Interaktion kooperatives Verhalten vor und dann die Nachahmung des Verhaltens, das der Interaktionspartner in der vorhergehenden Runde gezeigt hat.

mit Nichtmitgliedern. Zunächst ist es billiger, Informationen über die Vertrauenswürdigkeit und damit über die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsbruchs zu erhalten. Weiterhin können durch den Club Sanktionen gegen ein Mitglied bei Verletzung des Verhaltenskodex gegenüber anderen Clubmitgliedern verhängt werden. Beispielsweise werden durch einen Ausschluss die Transaktionen des Ausgeschlossenen verteuert. Solche Sanktionen verstärken die sonstigen Strafen, die mit einem Vertragsbruch verbunden sind. Damit wird die Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs beim Handel zwischen Clubmitgliedern verringert. Zur Absicherung der Transaktion müssen daher geringere Vorsichtsmaßnahmen getroffen werden. (Carr/Landa 1983: 138.) Entsprechend werden Transaktionen zwischen Mitgliedern verbilligt. Die Vorteile eines Clubs lassen sich in einem Wort zusammenfassen: Reduktion von Transaktionskosten (siehe dazu Carr/Landa 1983: 156; Schmidt-Trenz/Schmidtchen 1991: 336 f.).

Carr und Landa haben in ihrem viel beachteten Artikel die Ansicht vertreten, daß auch religiöse Organisationen als Clubs angesehen werden können, die die oben genannten Vorteile aufweisen. Sie führen als historische Belege für die durch Religion unterstützten Handelsbeziehungen die Handelsnetze der Juden im Mittelalter und der arabischen Händler in Malaya und Niederländisch-Ost-Indien während des neunzehnten und zwanzigsten Jahrhunderts an.

Auch für die religiös gestützten Handelsclubs gilt, daß die genannten Vorteile einer Mitgliedschaft in dem Maße abnehmen, in dem die optimale Clubgröße überschritten wird. Betrachtet man die "Amtskirchen" in Deutschland, ist zu vermuten, daß diese die optimale Größe längst überschritten haben.¹¹

Die Clubtheorie kann auch die Verwendung von religiösen Symbolen erklären. Die Verringerung der Transaktionskosten tritt nämlich nur dann ein, wenn die Clubmitglieder sich gegenseitig als solche erkennen. Sichtbar getragene Zeichen, z. B. das Kreuz, signalisieren nach außen die Zugehörigkeit zu einer religiösen Gemeinschaft und sorgen für das gegenseitige Erkennen. Allerdings eröffnen sie auch die Möglichkeit des Missbrauchs durch Trittbrettfahrer. Auf jeden Fall stiften Symbole kollektive Identität und dienen als Stellvertreter einer transzendenten Realität im Diesseits. Die durch Symbole (Kreuz, Bilder

¹¹ Der Verlust der spezifisch religiösen sowie der Handelsvorteile eines Clubs bei Überschreiten der optimalen Größe erklärt, warum es kein natürliches Monopol im religiösen Bereich gibt und sich nicht nur eine einzige Glaubensrichtung überall auf der Welt durchgesetzt hat. (Carr/Landa 1983: 152.)

usw.) vermittelte Gegenwart einer transzendenten Realität mag auch das Entstehen einer Art von Unternehmenskultur fördern, auf deren informelle Verhaltensnormen man vertrauen kann. (Zur Funktion solcher informeller Verhaltensnormen insbesondere in nicht perfekt vertraglich geregelten dauerhaften Beziehungen (relationaler Vertrag) siehe Kreps 1990.)

c) **"... wenn ich nicht an Gott glaubte, würde ich mir ein schönes Leben machen." (R. Robinson, zit. nach Mackie 1985: 404.)**

