

# Marktwirtschaft und soziale Gerechtigkeit

Gestaltungsfragen der Wirtschaftsordnung  
in einer demokratischen Gesellschaft

Herausgegeben von  
Viktor J. Vanberg

Mohr Siebeck

*Viktor J. Vanberg* (Herausgeber), geboren 1943; Studium der Soziologie in Aachen und Münster, Promotion zum Dr. phil. 1974 an der TU Berlin, Habilitation 1981 an der Universität Mannheim; 1983 bis 1995 Research Associate und Professor of Economics am Center For Study of Public Choice an der George Mason University, Fairfax, VA, USA; ab 1995 Professor für Wirtschaftspolitik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und von 2001 bis 2010 Direktor des Walter Eucken Instituts in Freiburg; seit 2009 emeritierter Professor der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Mitglied des Vorstands des Walter Eucken Instituts e.V.

ISBN 978-3-16-150714-4

ISSN 0083-7113 (Untersuchungen zur Ordnungstheorie und Ordnungspolitik)

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

© 2012 Mohr Siebeck Tübingen. [www.mohr.de](http://www.mohr.de)

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

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

MICHAEL BAURMANN

## Gerechtigkeitsüberzeugungen als kollektives Wissen

### Marktwirtschaft und Gerechtigkeit aus der Sicht der Soziologie<sup>1</sup>

#### 1. „Etatismus“ und „Individualismus“ als Gerechtigkeitsparadigmen

Die soziologische Gerechtigkeitsforschung beschäftigt sich mit der *empirischen* Frage, welche Prinzipien der Gerechtigkeit von Menschen tatsächlich vertreten werden, wie sich die Entstehung dieser Überzeugungen im Kontext verschiedener Kulturen, Gesellschaften, Organisationen, Gruppen und sozialen Beziehungen erklären lässt und welche Konsequenzen die Erfüllung bzw. Nicht-Erfüllung von Gerechtigkeitsvorstellungen für die Handlungsweisen und Einstellungen von Menschen haben (Überblicke etwa bei Kluegel, Mason und Wegener 1995; Müller und Wegener 1995; Liebig, Lengfeld und Mau 2004). Gerechtigkeitsüberzeugungen, die sich auf die Marktwirtschaft, ihre Ergebnisse und ihre gesellschaftliche Einbettung beziehen, sind als Randbedingungen (wirtschafts)politischen Handelns und seiner Spielräume von großer Bedeutung. Insbesondere haben sie einen wesentlichen Einfluss darauf, inwieweit in der Bevölkerung ein staatlicher Interventionismus in wirtschaftliche Abläufe abgelehnt, geduldet oder gefordert wird und ob und welche wohlfahrtsstaatlichen Maßnahmen als gerechtfertigt betrachtet werden. In demokratischen Gesellschaften bilden die Gerechtigkeitsüberzeugungen der Bevölkerung aber nicht nur eine wesentliche Restriktion für politische Gestaltungsmöglichkeiten. Sie können auch die Relevanz akademischer Debatten über Marktwirtschaft und Gerechtigkeit erheblich relativieren – zumindest setzen sie die Frage auf die Tagesordnung, ob und unter welchen Bedingungen „ethische Diskurse“ die Mechanismen öffentlicher Meinungsbildung und damit die Gerechtigkeitsüberzeugungen der Bürger überhaupt erreichen und beeinflussen können.

Unter dem Gesichtspunkt, dass die in einer Population tatsächlich vorhandenen Gerechtigkeitsüberzeugungen von kritischer Bedeutung für die praktische Umsetzung von normativen Prinzipien und Idealen sind, liefern die empi-

---

<sup>1</sup> Ich danke Erich Weede für seinen kritischen Kommentar, der mit der üblichen Prägnanz und Klarsicht auf Schwachstellen und offene Fragen in meinem ursprünglichen Text hingewiesen hat. Er hat mir für meine Überarbeitung viele Anregungen gegeben, obwohl ich mir sicher bin, dass ich ihn auch jetzt nicht zufrieden stellen werde. Ich danke außerdem der Stiftung Alfred Krupp Kolleg Greifswald, dass ich meinen Beitrag während eines Fellowships am Krupp Wirtschaftskolleg in Greifswald fertig stellen konnte.

rischen Studien der soziologischen Gerechtigkeitsforschung zum Thema Marktwirtschaft und Gerechtigkeit neben wichtigen Einzelergebnissen einen bemerkenswerten allgemeinen Befund (vgl. Wegener und Liebig 1993; Kluegel und Miyano 1995; Liebig und Wegener 1995; Svallfors 2005; Liebig und Schupp 2008). Zum einen stellen sie Gerechtigkeitsüberzeugungen fest, die sich mit den jeweiligen sozialen Positionen und Erfahrungshintergründen, insbesondere den Arbeits- und Einkommensverhältnissen der betreffenden Personen in Verbindung bringen lassen. Solche kontextsensiblen Gerechtigkeitsüberzeugungen differenzieren sich typischerweise in verschiedenen Dimensionen und können relativ spezifischen Inhalt haben: So wird etwa *Chancengerechtigkeit* gemessen an der Ressourcenausstattung, die eine Person zur Teilnahme an einem fairen Wettbewerb benötigt, *Bedarfsgerechtigkeit* bezieht sich auf eine ausreichende Verfügung über Güter, mit denen als legitim erachtete Grundbedürfnisse befriedigt oder Grundfähigkeiten erworben werden können, *Leistungsgerechtigkeit* operiert mit Kriterien für eine angemessene Relation zwischen Einkommen und individuellem Aufwand bzw. Erfolg, *Verteilungsgerechtigkeit* schließlich bezieht sich auf die Art der Distribution vorhandener oder erwirtschafteter Güter.

Zum anderen aber lassen sich regelmäßig auch Gerechtigkeitsüberzeugungen identifizieren, die *nicht* kurzfristig mit den individuellen Lebenssituationen und Erfahrungen ihrer Träger variieren und die von persönlichen Kontexten und Besonderheiten eher unabhängig sind. Solche Überzeugungen dominieren als „Gerechtigkeitsparadigmen“ die Mehrheitsmeinung ganzer Gesellschaften über lange Zeiträume und zeigen sich historisch erstaunlich robust gegenüber sozialstrukturellen oder politischen Änderungen und Einflüssen. Im Unterschied zu den situativ responsiven Gerechtigkeitsüberzeugungen sind sie eher allgemeiner Natur und verkörpern Urteile und Wertungen, die generelle Haltungen und Einstellungen festlegen. Exemplarisch gilt das für die beiden prinzipiell divergierenden Überzeugungen, die man als „Individualismus“ und „Estatismus“ etikettiert hat und die sich jeweils schwerpunktmäßig den USA einerseits und Kontinentaleuropa und insbesondere auch Deutschland andererseits zuordnen lassen (vgl. Kluegel und Smith 1986; Abercrombie et al. 1990; Wegener 1992; Haller et al. 1995; Liebig und Wegener 1995; Gerhards 2000).

Idealtypisch entspricht eine individualistische Überzeugung der Auffassung, dass die Güterverteilung, die der Markt hervorbringt, als im Prinzip gerecht anzusehen ist, weil jedes Individuum die Freiheit und das Recht hat, als Teilnehmer an dem Marktgeschehen seine Fähigkeiten in einen fairen Wettbewerbsprozess einzubringen, in dem es selber autonom entscheiden kann, wie es seine Interessen verfolgt. Estatistische Überzeugungen zeichnen sich demgegenüber durch die Einschätzung aus, dass man die Gerechtigkeit einer Güterverteilung nicht primär an der Art ihres Zustandekommens, sondern vor allem an dem Ergebnis messen muss. Wenn dieses Ergebnis etwa die Befriedigung grundlegender Bedürfnisse bestimmter Personengruppen nicht sicherstellen kann oder zu große Ungleichheiten einschließt, dann muss das Ergeb-

nis des Marktprozesses politisch durch redistributive Maßnahmen korrigiert und „gerechter“ gemacht werden. Estatistische Vorstellungen verlangen aber nicht nur ex post-Maßnahmen, sondern erwarten auch direkte staatliche Interventionen in den Marktprozess, um ungerechte Ergebnisse von vornherein zu verhindern.

Solche allgemeinen Gerechtigkeitsparadigmen und generalisierten Einstellungen gegenüber der Marktwirtschaft sind besonders folgenreich. Hinter ihnen stehen keine marginalen Bewertungsdifferenzen, sondern grundsätzliche Unterschiede: Zugespielt kann man sagen, dass im Fall des Estatismus Marktwirtschaft prinzipiell als ein wirtschaftlicher Mechanismus ohne inhärente moralische Qualität gesehen wird, er ist bestenfalls normativ neutral. Der marktwirtschaftliche Mechanismus mag zwar effizienter funktionieren als alternative Systeme, seine Ergebnisse bedürfen aber einer externen moralischen Bewertung und kontinuierlicher Überprüfung. Der Output der Marktwirtschaft als solcher hat keine besondere normative Auszeichnung verdient. Eine Marktwirtschaft ist nur dann gerecht, wenn sie gerechte Ergebnisse produziert. Da ihr Mechanismus aber solche Ergebnisse nicht garantieren kann, muss durch staatliche Interventionen regelmäßig in ihn eingegriffen werden.

Aus der Sicht des Individualismus gesteht man dagegen dem Markt als einer Institution freiwilliger Verträge auf der Basis garantierter individueller Rechte eine inhärente Moral im Sinne einer grundlegenden Verfahrensgerechtigkeit zu. Der Marktprozess verkörpert demnach bereits also solcher ein Prinzip der Gerechtigkeit und sein Ergebnis hat deshalb auch einen eigenen moralischen Wert. Daraus folgt nicht, dass dieses Ergebnis grundsätzlich sakrosankt wäre. Es folgt aber, dass eine Ergebniskorrektur unter einem besonderen Rechtfertigungszwang steht und ihre Ziele mit dem Wert der Verfahrensgerechtigkeit abgewogen werden müssen. Das heißt auch, dass direkte staatliche Eingriffe in den Marktmechanismus selber nicht nur instrumentell gesehen werden dürfen: Sie müssen vielmehr auch unter dem Gesichtspunkt beurteilt werden, inwieweit sie legitime Rechte der Marktteilnehmer beeinträchtigen. Indem sich moralische Bewertungen des Marktes aus dieser Perspektive nicht zuerst auf das Ergebnis, sondern auf den Prozess richten, konzentrieren sich normative Anforderungen auf die Qualität dieses Prozesses selbst: also etwa auf die Freiwilligkeit von Verträgen, Rechtssicherheit und rechtliche Gleichheit, hinreichende Zugangschancen, Verhinderung von Vermachtung und Rent-seeking, das Vorhandensein von Exit-Optionen oder eines wirksamen Schutzes vor Täuschung, Betrug und Erpressung.

