

Kirchgässner, Gebhard

Article

Bemerkungen zur Minimalmoral

Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ZWS) - Vierteljahresschrift der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Verein für Socialpolitik

Provided in Cooperation with:

Duncker & Humblot, Berlin

Suggested Citation: Kirchgässner, Gebhard (1996) : Bemerkungen zur Minimalmoral, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ZWS) - Vierteljahresschrift der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Verein für Socialpolitik, ISSN 0342-1783, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 116, Iss. 2, pp. 223-251,
<https://doi.org/10.3790/schm.116.2.223>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/291864>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Bemerkungen zur Minimalmoral*

Von Gebhard Kirchgässner**

1. Einleitung: Einige Beobachtungen

Spätestens seit Adam Smith (1776) läuft die Rechtfertigung für eine marktwirtschaftliche Ordnung bzw. eine ‚Tauschwirtschaft‘ vor allem über das Argument, daß in einer solchen Ordnung dann eine gesellschaftlich optimale Situation entsteht, wenn alle Individuen ihren eigenen Nutzen verfolgen.¹ Die wesentliche Begründung hierfür liegt in der Produktivität (bzw. der Pareto-Effizienz) des freiwilligen Tausches. Fortgesetzte Tauschakte, welche die Individuen aus eigennützigen Motiven heraus durchführen, führen damit zu – entsprechend dem weitgehend unproblematischen Pareto-Kriterium – immer besseren gesellschaftlichen Zuständen. Diese Auffassung, die der traditionellen und auch in der Klassik noch vertretenen Idee zuwiderläuft, daß ein bestimmtes moralisches Verhalten der Individuen notwendige Voraussetzung für gesellschaftliche Wohlfahrt ist,² hat sich spätestens in der Neoklassik durchgesetzt. Sie leitete auch die Überlegungen der modernen theoretischen Ökonomen und führte zu den berühmten beiden Sätzen der Wohlfahrtsökonomik, die wesentlicher Teil der allgemeinen Gleichgewichtstheorie sind.³ Wenn eine solche Aussage problemlos aus der Welt theoretischer Ökonomien in die gesellschaftliche Realität übertragen werden kann, bedarf es für das Gelingen einer marktwirtschaftlichen Ord-

* Verantwortlicher Herausgeber / editor in charge: B. F.

** Überarbeitete schriftliche Fassung des Vortrags für die Jahrestagung des Verein für Socialpolitik, Linz, 20. - 22. September 1995. Frühere Versionen dieser Arbeit wurden im Rahmen des Soziologischen Oberseminars an der Universität zu Köln und der Studiengruppe für theoretische Nationalökonomie der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft vorgetragen. Den Teilnehmern an diesen Diskussionen, sowie insbesondere *Helmut Fend*, *Bruno S. Frey* (beide Universität Zürich), *Lars Feld* (Universität St. Gallen), *Gérard Gäfgen* (Universität Konstanz), *Wolfgang Jagodzinski* (Universität zu Köln) und *Werner Müller* (Universität Heidelberg) danke ich für Anregungen und Hinweise.

¹ Eine noch frühere literarische Fassung findet dieses Argument in der „Bienenfabel“ des Philosophen *Bernard de Mandeville* (1714). Zur Geschichte dieser Idee siehe *A. O. Hirschman* (1977), S. 25.

² Siehe hierzu z. B. *K.J. Arrow* und *F. H. Hahn* (1971), S. vif.

³ Zur Darstellung dieser Theoreme siehe z. B. *A. M. Feldman* (1987).

nung offensichtlich keines besonderen moralischen Verhaltens. Selbst eine ‚Minimalmoral‘ wäre nicht notwendig.⁴

Dem steht allerdings eine Beobachtung gegenüber, die man beim Aufbau von Marktwirtschaften in Ländern des ehemaligen ‚real existierenden Sozialismus‘ häufig machen kann. Dort scheinen viele Menschen davon auszugehen, daß ihren potentiellen Tauschpartnern jene ethischen oder moralischen Grundvoraussetzungen fehlen, ohne die eine Markt- oder Tauschwirtschaft nicht auskommen kann. Freiwilliger Tausch ist ohne ein bestimmtes Grundvertrauen in den (bisher unbekannt)en Tauschpartner kaum durchführbar. Dies gilt besonders dann, wenn der Tausch nicht gleichzeitig vollzogen werden kann, d. h. wenn er zukünftige Verpflichtungen beinhaltet. Dieses Grundvertrauen scheint bei vielen Menschen in diesen Ländern nicht vorhanden zu sein. So gibt es z. B. Berichte aus Albanien, daß dort aufgrund gegenseitigen Mißtrauens freiwilliger Tausch kaum zustande kommt, was u. a. z. B. dazu führt, daß die Bevölkerung nicht ausreichend mit Nahrungsmitteln versorgt wird. Noch bedenklicher sind in dieser Hinsicht Berichte über Zustände in Rußland, wo trotz ausreichend vorhandener Lebensmittel die Bevölkerung teilweise Hunger leidet, weil es nicht möglich erscheint, eine Verteilung dieser Lebensmittel zu organisieren. Verbrecherorganisationen, die in die dadurch entstehende Lücke stoßen, dürften kaum geeignet sein, Vertrauen zu schaffen, daß sich auch die anderen (zumindest zu großen Teilen) an die Spielregeln des freiwilligen Tauschs halten. Solches Vertrauen kann sich nur dort entwickeln, wo es nicht permanent durch gegenteilige Erfahrungen enttäuscht wird. Es bedarf somit anscheinend einer ‚minimalen Moral‘ aller oder zumindest der meisten Marktteilnehmer, wenn das Unternehmen Marktwirtschaft gelingen soll.

Andererseits gibt es zahlreiche Evidenz für moralisches Verhalten in Situationen, in welchen dieses der üblichen Rationalitäts- und Eigennutzannahme der ökonomischen Theorie widerspricht. Menschen spenden anonym für wohltätige Zwecke. Andere setzen ihr Leben ein, um ihnen völlig unbekannte Menschen zu retten. „Durch die Brille der modernen Theorie des Eigennutzes wäre solches Verhalten das menschliche Äquivalent zu Planeten auf quadratischen Umlaufbahnen.“ (R. H. Frank, 1988, S. 9.) Und in Experimenten konnte aufgezeigt werden, daß viele Spieler bei (einmaligen) Gefangenen-Dilemma-Situationen kooperieren.⁵ Diese Kooperation verstärkt sich dann, wenn Kommunikation möglich ist, auch wenn keine Sanktionen für die Einhaltung von Absprachen möglich sind.⁶ Wie V. J. Vanberg und R.

⁴ Diesen Standpunkt vertreten nicht nur Ökonomen, sondern auch Philosophen, wie z. B. D. Gauthier (1986), siehe z. B. S. 83 ff.

⁵ Siehe hierzu R.M. Dawes und R.H. Thaler (1988).

⁶ Siehe hierzu I. Bohnet und B. S. Frey (1995).

D. Congleton (1992) gezeigt haben, kann solche Kooperation durchaus als moralisches Verhalten interpretiert werden.

Möglicherweise aber beeinträchtigt oder zerstört die Einführung marktwirtschaftlicher Beziehungen auch die Moral.⁷ Aus dem persönlichen Bereich ist bekannt, daß dort, wo (bisher) ‚Liebe‘ das Transaktionsmedium ist, die Verwendung von Geld und d. h. die Einführung des Tauschmechanismus mit Leistung und Gegenleistung die persönliche Vertrauensbeziehung beschädigen kann.⁸ Bestimmte Leistungen, welche von den Individuen unentgeltlich erbracht werden, verlieren für Spender und Empfänger an Wert, wenn dafür eine materielle Gegenleistung geboten wird: Die extrinsische zerstört die intrinsische Motivation.⁹ *St. Kelman* (1981, S. 69ff.) spricht in diesem Zusammenhang vom ‚Herabwertungs-Effekt‘, während *M. R. Lepper* und *D. Greene* (1978) von den „verborgenen Kosten der Belohnung“ reden. Möglicherweise werden diese Leistungen dann auch gar nicht mehr erbracht. Problematisch kann dies insbesondere dann werden, wenn ‚Spillovers‘ auftreten: Die Zerstörung der intrinsischen Motivation in einem bestimmten Bereich führt dazu, daß diese auch in einem anderen Bereich beeinträchtigt wird.¹⁰ Ein ähnliches Problem besteht bezüglich der Arbeitsmoral: Wird diese durch zu strikte Kontrolle der Beschäftigten untergraben, werden Kontrollen kontraproduktiv.¹¹ Aus dieser Perspektive stellt sich die Frage, ob die zunehmende Einführung marktwirtschaftlicher Beziehungen, die ‚Verpreisung‘ gesellschaftlicher Beziehungen, nicht geeignet ist, die moralischen Grundlagen, ohne welche eine Marktwirtschaft nach Ansicht vieler nicht auskommen kann, zu untergraben.¹²

Während so einerseits eine Marktwirtschaft ohne ein bestimmtes moralisches Grundverhalten der einzelnen Akteure nicht funktionieren kann, besteht bei der Einführung monetär bewerteter Tauschbeziehungen die Gefahr, daß dadurch ihre moralischen Grundlagen in Gefahr geraten: Die (freiheitliche) Marktwirtschaft wäre damit kein stabiles gesellschaftliches System. Diese doppelte Problematik dürfte es rechtfertigen, sich näher mit der Bedeutung moralischen Verhaltens für gesellschaftliche Ordnungen auseinander zu setzen. Hierzu soll zunächst genauer erläutert werden, was wir im folgenden unter ‚moralischem‘ bzw. ‚altruistischem‘ Verhalten ver-

⁷ Entsprechende Überlegungen finden sich bereits bei *Adam Smith*. Siehe hierzu *S. J. Pack* (1991).

⁸ Zur Unterscheidung der drei Transaktionsmedien Liebe, Tausch und Drohung siehe *K. E. Boulding* (1973).

⁹ Siehe hierzu *B. S. Frey* (1993).

¹⁰ Siehe hierzu *B. S. Frey* (1994).

¹¹ Siehe hierzu z. B. *A. K. Sen* (1977), S. 215, *R. D. Congleton* (1991), *B. S. Frey* (1993a, 1994a), *Ch. de Neubourg* und *M. Vendrik* (1994) sowie die Übersicht bei *D. M. Hausman* und *M. S. McPherson* (1993), S. 684 f.

¹² Siehe hierzu insbesondere *F. Hirsch* (1976) sowie *A. O. Hirschman* (1985).

stehen wollen (Teil 2). Im dritten Teil wird auf die Notwendigkeit moralischen Verhaltens für die Funktionsfähigkeit einer marktwirtschaftlichen und demokratischen Ordnung eingegangen. Danach beschäftigen wir uns mit Versuchen, moralisches Verhalten als überflüssig aufzuweisen. Solche Ansätze finden sich in der Vertragstheorie (Abschnitt 4), und sie verwenden zumeist spieltheoretische Argumentationen (Abschnitt 5). Im sechsten Teil finden sich einige Überlegungen zur Entstehung und Stabilität moralischen Verhaltens.