Die oben beschriebenen Gründe für die Erleichterung von Transaktionen sind unabhängig davon, ob der Club religiöser Natur ist oder nicht. Religiöse Organisationen bieten darüber hinaus Vorteile, die Clubs rein weltlicher Natur nicht bieten, weshalb religiöse Clubs in besonderer Weise transaktionskosteneffizient sein können. Anders als z. B. bei der Entscheidung, einem Tennisclub beizutreten, signalisiert man mit einem Beitritt zu einer religiösen Gemeinschaft – wenn er nicht eine reine Routineangelegenheit ist – die Bereitschaft, sich einem bestimmten Verhaltenskodex zu unterwerfen. Außerdem ist es einer der erklärten Zwecke religiöser Clubs, soziale Verhaltensregeln auszulegen, einzuüben und ihre Einhaltung zu überwachen. Man denke nur an die zehn Gebote mit ihren Forderungen: "... Du sollst nicht töten! Du sollst nicht ehebrechen! Du sollst nicht stehlen! Du sollst gegen deinen Nächsten kein falsches Zeugnis ablegen! Du sollst nicht das Haus deines Nächsten begehren! ..." (2 Moses 20: 13 – 17.)

Im Transzendenten verankerte Glaubensinhalte eignen sich besonders gut zur Durchsetzung von Regeln. Der christliche Theismus stattet Gott neben dem Attribut der Güte mit den Eigenschaften der Allmacht und der Allwissenheit aus. Damit muss der Mensch unterstellen, daß jeder Verstoß gegen ein von Gott verlangtes Verhalten entdeckt wird, und er einer von Gott verhängten Strafe nicht entgehen kann. Viele Geschichten des Alten Testaments, das als Teil der Bibel auch Grundlage der christlichen Glaubenslehre ist, verdeutlichen, ob beabsichtigt ist oder nicht, die Allwissenheit und die Allmacht Gottes im Zusammenhang mit dem Verstoß gegen göttliche Gebote. So weiß Gott, daß Eva den Apfel gepflückt hat, oder er entdeckt den Brudermord des Kain. Die Allmacht Gottes wird demonstriert am Beispiel der Zerstörung ganzer Städte (Sodom und Gomorra) oder der Bestrafung von Königen, aber auch an Hand des Schicksals von Menschen, die Identifikation erlauben. Beispielsweise versucht Jonas, vor Gott zu fliehen, und muss feststellen, daß dies nicht möglich ist.

Auch kann der Glaube an ein Leben nach dem Tod zur Abschreckung von opportunistischem Verhalten in Tauschbeziehungen dienen, da dadurch einem Menschen wegen sündhaften Verhaltens mit Strafen nach dem Tod gedroht werden kann.

Normen werden unter Umständen somit im Diesseits eingehalten, weil die Sanktionen im Jenseits – bildlich: die Höllenqualen (die Peitsche) – gefürchtet oder die Wohltaten – bildlich: das himmlische Leben (das Zuckerbrot) – gewünscht werden.

Auf die besondere Qualität von Regeln, die von einem allmächtigen und allwissenden Gott erlassen wurden, der auch über die Art des Lebens nach dem Tod bestimmt, weist schon Adam Smith hin, wenn er schreibt:

"When the general rules which determine the merit and demerit of actions, come thus to be regarded as the laws of an All-powerful Being, who watches over our conduct, and who, in a life to come, will reward the observance, and punish the breach of them; they necessarily acquire a new sacredness from this consideration. That our regard to the will of the Deity ought to be the supreme rule of our conduct, can be doubted of by nobody who believes his existence." (Smith 1979: 170.)

Die behaupteten spezifischen Vorteile eines religiösen Clubs bezüglich der Transaktionskostensenkung hängen offensichtlich davon ab, wie stark die Menschen an die Allmacht und Allwissenheit Gottes glauben oder daran, daß der diesseitige Lebenswandel die Qualität jenseitigen Lebens bestimmt. Das Glaubensbekenntnis enthält solche Aussagen. Es gilt als Substanz der christlichen Religion. In ihm sind die Glaubensinhalte der christlichen Lehre in 22 Glaubenssätzen verbindlich zusammengestellt. Diese zum ersten Mal im vierten Jahrhundert aufgezeichneten Sätze bilden die Richtschnur für die religiösen Überzeugungen der christlichen Glaubensgemeinschaften.