Die praktische Relevanz der Alternative zwischen Individualismus und Estatismus wird noch einmal deutlich, wenn man sie unter dem Gesichtspunkt gegenüber stellt, dass mit ihnen jeweils eine Umkehrung der „Beweislastregel“ verbunden ist. Aus der Sicht des Individualismus sind zwar beispielsweise redistributive Maßnahmen nicht generell abzulehnen, sie müssen aber unter der Prämisse gerechtfertigt werden, dass die gegebene Güterverteilung in einer Marktwirtschaft das Ergebnis eines prinzipiell gerechten Prozesses ist und nur

aufgrund höherwertiger Ziele und Gesichtspunkte korrigiert werden darf. Aus der Sicht des Etatismus gilt umgekehrt, dass man das „blinde“ Verteilungsergebnis des Marktes nur dann hinnehmen darf, wenn dieses Ergebnis als solches nach externen Kriterien gerechtfertigt ist. Für den politischen Diskurs in Demokratien ergeben sich deshalb unterschiedliche Bedingungen und Anforderungen, die zu deutlich unterschiedlichen Entscheidungen und damit am Ende auch zu entsprechend unterschiedlichen Politiken und Institutionen führen können. So kann etwa ein Wohlfahrtsstaat zwar sowohl aus einer etatistischen als auch einer individualistischen Perspektive gerechtfertigt werden, die Argumente unterscheiden sich aber und auch die Hürden, die entsprechende staatliche Maßnahmen nehmen müssen. Die Institutionen selber können sich, wie man weiß, in der Folge dann ebenfalls erheblich unterscheiden.

Wie ist es aber nun zu erklären, dass zumindest in den meisten kontinental-europäischen Ländern und vor allem auch in Skandinavien und Deutschland der Etatismus als gefestigte und dauerhafte Grundüberzeugung vorherrscht und die Gerechtigkeit der Marktwirtschaft damit vor allem an externen Kriterien gemessen wird, während in den USA der Individualismus als Paradigma vergleichbar weit verbreitet ist und demnach die Gerechtigkeit der Marktwirtschaft eher als eine interne Qualität des Marktprozesses selber gesehen wird?

## 2. „Reaktionsthese“ und „Sozialisationsese“

Dem empirischen Phänomen, dass sich sowohl allgemeine, ganze Gesellschaften über erhebliche Zeiträume hinweg dominierende Gerechtigkeitsparadigmen als auch spezifische, mit den individuellen Lebensumständen und Erfahrungen variierende Gerechtigkeitsüberzeugungen feststellen lassen, begegnet man in der soziologischen Gerechtigkeitsforschung mit zwei unterschiedlichen Erklärungsansätzen: Zum einen wird die Entstehung von Gerechtigkeitsüberzeugungen – etwa unter Anwendung von sozialpsychologischen oder Rational Choice-Theorien – als individuelle *Reaktion* auf bestimmte soziale, politische und ökonomische Gegebenheiten und Lebenskontexte erklärt. Zum anderen führt man sie auf eine *Sozialisation* in gesellschaftlich bereits vorhandene Vorstellungen und Auffassungen zurück.<sup>2</sup> Viele Vertreter der Gerechtigkeitsforschung nehmen dabei an, dass man bei der Interpretation und Erklärung der vorliegenden Daten *beide* Ansätze benötigt. Eine alleinige Rückführung von Gerechtigkeitsüberzeugungen auf die Mikroebene der individuellen Verarbeitung von persönlichen Erfahrungen und Lebensumständen im Sinne der „Reaktionsthese“ ist in den Augen dieser Autoren nicht möglich: Es bleibe ein signifikanter Anteil unerklärter Varianz übrig, ein „Rest“ an Überzeugungen, deren Basiselemente relativ unabhängig von sozialstrukturellen Bedin-

<sup>2</sup> „Justice theory assumes that such beliefs are in part rooted in referential structures activated in at least two domains, *microlevel* domains (such as the family and workplace) and *macrolevel* domains (based on cultural beliefs and structural contingencies).“ Alwin et al. (1995: 112).

gungen, persönlichen Positionen und materiellen Interessenlagen seien (Müller und Wegener 1995: 28).<sup>3</sup> Solche Überzeugungen wären dagegen an das jeweilige kulturell-gesellschaftliche und nationale Umfeld gebunden. Sie folgten Entwicklungspfaden, die auf der Makroebene determiniert würden und von den situativen individuellen Erfahrungen und Einflüssen relativ „abgekoppelt“ seien. Deshalb gelte: „attention must be paid to history and culture as autonomous factors, shaping ideology independent of class interests.“ (Kluegel et al. 1995: 182) Auf der anderen Seite sei aber auch klar, dass auf solche Weise durch Sozialisation vermittelte Gerechtigkeitsvorstellungen nicht allein die Überzeugungen der Individuen bestimmten, sondern dass sie im Sinne der Reaktionsthese von „sekundären“ Sichtweisen sozialer Gerechtigkeit, die als individuelle Verarbeitung sozialstruktureller Bedingungen und persönlicher Lebensumstände erklärt werden könnten und müssten, ergänzt und teilweise auch überformt und konterkariert würden (vgl. für eine solche „duale“ Sichtweise Kluegel und Smith 1986: 5f., 19ff.; Wegener und Liebig 1993: 684ff.; Kluegel, Mason und Wegener 1995: 9ff.; Liebig und Wegener 1995: 266; Mason 1995: 71ff.; Mau 2003: 20ff.; Liebig und Krause 2006: 262ff.).

Die additive Verwendung dieser beiden Erklärungsansätze ist allerdings kein sehr befriedigender Zustand: *Erstens* stehen die Reaktionsthese und die Sozialisationsthese ziemlich unverbunden nebeneinander. Die Übernahme von Gerechtigkeitsvorstellungen durch Sozialisation scheint demnach ganz anderen, auf der gesellschaftlichen Makroebene angesiedelten Mechanismen zu folgen, als die Entstehung von Gerechtigkeitsüberzeugungen durch psychologische oder rationale Reaktionen auf persönliche Erfahrungen und Lebensumstände. Es ist aber nicht sehr plausibel, dass die persönliche Akzeptanz von Gerechtigkeitsprinzipien und die individuelle Urteilsbildung in diesem Bereich auf zwei grundsätzlich verschiedene Mechanismen bzw. Ursachen zurückgehen.

*Zweitens* bleibt die Sozialisationsthese vage und pauschal im Vergleich mit den subtilen und differenzierten Ansätzen, die sich auf die individuelle Verarbeitung kontextueller Faktoren und Einflüsse beziehen und dabei mit elaborierten Annahmen über psychologische Dispositionen oder rationale Handlungs- und Entscheidungsstrategien operieren. Begriffe wie „Kulturkonstanten“, „Kulturwerte“, „Kulturgeschichte“ oder „normative Kulturen“ erscheinen demgegenüber eher als Platzhalter denn als Hinweise auf eine ausgereifte Theorie, die den „normativen Zwang“ gesellschaftlich tradierter Ideologien erklärt und verständlich macht. Dass eine solche Theorie nicht verfügbar ist, zeigt sich nicht zuletzt auch daran, dass viele Sozialwissenschaftler von dem offensichtlich frappanten Unterschied zwischen dem Erfolg der „Gerechtigkeitssozialisation“ in den westlichen, kapitalistischen Staaten und dem Misserfolg der erheblich aufwendigeren Indoktrinationsbemühungen in den

<sup>3</sup> „However, other factors, the unexplained ‚rest‘, are not a redundant category, but rather the decisive element.“ (Mau 2003: 23).

ehemaligen Ostblockstaaten überrascht und erstaunt waren und sind.<sup>4</sup> Einfache und eindimensionale Erklärungsmuster wie etwa George Homans Hypothese: „... what people say ought to be is determined in the long run and with some lag by what they find in fact to be the case“ (1974: 250), oder die Annahme, dass Menschen eine grundlegende Disposition haben zu glauben, dass das, was tatsächlich passiert, auch mit rechten Dingen zugehe, sind offenbar hoffnungslos unterkomplex.<sup>5</sup>

*Drittens* scheint die Reaktionsthese im Vergleich mit der Sozialisationsthe-  
se in das andere Extrem zu verfallen: Während bei der Sozialisationsthe-  
se individuelle Verarbeitungsmechanismen tendenziell ganz ausgeblendet werden  
und eine Art Automatismus kollektiver Einflüsse unterstellt wird, fokussiert  
die Reaktionsthese *allein* auf individuelle Mechanismen und blendet die sozia-  
le Dimension der Überzeugungsbildung und ihre Abhängigkeit von kollektiven  
Zusammenhängen und Einflussfaktoren aus. Die Herausbildung von  
Überzeugungen ist aber praktisch immer ein individueller *und* kollektiver Pro-  
zess. So setzt etwa die in der Gerechtigkeitsforschung häufig als Erklärung in  
Anspruch genommene Generalisierung individueller Erfahrungen zu allge-  
meinen Gerechtigkeitsprinzipien (vgl. etwa Liebig und Krause 2006: 263) in-  
terpretative und abstrahierende Leistungen voraus, die in der Regel keines-  
wegs trivial sind und kaum von einem Einzelnen isoliert und unabhängig von  
den Einflüssen und Auffassungen anderer Personen erbracht werden. Und  
auch wenn es um die möglichen Konsequenzen bestimmte Politiken und Insti-  
tutionen für die eigenen Interessen geht, wird ein Individuum nicht auf sich al-  
lein gestellt und auf eigene Faust die notwendigen Informationen über die re-  
levanten politischen, ökonomischen und sozialen Zusammenhänge recherchieren  
und bewerten können. Ein Verständnis der Entstehung von Gerechtigkeits-  
überzeugungen als eines sozial eingebetteten Prozesses der individuellen *und*

<sup>4</sup> „Even during the communist period, the formal ideology of communism never took hold very well in any country, even after years of socialization. ... in the communist states, where political socialization was so much uniform, centralized, and intense, it was somewhat surprising how little the ideological principles had taken hold.“ (Mason 1995: 73). „This is why the unusual ease of the disintegration of several of these regimes in 1989 was staggering, not only for their citizens, but for most foreign observers as well.“ (Alwin et al. 1995: 110).