2. Zur Definition und Klassifikation moralischen Verhaltens

Umgangssprachlich kann man von moralischem Verhalten immer dann sprechen, wenn eine ‚in sich gute‘ Handlung um ihrer selbst willen und nicht zum Erreichen eines bestimmten Zwecks ausgeführt wird.¹³ Solches Verhalten kann für das handelnde Individuum auch von Vorteil sein; in diesem Fall wird die entsprechende Handlung schon aus Eigennutz ausgeführt. Dann entsteht überhaupt kein Problem. Daher besteht eine der Strategien, mit dem Problem moralischen Handelns umzugehen, darin, zu zeigen, daß all jene Handlungen, die wir unter dieser Kategorie üblicherweise auflisten, bei genauer Betrachtung letztlich durch Eigennutz motiviert sind.¹⁴ Aber auch wenn man diese Position nicht vertritt, ist es eine sinnvolle Strategie, die Anreize für das individuelle Handeln nach Möglichkeit so zu setzen, daß moralisches Verhalten (weitgehend) überflüssig wird, d. h. daß die Individuen das gewünschte Verhalten schon aus Eigennutz zeigen.¹⁵

Das Problem hinter dieser Definition moralischen Handelns besteht jedoch darin festzulegen, was eine ‚in sich gute‘ Handlung sein soll, die um ihrer selbst willen ausgeübt wird. Und weshalb sollte eine Handlung überhaupt um ihrer selbst willen ausgeführt werden? Geht man von vorgegebenen (göttlichen) Normen aus, die bestimmte Handlungen fordern, so wird eine Handlung nie um ihrer selbst willen ausgeführt, sondern um dieser Norm zu entsprechen. Damit stellt sich die Frage, weshalb man einer solchen Norm entsprechen sollte. Diese von den einzelnen Religionen unterschiedlich beantwortete Frage transzendiert den wissenschaftlichen Diskurs. Ohne Berufung auf übermenschliche Autoritäten verbleibt als Möglichkeit kaum etwas anderes als der Rekurs auf die Interessen anderer Menschen. Moralisches Verhalten wird damit identisch mit altruistischem

¹³ Zu einer solchen, an *Aristoteles* anknüpfenden Definition des guten Handelns siehe z. B. O. Schwemmer (1985), S. 35 ff. oder A. Anzenbacher (1995).

¹⁴ Siehe z. B. D. Gauthier (1986) und – zur Kritik an dieser Position – J.-L. Arni (1989) und P. Koller (1994). Im Rahmen der Ökonomie werden ähnliche Positionen z. B. von W. Krelle (1993) oder von K. Durrer und A. Meier (1994) vertreten.

¹⁵ Siehe hierzu G. Kirchgässner (1991), S. 191.

Verhalten, weshalb diese beiden Begriffe im folgenden synonym verwendet werden.

Von altruistischem Verhalten kann man sprechen, wenn eine mit Kosten verbundene Handlung ausgeführt wird, die zwar den Nutzen anderer, *prima facie* aber nicht (bzw. allenfalls marginal) den eigenen Nutzen steigert; letzterer wird – wegen der dem Handelnden entstehenden Kosten – sogar beeinträchtigt. Ein Individuum i handelt dann altruistisch, wenn es einen positiven Beitrag $z_{ij} > 0$ leistet, welcher den Nutzen eines anderen Individuums $j, i \neq j$, fördert, $\partial U_j / \partial z_{ij} > 0$, und wenn dieser Beitrag für das Individuum i mit Kosten verbunden ist, d. h. wenn er in der Budgetrestriktion wirksam wird. Das Individuum kann aus diesem Beitrag jedoch einen (psychologischen) Nutzen ziehen, wenn es einen bestimmten Betrag an Geld und / oder Zeit für einen ‚guten Zweck‘ aufwendet. Unter Einbeziehung dieser psychologischen Komponente läßt sich die Handlungsweise eines altruistischen Individuums damit in Anlehnung an *J. Andreoni* (1990) darstellen als die Maximierung der Nutzenfunktion

$$(1) \quad U_i = U_i(x_{i1}, \dots, x_{in}, U_j(z_{ij}), z_{ij}),$$

deren erste Ableitungen alle nicht-negativ sind, unter der Nebenbedingung

$$(2) \quad y_i = \sum x_{ik} p_k + z_{ij},$$

mit $z_{ij} > 0$. Dabei sind x_{ik} die zu den Preisen p_k nachgefragten Mengen der einzelnen Güter $k = 1, \dots, n$, die von Individuum i konsumiert werden, und y_i bezeichnet seine gesamten Ausgaben. Während der Beitrag z_{ij} hier wie ein privates Gut in die Nutzenfunktion eingeht, werden die Kosten des altruistischen Verhaltens in der Nebenbedingung (2) berücksichtigt. Dieser Beitrag hat damit neben dem ‚investiven Effekt‘ (zur Erhöhung des Nutzens anderer) auch eine ‚konsumptive Komponente‘. Man kann verschiedene Arten altruistischen Verhaltens unterscheiden, je nachdem ob in die Nutzenfunktion nur der Nutzen der anderen Individuen und / oder der geleistete Beitrag eingehen.¹⁶ – Diese formale Darstellung altruistischen Verhaltens durch die Maximierung der Nutzenfunktion (1) unter der Nebenbedingung (2) macht deutlich, daß altruistisches Verhalten wie ein positiver externer Effekt (des Konsums) behandelt werden kann, zu welchem das Individuum freiwillig einen Beitrag liefert.¹⁷

¹⁶ Zu einer entsprechenden Unterscheidung zwischen ‚reinem‘ und ‚unreinem‘ Altruismus siehe *J. Andreoni* (1989, 1990). Er spricht von unreinem Altruismus, wenn auch der geleistete Beitrag mit positivem Vorzeichen in die Nutzenfunktion eingeht.

¹⁷ Siehe analog auch *A. K. Sen*: „In der Terminologie der modernen Wirtschaftstheorie ist Mitleid ein Beispiel für eine ‚Externalität‘.“ (1977, S. 210.)

Diese Darstellung berücksichtigt ausschließlich die individuelle Ebene. Für unsere Fragestellung sind jedoch Situationen von Bedeutung, in denen es sich bei altruistischem Verhalten um einen freiwilligen Beitrag zur Erstellung eines öffentlichen Gutes handelt. Soweit der Beitrag, den ein einzelnes Individuum leistet, für das Zustandekommen des öffentlichen Gutes marginal ist, ist der (direkte) Nutzen, den es selbst aus *seinem eigenen Beitrag* zieht, vernachlässigbar gering. Das Standardbeispiel hierfür, welches in der Literatur ausgiebig diskutiert wurde, ist die Teilnahme an einer Wahl.¹⁸ Eine hohe Wahlbeteiligung fördert – *ceteris paribus* – die Stabilität einer Demokratie, eines der wichtigsten öffentlichen Güter in unserer Gesellschaft.¹⁹ Die Höhe der Wahlbeteiligung und auch der Wahlausgang sind andererseits weitestgehend unabhängig davon, ob ein bestimmtes Individuum an der Wahl teilnimmt oder nicht. Dadurch ergibt sich das bekannte ‚Paradox des Nicht-Wählens‘: Ein rationaler Wähler geht nicht zur Wahl.²⁰

Nehmen eine Bürgerin oder ein Bürger dennoch an einer Wahl oder Abstimmung teil, so muß dies Gründe haben, die nicht in der individuellen Nutzenmaximierung in Zusammenhang mit dem Wahlausgang stehen. Ein Grund könnte sozialer Druck sein.²¹ Dies dürfte jedoch kaum ein hinreichendes Argument sein, um die hohen Wahlbeteiligungen in vielen Ländern mit demokratischen Systemen zu erklären. Wenn in der Schweiz z. B. durchschnittlich (nur) etwas über 40 Prozent der Berechtigten an einer Abstimmung teilnehmen, erscheint es wenig plausibel, daß genau diese 40 Prozent unter besonders starkem sozialem Druck stehen. Wenn aber weder ein streng ökonomischer Nutzenkalkül noch sozialer Druck ausreichend sind, um die Teilnahme an einer Wahl oder Abstimmung bei hinreichend vielen Individuen zu motivieren, muß der Grund für dieses Verhalten irgendwo anders gesucht werden. So sehen *W. H. Riker* und *P. C. Ordeshook* (1968) in der Befriedigung, welche die Individuen bei der Erfüllung ihrer staatsbürgerlichen Pflichten erfahren, eine der wesentlichen Motivationen für die Wahlbeteiligung. Auch hier tritt neben die investive eine konsumptive Komponente. Im Sinne unserer obigen Definition bedeutet dies, daß altruistisches bzw. moralisches Verhalten unterstellt wird.

¹⁸ Siehe z. B. *H. Margolis* (1982), S. 82 ff.

¹⁹ Dabei können auch 40 Prozent eine ‚hohe‘ Wahlbeteiligung sein. Wie die Beispiele der Schweiz und der Vereinigten Staaten zeigen, ist es für die Stabilität dieser Demokratien nicht notwendig, daß regelmäßig mehr als die Hälfte der Bürgerinnen und Bürger an einer Wahl oder Abstimmung teilnehmen. Andererseits wäre auch dort die Akzeptanz der Entscheidungen und damit die Stabilität des politischen Systems gefährdet, wenn die Beteiligung bei Wahlen und Abstimmungen z. B. deutlich unter 10 Prozent sinken würde.

²⁰ Zu dieser auf *A. Downs* (1957) zurückgehenden Überlegung und zur neueren Entwicklung dieser Diskussion siehe *G. Kirchgässner* (1990).

²¹ Siehe *R. Zintl* (1986).

Formal läßt sich für altruistisches Verhalten bei der Erstellung eines öffentlichen Gutes gemäß *J. Andreoni* (1990) die Situation folgendermaßen darstellen:²²

$$(3) \quad \text{Max} : U(x, Q(Z_- + z), z), \\ U_1 > 0, U_2 > 0, U_3 \geq 0, Q' := \partial Q / \partial z \geq 0,$$

unter der Nebenbedingung

$$x + z = y, \quad x, z \geq 0.$$

Dabei sind Q das produzierte öffentliche Gut, z der Beitrag, welchen das Individuum leistet, Z_- der Beitrag, welchen alle anderen zusammen leisten, x der Wert der privaten Güter, welche das Individuum konsumiert, und y sein Einkommen. Für ein rationales Individuum im Sinne der ökonomischen Theorie gilt:

$$U_2 \cdot Q' = 0 \wedge U_3 = 0 \rightarrow z = 0,$$

d. h. es wird sich nicht altruistisch verhalten.²³ Ein altruistisches Individuum dagegen zieht nicht nur (wie alle anderen) aus der Existenz des öffentlichen Gutes an sich einen persönlichen Nutzen, sondern auch daraus, daß es selbst einen Beitrag zur Erstellung dieses Gutes geleistet hat.²⁴

Bei Individuen, die sich entsprechend den Beziehungen (3) und (4) und damit ‚moralisch‘ verhalten, kann man, je nachdem, wie hoch die Kosten dieses Verhaltens sind und ob das angestrebte öffentliche Gut zustande kommt, vier verschiedene ‚Idealtypen‘ unterscheiden:

- (i) *Der ‚moralische Durchschnittsmensch‘*. Er weiß, daß sehr viele einen Beitrag leisten müssen, damit das öffentliche Gut zustande kommt. Wie viele andere leistet auch er seinen Beitrag freiwillig, und das öffentliche Gut kommt zustande. Die Kosten sind dabei für ihn vergleichsweise gering. Sie werden (mehr als) aufgewogen durch die moralische Befriedigung, an der Erstellung dieses Gutes mitgewirkt zu haben. Damit gilt:

$$Q > 0, Q' \approx 0, z > 0.$$

²² Zur Vereinfachung verzichten wir auf den Index i für das i -te Individuum.

²³ Für $U_3 = 0$ gilt gemäß *J. Andreoni* (1988, Theorem 1, S. 61 f.) bei großen Gruppen ($n \rightarrow \infty$) $z = 0$, auch wenn $U_2 \cdot Q' > 0$ ist. Dies gilt für alle außer für die reichsten Individuen (im Extremfall ein Individuum), wobei der durchschnittliche Beitrag gegen Null geht.

²⁴ Der Beitrag des Individuums ist daher zweifach in der Nutzenfunktion enthalten, zum einen als Teil des öffentlichen Gutes und zum anderen als ‚privates Gut z' . Siehe hierzu *J. Andreoni* (1990), S. 465.