Hat diese Richtschnur auch heute noch Bedeutung? Im Auftrag der Zeitschrift P. M. hat das Institut für Demoskopie in Allensbach in einer repräsentativen Erhebung 2133 Personen ab 16 Jahren über die Akzeptanz der Glaubenssätze befragt (Zeitraum August 1989). (P. M. Perspektive Jenseits 1989: 54). Die Befragung ergab, daß rund die Hälfte der Katholiken und etwas mehr als ein Viertel der Protestanten an ein Leben nach dem Tod und die Auferstehung der Toten glauben. Rund zwei Drittel der Katholiken und die Hälfte der Protestanten versehen Gott mit der Eigenschaft der Allmacht. Immerhin 43 Prozent der Katholiken und 26 Prozent der Protestanten glauben an ein Jüngstes Gericht, in dem über die Taten der Toten und der Lebenden gerichtet wird. Glaubt ein Katholik oder Protestant sowohl an die Allmacht Gottes als auch an das Jüngste Gericht, lebt er in der Vorstellung, eines Tages vor einem allmächtigen Richter zu stehen, der über sein Leben urteilen wird. Ähnliche Zahlen liegen für

die Vereinigten Staaten vor. Über Jahrzehnte hinweg erklären über 95 % der Amerikaner, an Gott zu glauben. Ein großer Teil glaubt an Himmel, Hölle und ein Leben nach dem Tod und die Göttlichkeit Jesu (siehe Table 1 in Iannaccone 1998: 1471).

d) Gefängnis und Hölle: zwei Techniken – ein Ziel: Besitz- und Transaktionssicherheit

Sowohl die Idee eines allmächtigen und allwissenden Gottes als auch die Vorstellung eines Lebens nach dem Tod und dessen Differenzierung in Himmel und Hölle schützen Besitz und Transaktionen. Sofern die göttlichen Gebote Kooperation fordern, wird ein Gläubiger nach Maßgabe seiner Glaubensintensität ohne äußeren Zwang kooperieren. Der drohende Entzug der Heilsgewissheit verhindert das nicht-kooperative Verhalten.

Weltliche Anbieter von Besitz- und Transaktionssicherheit müssen dagegen Ressourcen aufwenden, um Besitz und Transaktionen zu überwachen und die Drohung mit Sanktionen glaubwürdig zu machen. (Mit diesen Problemen beschäftigt sich die ökonomische Analyse des Rechts. Siehe Koboldt/Leder/Schmidtchen 1995.) Polizisten müssen patrouillieren, Gefängnisplätze müssen bereitgestellt und Richter beschäftigt werden. Eine Gesellschaft, in der geistliche Güter, wie etwa die Idee eines allmächtigen und allwissenden Gottes, akzeptiert werden, verfügt nun neben der weltlichen Technik noch über eine weitere – eine geistliche – Technik zur Sicherung von Kooperation. Die Kosten dieses Verfahrens sind gering im Vergleich zu den Kosten der weltlichen Bereitstellung von Besitz- und Transaktionssicherheit. Mit den Worten von Hull und Bold: "Property rights enforcement and other desired behavior is encouraged by using the low-cost innovation of heaven and hell." (Hull/Bold 1989: 13.)

Die beiden Techniken zur Sicherung von Besitz und Transaktionen stehen in einer Substitutionsbeziehung zueinander. Hull und Bold weisen darauf hin, daß sich bei Veränderung der relativen Kosten der beiden Techniken das Einsatzverhältnis verändert. So werde in reicheren Gesellschaften stärker auf weltliche Instrumente zur Sicherung von Besitz und Transaktionen zurückgegriffen als in ärmeren, da die Wirksamkeit der Durchsetzung von Eigentumsrechten mit Hilfe weltlicher Sanktionen bei steigendem Wohlstand zunimmt. Sie führen dafür zwei Gründe an. Erstens könnten bei unerlaubten Handlungen und Vertragsbruch größere Sanktionen verhängt werden. Zweitens bedeutet für einen reichen Menschen die Drohung mit dem Verlust des ewigen Lebens einen geringeren Wohlfahrtsverlust als für einen Armen, dessen einziger Reichtum die Hoffnung auf ein besseres Leben nach dem Tod ist.