<sup>5</sup> Das gilt auch für neuere Versuche, die Sozialisationsthese in einen institutionalistischen Ansatz einzubetten: „... institutions embody moral conceptions. Their very existing can prepare the moral opinions of those participating by means of filtering and emphasizing certain norms. People have the tendency to accommodate themselves within a given institutional structure and to develop habitual loyalties.“ (Mau 2003: 41; ähnlich Svallfors 2003: 514ff.). Die Erfahrungen mit den ehemaligen Ostblockstaaten belegen aber, dass das bloße Vorhandensein bestimmter institutioneller Strukturen *allein* nicht hinreichend ist, damit sie von den unter ihnen lebenden Menschen auch akzeptiert werden. Dazu müssen offenbar noch weitere Bedingungen erfüllt sein.

kollektiven Urteilsbildung sollte deshalb Bestandteil *jeder* Erklärung solcher Überzeugungen sein.<sup>6</sup>

Ich möchte deshalb im Folgenden über einen theoretischen Rahmen spekulieren, der die Erklärungsansätze in der soziologischen Gerechtigkeitsforschung möglicherweise sinnvoll erweitern kann, indem er die Entstehung von individuellen Gerechtigkeitsüberzeugungen auf einen kollektiven Interpretations- und Lernprozess bezieht. Dabei interessiert mich insbesondere die Frage, inwieweit eine solche Sichtweise zu einer Erklärung für den eigenständigen Entwicklungspfad gesellschaftsübergreifender Gerechtigkeitsparadigmen wie den Etatismus oder Individualismus beitragen kann.

Die Grundidee dieser Sichtweise besteht darin, dass Gerechtigkeitsüberzeugungen *Bestandteile eines kollektiven Wissens* sind – einer Gruppe, einer Klasse, einer Gesellschaft – und der Einzelne seine persönlichen Vorstellungen über Gerechtigkeit erwirbt, indem er auf dem Hintergrund seiner individuellen Erfahrungen und Einstellungen an diesem kollektiven Wissen partizipiert. Dabei wird ein sehr weiter Begriff von „Wissen“ unterstellt, der empirische als auch normative Bestandteile umfasst und sich von seiner philosophisch-erkenntnistheoretischen Verwendung deutlich unterscheidet. Er orientiert sich stattdessen an einer „Street-level-epistemology“ (Hardin 1992), in der die Begründungs- und Rechtfertigungsansprüche, die mit einem akademischen Begriff des Wissens verbunden werden, weitgehend entfallen und pragmatische und heuristische Gesichtspunkte der Alltagspraxis und des Commonsense vorherrschen.<sup>7</sup>

Als weitere wesentliche Annahme wird vorausgesetzt, dass eine Person ihr individuelles Wissen zum allergrößten Teil nicht aufgrund ihrer eigenen Erfahrungen und Überlegungen erwirbt, sondern als Mitglied einer „epistemischen Gemeinschaft“ mit und von anderen Personen, die gemeinsam über ein bestimmtes kollektives Wissen verfügen. Das gilt für relativ kleine Gruppen – wie etwa die Mitarbeiter in einem speziellen Betrieb – über Großgruppen – wie Klassen, Kirchen oder Gewerkschaften – bis hin zu ganzen Gesellschaften. Aber Individuen übernehmen nicht einfach unbesehen das kollektive Wis-

<sup>6</sup> Die grundsätzliche Relevanz der sozialen Dimension individueller Überzeugungsbildung wird von Steffen Mau zwar genannt: „Public discourse, the press and political actors play their part in forming what people perceive as being fair and appropriate.“ (2003: 195 vgl. auch 46f.). Sie wird aber an keiner Stelle seiner Studie weiter vertieft oder als erklärender Faktor berücksichtigt. Lutz Leisering (2004) geht dagegen von vornherein von der zentralen Bedeutung „normativer Diskurse“ für die Vermittlung von „Wertideen“ aus, in seiner diskursanalytischen Untersuchung bleibt aber ebenfalls offen, unter welchen Bedingungen sich bestimmte „normative Diskurse“ in einer Gesellschaft tatsächlich in entsprechende Gerechtigkeitsüberzeugungen der Individuen umsetzen.

<sup>7</sup> Die folgenden Überlegungen sind aber nicht davon abhängig, dass man diesen Wissensbegriff verwendet. In der Sache würde sich nichts Wesentliches ändern, wenn man stattdessen von „Überzeugungen“, „Auffassungen“ oder „Meinungen“ sprechen würde. Allerdings wäre es dann begrifflich weniger deutlich, dass für die Alltagspraxis diese Unterscheidungen nicht trennscharf sind.

sen ihrer Gruppe. Die entscheidende Voraussetzung dafür, dass sie an die Wahrheit und Verlässlichkeit der kollektiven Überzeugungen glauben, ist das Vorhandensein *epistemischer Vertrauenswürdigkeit*. Epistemische Vertrauenswürdigkeit entscheidet darüber, ob von anderen übermittelte Sachverhalte und Grundsätze für wahr und richtig gehalten werden oder nicht – und das ist auch der Schlüssel zum Verständnis, warum manche „Sozialisationsprozesse“ gelingen und manche als Indoktrinationsversuche scheitern.

### 3. Die soziale Dimension des Wissens

#### 3.1 Wissen aus zweiter Hand

Die systematische Analyse des Wissenstransfers an diejenigen, die dieses Wissen nicht selber produziert haben, ist im Fokus der sogenannten „Sozialen Erkenntnistheorie“. Das Forschungsprogramm der Sozialen Erkenntnistheorie hat sich vor dreißig Jahren aus einer Kritik an der philosophischen Erkenntnistheorie entwickelt und sich seitdem eines kontinuierlich anwachsenden Interesses erfreut, bislang allerdings vorwiegend unter Philosophen (vgl. Goldman 1978; 1987; 1999; Hardwig 1985; Fuller 1988; Coady 1992; Matilal und Chakrabarti 1994; Schmitt 1994). Die Soziale Erkenntnistheorie bietet aber auch fruchtbare Anschlussmöglichkeiten für die Sozialwissenschaften, was im Folgenden für die empirische Gerechtigkeitsforschung plausibel gemacht werden soll (für andere sozialwissenschaftliche Anwendungen vgl. Hardin 1997; 2002; 2009; Baumann 2007; 2010; Baumann und Brennan 2009).

Ausgangspunkt der Sozialen Erkenntnistheorie ist die elementare Tatsache, dass der weit überwiegende Teil des Wissens, über das Individuen verfügen, nicht aus erster Hand stammt, sondern von anderen Quellen bezogen wird: Das individuelle Wissen über die Welt geht zum allergrößten Teil zurück auf die *Zeugnisse* anderer. Die Abhängigkeit von dem Zeugnis anderer ist dabei eine *starke* Abhängigkeit in dem Sinne, dass die Rezipienten in der überwiegenden Zahl der Fälle die Zuverlässigkeit und Fundiertheit eines Zeugnisses nicht selber überprüfen können. Der Grund dafür ist zum einen ein *Ressourcenproblem*: Der Einzelne hat einfach nicht die Zeit und die Möglichkeiten, sich über die Qualität aller Informationen, Annahmen und Weltansichten ein eigenes Urteil zu bilden. In Gesellschaften mit einer signifikanten epistemischen Arbeitsteilung zwischen Experten und Laien kommt in vielen Bereichen ein *Kompetenzproblem* dazu: Als Laie fehlen einem die besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten des Experten, wenn man den Wahrheitsgehalt seiner Auskünfte und Aussagen überprüfen will.

Das Kompetenzproblem ist auch und vor allem in der modernen „Wissensgesellschaft“ omnipräsent. Die Individuen sind gerade in einer solchen Gesellschaft in überwältigendem Maße von dem Wissen von Experten und Spezialisten abhängig, deren Qualifikationen und Kompetenzen sie nicht unmittelbar bewerten können. Sie verlassen sich dabei nicht nur auf die Auskünfte von Ärzten, Rechtsanwälten, Ökonomen, Physikern, Ingenieuren, Meteorologen

oder Historikern. Sie orientieren sich auch an der Autorität von Politikern, Gewerkschaftlern, Intellektuellen, Priestern oder anderen gesellschaftlichen Meinungsführern in politischen, moralischen oder weltanschaulichen Fragen. Die Abhängigkeit von externen Quellen sowie insbesondere von epistemischen Autoritäten mit einem Spezialwissen ist eine unvermeidbare Folge der immer weiter fortschreitenden kognitiven Arbeitsteilung und Differenzierung (Kitcher 1990). Experte und Autorität ist man höchstens in einem sehr kleinen Ausschnitt des kollektiven Wissens, die meiste Zeit und in den meisten Bereichen sind *alle* Menschen Laien. Man kann es tatsächlich als ein „Paradox des Wissens“ bezeichnen, dass Individuen umso weniger wissen desto mehr sie als Kollektiv wissen – ein Phänomen, das bereits Max Weber in einer berühmten Passage als unausweichliche Konsequenz der „Entzauberung der Welt“ durch Wissenschaft beschrieb (Weber 1922: 593f.). Das bedeutet, dass die Qualität individuellen Wissens nicht vorrangig ein Ergebnis der Qualität individueller Fähigkeiten und Einsichten ist, sondern abhängt von der Qualität der kollektiven Wissensproduktion. Ob individuelle Erkenntnisstrategien bei der Orientierung in der Welt in ein zuverlässiges Wissen und fundierte Überzeugungen münden, wird zum größten Teil von externen Bedingungen bestimmt, die der Kontrolle und dem Einfluss des Einzelnen weitgehend entzogen sind.

Wie schon betont, zählen nach dem hier gewählten Sprachgebrauch zu dem kollektiven Wissen einer Gruppe oder Gesellschaft nicht nur empirische Fakten und ihre wissenschaftlich-technische Erklärung, sondern auch normative Überzeugungen, moralische Prinzipien und ihre ethische Rechtfertigung. Das Alltagsverständnis macht in der Regel keinen Unterschied zwischen der Wahrheit von deskriptiven und der „Wahrheit“ von normativen Aussagen (Mackie 1981: 32ff.; Hardin 2009: 101ff.). In diesem Verständnis ist es ebenso eine Tatsache, dass es falsch ist, einen anderen Menschen zu berauben oder zu belügen, wie es eine Tatsache ist, dass bestimmte Medikamente Krankheiten heilen oder sich die Erde um die Sonne dreht. Und ebenso wie der Glaube an die Heilkraft bestimmter Medikamente oder die Wahrheit astronomischer Aussagen bei den allermeisten Menschen nicht auf selbständig erworbenes Wissen zurückgeht, so ist auch der Glaube an die Verwerflichkeit egoistischen Handelns oder an die Richtigkeit bestimmter Gerechtigkeitsprinzipien in der überwiegenden Zahl der Fälle nicht das Ergebnis eigener individueller Reflexion und Überlegung oder gar einer systematischen Auseinandersetzung mit ethischen Theorien und Argumenten. Auch die Entstehung und Verbreitung solcher normativer Überzeugungen muss deshalb als ein Prozess *sozialer* und nicht nur individueller Einsicht und Erkenntnis verstanden und analysiert werden und damit als ein Prozess, bei dem die Übernahme von Annahmen und Auffassungen von anderen Personen als epistemischen Quellen wesentlich ist

(vgl. Singer 1972; Jones 1999; Driver 2006; Hills 2009).<sup>8</sup> Die Frage rückt dann in den Vordergrund, *unter welchen Bedingungen* Individuen bereit sind, etwa Gerechtigkeitsprinzipien, die durch das Zeugnis anderer vermittelt und bekräftigt werden, als wahr oder richtig zu akzeptieren.