- (ii) Der Held. Für die Erstellung des Gutes genügt es, wenn nur einer oder ganz wenige ihren Beitrag leisten. Dies bedeutet, daß die Kosten für die einzelnen sehr hoch sind. Soweit er selbst in den Genuß des öffentlichen Gutes kommt, zieht der Held aus seiner eigenen Aktivität auch direkt (zurechenbaren) Nutzen. Im Vergleich zum gesamten Nutzen, welcher sich aus seiner Aktion ergibt, ist sein persönlicher Nutzen allerdings gering:

$$Q > 0, Q' > 0, z \gg 0.$$

- (iii) *Der Idealist*. Er weiß, daß viele einen Beitrag leisten müssen und daß es (fast) alle anderen nicht tun. Das öffentliche Gut kommt daher auch nicht zustande. Dennoch leistet er seinen Beitrag. Dessen Kosten sind allerdings gering:

$$Q = 0, Q' = 0, z > 0.$$

- (iv) *Der Fanatiker*. Auch er weiß, daß das öffentliche Gut nicht zustande kommt und daß sein großer persönlicher Einsatz vergebens ist. Für Außenstehende erscheint daher sein Einsatz sinnlos. Dennoch handelt er:

$$Q = 0, Q' = 0, z \gg 0.$$

Es gibt in jeder demokratischen Gesellschaft sicher auch einzelne Idealisten und Fanatiker; für deren Funktionsfähigkeit dürften sie jedoch kaum notwendig sein. Wieweit Helden notwendig sind, soll hier nicht erörtert werden.²⁵ Sicherlich können sie in bestimmten Situationen Entscheidendes bewirken, aber genauso sicher kann man heldenhaftes Verhalten nicht von vielen Menschen erwarten. Worauf es hier ankommt, ist die Frage, inwieweit moralisches Verhalten des Durchschnittsmenschen notwendig ist. Dabei kann es sich freilich nur um vergleichsweise geringe moralische Anforderungen, um eine ‚Minimalmoral‘ handeln, da die Kosten moralischen Verhaltens (z) für den einzelnen nicht zu groß werden dürfen, wenn ein großer bzw. der überwiegende Teil der Gesellschaft sich moralisch verhalten soll.²⁶

²⁵ Beispiele für Helden finden sich z. B. in *R. H. Frank* (1988, S. 178 ff.), der die Auffassung vertritt, daß Heldentaten ziemlich häufig vollbracht werden (S. 178). Dabei ist zu berücksichtigen, daß heldenhaftes Verhalten nicht nur in Zusammenhang mit der Erstellung öffentlicher Güter, sondern – vermutlich häufiger – bei der direkten Hilfe für einzelne Individuen zu beobachten ist. Andererseits aber nimmt auch diese Bereitschaft mit der Größe der Gruppe ab. Siehe hierzu *J. Darley* und *B. Latané* (1968) sowie *I. M. Piliavin, J. Rodin* und *J. A. Piliavin* (1989).

²⁶ Die hier betrachtete Konzeption einer Minimalmoral unterscheidet sich von einer älteren Diskussion um ‚Minima moralia‘, in der schwache Moralität entweder mit der Notwendigkeit von Toleranz zwischen verschiedenen Wertvorstellungen in einer pluralistischen Gesellschaft oder mit der mangelnden Stringenz der Ableitung exakter Normen aus vagen Grundprinzipien begründet wird. Zu dieser Diskussion siehe z. B. *G. Szczesny* (1971).

Daß dies zumindest gelegentlich auch geschieht, sollte, wie das Beispiel der Wahlbeteiligung zeigt, kaum umstritten sein.

3. Zur Notwendigkeit moralischen Verhaltens

Wie oben ausgeführt wurde, läuft die Rechtfertigung marktwirtschaftlicher Ordnungen über das Argument, daß in einer solchen Ordnung eigenütziges Verhalten der Individuen zu einem allseitig akzeptablen sozialen Ergebnis führt. An der Fähigkeit und dem Bestreben der Menschen, ihren eigenen Nutzen zu verfolgen, dürften kaum große Zweifel bestehen: So schreibt bereits *Adam Smith*: „Wir hegen nicht leicht gegen irgend jemand den Argwohn, daß es ihm an Egoismus fehle.“ (1759, S. 507).²⁷ Wenn Eigennutz ausreicht, um ein sozial akzeptables Ergebnis zu erzielen, ist moralisches Verhalten überflüssig.

Die Motivation des Eigennutzes reicht jedoch nur dann aus, um ein bestimmtes Verhalten zu bewirken, wenn die Anreize stark genug sind. Eine wesentliche Voraussetzung hierfür ist, daß die Kosten ‚falschen Verhaltens‘ hoch sind. Dies ist bei den ‚ökonomischen Entscheidungssituationen‘ typischerweise gegeben. So ist eine falsche Investition für einen Investor in aller Regel mit hohen Verlusten verbunden; im schlimmsten Fall verliert er sein gesamtes Vermögen. Es gibt jedoch viele Entscheidungen, bei denen die individuelle Entscheidung kaum Konsequenzen für den Entscheidungsträger hat. Bei solchen ‚Klein-Kosten-Entscheidungen‘ kann man zwei Situationen unterscheiden.²⁸

- (i) Während die kollektive Entscheidung erhebliche Konsequenzen haben kann, hat die individuelle Entscheidung weder für den Entscheidungsträger noch für andere Konsequenzen. Dies gilt z. B. für die Wahlbeteiligung und für die Wahlentscheidung.
- (ii) Die individuelle Entscheidung hat keine (direkten) Konsequenzen für den Entscheidungsträger, wohl aber für andere Individuen. Dies gilt z. B. für die richterliche Entscheidung.

Damit sich die Individuen in solchen Situationen ‚richtig‘ entscheiden, bedarf es einer Motivation, welche über einfachen Eigennutz hinausgeht: Die Individuen müssen sich entsprechend vorgegebener Normen, d. h. ‚moralisch‘ verhalten.

²⁷ Gleichzeitig weist er jedoch auch auf die Bedeutung altruistischen bzw. moralischen Verhaltens hin. Siehe z. B. *A. Smith* (1759), S. 25 f.

²⁸ Siehe hierzu genauer *G. Kirchgässner* (1992).

Man kann versuchen, solche Situationen nach Möglichkeit nicht eintreten zu lassen. Es muß ja nicht sein, daß die Individuen sich dann ‚moralisch‘ verhalten; sie könnten sich – wegen der fehlenden Konsequenzen – auch verantwortungslos verhalten.²⁹ Andererseits lassen sich in (modernen) demokratischen Gesellschaften solche Situationen nicht vermeiden:

- (i) Während die Wahlbeteiligung mit Anreizen gesteigert werden kann, indem z. B. das (unentschuldigte) Fehlen bei einer Wahl mit einer Geldbuße belegt wird, geht dies für die Entscheidung bei einer (geheimen) Wahl nicht. Würden die Individuen sich jedoch verantwortungslos (rein zufällig) verhalten, kämen auch beliebige Ergebnisse zustande, was die Legitimation der demokratischen Staats- und Regierungsform untergraben würde. Zur Erstellung des öffentlichen Gutes ‚demokratische Ordnung‘ bedarf es insofern moralischen Verhaltens der Entscheidungsträger (Wähler).
- (ii) Zwar können die Regeln, nach welchen im demokratischen Prozeß entschieden wird, vorher festgelegt werden, im Konfliktfall sind jedoch ‚Schiedsrichter‘ notwendig, welche diese Regeln auch ‚richtig‘ auslegen. Dies ist aber zweifelhaft, wenn sie selbst ein persönliches Interesse an einem bestimmten Ausgang des Konflikts haben. Daher wird z. B. bereits der Versuch, mit starken (finanziellen) Anreizen die Entscheidung von Richtern in einer bestimmten Richtung zu beeinflussen, als Bestechung mit Strafen sanktioniert; sie sollen sich ausschließlich am Gesetz (bzw. an dessen gültiger Auslegung) orientieren. Da die Gesetze der richterlichen Entscheidung aber häufig einen erheblichen Spielraum zugestehen, bedarf es moralischen Verhaltens der Richter, damit das öffentliche Gut Rechtssicherheit bereitgestellt wird.

Moralisches Verhalten ist in einer marktwirtschaftlichen Ordnung jedoch bereits sehr viel früher notwendig. *A. K. Sen* (1977) hat in seinem Beitrag vom ‚Rationalclown‘ an Beispielen aufgezeigt, daß sich rein eigennützig orientierte Individuen in vielen Situationen ‚amoralisch‘ verhalten würden. Das allgemeinere Problem, welches sich dahinter verbirgt, ist jenes der Vertragstreue. Marktwirtschaftliche Ordnungen funktionieren dadurch, daß Verträge freiwillig abgeschlossen werden und die mit einem solchen Vertrag eingegangenen Verpflichtungen von allen Vertragspartnern eingehalten werden. Nun sind Verträge notwendigerweise unvollständig: Nicht alle Eventualitäten können vorausgesehen und abgesichert werden. Dies aber ermöglicht opportunistisches Verhalten für den Fall, daß ein Vertragsbruch für einen der Partner mit Vorteilen verbunden ist.³⁰

²⁹ Siehe hierzu z. B. *J. M. Buchanan* (1954) sowie *G. Brennan* und *J. M. Buchanan* (1984).

³⁰ Zur Definition opportunistischen Verhaltens siehe z. B. *O. E. Williamson* (1985), S. 54 ff.

In Verträgen wird im allgemeinen versucht, Situationen, in welchen sich opportunistisches Verhalten lohnt, so weit als möglich von vornherein auszuschließen. Dies kann z. B. durch die Vereinbarung von Konventionalstrafen geschehen. Wegen der Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung und die daraus resultierende Unvollständigkeit von Verträgen sowie wegen der Kosten, welche die Erarbeitung eines immer ausgefeilteren Vertrags mit sich bringt, wird man sich dabei aber weitgehend auf solche Situationen beschränken, in welchen opportunistisches Verhalten mit hohem Gewinn verbunden wäre. Dort nämlich würde die eigennützige Motivation dominieren. Ist ein Vertragsbruch dagegen nur mit geringen Vorteilen (bzw. ein Einhalten des Vertrags nur mit geringen Kosten) verbunden, werden ‚moralische Durchschnittsmenschen‘ (entsprechend unserer obigen Definition) den Vertrag einhalten. Dies gilt aber nicht für Opportunisten: Sie brechen jeden Vertrag, solange es ihnen (langfristig) zum Vorteil gereicht. Müßte man bei einem Vertragsabschluß generell davon ausgehen, auf Opportunisten zu treffen, kämen viele Verträge überhaupt nicht zustande, weshalb eine moderne Marktwirtschaft kaum funktionsfähig wäre. Die (berechtigte) Erwartung, daß die Vertragspartner sich in solchen Situationen ‚moralisch‘ verhalten, ist eine Voraussetzung jeder marktwirtschaftlichen Ordnung.³¹

Bei wiederholten Transaktionen mit den gleichen Vertragspartnern kann opportunistisches Verhalten jedoch ausgesprochen unproduktiv sein. Das einzelne Individuum wird um so eher in der Lage sein, (ex ante) vorteilhafte Verträge abzuschließen, je größer seine Reputation ist, d. h. je stärker sich die potentiellen Vertragspartner darauf verlassen können, daß die abgeschlossenen Verträge auch eingehalten werden. Dies gilt jedoch nicht für Vertragspartner, mit denen einmalige Verträge abgeschlossen werden, wenn diese keine Möglichkeit haben, sich Information über die Reputation zu verschaffen.³² Man kann zwar nie ausschließen, daß Information zufällig verbreitet wird oder daß irgendwann später mit dem gleichen Vertragspartner wieder ein Vertrag angestrebt werden wird. Aber nur ein extrem risikoaversives (und ausschließlich eigennützig motiviertes) Individuum würde sich durch solche Überlegungen generell davon abhalten lassen, sich opportunistisch zu verhalten, d. h. vertragsbrüchig zu werden. Andererseits werden viele Individuen in solchen Situationen nicht vertragsbrüchig; die Darstellung bei A. K. Sen (1977) soll genau dies zeigen. Dieses moralische Verhalten ermöglicht das Vertrauen der potentiellen Vertragspartner und damit die Funktionsfähigkeit einer marktwirtschaftlichen Ordnung.