(Hull/Bold 1989: 7.) Die Frage, ob diese Vermutungen einer exakten Analyse standhalten, ist allerdings noch offen.

V. Religionspolitische Folgerungen

Die Struktur des religiösen Marktes in Deutschland ist durch ein marktbeherrschendes Duopol gekennzeichnet, um das herum sich eine Fülle kleiner Anbieter – von den Marktbeherrschern Sekten genannt – angesiedelt haben. Ist diese Marktstruktur effizient? Eine Antwort würde eine Anmaßung von Wissen voraussetzen. Man sollte dagegen auf den Wettbewerb als Entdeckungsverfahren vertrauen. Dieser Wettbewerb kann allerdings nur funktionieren, wenn er nicht eingeschränkt wird. Wäre der religiöse Wettbewerb in Deutschland frei, dann müßte das nicht zwingend zu einer Gefährdung der Marktposition der Großkirchen führen: Verbundvorteile und/oder ein besseres religiöses Programm könnten ihre gegenwärtige Stellung schützen. Dieser Wettbewerbstest ist allerdings nicht möglich. Tatsächlich wird man nämlich eher von massiven Wettbewerbsbeschränkungen ausgehen müssen, die aus der "hinkenden" Trennung von Staat und Kirche mit ihren für ein partnerschaftliches Verhältnis typischen gegenseitigen Bindungen resultieren. Ein Grund dafür sind die Verträge, die zwischen Staat und Kirchen abgeschlossen wurden (Konkordate). Diese geben den Kirchen gegenüber "normalen" religiösen Gesellschaften eine privilegierte Stellung.

Das deutsche Grundgesetz regelt in Artikel 140, daß Religionsgesellschaften die Rechtsfähigkeit nach den allgemeinen Vorschriften des bürgerlichen Rechts erwerben. Insofern sie ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke verfolgen, gewährt die Abgabenordnung Steuerbegünstigungen. Es fällt auf, daß die Abgabenordnung zwischen gemeinnützigen und kirchlichen Zwecken unterscheidet. Kirchliche Zwecke werden verfolgt, wenn es sich um eine Religionsgemeinschaft handelt, die Körperschaft des öffentlichen Rechts ist. Das sind bisher nur die beiden großen Kirchen. Körperschaft des öffentlichen Rechts zu sein bringt Privilegien: Das Mitgliedschaftsverhältnis ist öffentlich rechtlicher und nicht privatrechtlicher Natur; der Austritt wird zu einem Staatsakt; das Recht, Religionsunterricht in der Schule zu erteilen, erleichtert die Mitgliederwerbung. Auch dürften Unterorganisationen der Kirchen die Gemeinnützigkeit leichter zugesprochen erhalten als deren nichtkirchliche Konkurrenten. Das bedeutsamste Privileg jedoch dürfte die Erhebung der Beiträge in Form eines Abzugsverfahrens bei der Lohnsteuer sein. Beitragsverzug oder Beitragsverweigerung gibt es bei Lohnsteuerzahlern nicht. Die Beiträge an die Entwicklung

der Lohnsteuer zu koppeln ist darüber hinaus eine Indexierung, die zu einer geräuschlosen Beitragserhöhung bei steigenden Löhnen führt.

Mit der Erziehung zu Sitte, Anstand und der Befolgung der 10 Gebote leisten die Kirchen zweifellos einen Beitrag zum Aufbau des moralischen Kapitalstocks der Gesellschaft und zur Entlastung des Justizwesens. Ökonomen nennen dies eine positive Externalität, zu deren Abgeltung sie Transferzahlungen der Nutznießer an den Produzenten empfehlen. Möglicherweise stellt die staatliche Unterstützung der Kirchen eine solche Abgeltung einer positiven Externalität dar. Doch erzeugen andere religiöse Gemeinschaften nicht ebenfalls eine positive Externalität?