### 3.2 Wissen durch epistemisches Vertrauen

Vertrauen kommt eine Schlüsselrolle bei der Wissensvermittlung durch Zeugnis zu: Die grundlegende strategische Struktur eines Wissenstransfers kann als „Vertrauensproblem“ charakterisiert werden. Ein Vertrauensproblem ist in Situationen verkörpert, in denen bestimmte Personen in ihrem Wohlergehen abhängig von anderen Personen sind, ohne dass sie die Handlungsweisen dieser Personen vollständig kontrollieren können (vgl. Lahno 2002: 25ff.). „Vertrauen“ bedeutet unter dieser Bedingung, dass man das Risiko in einer solchen Konstellation akzeptiert und sich damit gegenüber anderen Personen verletzlich macht. Der Anreiz, ein solches Risiko zu akzeptieren, besteht darin, dass im Fall der Erfüllung des Vertrauens die Lage des Vertrauensgebers sich gegenüber dem Zustand verbessert, in dem er das Risiko des Vertrauens scheut. Alle diese Bedingungen sind im Fall eines Wissenstransfers zwischen einem „Kommunikator“ oder „Informanten“ und einem „Rezipienten“ erfüllt (vgl. Hardwig 1991; Govier 1997: 51ff.; Foley 2001; Baumann 2010).

Situationen mit Vertrauensproblemen sind universelle Elemente menschlicher Kooperation und ihre Struktur ist verantwortlich für den grundlegend dilemmatischen Charakter sozialer Ordnung. Die Tatsache, dass ein Vertrauensproblem auch bei einem Wissenstransfer zwischen Rezipienten und Kommunikatoren vorliegt, zeigt, dass die Wissenserweiterung durch Zeugnis Element einer sehr viel umfassenderen Klasse von Situationen ist, die wesentlich für menschliche Interaktionen sind und gemeinsam die gleichen exemplarischen Eigenschaften aufweisen. In den Sozialwissenschaften haben Theorien und empirische Studien zu den sozialen Funktionen von Vertrauen seit längerer Zeit Konjunktur. Die epistemische Rolle des Vertrauens wurde dabei allerdings wenig thematisiert.

Vertrauen muss auch im epistemischen Kontext kein „blindes“ Vertrauen sein, auch dann nicht, wenn der Rezipient den Wahrheitsgehalt der bezeugten Fakten und Zusammenhänge nicht selber verifizieren kann. Es ist für einen Rezipienten vielmehr dann eine rationale Entscheidung, eine von ihm selber nicht überprüfbare Behauptung oder Beurteilung zu akzeptieren, wenn er die hinreichende *Vertrauenswürdigkeit* eines Kommunikators unterstellen kann.

<sup>8</sup> Dabei ist zu berücksichtigen, dass empirische Annahmen ohnehin eine wichtige Rolle für die Akzeptanz oder Ablehnung normativ-moralischer Prinzipien spielen: So wird man etwa die Gerechtigkeit wohlfahrtsstaatlicher Umverteilungen anders einschätzen, wenn man der Meinung ist, dass die meisten Bedürftigen ihre Notlage selbst verschuldet haben, als wenn man es für eine empirische Tatsache hält, dass sie in der Regel ohne eigene Schuld in Not geraten sind.

Für epistemische Vertrauenswürdigkeit sind drei Klassen von Faktoren relevant:

1. *Kompetenz.* Zuverlässige und nützliche Wissenstransfers sind abhängig sowohl von den kognitiven und intellektuellen Fähigkeiten eines Kommunikators als auch von seinen externen Ressourcen, um Fakten und Zusammenhänge in einem bestimmten Bereich zu recherchieren, zu analysieren und zu bewerten.
2. *Extrinsische Anreize.* Nutzen und Kosten, Lohn und Strafe, Anerkennung und Verachtung können Kommunikatoren motivieren, ihr kognitives Potential und ihre Ressourcen auszuschöpfen, um detailliertes und nützliches Wissen zu erwerben und an andere weiterzugeben. Externe Anreize können aber auch dazu verleiten, sich opportunistisch zu verhalten, nachlässig zu recherchieren, Ressourcen zu missbrauchen und Rezipienten mit falschen oder irreführenden Informationen und Beurteilungen zu täuschen.
3. *Intrinsische Anreize.* Emotionale Bindungen der Solidarität, Sympathie und des Wohlwollens, die Internalisierung gemeinsamer sozialer Werte und Normen, moralische Tugenden und persönliche Integrität können Kommunikatoren dazu bewegen, sich für die Interessen der Rezipienten einzusetzen und wertvolles Wissen und fundierte Urteile an sie zu vermitteln. Emotionale Aversionen, Abneigung und Hass, die Internalisierung abweichender Werte und Normen, moralische Defizite und persönliche Schwächen sind potentielle Gründe, Rezipienten zu täuschen und zu betrügen und falsches Zeugnis abzulegen.

Für einen Rezipienten ist es demnach dann eine rationale Entscheidung, eine von ihm selbst nicht überprüfbare Behauptung oder Beurteilung zu akzeptieren, wenn er das hinreichende Vorliegen entsprechender Kompetenzen und Anreize auf Seiten des Kommunikators unterstellen kann. Prinzipiell kann ein Rezipient *diese* Tatsachen auch dann überprüfen, wenn er die Wahrheit und Richtigkeit der übermittelten Behauptungen und Beurteilungen selber *nicht* überprüfen und bewerten kann.

Die Komplexität von Situationen, in denen ein Wissenstransfer stattfindet, variiert freilich erheblich (vgl. Fricker 1994). Um die Zuverlässigkeit einer Auskunft über die Tageszeit zu beurteilen, benötigt man üblicherweise keine weit reichenden Erkenntnisse über die speziellen Kompetenzen, Anreize und Motive eines Kommunikators. Anders sieht es dagegen aus etwa im Fall von Zeugnissen wissenschaftlicher Experten, akademischer Autoritäten oder politischer und ideologischer Meinungsführer, deren besondere Qualifikationen, Einsichtsfähigkeiten und Kenntnisse ein Rezipient nicht ohne weiteres beurteilen kann. Hier existiert nicht nur die „normale“ Informationsasymmetrie zwischen Rezipienten und Kommunikatoren, sondern auch eine möglicherweise tief greifende Kompetenz-Asymmetrie. Die Schwierigkeiten bei der Überprüfung epistemischer Vertrauenswürdigkeit sind demzufolge stark von

dem jeweiligen Kontext abhängig und entsprechend unterschiedlich sind die Anforderungen, mit denen der Rezipient konfrontiert ist.

Grundlegend lassen sich drei Arten von epistemischen Quellen unterscheiden, die jeweils signifikante Besonderheiten aufweisen: Experten, die Gruppe der „normalen“ Mitbürger und bestimmte Einzelpersonen. Ihnen lassen sich entsprechend drei Idealtypen epistemischen Vertrauens zuordnen: *Vertrauen in Experten, soziales Vertrauen und persönliches Vertrauen*.

#### 4. Idealtypen epistemischen Vertrauens

##### 4.1 Vertrauen in Experten

Das besondere Problem bei der Überprüfung der Zuverlässigkeit eines Wissenstransfers durch einen Experten besteht für einen Nicht-Experten darin, dass er für eine Beurteilung epistemischer Vertrauenswürdigkeit die besondere Kompetenz des Experten einschätzen muss, obwohl er diese Kompetenz selber nicht besitzt. In allen Gesellschaften mit einer entwickelten epistemischen Arbeitsteilung wird auf dieses Problem mit gesellschaftlich etablierten Kriterien reagiert, die vertrauenswürdige Experten auszeichnen und auch für den Normalbürger und Laien identifizierbar machen sollen. Das ist offensichtlich bei den offiziell lizenzierten Indikatoren für wissenschaftliche Kompetenz und akademische Expertise wie Zertifikate von anerkannten Ausbildungsinstitutionen, Zeugnisse, Diplome oder Dokortitel, sowie Mitgliedschaften und Beschäftigungen in anerkannten professionellen Organisationen: Universitäten, Forschungseinrichtungen, Krankenhäuser, Gerichten oder Kirchen. Diese Indikatoren sollen nicht nur Kompetenz und Expertise verbürgen, sondern für den Normalfall auch persönliche Integrität und Wohlverhalten signalisieren (vgl. Manor 1995; Fricker 1998). Der Glaube an die Vertrauenswürdigkeit von Experten leitet sich in diesen Fällen zu einem großen Teil aus einem unpersönlichen Vertrauen in die entsprechenden Institutionen ab: Man erwartet von ihnen, dass sie besondere Qualifikationen ihrer Mitglieder sicherstellen und Anreize erzeugen, damit ein zuverlässiges Wissen akkumuliert und weitergegeben wird.

Weniger genau definiert und präzise sind die informellen Kriterien für die Verlässlichkeit etwa von politischen Experten, gesellschaftlichen Analysten oder Kommentatoren öffentlicher Angelegenheiten. Bei einigen von ihnen kommen zwar die gleichen Kriterien zur Anwendung wie bei den wissenschaftlichen und akademischen Autoritäten. In modernen Gesellschaften wird vielen Experten aber auch aufgrund ihrer Positionen in den professionellen Medien eine besondere Autorität zugeschrieben. Das setzt allerdings voraus, dass diesen Medien als Institutionen selbst vertraut wird. Und auch in dieser Hinsicht existieren gesellschaftlich verankerte Kriterien, mit denen zwischen respektablen und dubiosen Medien unterschieden wird – wobei die Zuverlässigkeit dieser Indikatoren je nach Gesellschaft und Kultur sehr unterschiedlich sein kann.

Schließlich werden bestimmten Personen spezielle Kompetenzen und überdurchschnittliches Wissen aber auch aufgrund einer individuellen Beurteilung und Einschätzung ihrer Persönlichkeit und ihrer Qualifikationen zuerkannt. Das kann etwa der Fall sein bei politischen Meinungsführern oder moralischen Unternehmern, denen aufgrund ihres konkreten Handelns und Agierens und der von ihnen propagierten Sichtweisen und Einschätzungen als einzelnen Personen besondere Fähigkeiten und möglicherweise ein außeralltägliches „Charisma“ zugeschrieben wird.