³¹ Selbstverständlich finden auch ohne moralisches Verhalten, d. h. bei purem Eigennutz der Individuen, (einige) Tauschakte statt. Die Menge dieser Tauschakte dürfte jedoch kaum, wie K. Durrer und A. Meier (1994) behaupten, für die Funktionsfähigkeit einer (modernen) Marktwirtschaft ausreichen.

³² Unter solchen Umständen kann ein ‚Markt für Zitronen‘ entstehen. Siehe hierzu G. A. Akerlof (1970).

4. Moralität als verkappter Egoismus (I): Der Ansatz der Vertragstheorie

Daß moralisches Verhalten für das Funktionieren einer Gesellschaft notwendig ist, scheint vielen aufgeklärten Zeitgenossen ein Skandalon zu sein. Moralisches Verhalten wurde in der Vergangenheit vor allem von religiösen Instanzen, in Europa vor allem von den christlichen Kirchen gepredigt. Selbst wenn sich die Verfassung eines Staates explizit oder implizit auf eine bestimmte Religion beruft, wie z. B. in der Bundesrepublik Deutschland und der Schweizerischen Eidgenossenschaft auf das Christentum,³³ kann diese in einer modernen pluralistischen Gesellschaft keinen Anspruch mehr auf allgemeine Verbindlichkeit erheben. Die zahlreichen, seit der Aufklärung unternommenen Versuche aber, eine (objektive) Moral wissenschaftlich als verbindlich zu begründen, können als gescheitert angesehen werden, da, wenn man sich nicht im Münchhausen-Trilemma verfangen will, das Problem der Letztbegründung nicht gelöst werden kann.³⁴ Vor diesem Hintergrund ist es plausibel, den Versuch zu unternehmen, moralisches Verhalten als unnötig zu erklären. Hierzu müßte man nur nachweisen, daß moralisches Verhalten in Wirklichkeit *immer* nur verkappter Eigennutz ist.

Tatsächlich dürfte eine erhebliche Menge dessen, was sich als moralisches Verhalten tarnt, verkappter Eigennutz sein. So schreibt z. B. *P. M. Blau* (1964, S. 17): „Ein scheinbarer ‚Altruismus‘ durchzieht das gesellschaftliche Leben: die Leute sind bedacht, sich gegenseitig zu nützen, und die Wohltaten, die sie erhalten haben, zu erwidern. Aber unter dieser scheinbaren Selbstlosigkeit kann ein ‚Egoismus‘ entdeckt werden: Die Neigung, anderen zu helfen, ist häufig durch die Erwartung motiviert, daß solches Verhalten gesellschaftliche Belohnungen bringen wird. Jenseits dieser eigennützigen Interessen, aus gesellschaftlichen Verbindungen Nutzen zu ziehen, gibt es jedoch ein weiteres ‚altruistisches‘ Element oder zumindest eines, welches die gesellschaftlichen Beziehungen vor einfachem Egoismus bzw. psychologischem Hedonismus bewahrt. Eine grundlegende Belohnung, welche Leute bei ihren Verbindungen anstreben, ist soziale Anerkennung; und selbstsüchtiges Verhalten gegenüber anderen macht es unmöglich, diese wichtige Belohnung zu erhalten.“ Dies bedeutet noch nicht, daß grundsätzlich alles moralische Verhalten als ‚scheinbare Selbstlosigkeit‘ enttarnt werden kann. Dies aber wird im Rahmen von Vertragstheorien wie z. B. bei *D. Gauthier* (1986) versucht.

³³ So beginnt die Präambel der Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft mit „Im Namen Gottes des Allmächtigen!“, und die Präambel des Grundgesetzes der Bundesrepublik Deutschland mit „Im Bewußtsein seiner Verantwortung vor Gott und den Menschen ...“. In beiden Fällen ist unbestreitbar die christliche Gottesvorstellung gemeint.

³⁴ Siehe hierzu auch *J. L. Mackie* (1981), S. 58 ff.

Es ist kein Problem zu zeigen, daß sich in der Situation des Urzustandes gemäß *J. Rawls* (1971), d. h. hinter dem Schleier der Ungewißheit, eigeninteressiert handelnde rationale Individuen auf moralische Verhaltensregeln einigen würden. Sie würden beschließen, daß sie bereit sind, Beiträge zur Erstellung eines öffentlichen Gutes zu leisten, von dessen Bereitstellung sie selbst profitieren. Da sie die Gefahren des Opportunismus kennen, würden sie gleichzeitig eine Regel über Zwangsbeiträge und Sanktionen für abweichendes Verhalten beschließen. Dies entspricht auch dem, was tatsächlich beobachtbar ist. Hinter dem Schleier der Ungewißheit könnte man sich aber auch auf allseitig vorteilhafte Regeln einigen, für die keine Zwangsmaßnahmen zur Verfügung stehen. Die Frage ist dann, wie weit sich die Individuen im laufenden politischen Prozeß an solche Verträge halten, wenn dies ihnen zum Nachteil gereicht und sie die Möglichkeit eines ‚Vertragsbruchs‘ haben, d. h. wenn die Möglichkeit opportunistischen Verhaltens besteht.

Ob bzw. wieweit ein solcher Ansatz trägt, ist abhängig davon, in welcher Situation moralisches Verhalten geboten erscheint. Auf einen Wähler, der sich nicht beteiligen will, kann sozialer Druck ausgeübt werden. Daß er (bzw. sie) an einer Wahl teilnimmt, kann dann durchaus aus eigennützigen Motiven heraus erklärt werden.³⁵ Daß ein Richter moralisch akzeptable Urteile fällt, kann mit seinen Karriereinteressen begründet werden. Und als Argument dafür, daß Verträge eingehalten werden, kann auf Reputationseffekte verwiesen werden.

Diese Argumentationsstrategie führt allerdings nicht weit. Zwar gibt es durchaus sozialen Druck, an einer Wahl oder Abstimmung teilzunehmen, aber zum einen dürfte, wie oben bereits ausgeführt wurde, dieser Druck kaum hinreichen, um die sehr hohen Wahlbeteiligungen z. B. bei Wahlen zum Deutschen Bundestag zu erklären, und zum anderen ist solcher Druck bei der (geheimen) Wahlentscheidung völlig wirkungslos. Daß Richter Karriereinteressen haben, ist zwar richtig; aber zum einen haben viele Entscheidungen, welche sich im vorgegebenen gesetzlichen Rahmen halten, allenfalls marginalen Einfluß auf die weitere Karriere des betreffenden Richters, zum anderen wird der richterliche Spielraum um so größer, je höher ein Richter in der beruflichen Hierarchie steigt.³⁶ Gleichzeitig verringern sich aber die beruflichen Aufstiegsmöglichkeiten. Daher sehen sich diejenigen Richter, welche den größten Spielraum für ihre Entscheidung haben, auch den geringsten ‚externen‘ Anreizen ausgesetzt. Und für die Wirksam-

³⁵ Siehe hierzu R. Zintl (1986).

³⁶ In der Bundesrepublik Deutschland gilt dies ganz besonders für das Bundesverfassungsgericht und für das Bundesarbeitsgericht. Das Bundesverfassungsgericht kann mit der Mehrheit von Bundestag und Bundesrat beschlossene Gesetze aufheben, wenn sie gegen seine – von keiner anderen Instanz kontrollierbare – Interpretation des Grundgesetzes verstoßen. Das Bundesarbeitsgericht bestimmt – wegen der Untätigkeit des Parlaments – in wesentlichen Bereichen das deutsche Arbeitsrecht.

keit von Reputationseffekten muß vorausgesetzt werden, daß sie aufgrund wiederholter Situationen überhaupt greifen. Bei einmaligen Transaktionen spielt, soweit nicht auf die Erfahrungen anderer zurückgegriffen werden kann, Reputation keine Rolle.³⁷

5. Moralität als verkappter Egoismus (II): Spieltheoretische Argumente

Diese ‚rein verbale Argumentation‘ mag viele nicht überzeugen. Dies gilt insbesondere für die dritte von uns betrachtete Situation, die Möglichkeit opportunistischen Verhaltens. Die Möglichkeit, solche Probleme formal zu erfassen, wird durch die Spieltheorie gegeben. Bei den neueren Vertragstheorien wurde daher meistens versucht, die Argumentation mit den Mitteln der Spieltheorie abzusichern.³⁸

In der Spieltheorie wird unser Problem üblicherweise als ein wiederholtes *n*-Personen Gefangenen-Dilemma Spiel modelliert. Die Frage ist, ob sich in einem solchen Rahmen moralisches Verhalten lohnen könnte, d. h. ob es eine (stabile) Lösung gibt, bei welcher die Partner kooperieren. Meistens wurde diese Frage für 2 Spieler untersucht. Entsprechend unserer obigen Definition würde kooperatives Verhalten in einer solchen Situation zwar keine besondere moralische Qualifikation besitzen, da derjenige, der mit einem anderen kooperiert, daraus für sich selbst einen (merkbareren) Vorteil zieht.³⁹ Wenn aber bereits in einer solchen Situation kooperatives Verhalten nicht dominant ist, kann ‚moralisches‘ Verhalten nicht mehr als eigennützig motiviert betrachtet werden. Die klassische Lösung dieses Problems bei einer endlichen Anzahl von Runden ist bekannt. In der letzten Periode ist es für die Spieler rational, nicht zu kooperieren. Von daher kann man das ganze Spiel rückwärts lösen: Nicht-Kooperation (bzw. Defektion) ist die dominante Strategie.⁴⁰ Dies könnte sich nur dann ändern, wenn ein solches Spiel unendlich oft gespielt würde (bzw. wenn bei jeder Runde mit hinreichend hoher Wahrscheinlichkeit eine weitere Runde folgt).

R. Axelrod (1984) hat in einem Experiment gezeigt, daß auch bei endlicher und bekannter Anzahl von Zügen ‚Tit for Tat‘ sich unter vielen Strategien als die dominante Strategie erwies: Der Spieler beginnt mit Koopera-

³⁷ Zur Kritik am Reputationsargument siehe auch R. H. Frank (1988), S. 68 ff.

³⁸ Siehe neben D. Gauthier (1986) und der spieltheoretischen Kritik an diesem Ansatz von K. Binmore (1993) z. B. auch G. Brennan und J. M. Buchanan (1985), H. Kliemt (1985, 1986), R. Hegselmann (1988, 1992) oder V. Vanberg und J. M. Buchanan (1988).

³⁹ Siehe hierzu auch R. H. Frank (1988, S. 39), der hier von „klugem“, aber „nicht wirklich altruistischem Verhalten“ spricht.

⁴⁰ Siehe hierzu z. B. E. Rasmusen (1989), S. 88 f.

tion, und er macht im folgenden immer genau jenen Zug, welchen der Gegenspieler in der Runde davor gemacht hat: Hat dieser kooperiert, so kooperiert er jetzt auch, hat dieser defektiert, so defektiert er jetzt. Es ist somit rational, sich gleichsam moralisch zu verhalten. Dieses Ergebnis scheint zunächst der formalen spieltheoretischen Lösung zu widersprechen: Defektion scheint nicht die dominante Strategie zu sein. *D. M. Kreps* et al. (1982) zeigen jedoch, daß dies nur unter bestimmten Annahmen über die anderen Mitspieler gilt. Gibt es unter den möglichen Partnern einen genügend großen Anteil von Leuten, welche kooperieren, und weiß der Spieler dies, so ist Tit for Tat dominant, ist dieser Anteil zu gering, ist Defektion dominant.