Die Diskussion um Religionen wird in Deutschland beherrscht von der Frage, welche Rolle der Staat bei der Regulierung von Sekten und Psychogruppen spielen sollte. Die Forderung nach Gedanken- und Religionsfreiheit steht gegen den Vorwurf einer geistigen Versklavung durch Organisationen, die nach dem Prinzip der Gehirnwäsche und Ausbeutung arbeiten. Manche sehen die Mitgliedschaft in Sekten und Kulte als a priori Beweis für pathologisches Verhalten und Zwang.

Die Ökonomik der Religion liefert ein differenzierteres Bild (siehe dazu auch Zwischenbericht der Enquete-Kommission "Sogenannte Sekten und Psychogruppen", S. 25 ff.; siehe insbesondere das Sondervotum der Kommissionsmitglieder Köster-Loßack und Seiwert). Die Mitgliedschaft in Sekten ist nicht a priori irrational und die Existenz von Sekten führt nicht automatisch zu staatlichem Handlungsbedarf.¹²

Die hier vorgestellten Ideen dürfen nicht mißverstanden werden: Sie sind kein Plädoyer für ein „Laissez-faire“ im religiösen Markt. Selbstverständlich haben Sekten und Kirchen die Regeln unserer Rechtsordnung zu beachten. Aber man darf nicht völlig aus den Augen verlieren, daß auf dem religiösen Markt wie überall die Behinderung von Konkurrenten von Vorteil für etablierte Unternehmen sein kann.

Insgesamt wird man sich der Schlussfolgerung von Iannaccone anschließen können:

"Theory and data thus combine to suggest that government regulation of religion tends to reduce individual welfare, stifling religious innovation by restricting choice, and narrowing the range of religious commodities." (Iannaccone 1998: 1489.)

¹² Es erhebt sich deshalb die Frage, ob der Untersuchungsgegenstand der Enquête Kommission, der auf das Konfliktpotential sogenannter Sekten und Psychogruppen abhob, den Einsichten der ökonomischen Analyse der Religion voll gerecht wurde. Zur Einschätzung der großen amerikanischen Untersuchung über "fundamentalism" siehe Iannaccone 1997b.

VI. Abschluss

Ökonomik der Religion hat in den letzten Jahren große Fortschritte gemacht. Das Forschungsgebiet entwickelt sich dramatisch – weniger in Deutschland, mehr in den Vereinigten Staaten von Amerika. Nahezu alle Gebiete, die Religionssoziologen vertraut sind, haben die Aufmerksamkeit der Ökonomen erweckt (siehe Iannaccone 1998: 1489): Wesen der Religion; die Determination individueller Religiosität und die Vornahme religiöser Aktivitäten; Konversion, Bindung an eine Religion und religiöse Mobilität; Entstehung und Entwicklung religiöser Institutionen; Säkularisierung und pluralistische Gesellschaft; abweichendes Verhalten; Sekten; die Rolle der Kirchen in der Gesellschaft und ihr Zusammenwirken mit dem Staat; die ökonomischen Konsequenzen der Religion (siehe auch Young 1997: XI, XII).

Gleichwohl existieren noch Lücken (siehe Iannaccone 1998: 1490 f.).

1. Die Forschung hat die Frage nach den Determinanten der Nachfrage nach Religion bisher vernachlässigt.
2. Religion ist riskant: Die versprochenen Entlohnungen mögen sich niemals einstellen, der Glaube mag unberechtigt sein und die Aufwendungen für religiöse Aktivitäten verfehlt. Dieser Risikoaspekt, der im Wesen von Religion liegt, ist bisher noch nicht hinreichend untersucht worden. Die institutionelle Antwort auf das Risiko lautet: Bildung religiöser Gruppen, Gemeinschaft. Die Gruppendynamik bestärkt den Glauben; reduziert die Wahrscheinlichkeit, die man dem Zustand "Gott existiert nicht" beimisst.
3. Obwohl der Glaube im Zentrum aller Religionen steht, haben Ökonomen bisher wenig über die Formierung des Glaubens und die Art, wie Religionen ihn beeinflussen, nachgedacht.

Wir schließen mit einem Zitat von Iannaccone: "Progress on these topics requires not just more and better models, but also more attention to a large body of empirical regularities documented by sociologists of religion. Without doubt, the sociology of religion has suffered from a poverty of theory, but it is rich in data ... Economics of religion would do well to study this literature, for the best prospects for progress in the scientific study of religion rest in the marriage of economic theory and sociological data." (Iannaccone 1998: 1491.)