Wenn allerdings das Vertrauen in Experten und epistemische Autoritäten kein „blindes“ Vertrauen sein soll, dann ist weder eine bloße Orientierung an den in einer Gesellschaft vorherrschenden Kriterien noch eine Zuschreibung von persönlichem Charisma allein hinreichend. Darüber hinaus muss es aus der Sicht des Rezipienten plausible *Gründe* geben, die Zuverlässigkeit dieser Kriterien selber anzunehmen bzw. im Einzelfall einer bestimmten Person besondere Fähigkeiten und Qualifikationen zu unterstellen. Das berührt das fundamentale und grundlegende Problem, wie Laien überhaupt in der Lage sein können, die spezielle Kompetenz von Experten zu beurteilen und zu bewerten.

Grundsätzlich ist das keineswegs ein aussichtsloses Unterfangen. Das lässt sich mit Hilfe der Unterscheidung zwischen *esoterischen* und *exoterischen* Aussagen plausibel machen (Goldman 2001: 94ff.). Esoterische Aussagen gehören zu dem Bereich des Expertenwissens, das für Nicht-Experten opak bleibt und das sie nicht beurteilen und bewerten können: z.B. die Behauptung, dass eine bestimmte Krankheit durch eine bestimmte Art von Viren verursacht wird oder dass ein Maximin-Prinzip hinter einem Schleier des Nichtwissens zur Wahl eines Differenzprinzips führt. Exoterische Aussagen sind demgegenüber Aussagen von Experten, die für Nicht-Experten und Laien verständlich sind und die sie nach ihren Alltagserfahrungen und ihrem Commonsense überprüfen und bewerten können: z.B. die Behauptung, dass eine bestimmte Therapie eine Krankheit heilt oder wohlfahrtsstaatliche Einrichtungen besonders den Bedürftigen in einer Gesellschaft zugute kommen sollen. Während Personen mit einem durchschnittlichen Alltagswissen die Kompetenz eines Experten demnach nicht aufgrund des Wahrheitsgehalts seiner esoterischen Aussagen beurteilen können, können sie Rückschlüsse auf diese Kompetenz aufgrund der Plausibilität seiner exoterischen Aussagen ziehen. Erfolgreiche Therapien sind positive Indikatoren für die Kompetenz eines Arztes und die Verlässlichkeit der Medizin als Wissenschaft, für den Commonsense nachvollziehbare und einleuchtende moralische Forderungen sind Hinweise auf die moralische Kompetenz einer Person und die Validität ihrer ethischen Argumentation.

Personen, denen in einem bestimmten Bereich das besondere Wissen von Experten und epistemischen Autoritäten fehlt, können also dennoch relevante Evidenzen für ein Qualitätsurteil über die speziellen Kompetenzen und Fähigkeiten von Experten und epistemischen Autoritäten sammeln. Insbesondere wissenschaftliche Disziplinen mit einer direkten Verbindung zu Technologien

oder anderen praktischen Anwendungen produzieren einen großen Output an exoterischen Aussagen, die praktisch von jedermann verifiziert oder falsifiziert werden können: Behauptungen, dass Flugzeuge fliegen, Kraftwerke Energie produzieren, Autos fahren oder Tabletten heilen, werden in dem alltäglichen Gebrauch und den zahllosen Anwendungen der Produkte einer wissenschafts- und technologiebasierten Zivilisation permanent überprüft und müssen sich im „Alltagstest“ bewähren. Bei der Beurteilung von epistemischer Autorität in Bereichen der Religion, Politik oder Moral sprechen die Fakten der Lebenswelt und der moralische Commonsense freilich keine so eindeutige Sprache wie die Alltagserfahrungen im Fall von Wissenschaft und Technik. Für die Beurteilung besonderer epistemischer Kompetenzen von Personen gibt es aber auch Möglichkeiten einer *indirekten* Prüfung, wenn es an verifizierbaren exoterischen Aussagen mangelt.

*Erstens* kann man die gesellschaftliche Position und die sonstigen Leistungen einer Person berücksichtigen. Wenn sie einen anerkannt hohen Status in der sozialen Hierarchie einnimmt, wenn sie ökonomisch und gesellschaftlich erfolgreich ist, wenn sie ein fähiger politischer Stratege und weitsichtiger und kluger Organisator von Gruppeninteressen ist, dann sind diese Fakten indirekte Indikatoren dafür, dass die Ideologie, die praktischen Prinzipien und die Weltsicht dieser Person nützliche und effektive Leitlinien für das Leben sind.

*Zweitens* können „Experten“ für Ethik und Moral durch die gleichen Institutionen ausgebildet worden sein wie andere Experten, deren epistemische Kompetenz geprüft und unzweifelhaft ist. Experten in ethischen Fragen haben in modernen Gesellschaften normalerweise Philosophie, Recht oder Religion studiert und an Universitäten systematisches Wissen erworben. Wenn deshalb die besondere Kompetenz und das besondere Wissen von naturwissenschaftlichen Autoritäten, in die man begründetes Vertrauen hat, auf die Ausbildung an Universitäten zurückgeht, dann ist die Schlussfolgerung nicht abwegig, dass auch Philosophen, Juristen oder Theologen dort eine besondere Kompetenz und ein besonderes Wissen erworben haben und man sie als Autoritäten in ihren Bereichen betrachten kann.

*Drittens* schließlich können Personen außergewöhnliche Fähigkeiten und Eigenschaften in Lebensbereichen beweisen, die in besonderer Weise mit ihren weltanschaulichen, politischen oder moralischen Sichtweisen und Überzeugungen verbunden sind. Sie mögen eine außergewöhnliche Gabe besitzen, Konflikte und Streitigkeiten zu lösen, erfolgreiches politisches Handeln zu organisieren, soziale Unterstützung für Arme und Bedürftige zu mobilisieren, gute Ratschläge in schwierigen Situationen zu geben oder angemessene Worte des Trostes und der Versöhnung zu finden. Zusätzlich demonstrieren sie möglicherweise ein besonderes Maß an persönlichem Mut, Ehrlichkeit, charakterlicher Integrität und Standfestigkeit. Die Annahme, dass persönliche Eigenschaften und Einstellungen dieser Art wesentlich beeinflusst und bestimmt werden durch die Weltsicht und das moralische Credo der betreffenden Personen ist *prima facie* gut begründet.

Die Heranziehung dieser indirekten Indikatoren schließt aber nicht aus, dass die Plausibilität von Weltanschauungen und moralischen Grundsätzen nicht ebenfalls im Hinblick auf ihre lebensweltliche Einbettung, praktische Nützlichkeit und intuitive Evidenz beurteilt werden können. So wird etwa das Prinzip der Chancengerechtigkeit eher dann als plausibel erscheinen, wenn eine Gesellschaft faktisch ein erhebliches Maß an sozialer Mobilität ermöglicht, das Prinzip der Leistungsgerechtigkeit wird höhere Akzeptanz erzielen, wenn es nicht durch Privilegien und soziale Netzwerke unterlaufen wird, das Prinzip der Bedarfsgerechtigkeit wird leichter Beifall finden, wenn nur Menschen in unverschuldeten Notlagen unterstützt werden. Darüber hinaus ist der moralische Commonsense durch eine Vielzahl von Intuitionen charakterisiert, die moralische Bewertungen und Urteile vor allem für konkrete Einzelfälle anleiten. Allgemeine Gerechtigkeitsprinzipien, wie sie von politischen Meinungsführern oder moralischen Unternehmern als Grundlage für die Ausgestaltung bestimmter gesellschaftlicher Institutionen propagiert werden, müssen mit diesen intuitiven Bewertungen in hinreichendem Maße übereinstimmen, um als verbindliche Generalisierungen akzeptiert zu werden.

Von entscheidender Bedeutung ist dabei allerdings, dass aus der Sicht des Commonsense und der alltagspraktischen Erfahrungen *nicht nur ganz bestimmte* Gerechtigkeitsprinzipien plausibel erscheinen können. Man kann sich den Prozess der Entstehung und Verbreitung allgemeiner Gerechtigkeitsvorstellungen vielmehr als Herausbildung eines „Überlegungsgleichgewichts“ verdeutlichen: Auf der Grundlage der gegebenen Erfahrungswelt und der moralischen Intuitionen sind demnach immer mehrere und alternative Generalisierungen zu allgemeinen Prinzipien möglich und plausibel. Die alltagspraktischen Erfahrungen und Bewertungen *begrenzen* zwar die Menge der akzeptablen Prinzipien, sie legen sie aber nicht bereits *fest*.<sup>9</sup> Und an diesem Punkt hat die Meinungsführerschaft durch weltanschauliche, politische und moralische Autoritäten eine wesentliche Funktion: Sie wählen aus der Menge der Möglichkeiten bestimmte Interpretationen aus, generalisieren und systematisieren sie zu allgemeinen Prinzipien und Grundsätzen und propagieren sie als verbindliche Leitlinien, die dann wiederum für die Bewertung und Beurteilung konkreter Einzelfälle angewandt werden können – ich komme weiter unten auf diesen Prozess zurück.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Das spiegelt sich letztlich bis in die akademischen Debatten über Gerechtigkeit: Es ist einfach ein Faktum, dass in diesem Gebiet unterschiedliche Theorien ähnliche Plausibilitätsgrade für sich in Anspruch nehmen können.

<sup>10</sup> Rawls verwendet das Konzept des Überlegungsgleichgewichts als *normatives Kriterium* für die *Bewertung* ethischer Prinzipien; hier wird dieses Konzept „missbraucht“ für eine *Erklärung* der *faktischen Akzeptanz* solcher Prinzipien.

#### 4.2 Soziales Vertrauen

Wenn es um die Beurteilung der epistemischen Vertrauenswürdigkeit von Experten und Autoritäten und die Plausibilität ihrer Aussagen und Wertungen geht – gleichgültig in welchem Bereich –, wird sich der Einzelne allerdings auch hierbei selten allein auf seine individuelle Erfahrung und persönliche Urteilskraft verlassen. Die individuelle Erfahrung vermittelt ja tatsächlich nur einen kleinen Bruchteil der relevanten Informationen und ist als eine hinreichende Basis für ein allgemeines Urteil über die Qualität von Experten und epistemischen Autoritäten in einer Gesellschaft oder Gruppe in der Regel viel zu eingeschränkt. Auch solche Urteile sind in aller Regel Teil eines kollektiven Wissens, an dem der Einzelne partizipiert. Die grundlegende Abhängigkeit vom Zeugnis anderer *iteriert* sich deshalb. Der Einzelne ist auf die Erfahrungen und das kollektive Wissen anderer Personen angewiesen, wenn er die Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit von wissenschaftlichen und akademischen Autoritäten, technischen Spezialisten, politischen Experten, weltanschaulichen Meinungsführern oder moralischen Unternehmern kritisch prüfen will.