Wenn dieser Anteil nicht bekannt ist, genügt es, daß hinreichend viele Spieler annehmen, es gäbe genügend andere Spieler, die kooperieren. Sie sehen sich dann (aus eigennützigen) Motiven veranlaßt, ebenfalls zu kooperieren, wodurch Tit for Tat wieder die dominante Strategie wird. Es muß somit nicht korrekte Information über die Verhaltensweisen der anderen vorliegen; es reicht, wenn sich viele in einer bestimmten Richtung täuschen. Da man andererseits das Funktionieren einer Gesellschaft kaum davon abhängig machen kann, daß genügend Individuen falsch informiert sind, muß man davon ausgehen, daß es zum Gelingen der Kooperation hinreichend vieler Individuen bedarf, die sich kooperativ und in diesem Sinne ‚moralisch‘ verhalten.⁴¹

Etwas allgemeiner formuliert baut der Spieler sich hier durch seine Kooperation eine Reputation auf, welche er durch Defektion wieder verlieren würde. Nur dann, wenn er eine Reputation als kooperativer Spieler hat, kann er erwarten, daß auch die anderen Spieler kooperieren. Solche Reputationsspiele setzen damit voraus, daß sich die Spieler ‚kennenlernen‘ bzw. daß andere über dritte von ihrer Reputation erfahren können. In ‚one shot games‘ unter anonymen Spielern kann solche Reputation trivialerweise keine Rolle spielen.

Damit aber wäre der Verweis auf mögliche Reputationsgewinne bzw. -verluste auch dann nicht ausreichend, um moralisches Verhalten als eigennütziges zu demaskieren, wenn Tit for Tat die einzige Lösung des iterativen Gefangenendilemma-Spiels wäre.⁴² Im übrigen ergeben sich auch mit diesem Lösungsversuch zwei Probleme: Zum einen ist (z. B. in Experimenten) aufgezeigt worden, daß sich Individuen auch dann bei Ein-Perioden-Spielen kooperativ verhalten, wenn Defektion die dominante Strategie ist. Zum an-

⁴¹ Zum Verhalten bei iterativen Gefangenendilemma-Situationen siehe auch *J. Andreoni* und *J. H. Miller* (1993), zur Rolle der Moralität dabei siehe auch *R. Hegselmann* (1992).

⁴² Gemäß dem Folk-Theorem können sich bei unendlich oft wiederholten Spielen unter vergleichsweise allgemeinen Annahmen nahezu beliebige Lösungen ergeben. Siehe hierzu *E. Rasmusen* (1989, S. 92).

deren lösen sie nicht das von A. K. Sen (1977) aufgezeigte Problem des Rationalclowns: Es geht dort darum, zu zeigen, daß sich Individuen auch in Situationen, in denen Reputation keine Rolle spielen kann, moralisch verhalten.

Einen noch grundsätzlicheren Einwand gegen diesen Ansatz bringt P. Koller (1994) vor. An einem einfachen Beispiel eines asymmetrischen Spiels mit jeweils drei Strategien zeigt er, daß es Situationen gibt, in welchen auch langfristiges individuell-rationales Verhalten nicht zu einer Lösung führt, welche – seiner Auffassung nach – anerkannten moralischen Prinzipien entspricht. In seinem Modell wird (bei langfristig rationalem Verhalten und der Wirksamkeit von Reputation) der schwächere Spieler systematisch ausgebeutet, wobei das ‚gesellschaftliche Optimum‘, d. h. jener Zustand mit der höchsten durchschnittlichen Auszahlung, verfehlt wird. Solche asymmetrischen Situationen sind in der Realität häufig anzutreffen. P. Koller geht daher von einem grundsätzlichen Konflikt zwischen individueller Rationalität und Moralität aus, und er kommt zu dem Schluß, daß jeder Versuch die „grundlegende These, Moral sei durch das wohlervogene Interesse jeder Person begründet“, zu verteidigen, „aus grundsätzlichen Erwägungen zum Scheitern verurteilt ist.“ (1994, S. 283.) Auch wenn man dieser starken Behauptung nicht folgt,⁴³ bleibt doch, daß der Versuch, mit den Mitteln der Spieltheorie zu zeigen, daß moralisches Verhalten keine Rolle spielen muß, (bisher) nicht erfolgreich war.

Die Argumentation von P. Koller (1994) zeigt auch, daß die Frage der Notwendigkeit moralischer Orientierungen nur sehr beschränkt anhand des iterierten Gefangenendilemmas diskutiert werden kann. Die Situation kann sich völlig anders darstellen, wenn den Spielern jeweils mehr als zwei Strategien zur Verfügung stehen, die Positionen der Spieler asymmetrisch verteilt sind oder viele Spieler (anonym) untereinander agieren. R. Schüssler (1990) hat in Erweiterung des Gefangenendilemmas eine Reihe anderer sozialer Dilemmata untersucht. Wie weit sich in solchen Situationen Kooperation unter Egoisten spontan entwickeln kann, hängt wesentlich davon ab, ob die Akteure die (bilaterale) Kooperation mit einem Partner abrechnen und sich einen neuen Partner suchen können. Ist Nicht-Kooperation durch Abbruch ‚bestrafbar‘, wird sich Kooperation sehr viel eher entwickeln als dort, wo ein solcher Abbruch nicht möglich ist.

⁴³ Problematisch an dieser Argumentation ist, daß die (eindeutige) moralische Lösung mit dem Kooperationsoptimum (der maximalen Summe der Auszahlungen) gleichgesetzt wird, ohne daß die Asymmetrie der Ausgangssituation berücksichtigt wird. Man kann sich in solchen Situationen auch andere moralische Verhaltensweisen vorstellen. Andererseits kann man davon ausgehen, daß hinter dem Schleier der Ungewißheit nicht nur gemäß dem Konzept von J. Rawls (1971), sondern auch nach der von J. C. Harsanyi (1955) vertretenen utilitaristischen Konzeption das Kooperationsoptimum als Lösung gewählt würde.

Überall dort aber, wo es um Probleme der gemeinschaftlichen Produktion (und des Konsums) von (öffentlichen) Gütern geht, ist eine „dezentrale und freiwillige Lösung“ ... „prinzipiell spieltheoretisch möglich, aber praktisch extrem unwahrscheinlich.“ (R. Schüssler (1990), S. 144.) Auch dort, wo ein Abbruch bzw. Ausschluß der defektierenden Individuen möglich ist, können solche Güter nur über eine zentralistische Lösung bereitgestellt werden. Ist ein Ausschluß nicht möglich, dann gilt sogar: „Nur der Einsatz von Macht, Gewalt oder Drohung kann unter rationalen Egoisten eine Lösung herbeiführen.“ (Ebenda, S. 144f.) Da aber, wie oben ausgeführt wurde, zumindest für einige öffentliche Güter, die für die Funktionsfähigkeit einer demokratischen Gesellschaft von zentraler Bedeutung sind, solche Machtmittel nicht zur Verfügung stehen, ist man bei der Erstellung dieser Güter wieder auf das moralische Verhalten (eines großen Teils) der einzelnen Individuen angewiesen.

Aber selbst wenn innerhalb einer Generation kooperatives Verhalten auch bei der Erstellung öffentlicher Güter aus reinem Eigennutzstreben ableitbar wäre, bliebe völlig offen, wie entsprechende Arrangements zwischen den Generationen hergestellt werden könnten.⁴⁴ Weshalb sollten eigennützige Individuen um zukünftiger Generationen willen auf irgend etwas, z. B. auf den Abbau von Bodenschätzen, verzichten? E.S. Phelps (1975) hat in einem einfachen Wachstumsmodell gezeigt, daß bei Abwesenheit von Ethik das spieltheoretische Gleichgewicht nicht eindeutig ist. Hier sind wir, um eine auch für die zukünftigen Generationen akzeptable Lösung zu erhalten, wiederum auf moralisches Verhalten angewiesen. Dies hat z. B. Konsequenzen für die Umweltpolitik. Umweltprobleme, die ausschließlich die heute lebende Generation betreffen, können wir über eine Internalisierung externer Effekte im Prinzip bewältigen, wobei eigennützige Individuen den entsprechenden Maßnahmen (einschließlich der dazugehörenden Sanktionen) zustimmen werden, da sie einen Netto-Vorteil erzielen. Bei Maßnahmen (wie z. B. der Einschränkung des CO₂-Ausstoßes), die eine Investition zum Nutzen künftiger Generationen bedeuten, erleiden sie jedoch einen Netto-Verlust. Solchen Maßnahmen dürften sie ohne eine moralische Motivation kaum zustimmen. Tatsächlich sind auch Maßnahmen zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes politisch sehr viel schwieriger durchsetzbar als z. B. Maßnahmen zur Reinigung von Gewässern.

⁴⁴ Siehe hierzu auch die Diskussion über den „gerechten Spargrundsatz“ bei J. Rawls (1971), S. 319 ff.

6. Entstehung und Stabilität moralischen Verhaltens

Somit scheinen moralische Motivationen neben eigennützigem Verhalten für die Funktionsfähigkeit einer modernen demokratischen Gesellschaft notwendig zu sein. Damit aber stellen sich zwei weitere Fragen:

- (i) Wie kommt moralisches Verhalten zustande?
- (ii) Wie kann moralisches Verhalten in einer Gesellschaft stabil sein?

Der Ansatz der Spieltheorie bringt uns bei der Beantwortung dieser Fragen nicht weiter. Schließlich ist z. B. beim iterierten Gefangenen-Dilemma (mit einer endlichen Zahl von Wiederholungen) Kooperation nur dann eine sinnvolle Strategie, wenn ein bestimmter Anteil der übrigen Spieler ebenfalls zur Kooperation bereit ist. Liegt dieser Anteil unter einem bestimmten Wert und ist damit die Wahrscheinlichkeit, auf einen ebenfalls kooperativen Spieler zu treffen, sehr gering, kann sich kooperatives Verhalten (in diesem Modell) auch nicht evolutionär entwickeln. Man muß daher voraussetzen, daß es vorhanden ist. Wie aber kommt es zustande, d. h. wie kommen relativ viele Menschen dazu, sich in bestimmten Situationen moralisch zu verhalten? Dies kann durch Sozialisation und / oder durch Vererbung geschehen.

Man kann davon ausgehen, daß die Menschen bei allem Eigennutzstreben auch eine angeborene (natürliche) Disposition zum Altruismus haben.⁴⁵ Außerdem gibt es in unserem Verhalten nicht (vollständig) kontrollierbare ‚Signale‘, die unmoralisches bzw. opportunistisches Verhalten dem jeweiligen Transaktionspartner anzeigen können.⁴⁶ Die Frage ist, wie diese Disposition entstanden ist. Einen Ansatz zur evolutorischen Erklärung bietet die moderne Soziobiologie, die eine genetische Disposition zum Altruismus vermutet.⁴⁷ Möglicherweise konnten in grauer Vorzeit nur diejenigen Horden überleben, welche sich untereinander altruistisch verhielten. Nicht-altruistisch handelnde Individuen (bzw. Individuen ohne eine solche genetische Disposition) wurden durch die Selektion ausgeschieden.

Macht man diese Hypothese stark, dann macht unsere Fragestellung wenig Sinn. Da die Menschen eine entsprechende Disposition haben, werden sie auch entsprechend handeln. Ohne solches Verhalten wären sie – vermutlich – schon ausgestorben. Unsere oben dargestellten Beobachtungen sind jedoch mit dieser (starken) Hypothese kaum vereinbar. Offensichtlich verhalten sich zwar viele, aber nicht alle Menschen altruistisch. Außerdem kann das Verhalten bei ganzen Gruppen oder Völkern relativ schnell wech-

⁴⁵ Siehe hierzu z. B. A. Smith (1759), S. 25 f., der dies auch für den „größten Rohling“ gelten lassen will.