Literatur

- Anderson, G. M. (1988): Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations, in: *Journal of Political Economy* 98, S. 1066 – 1088.
- Anderson, G. M./Tollison, R. D. (1992): Morality and Monopoly: The Constitutional Political Economy of Religious Rules, in: *Cato Journal* 12:2, S. 373 – 392.
- Azzi, C./Ehrenberg, R. (1975): Household Allocation of Time and Church Attendance, in: *Journal of Political Economy* 83, S. 27 – 56.
- Boulding, K. E. (1970): *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*, Ann Arbor, MI: Ann Arbor Paperbacks.
- Buchanan, J. (1991): Belief, Choice and Consequences: Reflections on Economics, Science and Religion, in: *Wege der Vernunft*, A. Bohnen u. A. Musgrave (Hrsg.), Tübingen, S. 151 – 163.
- Buchanan, J. (1965): An Economic Theory of Clubs, in: *Economica* 32, S. 1 – 14.
- Carr, J./Landa, J. (1983): The Economics of Symbols, Clan Names and Religion, in: *Journal of Legal Studies* 12, S. 135 – 156.
- Darby, M. R./Karni, E. (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: *Journal of Law and Economics* 16, S. 67 – 88.
- Delacroix, J. (1992): A Critical Empirical Test of the Common Interpretation of the Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, Paper präsentiert beim Treffen der International Association of Business & Society in Leuven, Belgien.
- Delacroix, J. (1995): Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuses of Scholarship, in: *Journal of Scientific Study of Religion* 34:1, S. 126 – 127.
- Durkin, J. T. /Greeley, A. M. (1991): A Model of Religious Choice Under Uncertainty, in: *Rationality and Society* 3, S. 178 – 196.
- Eisenstadt, S. N. (1968): *The Protestant Ethic and Modernization: A Comparative View*, New York: Basic Books.
- Ekelund Jr., R./Hébert, R./Tollison, R. (1989): An Economic Model of the Medieval Church: Usury as Form of Rent-Seeking, in: *Journal of Law, Economics and Organization* 5, S. 307 – 331.
- Ensminger, J. (1997): Transaction Cost and Islam: Explaining Conversion in Africa, in: *Journal of Theoretical and Institutional Economics, JITE*, Vol. 153: 1, S. 4 – 29.
- Finke, R./Stark, R. (1988): Religious Economics and Sacred Canopies: Religious Mobilization in American Cities, 1906, in: *American Sociological Review* 53, S. 41 – 49.
- Finke, R. (1997): The Consequences of Religious Competition: Supply-Side Explanations for Religious Change, in: Young, L. A. (Hrsg.): *Rational Choice Theory and Religions*, New York u. London: Routledge, S 46 – 65.
- Greif, A. (1994): Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, in: *Journal of Political Economy* 102:5, S. 912 – 950.
- Heiner, R. (1983): The Origin of Predictable Behavior, in: *American Economic Review* 73, S. 560 – 595.
- Hull, B./Bold, F. (1989): Towards an Economic Theory of the Church, in: *International Journal of Social Economics* 16, S. 5 – 17.
- Iannaccone, L. R. (1988): A Formal Model of Church and Sect, in: *American Journal of Sociology* 94, S. 241 – 268.
- Iannaccone, L. (1997a): Rational Choice: Framework for the Scientific Study of Religion, in: Young, L. A. (Hrsg.): *Rational Choice Theory and Religion*, New York u. London: Routledge, S. 25 – 45.
- Iannaccone, L. (1997b): Toward an Economic Theory of 'Fundamentalism', in: *Journal of Theoretical and Institutional Economics, JITE*, Vol. 153: 1, S. 100 – 116.