Neben Experten und Autoritäten sind aus diesem Grund für jedes Individuum seine „normalen“ Mitbürger eine wichtige Informationsquelle. Sie sind wichtig als Quelle für allgemein zugängliche Informationen in vielen Bereichen des Alltags und des sozialen Lebens, aber auch als Quelle für spezielle Informationen über die Vertrauenswürdigkeit von Experten und die Plausibilität und den praktischen Wert ihrer Aussagen und Ratschläge.

Auch für den Fall des sozialen Vertrauens gilt nun, dass sich eine Vielzahl von gesellschaftlich etablierten Kriterien feststellen lässt, die in der sozialen Praxis als Leitlinien für die Identifikation von vertrauenswürdigen Mitbürgern dienen – diese Kriterien sind in hohem Maße kontextspezifisch und umfassen einen weiten Bereich von trivialen Alltagsfragen bis hin zu existentiell wichtigen religiösen, sozialen und politischen Fragen (vgl. Fricker 1994). Sie sind bei weitem nicht so präzise und differenziert wie das etwa bei den Indikatoren für wissenschaftliche Expertise der Fall ist. Es handelt sich um informelle, in einem sozialen Evolutionsprozess entwickelte Kriterien, die häufig nicht explizit formuliert sind, sondern aus der Beobachtung und Interpretation der sozialen Praxis rekonstruiert werden müssen.

Diese Kriterien bilden die Grundlage für *soziales Vertrauen* und bestimmen damit – unter anderem – den Umfang und die Art des kollektiven sozialen Wissens, von dem ein Individuum profitieren kann. Die Verfügbarkeit und die Verteilung von Informationen und Wissen in einer Gruppe hängen entscheidend von der Reichweite des sozialen Vertrauens ab. So ermöglicht ein generalisiertes soziales Vertrauen den Individuen die Nutzung eines maximalen Pools an kollektivem Wissen bei geringen Kosten während ein partikularistisches Vertrauen im Gegensatz dazu die Chancen auf ein solides und differenziertes Wissen *ceteris paribus* einschränkt (vgl. Baurmann 2007).

Aber auch bei der Zuschreibung sozialen Vertrauens muss sich der Einzelne nicht ausschließlich auf sein individuelles Wissen stützen. Auf sich allein gestellt kann er auch kaum ausreichende Informationen über die Kompetenz seiner Mitbürger erwerben, über die Anreize, denen sie in verschiedenen sozialen Kontexten und Situationen ausgesetzt sind, und über die Motive und Einstellungen, die sie normalerweise besitzen. Er muss relevante Fakten über die Institutionen und die soziale Struktur einer Gesellschaft kennen, er muss etwas über die ethnische und politische Zusammensetzung der Bevölkerung wissen, über die möglichen Wert- und Interessenkonflikte zwischen verschiedenen Gruppen und vieles mehr. Die Abhängigkeit vom Zeugnis anderer, wenn es um ein belastungsfähiges Fundament für ein begründetes epistemisches Vertrauen geht, wiederholt sich also auch im Fall des sozialen Vertrauens.

#### 4.3 Persönliches Vertrauen

Urteile über die epistemische Vertrauenswürdigkeit anderer Personen – ob Wissenschaftler, lebenspraktische Experten oder normale Mitbürger – werden in vielen Fällen über gesellschaftlich etablierte Indikatoren und Kriterien vermittelt. Zu einer solchen „Heuristik des Vertrauens“ existiert grundsätzlich keine Alternative, denn es ist nicht möglich, mit einer Strategie der Einzelanalyse in jedem konkreten Fall auf sich allein gestellt erneut zu untersuchen, ob man einer Quelle trauen soll oder nicht (vgl. Baurmann 2010). Das schließt aber die Möglichkeit nicht aus, dass es Situationen gibt, in denen sich eine Vertrauensvergabe tatsächlich auf eine solche individualisierte Einschätzung und Bewertung anderer Personen stützt – man kann diese Fälle als Fälle von *persönlichem Vertrauen* bezeichnen. Typisch für diese Art von Vertrauen sind kontinuierliche und enge Beziehungen, die eine Fülle an Informationen über andere Personen vermitteln. Aber auch wenn auf anderen Wegen ein ausreichend dichter Informationsfluss existiert, kann man zu substantiierten Einschätzungen der Fähigkeiten, Handlungssituationen und des Charakters anderer Personen gelangen (vgl. Frank 1992; Baurmann 1996: 409ff.). Wie oben bereits erwähnt, kann es ein solches individualisiertes, persönliches Vertrauen in Einzelfällen auch im Hinblick auf Experten und epistemische Autoritäten geben: der politische Führer einer kleinen Gemeinschaft ist ein exemplarisches Beispiel.

Je mehr Menschen man in diesem Sinne persönlich vertraut, desto größer ist das potentielle Reservoir an unabhängigen Informationen, das man nutzen kann, um die Vertrauenswürdigkeit von Menschen, Institutionen und Autoritäten sowie die Zuverlässigkeit der gesellschaftlich vorherrschenden Indikatoren und Kriterien für epistemische Validität kritisch zu hinterfragen. In dieser Weise kann man von einem Netzwerk von Vertrauensbeziehungen profitieren, das geknüpft wird durch Menschen, die sich persönlich vertrauen und gegenseitig als Vertrauensintermediäre fungieren (vgl. Coleman 1990: 180ff.). Sol-

che Vertrauensnetzwerke sind wichtige Verkörperungen von *sozialem Kapital*, die Zugang zu Informationen und Wissen bei geringen Kosten ermöglichen. Je größer die Reichweite dieser Netzwerke, desto vielfältiger und detaillierter die Informationen, die sie aggregieren, und desto besser die Chancen, Informationen zu erhalten, die ein realistisches und ausgewogenes Bild der Welt vermitteln (vgl. Baumann 2007).

Die besondere Bedeutung von persönlichen Vertrauensnetzwerken wird evident, wenn sich – etwa unter einem autoritären Regime oder einer sozial stark fragmentierten Gesellschaft – ein allgemeines Misstrauen gegenüber offiziellen Informationsquellen und den etablierten Autoritäten verbreitet. Aber Vertrauensnetzwerke stellen auch in demokratischen Gesellschaften mit einem normalerweise hoch generalisierten Vertrauen in die sozial und institutionell beglaubigten epistemischen Quellen wichtige „Notfall“-Ressourcen dar (vgl. Antony 2006). Sie können lange latent bleiben, aber ihr Potential kann in Zeiten einer Vertrauenskrise in die formalen Institutionen und Autoritäten einer Gesellschaft wieder belebt und aktualisiert werden.

#### 4.4 Hierarchie des Vertrauens

Drei Arten von epistemischen Quellen wurden kurz charakterisiert: Experten und Autoritäten, „normale“ Mitbürger sowie Mitglieder persönlicher Netzwerke. Jede dieser Quellen verfügt über ein kollektives Wissen, das für den individuellen Rezipienten relevant ist. Um dieses Wissen nutzen zu können, muss er der Zuverlässigkeit dieser Quellen trauen. Die verschiedenen Typen des Vertrauens, die den drei Quellen entsprechen, basieren auf unterschiedlichen Voraussetzungen und sind mit jeweils besonderen Herausforderungen und Problemen für den Rezipienten verbunden, wenn er die Vertrauenswürdigkeit einer Quelle verifizieren will. Sie sind dabei nicht voneinander isoliert, sondern wechselseitig voneinander abhängig und in einer vielschichtigen Hierarchie mit komplexen Beziehungen zwischen den verschiedenen Ebenen eingebettet.

### 5. Gerechtigkeitsüberzeugungen auf der Grundlage epistemischen Vertrauens

#### 5.1 Die Erklärung dominanter Gerechtigkeitsparadigmen

Wie zu Anfang betont, stellt die Existenz von gesellschafts- oder kulturtypischen Gerechtigkeitsparadigmen, die über Generationen und sich ändernde Erfahrungen und Lebensumstände hinweg „vererbt“ werden, eine besondere Herausforderung für die soziologische Gerechtigkeitsforschung dar. Für eine soziologische Sichtweise ist eine mehr oder weniger direkte Korrelation zwischen der gesellschaftlichen Position eines Individuums und den Inhalten seiner Gerechtigkeitsüberzeugungen zunächst einmal die naheliegende empirische Ausgangshypothese. Ich möchte demgegenüber auf der Grundlage des eben skizzierten theoretischen Rahmens andeuten, wie sich auch eine stabile

*Pfadabhängigkeit* von Gerechtigkeitsüberzeugungen erklären lässt: Betrachtet man die Entstehung solcher Überzeugungen als einen Prozess kollektiver Wissensbildung, dann lassen sich möglicherweise Bedingungen identifizieren, unter denen sich bestimmte Gerechtigkeitsüberzeugungen als dominante Weltanschauungen herauskristallisieren und bis zu einem gewissen Grad auch gegenüber abweichenden Erfahrungen behaupten können. Diese Sichtweise soll an dem praktisch wichtigen und empirisch auffälligen Gegensatzpaar Etatismus und Individualismus erprobt werden.

Bei der Herausbildung eines dominanten Gerechtigkeitsparadigmas wie des Etatismus oder Individualismus lassen sich zumindest analytisch drei Phasen unterscheiden: seine *Entstehung*, seine *Verstetigung* sowie seine *Generalisierung* – wobei man zusätzlich die Bedingungen für seine potentielle *Veränderung* betrachten kann. Wie also lässt sich in einem ersten Schritt die *Entstehung* der Vorherrschaft einer bestimmten Gerechtigkeitsüberzeugung in einer Gruppe erklären? Oder, anders ausgedrückt, unter welchen Bedingungen werden sich bestimmte Gerechtigkeitsüberzeugungen als ein *kollektives Wissen* in einer Gruppe etablieren?

#### 5.2 Entstehung

Grundlegend für einen solchen Prozess ist zunächst einmal, dass bestimmte Gerechtigkeitsvorstellungen zu einer hinreichend geschlossenen und kohärenten Weltansicht integriert werden. Aus den hier gemachten Annahmen folgt, dass sich eine solche integrierte Weltansicht nicht als Aggregat aus den individuellen Sichtweisen vieler Einzelpersonen spontan entwickelt, sondern dass es dafür moralischer Unternehmer und politischer Visionäre mit besonderen Fähigkeiten bedarf, deren ideologische Synthesen sich als tauglich erweisen, von den Mitgliedern einer Gruppe als Interpretation ihrer Situation, Erfahrungen und Vorstellungen akzeptiert und übernommen zu werden. Für ein Verständnis dieses Prozesses und seiner Dynamik ist dabei zentral, dass sich – wie bereits betont – die jeweils vorhandenen individuellen Erfahrungen und Vorstellungen in *unterschiedlicher* Weise zu plausiblen allgemeinen Prinzipien und Sichtweisen generalisieren und systematisieren lassen. „Überlegungsgleichgewichte“ mit unterschiedlichen Inhalten können sich demnach auch bei gleichen Ausgangspunkten einstellen.