⁴⁶ Siehe hierzu R. H. Frank (1987; 1988, S. 88 ff.).

⁴⁷ Siehe hierzu z. B. R. L. Trivers (1971), S. A. Boorman und P. R. Levitt (1980) sowie H. W. Ursprung (1988).

seln; erheblich schneller auf jeden Fall, als dies dann der Fall wäre, wenn solche Verhaltensänderungen ausschließlich das Ergebnis von Genmutationen und natürlicher Selektion wären. Dies muß nicht einer schwachen Version dieser Hypothese widersprechen. Wenn aber trotz einer (schwachen) genetischen Disposition zum Altruismus die Verhaltensunterschiede zwischen einzelnen Menschen und vor allem auch zwischen einzelnen Kulturen sehr groß sind, die einzelnen Menschen sich aber sehr schnell an eine neue Kultur anpassen können, hilft der Ansatz der Soziobiologie, so interessant er sonst auch sein mag, nicht weiter. Dieser Ansatz ist damit entweder falsch oder für unsere Fragestellung irrelevant.⁴⁸

Damit soll nicht bestritten werden, daß sich im Evolutionsprozeß bestimmte Werthaltungen durchsetzen können. Dies kann jedoch auch erklärt werden, ohne daß man hierfür die Soziobiologie heranziehen müßte. Häufig werden sich hierbei auch gesellschaftliche Institutionen entwickeln, die diese Werthaltungen schützen. Wenn es auch prinzipiell möglich ist, solche Entwicklungen mit Hilfe des ökonomischen Ansatzes zu untersuchen, so sind die entsprechenden Ansätze bisher noch nicht weit entwickelt.⁴⁹

Im Verlauf ihrer Sozialisation werden die Individuen zur Einhaltung bestimmter Regeln angehalten, denen – entsprechend der herrschenden Meinung – moralische Qualität zukommt. Als Beispiele können (in unserer Gesellschaft) das Verbot des Lügens oder die Einhaltung von Versprechen gelten. Dies bedeutet, daß opportunistisches Verhalten als unmoralisch und verwerflich dargestellt wird. Internalisieren die Individuen diese Normen, so werden sie, soweit die Kosten nicht zu hoch werden, Verträge in aller Regel einhalten und damit diese Voraussetzung für eine marktwirtschaftliche Ordnung sicherstellen. Aber nicht nur Verhaltensweisen gegenüber anderen (einzelnen) Individuen werden als moralisch positiv oder negativ bezeichnet, auch ‚staatsbürgerliche Pflichten‘ wie die Wahlbeteiligung sollen internalisiert werden. Wie die hohe Wahlbeteiligung in vielen Ländern zeigt, sind solche Anstrengungen zur Internalisierung gesellschaftlicher Normen auch – in Grenzen – erfolgreich.

Es wird allgemein als eine der wesentlichsten Aufgaben der Träger der Erziehung, in unserer Gesellschaft vorwiegend von Eltern und Lehrern, angesehen darauf hinzuwirken, daß ihre Kinder bzw. Schülern gesellschaftlich anerkannte moralische Werthaltungen internalisieren. Gerade bei den wichtigsten Trägern, den Eltern, stehen, sieht man von Extremsituationen ab, jedoch kaum externe Anreize zur Verfügung. Ihre Motivation hierfür kann wiederum altruistisch sein, wenn sie der Auffassung sind, daß es im

⁴⁸ Zur näheren Auseinandersetzung mit der Soziobiologie siehe z. B. *S. Gordon* (1979) sowie *G. Kirchgässner* (1991), S. 224 ff.

⁴⁹ Siehe hierzu z. B. *K.-D. Opp* (1979) und *J. Elster* (1989).

wohlverstandenen (langfristigen) Interesse ihrer Kinder ist, wenn diese bestimmte Normen internalisieren. Das Argument droht jedoch zirkulär zu werden, wenn man aus altruistischen Motiven heraus erklären will, weshalb altruistische Werthaltungen im Sozialisationsprozeß weitergegeben werden. Ohne damit zu bestreiten, daß solche altruistischen Motive bestehen, kann die Weitergabe altruistischer Werthaltungen (bzw. die Diskreditierung opportunistischen Verhaltens) durch die Träger der Erziehung auch aus eigenennützigen Motiven heraus erklärt werden. Eltern und Lehrer haben ein Interesse daran, daß die Kinder ihnen gegenüber ehrlich sind und daß sie die ihnen aufgetragenen Pflichten erfüllen. Sie belohnen daher normkonformes und bestrafen abweichendes Verhalten.⁵⁰

Es bleibt allerdings offen, wie weit in bestimmten Situationen bestimmte Normen vermittelt werden können. Zum einen ist auch im Erziehungsprozeß die Vermittlung der (anerkannten) moralischen Grundnormen immer unvollständig, zum zweiten ist zu fragen, inwieweit solche Normen auch *nach* dem normalen Erziehungsprozeß noch vermittelt werden können. Genau dies aber wäre für den erfolgreichen Umbau der Volkswirtschaften Osteuropas notwendig, falls die oben geäußerte Vermutung stimmt, daß ein wesentliches Hindernis das (berechtigte) mangelnde Vertrauen in die Zuverlässigkeit möglicher Tauschpartner ist. Zweitens stellt sich die Frage, in welchem Zeitraum solche Normen von großen Teilen ganzer Gesellschaften internalisiert werden können. Tatsächlich dürften sich in den funktionierenden Marktgesellschaften solche Normensysteme eher evolutionär entwickelt haben, ohne daß quasi von oben beschlossen wurde, welches (informelle) Normensystem implementiert werden sollte.⁵¹

Ausgehend von der Annahme einer natürlichen Disposition zu moralischem Verhalten liegt die Weitergabe moralischer Normen im Sozialisationsprozeß (auch) im eigenen Interesse der damit beauftragten Individuen. Falls es damit gelungen ist, bestimmte Werte und Normen zu internalisieren, unter welchen Bedingungen führt dies zu stabilem Verhalten? In der Einleitung wurde bereits darauf hingewiesen, daß es bestimmte Normen gibt, die nur dann gesellschaftlich Bestand haben können, wenn sie nicht in Zusammenhang mit Austauschbeziehungen kommen, d. h. wenn die intrinsische nicht durch eine extrinsische Motivation verdrängt wird.⁵²

⁵⁰ Die dabei vermittelten Normen müssen nicht allgemein, sie können auch gruppenspezifisch sein, und sie sind dies auch oft. Insofern kann hier auch ‚die Moral einer Räuberbande‘ vermittelt werden. Dabei müssen die Abgrenzungen zwischen den Gruppen jedoch klar erkennbar sein; es dürfte kaum möglich sein, beliebige Grenzen (zum individuellen Nutzen der Erzieher) zu ziehen.

⁵¹ Eine historische Ausnahme ist die Entnazifizierung (d. h. der Versuch der Vermittlung demokratischer Wertvorstellungen) durch die Alliierten in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg. Es dürfte lohnend sein, diese vor dem Hintergrund unserer Fragestellung einmal näher zu untersuchen.

Anders stellt sich die Frage z. B. bei der Arbeitsmotivation in einer Gruppe dar. Selbst wenn es möglich ist, über Kontrollmechanismen ein befriedigendes Resultat zu erzielen,⁵³ kann es durchaus im Interesse des Arbeitgebers sein, auf Kontrollmöglichkeiten zu verzichten, um Spielraum für intrinsische Motivation zu schaffen. Hier geht es um die Herstellung einer optimalen Kombination zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation. Noch deutlicher ist die Situation dann, wenn die Gefahr einer vollständigen Verdrängung gegeben ist, das entsprechende Gut aber nur produziert werden kann, wenn intrinsische Motivation vorhanden ist. Dies gilt nicht nur für persönliche Beziehungen, sondern auch für bestimmte Bereiche wie z. B. die Rechtsprechung, die für das Funktionieren einer demokratischen und marktwirtschaftlichen Ordnung von zentraler Bedeutung sind. Sie werden daher in unserer Gesellschaft auch explizit aus dem Marktmechanismus herausgehalten.⁵⁴

Eine wesentliche Bedingung für die Stabilität moralischen Verhaltens ist, daß es nur in Klein-Kosten-Situationen gefordert wird. Nur dann werden moralische Durchschnittsmenschen sich auch entsprechend verhalten. Sind die Kosten zu hoch, werden nur noch ‚Helden‘ moralisch handeln; die moralischen Durchschnittsmenschen verhalten sich eigennützig. Dann kann Verhalten gemäß moralischer Regeln bei der überwiegenden Mehrheit der Individuen nur noch dadurch bewirkt werden, daß abweichendes Verhalten mit Sanktionen belegt wird. Allgemeiner bedeutet dies, daß für Situationen mit hohen Kosten die gesellschaftlichen Institutionen nach der regulativen Idee des ökonomischen Ansatzes beschaffen sein sollten, d. h. daß eigennütziges Verhalten den moralischen Normen entspricht.

Eine weitere Bedingung besteht darin, daß das öffentliche Gut, für welches Beiträge geleistet werden sollen, auch zustande kommen muß. Dies ist auch in Klein-Kosten-Situationen nicht selbstverständlich. Es gilt zwei Fälle zu unterscheiden:

- (i) Das öffentliche Gut wird auch dann bereitgestellt, wenn ein erheblicher Teil der Individuen nicht bereit ist, seinen Beitrag zu leisten. Diese Situation ist z. B. bei der Wahlbeteiligung gegeben: Auch wenn nur die

⁵² Dies bedeutet nicht, daß eine solche Verdrängung grundsätzlich negativ zu bewerten ist. Im Bereich des Umweltschutzes z. B. dürfte die intrinsische Motivation kaum hinreichend sein, um die anstehenden Probleme zu lösen. Hier müssen – z. B. mittels Umweltsteuern – starke extrinsische Anreize gesetzt werden, auch auf die Gefahr hin, daß dadurch intrinsische Motivationen zerstört werden.

⁵³ Siehe hierzu *R. Schüssler* (1990), S. 96 ff. Er zeigt, daß sich „auch ohne Arbeitsethos ... die Teamproduktion auf einem mittleren Niveau einpendeln“ kann (S. 143).

⁵⁴ Für weitere Beispiele und Begründungen siehe *B. S. Frey* und *G. Kirchgässner* (1994), S. 95 f. Dabei ist jedoch darauf hinzuweisen, daß in der Geschichte der Menschheit praktisch jede Aktivität schon mit Hilfe des Preismechanismus geregelt wurde. Freilich waren dies häufig keine demokratischen Gesellschaften.

Hälfte der Stimmberechtigten zur Wahl geht, ist die Legitimität des Ergebnisses und damit des demokratischen Prozesses nicht gefährdet.

- (ii) Das öffentliche Gut kommt schon dann nicht mehr zustande, wenn nur ein kleiner Teil der Individuen sich nicht beteiligt. Dies ist z. B. beim öffentlichen Gut ‚Verkehrssicherheit auf Autobahnen‘ der Fall. Würden sich in der Bundesrepublik Deutschland (fast) alle Autofahrer an die Richtgeschwindigkeit von 130 Stundenkilometern auf Autobahnen halten, wäre die Verkehrssicherheit dort erheblich höher. Tatsächlich halten sich auch die meisten Autofahrer (aus den unterschiedlichsten Gründen) in etwa an diese Richtgeschwindigkeit. Nur wenige Autofahrer, welche diese Geschwindigkeit (deutlich) überschreiten, genügen jedoch bereits, um die bekannte Hektik aufkommen zu lassen und damit die Verkehrssicherheit erheblich zu beeinträchtigen. Dieses Gut wird daher (ohne staatliche Sanktionen) auch nicht bereitgestellt. Im Extremfall genügt schon ein Individuum, welches seinen Beitrag verweigert, um die Bereitstellung des öffentlichen Gutes zu verhindern.