- Iannaccone, L. R. (1998): Introduction of the Economics of Religion, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, Sept. 1998, S. 1465 – 1495.
- Koboldt, Chr./Leder, M./Schmidtchen, D. (1995): *Ökonomische Analyse des Rechts*, in: N. Berthold (Hrsg.): *Allgemeine Wirtschaftstheorie*, München: Vahlen, S. 355 – 384.
- Kreps, D. M. (1990): *Corporate Culture and Economic Theory*, in: *Perspectives on Positive Political Economy*, J. E. Alt u. K. A. Shepsle (Hrsg.), Cambridge.
- Kuran, T. (1995): *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*, Harvard University Press: Cambridge, Mass.
- Kuran, T. (1997): *Islam and Underdevelopment: An Old Puzzle Revisited*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol. 153: 1, S. 41 – 71.
- Kutschera, F. v. (1990): *Vernunft und Glaube*, Berlin, New York.
- Lupia, A./McCubbins, M. (1998): *The Democratic Dilemma*, Cambridge University Press.
- Mackie, J. L. (1985): *Das Wunder des Theismus*, Stuttgart.
- Mayer, A. (1996): *Fegefeuer und Bettelorden: Päpstliches Marketing im 13. Jahrhundert. Ein Beitrag zur Analyse der Unternehmensgeschichte der katholischen Kirche unter Einsatz der Franchisetheorie*, Marburg: Metropolis.
- Pascal, B. (1948): *Pensées*, Ch.-M. Des Granges (Hrsg.), Paris.
- P. M. *Perspektive Jenseits* (1989) Sonderheft Nr. 14/89.
- Samuelsson, K. (1993): *Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuses of Scholarship*, Toronto: U. Toronto Press.
- Sandler, T./Tschirhart, J. (1980): *The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey*, in: *Journal of Economic Literature* 18, S. 1481 – 1521.
- Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): *Außenhandel und Territorialität des Rechts. Grundlagen einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels*, Baden-Baden.
- Schmidt-Trenz, H.-J./Schmidtchen, D. (1991): *Private International Trade in the Shadow of the Territoriality of Law: Why Does it Work?*, in: *Southern Economic Journal* 58, S. 329 – 338.
- Schmidtchen, D. (1993): *Neue Institutionenökonomik Internationaler Transaktionen*, in: Schlieper, U., D. Schmidtchen (Hrsg.): *Makro, Geld & Institutionen*, Beiträge zu einem Saarbrücker Symposium, Tübingen, S. 57 – 84.
- Schmidtchen, D./Mayer, A. (1993): *Ökonomische Analyse der Religion*, in: R.-Th. Ramb/M. Tietzel (Hrsg.): *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München: Vahlen, S. 311 – 341.
- Schmidtchen, D./Mayer, A. (1997): *Established Clergy, Friars and the Pope: Some Institutional Economics of the Medieval Church*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol. 153:1, S. 122 – 149.
- Shapiro, C. (1983): *Premiums for high Quality Products as Returns to Reputations*, in: *Quarterly Journal of Economics* 98, S. 659 – 679.
- Simon, H. (1961): *Administrative Behavior*, New York.
- Smith, A. [1776] (1965): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York: Modern Library, deutsche Ausgabe (übersetzt von H. C. Recktenwald, München 1974).
- Smith, A. [1759] (1979): *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow ed. D. D. Raphael and A. L. Macfie, eds., Indianapolis: Liberty Fund.
- Stark, R./Bainbridge, W. S. (1985): *The Future of Religion*, Berkeley: University California Press.
- Stark, R./Bainbridge, W. S. (1997): *Religion, Deviance, and Social Control*, New York: Routledge.
- Tawney, R. H. (1946): *Religion und Frühkapitalismus*, Bern.
- Tomes, N. (1985): *Religion and the Earnings Function*, in: *American Economic Review – Papers and Proceedings* 75, S. 245 – 250.

- Weber, M. (1905): Die Protestantische Etik und der 'Geist' des Kapitalismus, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, N. F. 2, S. 1 – 54.
- Weise, P./Brandes, W./Eger, Th./Kraft, M. (1997): Neue Mikroökonomie (3. Aufl.), Heidelberg.
- Young, L. A. (1997): Introduction, in: Young, L. A. (Hrsg.): Rational Choice Theory and Religion, New York u. London: Routledge.
- Young, L. A. ed. (1997): Rational Choice Theory and Religion, New York: Routledge.