Das lässt sich anhand der alternativen Sichtweisen des Individualismus und Etatismus illustrieren. Der Kern einer etatistischen Sichtweise besteht nach meiner Rekonstruktion darin, dass den individuellen Austauschprozessen auf dem Markt keine inhärente moralische Qualität zugestanden wird, sondern dass die Ergebnisse des Marktprozesses einer rein externen Bewertung unterzogen werden. Eine solche Auffassung wird in exemplarischer Weise von einer marxistischen Theorie des Kapitalismus vertreten, die dem Marktprozess nicht nur keine inhärente moralische Qualität zugesteht, sondern ihm sogar einen ausdrücklichen moralischen Unwert als systematischem Ausbeutungspro-

zess attestiert. Aber auch ein „wirtschaftsfeindlicher“ religiöser Glauben, der wirtschaftliches Gewinnstreben als moralisch minderwertiges Motiv abqualifiziert, kann zu einer ähnlich distanzierten Einstellung gegenüber dem Marktgeschehen führen. Eine individualistische Sichtweise gesteht demgegenüber dem Marktprozess eine solche inhärente moralische Qualität zu, abgeleitet aus dem Wert individueller Besitzrechte und der Freiheit von Vertragsabschlüssen. Eine solche Sichtweise ist verkörpert in der Tradition liberalistischen Denkens von John Locke und David Hume über Adam Smith bis hin zu Friedrich von Hayek und Robert Nozick.

Obwohl nun diese beiden Auffassungen des Verhältnisses von Markt und Gerechtigkeit nahezu diametral unterschiedlich ausfallen, sind sie dennoch in weiten Bereichen mit denselben oder zumindest ähnlichen alltäglichen Erfahrungen mit Marktprozessen und ihren Ergebnissen vereinbar. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit seien hier genannt: die Erfahrung von *ökonomischer Effizienz*, *wirtschaftlicher Ungleichheit*, *Kontingenz* („Glück“ und „Pech“) sowie von *Wettbewerb*. Diese Erfahrungen können jeweils „individualistisch“ oder „etatistisch“ interpretiert und bewertet werden: So kann die erfolgreiche Produktion einer großen Zahl von Gütern als Folge der ökonomischen Effizienz von Marktprozessen entweder individualistisch als Indikator für den „utilitaristischen Wert“ des Marktes und freier Austauschprozesse interpretiert werden oder etatistisch als Beleg für die „Blindheit“ des „nur“ utilitaristischen Marktprozesses gegenüber einer „gerechten Verteilung“ des produzierten Wohlstands. Das Faktum wirtschaftlicher Ungleichheit kann entweder individualistisch als Ergebnis selbstbestimmter Entscheidungen und freiwilliger Vertragsabschlüsse autonomer Rechtsträger als moralisch gerechtfertigt angesehen werden oder etatistisch als Beweis für den systematischen und unvermeidbaren Verstoß des Marktprozesses gegen einen moralisch gebotenen Egalitarismus betrachtet werden. Die Tatsache, dass nicht nur Leistung, Fähigkeit und Anstrengung auf dem Markt belohnt werden, sondern auch Glück und Pech über wirtschaftlichen Erfolg und Misserfolg entscheiden, kann entweder als unaufhebbares Risiko eines freien und eigenverantwortlichen menschlichen Handelns gesehen werden oder als ein Beleg dafür, dass man eingreifen muss, um das Schicksal zu korrigieren und die Ungerechtigkeit unverschuldeter Nachteile oder unverdienter Vorteile zu kompensieren. Schließlich kann Wettbewerb individualistisch als Ergebnis eines fairen Regeln unterworfenen Strebens nach persönlicher Wohlfahrt sowie als effizienzförderndes Anreizsystem im gemeinsamen Interesse betrachtet werden oder etatistisch als eine den Egoismus fördernde und die Gemeinschaft untergrabende Institution, die allenfalls als notwendiges Übel akzeptiert werden kann und der das moralische Ideal einer wertebasierten Gemeinschaft entgegenzuhalten ist.

Ob demnach solche oder ähnliche Erfahrungen mit der Marktwirtschaft als Versagen des Marktes vor legitimen Gerechtigkeitsforderungen oder als legitime Ergebnisse eines gerechten Marktprozesses interpretiert werden, ist durch diese Erfahrungen als solche nicht eindeutig determiniert. Welche dieser In-

terpretationen schließlich übernommen und akzeptiert werden, ist wesentlich mitbestimmt von plausiblen „Angeboten“ auf dem Markt der Ideen und Ideologien und ihrer kollektiven Verarbeitung innerhalb einer Gruppe. Für die erfolgreiche Verbreitung einer Weltsicht ist es deshalb wichtig, dass sie von gesellschaftlichen Meinungsführern übernommen wird, die in einer Gruppe als politische und weltanschauliche Autoritäten anerkannt sind und angesichts alternativer Interpretationsmöglichkeiten die entscheidenden Weichenstellungen zugunsten einer bestimmten Sichtweise vornehmen.

Damit sich gewisse Personen in einer Gruppe als anerkannte politische Meinungsführer etablieren können, muss allerdings auch die Gruppe selber bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Sie muss durch ein hinreichend konsolidiertes soziales Vertrauen eine Gemeinschaft bilden, deren Mitglieder sich wechselseitig unterstellen, dass sie relevante Informationen und nützliches Wissen untereinander austauschen und keine extrinsischen oder intrinsischen Anreize haben, sich zu hintergehen oder zu täuschen oder relevante Informationen und Wissen anderen Mitgliedern der Gemeinschaft vorzuenthalten. Das soziale Vertrauen in der Gemeinschaft muss dabei durch das kollektive Wissen, das in den persönlichen Vertrauensnetzwerken aggregiert und über diese Netzwerke für den einzelnen abrufbar ist, bestätigt und gestützt werden. Man kann sich etwa vorstellen, dass in der Entstehungszeit der Arbeiterbewegung solche Bedingungen unter den Mitgliedern der „Arbeiterklasse“ hinreichend erfüllt waren, um zu einer konvergenten und sich wechselseitig verstärkenden Meinungsbildung zu gelangen.

In einer solche Gemeinschaft können sich dann einige Personen als moralische Autoritäten und politische Meinungsführer profilieren, die sich in besonderer Weise kompetent zeigen, die Erfahrungen der Mitglieder der Gemeinschaft zu einer allgemeinen – empirischen und normativen – Weltsicht zu integrieren, die an das Alltagswissen der Gruppenmitglieder anschließt, dieses Wissen aber in entscheidenden Punkten erweitert, systematisiert und generalisiert und auf diesem Hintergrund bestimmte Gerechtigkeitsprinzipien als normative Leitbilder propagiert. Das Vertrauen in diese Autoritäten gründet sich auf das in der Gemeinschaft vorhandene kollektive Wissen über ihre persönlichen Qualitäten: ihre intellektuellen Fähigkeiten, charakterliche Integrität und besonderen individuellen Tugenden sowie ihre Erfolge als politische Leitfiguren, die pragmatische Nützlichkeit und Plausibilität ihrer Vorschläge und Strategien sowie die Bewertung der von ihnen vertretenen normativen Prinzipien am Maßstab von Commonsense und Alltagsmoral. So kann etwa die Anerkennung marxistisch inspirierter Führer in der Anfangsphase der europäischen Arbeiterbewegung sowohl von der lebensweltlichen Überzeugungskraft ihrer zentralen Thesen – „die Geschichte ist eine Geschichte von Klassenkämpfen“ – bestimmt worden sein als auch von ihrer sozialen Verankerung als Arbeiterführer, ihrem persönlichen Charisma und der ihnen unterstellten charakterlichen Integrität. Unter den anerkannten epistemischen Autoritäten selber muss es dabei einen hinreichenden Konsens geben, es müssen Gerechtigkeitspara-

digmen als Kristallisationspunkte existieren, die als gemeinsame Grundlagen nicht in Frage gestellt werden.

Die Entstehung einer dominanten Gerechtigkeitsüberzeugung in einer Gruppe ist demnach dann abgeschlossen, wenn sich in dieser Gruppe auf der Grundlage eines epistemischen Vertrauens in bestimmte politische und moralische Autoritäten ein stabiles „Überlegungsgleichgewicht“ mit der Etablierung gemeinsamer Gerechtigkeitsvorstellungen etabliert hat. Welche Weltsicht sich dabei durchsetzt, ist – wie anhand des Beispiels Individualismus und Etatismus illustriert – in gewisser Weise kontingent. Wie kommt es dann aber zur *Verstetigung* eines solchen kollektiven Wissens?

### 5.3 *Verstetigung*

Der Prozess der Verstetigung lässt sich durch drei Stichworte charakterisieren: *Exklusion*, *Selbstselektion* und *Adaption*. *Exklusion* bedeutet, dass in einer Gemeinschaft mit einem gefestigten kollektiven Wissen die Akzeptanz der entsprechenden Überzeugungen *selber* zu einem Abgrenzungskriterium für epistemische, soziale und persönliche Vertrauenswürdigkeit wird. Ist Vertrauenswürdigkeit zunächst die Basis für eine Übernahme bestimmter Auffassungen und Weltsichten von anderen Personen, wird der Glaube an die Wahrheit dieser Auffassungen und Weltsichten im weiteren Verlauf dann selber zu einem entscheidenden Indikator für Vertrauenswürdigkeit: Man übernimmt den Marxismus von anerkannten politischen Führern, ist man aber selber erst einmal Marxist, wird man nur noch Personen als Bundesgenossen oder politische Führer akzeptieren, die ebenfalls Marxisten sind. Hat sich eine Gruppe eine verbindliche orientierende Ideologie angeeignet, die für diese Gruppe von identitätsstiftender Bedeutung ist, dann kann somit in der Folge nur noch Mitglied dieser Gemeinschaft werden oder bleiben, wer ihre Ideologie akzeptiert und vertritt, während Personen, die diese Ideologie nicht oder nicht mehr akzeptieren, aus der Gemeinschaft ausgeschlossen werden.