Vernünftigerweise kann man moralisches Verhalten nur in der ersten Situation erwarten. Zwar gibt es auch Autofahrer, welche freiwillig maximal 130 oder auch nur 100 Stundenkilometer fahren. Die Zahl dieser ‚Idealisten‘ ist jedoch so gering, daß sie kaum ins Gewicht fallen.

Diese beiden Bedingungen hängen eng mit einer dritten zusammen: Damit moralisches Verhalten stabil sein kann, darf es nicht (oder zumindest nur in geringem Ausmaß) ausbeutbar sein. Ein Unternehmer, der z. B. aus moralischen Erwägungen heraus deutlich höhere Löhne zahlt oder erheblich mehr in den Umweltschutz investiert als seine Konkurrenten, wird in einer Wettbewerbswirtschaft seine Produkte auf dem Markt zu deutlich höheren Preisen anbieten müssen. Nur wenige Nachfrager sind bereit, für das gleiche Produkt wegen des moralischen Verhaltens des Anbieters einen deutlich höheren Preis zu zahlen. Zwar gibt es gewisse Nischen, die von solchen Anbietern ausgefüllt werden können, aber im allgemeinen wird ein solcher Anbieter durch die Konkurrenz vom Markt verdrängt werden. Wenn moralisches Verhalten ausbeutbar ist, kann man davon ausgehen, daß es Individuen geben wird, die dies auch versuchen werden. Ein solcher Versuch führt in aller Regel zum Abbruch der moralischen Aktivitäten. Zum einen sind nur wenige bereit, sich durch moralisches Verhalten selbst erheblichen Schaden zuzufügen (es gibt nur wenige Helden), zum anderen aber wird spätestens die Budgetrestriktion den Abbruch erzwingen.

Eine letzte Bedingung dafür, daß moralisches Verhalten stabil bleibt, verlangt, daß die Individuen diese moralischen Ansprüche auch längerfristig als gerechtfertigt akzeptieren. Dies bedingt zum einen, daß sie sie als moralisch gerechtfertigt ansehen. So stimmen Individuen für Umverteilungs-

maßnahmen, die sie als gerecht empfinden, auch dann, wenn damit ein Einkommensverlust für sie selbst verbunden ist.⁵⁵ Außerdem müssen sie sich selbst als Adressaten solcher Forderungen akzeptieren, d. h. sie müssen in der Erfüllung dieser Ansprüche ihre persönliche Aufgabe sehen. Sobald dies nicht (mehr) der Fall ist, werden sie kaum mehr bereit sein, einen (freiwilligen) Beitrag zu leisten.⁵⁶

7. Zusammenfassung und abschließende Bemerkungen

Als wesentliche Ergebnisse unserer Überlegungen läßt sich damit folgendes festhalten:

- (i) Moralisches Verhalten eines erheblichen Teils der Bevölkerung ist notwendig für die Funktionsfähigkeit von Demokratie, Rechtsstaat und Marktwirtschaft. Dabei sind die moralischen Anforderungen an die einzelnen relativ bescheiden: Es genügt eine ‚Minimalmoral‘.
- (ii) Es gibt (in vielen Ländern) reichlich Evidenz dafür, daß sich viele Bürgerinnen und Bürger in relevanten Situationen moralisch verhalten. Insofern ist diese Bedingung für die Funktionsfähigkeit unserer gesellschaftlichen Ordnung gegeben.
- (iii) Dieses moralische Verhalten ist jedoch nur unter bestimmten Bedingungen stabil. Es muß zu einem gesellschaftlichen Ergebnis führen, es darf die einzelnen nicht überfordern, und diese müssen die moralische Anforderung an sich selbst auch langfristig akzeptieren.

All dies deutet darauf hin, daß es in unserer Gesellschaft vergleichsweise unproblematisch sein sollte, auf das moralische Verhalten der Bürgerinnen und Bürger zu vertrauen. Dieser Schluß ist jedoch keineswegs zwingend. Dies lehrt nicht zuletzt der Blick in andere Länder, wo mit moralischem Anspruch Forderungen erhoben werden, welche nach unserer Wertordnung geradezu amoralisch sind, wenn z. B. für Schriftsteller, welche an Zuständen

⁵⁵ Dabei ist freilich zu berücksichtigen, daß hier das moralische Verhalten praktisch kostenlos ist, da die eigene Stimme am gesellschaftlichen Ergebnis nichts ändert. Hätte das eigene Verhalten einen signifikanten Einfluß, würden vermutlich nur wenige, die persönlich negativ betroffen sind, für solche Maßnahmen stimmen.

⁵⁶ So wurde im Bereich des Umweltschutzes beobachtet, daß die Beteiligung an freiwilligen Aktionen (z. B. zur Reinigung von See- und Flußufern) im Zeitablauf stark zurückging. Während zunächst, als das Problem erkannt wurde, eine große Bereitschaft bestand, einen freiwilligen Beitrag zu leisten, ließ diese Bereitschaft stark nach, als immer wieder zu solchen Aktionen aufgerufen wurde und damit die Dauerhaftigkeit dieses Problems deutlich wurde. Aus einer moralischen Pflicht für den einzelnen wurde in der Perzeption der Betroffenen eine Staatsaufgabe, für deren Bewältigung die Behörden zuständig sind. – Siehe hierzu *W. J. Baumol* und *W. E. Oates* (1979), S. 282 ff.

in ihrem Land und/oder ihrer Religionsgemeinschaft Kritik geübt haben, die Todesstrafe gefordert und so das Grundrecht der freien Meinungsäußerung grob mißachtet wird. Eine weitere Voraussetzung ist daher, daß genau jene moralischen Normen, welche demokratische politische Verfahren und freiwilligen Tausch fördern, in einer Gesellschaft allgemeine Zustimmung finden.

Dahinter steht jedoch ein grundlegendes Problem. Im Rahmen dieser Arbeit haben wir durchgängig eigennütziges Verhalten altruistischem Verhalten gegenübergestellt und dabei das altruistische Verhalten (explizit und implizit) als moralisch wertvoller eingestuft. Dies mag von einem normativen Standpunkt aus gerechtfertigt erscheinen, dennoch ergeben sich dabei erhebliche Schwierigkeiten. Oben wurde darauf hingewiesen, daß in den Klein-Kosten-Situationen, welche für unsere Überlegungen relevant sind, keine starken Anreize für ein bestimmtes Verhalten bestehen. Vor dem Hintergrund des ökonomischen Verhaltensmodells bedeutet dies, daß das Verhalten der Individuen in solchen Situationen wesentlich durch die Präferenzen und kaum oder gar nicht durch die Restriktionen beeinflusst wird. Damit ist das Verhalten prinzipiell beliebig und durch dieses Verhaltensmodell nur noch bedingt erfaßbar. Bedeutsamer ist aber die politische Konsequenz: Das Verhalten der Individuen ist kaum mehr steuerbar. Man mag zwar empirisch feststellen, daß sich die Individuen in vielen solchen Situationen moralisch verhalten, aber es gibt kaum Möglichkeiten, dies zu beeinflussen oder abzusichern.

Was die moralische Qualifikation eigennützigem Verhalten angeht, so sollte man sich überdies daran erinnern, daß dies im Prinzip eine neutrale Annahme ist, die nicht nur altruistisches Verhalten und Mitleid ausschließt, sondern auch Böswilligkeit, d. h. Mißgunst und Neid. *J. Rawls* spricht nicht umsonst von „gegenseitig desinteressierter Vernünftigkeit“ (1971, S. 168). Zudem können (nach unseren Wertvorstellungen) nicht akzeptable Ergebnisse auch dann entstehen, wenn Individuen ihre Ziele mit besten Absichten aber – nach unserer Auffassung – nicht akzeptablen Moralvorstellungen verfolgen, und selbst dann, wenn sie bei akzeptablen Moralvorstellungen die ‚Gewichte‘ falsch setzen.⁵⁷ Insofern kann der Übergang von moralischem zu selbstsüchtigem Verhalten gesellschaftlich sogar einen Fortschritt bedeuten.⁵⁸

Es gibt daher gute Gründe, durch institutionelle Arrangements Klein-Kosten-Situationen so weit als möglich zu vermeiden. Für die Ethik bedeutet dies, daß sie wesentlich als Anreizethik konzipiert werden sollte, d. h. so,

⁵⁷ Siehe hierzu auch *J. L. Mackie* (1981), S. 156.

⁵⁸ Siehe hierzu die Unterscheidung zwischen Interessen und Leidenschaften bei *A. O. Hirschman* (1977).

daß eigennütziges Verhalten moralisch akzeptable Ergebnisse zeitigt.⁵⁹ Damit wird die (gesellschaftlich) notwendige Moral der Individuen auf ein Minimum, eine *Minimalmoral* reduziert.⁶⁰ Wie in Abschnitt 3 dieser Arbeit gezeigt wurde, lassen sich Klein-Kosten-Situationen aber in wichtigen Bereichen der Gesellschaft nicht vollständig vermeiden,⁶¹ weshalb die Ethik nicht nur als Anreiz-Ethik konzipiert werden kann.⁶² Dies bedeutet, daß die Funktionsfähigkeit einer gesellschaftlichen Ordnung auch vom moralischen Verhalten ihrer Mitglieder abhängig ist. Wie wir gesehen haben, ist dies zwar riskant, aber wir haben dazu wohl keine Alternative.

Literatur

- Akerlof, G.A.* (1970), The Market for Lemons, Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84, 488 - 500.
- Andreoni, J.* (1988), Privately Produced Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism, *Journal of Public Economics* 35, 57 - 73.
- (1989), Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence, *Journal of Political Economy* 97, 1447 - 1458.
- (1990), Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm Glow Giving, *Economic Journal* 100, 464 - 477.
- Andreoni, J. / Miller, J. H.* (1993), Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma: Experimental Evidence, *Economic Journal* 103, 570 - 585.
- Anzenbacher, A.* (1995), Ethik als Anreizethik: Koreferat, erscheint in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 14.
- Arni, J.-L.* (1989), Das Verhältnis von Moral und Rationalität: Eine Auseinandersetzung mit David Gauthiers ‚Morals by Agreement‘, *Analyse und Kritik* 11, 154 - 178.
- Arrow, K. J. / Hahn, F. J.* (1971), *General Competitive Analysis*, San Francisco.
- Axelrod, R.* (1984). *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York; deutsche Übersetzung: *Die Evolution der Kooperation*, Oldenbourg, München 1988.
- Baumol, W. J. / Oates, W. E.* (1979), *Economics, Environmental Policy, and the Quality of Life*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Binmore, K.* (1993), Bargaining and Morality, in: D. Gauthier und R. Sugden (Hrsg.), *Rationality, Justice and the Social Contract: Themes from Morals by Agreement*, Harvester Wheatsheaf, New York, 131 - 156.
- Blau, P.* (1964), *Exchange and Power in Social Life*, Wiley, London.
- Bohnet, I. / Frey, B. S.* (1995), Ist Reden Silber und Schweigen Gold?, Eine ökonomische Analyse, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 115, 169 - 209.

⁵⁹ Eine solche Konzeption vertreten z. B. *K. Homann* und *I. Pies* (1994) sowie *K. Homann* und *Ch. Kirchner* (1995).

⁶⁰ Aus ähnlichen wie den hier vorgebrachten Gründen argumentiert auch *F. Ritzmann* (1993) für eine *Minimalmoral*.

⁶¹ Siehe auch *G. Kirchgässner* und *W. W. Pommerehne* (1993).

⁶² Siehe auch *A. Anzenbacher* (1995).