Volkswirtschaftliche Reihe/Economic Series

Prof. Dr. Hermann ALBECK	Nationalökonomie, insbesondere Wirtschafts- und Sozialpolitik http://www.uni-sb.de/rewi/fb2/albeck/
Prof. Dr. Jürgen EICHBERGER	Nationalökonomie, insbesondere Wirtschaftstheorie http://www.uni-sb.de/rewi/fb2/eichberger/
Prof. Dr. Ralph FRIEDMANN	Statistik und Ökonometrie http://www.wiwi.uni-sb.de/friedmann/
Prof. Dr. Robert HOLZMANN	Nationalökonomie, insbesondere Internationale Wirtschaftsbeziehungen http://www.wiwi.uni-sb.de/1st/iwb/
PD Dr. Udo BROLL	http://www.wiwi.uni-sb.de/1st/iwb/
Prof. Dr. Christian KEUSCHNIGG	Nationalökonomie, insbesondere Finanzwissenschaft http://www.wiwi.uni-sb.de/fiwi/
Prof. Dr. Dr. h.c. Rudolf RICHTER	Nationalökonomie, insbesondere Wirtschaftstheorie http://www.uni-sb.de/rewi/fb2/eichberger/richter/home-eng.htm
Prof. Dr. Dieter SCHMIDTCHEN	Nationalökonomie, insbesondere Wirtschaftspolitik http://www.uni-sb.de/rewi/fb2/schmidtchen/
Prof. Dr. Volker STEINMETZ	Statistik und Ökonometrie http://www.uni-sb.de/rewi/fb2/steinmetz/

9901	Christian KEUSCHNIGG Public Finance	Rationalization and Specialization in Start-up Investment
9902	Jürgen EICHBERGER David KELSEY Economic Theory	Non-Additive Beliefs and Strategic Equilibria
9903	Jürgen EICHBERGER David KELSEY Economic Theory	Education Signalling and Uncertainty
9904	Christian KEUSCHNIGG Wilhelm KOHLER Public Finance	Eastern Enlargement of the EU: How Much is it Worth for Austria?
9905	Aymo BRUNETTI Beatrice WEDER International Economics	More Open Economies Have Better Governments

9906	Ralph FRIEDMANN Markus GLASER Statistics and Econometrics	Effects Of The Order Of Entry On Market Share, Trial Penetration, And Repeat Purchases: Empirical Evidence Or Statistical Artefact ?
9907	Rudolf RICHTER Economic Theory	A Note on the Transformation of Economic Systems
9908	Rudolf RICHTER Economic Theory	European Monetary Union: Initial Situation, Alter natives, Prospects - -in the Light of Modern Institu- tional Economics
9909	Udo BROLL Kit Pong WONG International Economics	Capital structure, and the firm under uncertainty
9910	Udo BROLL Kit Pong WONG International Economics	Hedging with Mismatched Currencies
9911	Roland DEMME Christian KEUSCHNIGG Public Finance	Funded Pensions and Unemployment
9912	Jürgen EICHBERGER David KELSEY Economic Theory	Free Riders do not like Uncertainty
9913	Jürgen EICHBERGER Werner GÜTH Wieland MÜLLER Economic Theory	Dynamic Decision Structure and Risk Taking
9914	Jürgen EICHBERGER David KELSEY Economic Theory	Uncertainty and Strategic Interaction in Economics
0001	Christian KEUSCHNIGG Mirela KEUSCHNIGG Reinhard KOMAN Erik LÜTH Bernd RAFFELHÜSCHEN Public Finance	Public Debt and Generational Balance in Austria
0002	Dieter SCHMIDTCHEN Roland KIRSTEIN Economic Policy	Ordnung
0003	Dieter SCHMIDTCHEN Economic Policy	Ökonomik der Religion
0004	Dieter SCHMIDTCHEN Economic Policy	Vertrauen und Recht: Eine ökonomische Analyse
0005	Dieter SCHMIDTCHEN Economic Policy	Homo oeconomicus und das Recht