- Boorman, S. A. / Levitt, P. R.* (1980), *The Genetics of Altruism*, Academic Press, New York.
- Boulding, K. E.* (1973), *The Economy of Love and Fear: A Preface to Grants Economics*, Wadsworth, Belmont (CA).
- Brennan, G. / Buchanan, J. M.* (1984), Voter Choice, Evaluating Political Alternatives, *American Behavioral Scientist* 28, 185 - 201.
- — (1985), *The Reason of Rules*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Buchanan, J. M.* (1954), Individual Choice in Voting and in the Market, *Journal of Political Economy* 62, 334 - 343.
- Congleton, R. D.* (1991), The Economic Role of Work Ethic, *Journal of Economic Behavior and Organization* 15, 365 - 385.
- Darley, J. und Latané, B.* (1968), Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility, *Journal of Personality and Social Psychology* 8, 377 - 383.
- Dawes, R. M. / Thaler, R. H.* (1988), Anomalies: Cooperation, *Journal of Economic Perspectives* 2, Heft 3, 187 - 197.
- Downs, A.* (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, New York; deutsche Übersetzung: *Ökonomische Theorie der Demokratie*, Mohr (Siebeck), Tübingen 1968.
- Durrer, K. / Meier, A.* (1994), *Zerstört die Marktwirtschaft die Grundlagen der Kooperation unter den Akteuren?*, mimeo, Hochschule St. Gallen.
- Elster, J.* (1989), Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives* 3, Heft 4, 99 - 117.
- Feldman, A. M.* (1987), Welfare Economics, in: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Band 4, Macmillan, London, 889 - 895.
- Frank, R. H.* (1987), If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One With a Conscience?, *American Economic Review* 77, 593 - 604.
- (1988), *Passions Within Reason*, W. W. Norton, New York/London; deutsche Übersetzung: *Strategie der Emotionen*, Oldenbourg, München 1992.
- Frey, B. S.* (1993), Motivation as a Limit to Pricing, *Journal of Economic Psychology* 14, 635 - 664.
- (1993a), Shirking or Work Morale?, *The Impact of Regulating*, *European Economic Review* 37, 1523 - 1532.
- (1994), How Intrinsic Motivation Is Crowded Out and In, *Rationality and Society* 6, 334 - 352.
- (1994a), *On the Relationship Between Intrinsic and Extrinsic Work Motivation*, mimeo, Universität Zürich.
- Frey, B. S. / Kirchgässner, G.* (1994), *Demokratische Wirtschaftspolitik: Theorie und Anwendung*, Vahlen, München.
- Gauthier, D.* (1986), *Morals by Agreement*, Clarendon Press, Oxford.
- Gordon, S.* (1979), *A Critique of Sociobiology*, Institute for Economic Research, University, Discussion Paper No. 346, Kingston, Ontario.
- Harsanyi, J. C.* (1955), Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility, *Journal of Political Economy* 63 (1955), 309 - 321.

- Hausman, D. M. / McPherson, M. S.* (1993), Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Philosophy, *Journal of Economic Literature* 31, 671 - 731.
- Hegselmann, R.* (1988), Wozu könnte Moral gut sein?, oder: Kant, das Gefangenendilemma und die Klugheit, *Grazer Philosophische Studien* 31, 1 - 28.
- (1992), Moralität im iterativen Gefangenen-Dilemma, in: M. Hollis und W. Vossenkuhl, 183 - 190.
- Hirschman, F.* (1976), *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Hirschman, A. O.* (1977), *The Passions and the Interest: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton University Press, Princeton; deutsche Übersetzung: *Leidenschaften und Interessen: Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*, Suhrkamp, Frankfurt 1980.
- (1985), Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, *Economic Philosophy* 1, 7 - 21.
- Hollis, M. / Vossenkuhl, W.* (Hrsg.) (1992), *Moralische Entscheidung und rationale Wahl*, Oldenbourg, München.
- Homann, K. / Kirchner, Ch.* (1995), Ordnungsethik, erscheint in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 14.
- Homann, K. / Pies, I.* (1994), Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, Ethik und Sozialwissenschaften 5, 3 - 12.
- Kelman, St.* (1981), *What Prices Incentive?*, Economists and the Environment, Auburn House, Boston.
- Kirchgässner, G.* (1990), Hebt ein ‚knapper‘ Wahlausgang die Wahlbeteiligung?, Eine Überprüfung der ökonomischen Theorie der Wahlbeteiligung anhand der Bundestagswahl 1987, in: M. Kaase und H.-D. Klingemann (Hrsg.), *Wahlen und Wähler, Analysen aus Anlaß der Bundestagswahl 1987*, Westdeutscher Verlag, Opladen, 445 - 477.
- (1991), Homo oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Mohr (Siebeck), Tübingen.
- (1992), Towards a Theory of Low-Cost Decisions, *European Journal of Political Economy* 8, 305 - 320.
- Kirchgässner, G. / Pommerehne, W. W.* (1993), Low-Cost Decisions as a Challenge to Public Choice, *Public Choice* 77, 107 - 115.
- Kliemt, H.* (1985), *Moralische Institutionen*, Karl Alber, Freiburg/München.
- (1986), *Antagonistische Kooperation*, Karl Alber, Freiburg/München.
- Koller, P.* (1994), Rationales Entscheiden und moralisches Handeln, in: J. Nida-Rümelin (Hrsg.), *Praktische Rationalität: Grundlagenprobleme und ethische Anwendungen des rational-choice-Paradigmas*, Walter de Gruyter, Berlin/New York, 281 - 311.
- Krelle, W.* (1993), Ethik lohnt sich auch ökonomisch, oder: Eine ökonomische Erklärung der Ethik, mimeo, Universität Bonn.
- Kreps, D. M. / Milgrom, P. R. / Roberts, P. / Wilson, R.* (1982), Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma, *Journal of Economic Theory* 27, 245 - 252.

- Lepper, M. R. / Greene, D.* (Hrsg.) (1978), *The Hidden Costs of Reward: New Perspectives on the Psychology of Human Motivation*, Lawrence Erlbaum, New York.
- Mackie, J. L.* (1981), *Ethik: Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen*, Reclam, Stuttgart.
- Mandeville, B. D.* (1714), *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Publick Benefits*, 6. Auflage, London 1932; deutsche Übersetzung: *Die Bienenfabel, oder: Private Laster als gesellschaftliche Vorteile*, Beck, München 1988.
- Margolis, H.* (1982), *Selfishness, Altruism, and Rationality, A Theory of Social Choice*, Cambridge University Press, Cambridge.
- de Neubourg, Ch. / Vendrik, M.* (1994), *An Extended Rationality Model of Social Norms in Labor Supply*, *Journal of Economic Psychology* 15, 93 - 126.
- Opp, K.-D.* (1979), *The Emergence and Effects of Social Norms: A Confrontation of Some Hypotheses of Sociology and Economics*, *Kyklos* 32, 775 - 801.
- Pack, S.R.* (1991), *Capitalism as a Moral System*, Edward Elgar, Aldershot.
- Phelps, E. S.* (1975), *The Indeterminacy of Game-Equilibrium Growth in the Absence of an Ethic*, in: E.S. Phelps (Hrsg.), *Altruism, Morality, and Economic Theory*, Russell Sage Foundation, New York, 87 - 105.
- Piiavin, I. M. / Rodin, J. / Piiavin, J. A.* (1969), *Good Samaritanism: An Underground Phenomenon?*, *Journal of Personality and Social Psychology* 13, 289 - 299
- Rasmusen, E.* (1989), *Games and Information: An Introduction to Game Theory*, Blackwell, Oxford.
- Rawls, R.* (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.); deutsche Übersetzung: *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Suhrkamp, Frankfurt 1975.
- Riker, W. H. / Ordeshook, P. C.* (1968), *A Theory of the Calculus of Voting*, *American Political Science Review* 62, 25 - 42.
- Ritzmann, F.* (1993), *Zur Biographie des Homo oeconomicus und seiner Moral*, mimeo, Universität Zürich.
- Schüssler, R.* (1990), *Kooperation unter Egoisten: Vier Dilemmata*, Oldenbourg, München.
- Schwemmer, O.* (1985), *Ökonomische Rationalität und praktische Vernunft, oder: Kann man ethische Grundsätze zu Prinzipien ökonomischer Systeme machen?*, in: G. Enderle (Hrsg.), *Ethik und Wirtschaftswissenschaft*, Duncker und Humblot, Berlin, 33 - 53.
- Sen, A. K.* (1977), *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*, *Philosophy and Public Affairs* 6, 317 - 433; deutsche Übersetzung: *Rationalclowns: Eine Kritik der behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie*, in: K.-P. Markl (Hrsg.), *Analytische Politikphilosophie und ökonomische Rationalität Band 2: Verfassungen, Gerechtigkeit und Utopien*, Westdeutscher Verlag, Opladen 1984, 200 - 229.
- Smith, A.* (1759), *Theory of Moral Sentiment*, Millar, London; deutsche Übersetzung: *Theorie der ethischen Gefühle*, Felix Meiner Verlag, Hamburg 1985.
- (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London; deutsche Übersetzung: *Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, C.H. Beck, München 1974.

- Szczesny, G.* (1971), Das sogenannte Gute: Vom Unvermögen der Ideologen, Rowohlt, Reinbeck.
- Trivers, R. L.* (1971), The Evolution of Reciprocal Altruism, *Quarterly Review of Biology* 46, 35 - 57.
- Ursprung, H. W.* (1988), Evolution and the Economic Approach to Human Behavior, *Journal of Social Biological Structure* 11, 257 - 279.
- Vanberg, V. J. / Buchanan, J. M.* (1988), Rational Choice and Moral Order, *Analyse und Kritik* 10, 138 - 160.
- Vanberg, V. J. / Congleton, R. D.* (1992), Rationality, Morality, and Exit, *American Political Science Review* 86, 418 - 431.
- Williamson, O. E.* (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press, New York; deutsche Übersetzung: *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Unternehmen, Märkte, Kooperationen*, Mohr (Siebeck), Tübingen 1990.
- Zintl, R.* (1986), Ökonomisches Rationalitätskonzept und normorientiertes Verhalten, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 5, 227 - 239.

Zusammenfassung

Zunächst wird eine Definition moralischen Verhaltens gegeben. Danach werden in einer Klassifikation vier verschiedene Idealtypen moralischen Verhaltens unterschieden: der moralische Durchschnittsmensch, der Held, der Idealist und der Fanatiker. Entsprechend dem Anliegen einer ‚Minimalmoral‘ befaßt sich dieses Papier nur mit dem Verhalten des moralischen Durchschnittsmenschen. Unter Verweis auf ‚Kleinkosten-Situationen‘ werden mehrere Gründe angeführt, weshalb die Erfüllung bestimmter (minimaler) moralischer Anforderungen eine notwendige Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit einer demokratischen Gesellschaft mit marktwirtschaftlicher Ordnung ist. Verschiedene Versuche, Moralität auf Selbstinteresse zu reduzieren, erweisen sich bei genauerer Betrachtung als nicht überzeugend. Anschließend wird gefragt, wie moralisches Verhalten entstehen kann und unter welchen Bedingungen es sich als stabil erweist. Zum Abschluß wird auf einige Gefahren hingewiesen, die auftauchen können, wenn man sich auf das moralische Verhalten von Individuen verlassen muß.

Abstract

First, a definition and classification of moral (or altruistic) behaviour is given. Then, referring to low cost situations, several reasons are presented why some minimal moral requirements are necessary for the functioning of a democratic society with a market order. It is shown that attempts to reduce morality to self-interest, as performed by various approaches in contract and game theory, are not convincing. We discuss how moral behaviour can emerge and under which conditions it may remain stable. Finally, we point to some dangers of relying on moral behaviour.

JEL-Klassifikation: A 13