Ein solcher Prozess der Exklusion kann durch Tendenzen der *Selbstselektion* unterstützt werden, indem Personen, die Weltanschauung und Überzeugungen einer Gemeinschaft nicht teilen, von sich aus auf die Mitgliedschaft in der Gruppe verzichten, während Anhänger dieser Weltsicht aktiv eine solche Mitgliedschaft anstreben. Eine weitere Verstärkung des Verstetigungsprozesses bildet schließlich die *Adaption* an die in einer Gruppe vorherrschenden Überzeugungen. Das ist zum einen möglich, wenn Personen, die aus anderen Gründen die Mitgliedschaft in der Gruppe wünschen, ihre eigenen Überzeugungen in einem inkrementellen Prozess den Gemeinschaftsüberzeugungen anpassen. Russell Hardin beschreibt, wie die Stufen in einem solchen Prozess der „adaptive knowledge revision“ im einzelnen aussehen können (Hardin 1997: 265ff.). Zum anderen führt ein erfolgreich etabliertes Überlegungsgleichgewicht dazu, dass sich die konkreten Bewertungen und Einzelurteile an die Prinzipien einer verallgemeinerten Weltanschauung anpassen: Aufgrund

der Akzeptanz der generellen Einschätzung, dass der Marktprozess individuellen Austauschs moralisch fragwürdig ist, die ursprünglich durch die Erfahrung ökonomischer Ungleichheit plausibel erscheinen mag, erscheint dann auch die „Deduktion“ plausibel, dass die Teilnehmer an solchen Austauschprozessen persönlich anrühige Motive haben müssen. Der Commonsense wird sozusagen mit dem kollektiven Wissen infiziert und reproduziert es auf der Ebene seiner intuitiven Urteile.

Selbstselektion, Exklusion und Adaption können also dazu führen, dass „Voice“ in einer Gruppe zunehmend eliminiert wird und schließlich nur noch „standfeste“ Personen unter ihren Mitgliedern sind, die von der herrschenden Ideologie und Weltsicht überzeugt sind und sie weiter festigen und konsolidieren. Wankelmütige Anhänger oder Personen mit widerstreitenden Erfahrungen und abweichenden Werturteilen werden diesen Konsens nicht irritieren können, die Abgrenzung ihnen gegenüber führt dazu, dass alternative Interpretationen der Welt kein Gehör finden oder nicht ernst genommen werden. Insgesamt wird so eine Immunisierung der in einer Gruppe herrschenden Überzeugungen erreicht, wobei die bloße Kenntnis von abweichenden Anschauungen außerhalb der Gruppe solange keine Gefahr für den Gruppenkonsens darstellen muss, solange Zweifel an der Vertrauenswürdigkeit der Vertreter dieser abweichenden Anschauungen aufrecht erhalten und plausible Erklärungen für die Existenz ihrer „falschen“ Ansichten gegeben werden. Haben sich bestimmte Paradigmen erst einmal etabliert und definieren nunmehr selber, wer als epistemische Autorität zu gelten hat, wird die Geschlossenheit des Weltbildes und seine weitere Systematisierung und Ausdifferenzierung sowie Verteidigung gegen konkurrierende Auffassungen möglich.

### 5.4 *Generalisierung*

Der abschließende Schritt ist die *Generalisierung* der Weltsicht einer bestimmten Gruppe zu einer dominierenden Mehrheitsmeinung in einer Gesellschaft wie es etwa die empirische Forschung für die Haltung des Etatismus in Deutschland oder des Individualismus in den USA feststellt. In Deutschland konnte in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg der Etatismus zu einer stabilen Mehrheitsüberzeugung in der deutschen Bevölkerung werden, weil sich im Zuge der „Sozialdemokratisierung“ der Gesellschaft die Träger dieser Weltanschauung zu einer die westdeutsche Gesellschaft dominierenden politischen Gruppe entwickelten und sich zu anderen politisch einflussreichen Gruppen statt einer Konkurrenz eine Konvergenz in der paradigmatischen Sichtweise ergab: Nicht nur das marxistische Weltbild und seine moderaten Nachfolger, sondern auch relevante Teile des christlichen Weltbildes haben eine etatistische Sichtweise gefördert. In den USA haben dagegen gerade die Verwurzelung vieler Menschen in religiösen Gemeinschaften mit einer calvinistischen Glaubenslehre sowie eine nicht-marxistische Gewerkschaftsbewegung die Verstetigung und Generalisierung des Individualismus ermöglicht.

Paradoxerweise kann gerade auch die Demokratisierung einer Gesellschaft eine bereits dominante Gerechtigkeitsüberzeugung weiter verstärken. Zwar fördert eine Demokratie einerseits Meinungsfreiheit und damit den Austausch und den Wettbewerb von Ideen und alternativen Sichtweisen. Andererseits aber muss sich ein Politiker im demokratischen Kampf um Stimmen der Mehrheitsmeinung anpassen. Ist diese Mehrheitsmeinung etatistisch geprägt, wird er entsprechend mit etatistischen Programmen um Stimmen und Vertrauen werben und diese Programme in die Realität umsetzen. Das wiederum hat zwei Konsequenzen: Die Übernahme und Propagierung einer bestimmten Sichtweise durch politische Eliten untermauert ihre Überzeugungskraft zusätzlich. Die vollständige oder teilweise Umsetzung ihrer normativen Prinzipien in praktische Politik und gesellschaftliche Institutionen macht – wie etwa exemplarisch die Implementation verschiedener Typen von Wohlfahrtsstaaten – das kollektive Wissen gewissermaßen zur sozialen Realität und erzeugt kongruente Lerneffekte.

Diese – freilich hoch stilisierte – Skizze sollte eine Idee davon vermitteln, wie ein endogen determinierter Entwicklungspfad von bestimmten Gerechtigkeitsüberzeugungen zu dominanten Mehrheitsmeinungen vorstellbar ist und welche Mechanismen eine solche Pfadabhängigkeit ermöglichen und stützen könnten. Ein (relativ) kontingenter Ausgangspunkt kann eine Weiche für die Entstehung bestimmter Überzeugungen stellen, die in der Folge durch Selbstselektion, Exklusion und Adaption sowie praktische Umsetzungen einer Schiene folgen und in einem sich selbst verstärkenden Gleichgewicht relativ robust gegenüber unterschiedlichen externen Bedingungen bleiben.

### 5.5 Veränderung

Eine Relativierung ist jedoch abschließend angezeigt: Aus alledem folgt nicht, dass *Veränderungen* auch dominanter Gerechtigkeitsüberzeugungen ausgeschlossen sind. Die möglichen Potentiale für eine solche Veränderung ergeben sich aus der vorhergegangenen Analyse: 1. Es können charismatische Erneuerer auftreten, die durch ihre besondere Überzeugungskraft eine ideologische Umorientierung in einer Gruppe herbeiführen.<sup>11</sup> 2. Es kann – im Fall des Individualismus – ein dramatisches „Marktversagen“ wahrgenommen werden, das den Glauben in die Funktionsfähigkeit und Integrität des Marktprozesses nachhaltig erschüttert. 3. Im Fall des Etatismus kann entsprechend der Eindruck von einem „Politikversagen“ zu einem umgekehrten Zweifel an der Wirksamkeit interventionistischer Maßnahmen führen. 4. Anstelle eines „Überlegungsgleichgewichts“ von Gerechtigkeitsvorstellungen und konkreten

<sup>11</sup> Allerdings muss auch der charismatische Erneuerer an vorhandenen Überzeugungen anknüpfen, insofern kann also auch er der Pfadabhängigkeit nicht entkommen: „Es steht geschrieben, aber ich sage Euch“; aber es *steht eben schon was geschrieben* – und was geschrieben steht, ist je nach Ausgangspunkt möglicherweise sehr verschieden.

Erfahrungen kann es zu einer „Selbstwiderlegung“ kommen,<sup>12</sup> wenn beispielsweise Interventionismus und systematische Umverteilung wirtschaftliche Effizienz über eine kritische Schwelle hinaus schwächen oder wenn eine zu schwache politische Stabilisierung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen zu einer Vermachtung von Marktprozessen oder dem Überhandnehmen von Rent-seeking führt. 5. Meinungsführer und moralische Unternehmer als Vertreter eines dominanten Gerechtigkeitsparadigmas können einen signifikanten Vertrauensverlust erleiden bzw. Vertreter alternativer Auffassungen und bisher ungehörte Experten können einen ebensolchen Vertrauenszuwachs erfahren. 6. Schließlich können bestimmte Individuen grundlegend neue Erfahrungen machen, weil die soziale Mobilität in ihrer Gesellschaft zunimmt und sie in neuen sozialen Kontexten neue persönliche Netzwerke aufbauen, ihr soziales Vertrauen erweitern und damit Lernprozesse durchleben, die außerhalb der Integrationskraft des bisherigen Paradigmas liegen.

So verhindert die Abhängigkeit individueller Überzeugungsbildung von kollektivem Wissen nicht grundsätzlich, dass auch rein persönliche Erfahrungen zu einer Revidierung auch tief verankerter Überzeugungen führen können – diese Abhängigkeit bildet aber einen mehr oder weniger wirkungsvollen *Puffer*. Eine Untersuchung der Bedingungen für solche Veränderungen muss immer berücksichtigen, dass die Akzeptanz oder Ablehnung bestimmter Gerechtigkeitvorstellungen in aller Regel immer ein individueller *und* kollektiver Prozess zugleich ist.

### Literatur

- ABERCROMBIE, NICHOLAS, STEPHEN HILL und BRYAN S. TURNER (1990). *Dominant Ideologies*, London: Unwin Hyman.
- ALWIN, DUANE F., GALIN GORNEV und LUDMILA KHAKHULINA (1995). Comparative Referential Structures, System Legitimacy, and Justice Sentiments: An International Comparison, in: James R. Kluegel, David S. Mason und Bernd Wegener (Hg.). *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin und New York: Walter de Gruyter, S. 109–130.
- ANTONY, LOUISE (2006). The Socialization of Epistemology, in: Robert E. Goodin und Charles Tilly (Hg.). *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*, Oxford: Oxford University Press, S. 58–76.
- BAURMANN, MICHAEL (1996). Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft, Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- BAURMANN, MICHAEL (2007). Rational Fundamentalism? An Explanatory Model of Fundamentalist Beliefs, *Episteme. Journal of Social Epistemology* 4, S. 150–166.
- BAURMANN, MICHAEL (2010). Kollektives Wissen und epistemisches Vertrauen. Der Ansatz der Sozialen Erkenntnistheorie, sowie: Die Heuristik epistemischen Vertrauens, in: 50. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Soziologische Theorie kontrovers (im Druck).
- BAURMANN, MICHAEL und GEOFFREY BRENNAN (2009). What Should the Voter Know?, *Grazer Philosophische Studien* 79, S. 159–186.

<sup>12</sup> Auf diese Möglichkeit hat Erich Weede in seinem Kommentar hingewiesen.

- COADY, C. A. J. (1992). *Testimony*, Oxford: Oxford University Press.
- COLEMAN, JAMES S. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge, London: Harvard University Press.
- DRIVER, JULIA (2006). Autonomy and the Asymmetry Problem for Moral Expertise, *Philosophical Studies* 128, S. 619–644.
- FOLEY, RICHARD (2001). *Intellectual Trust in Oneself and Others*, Cambridge: Cambridge University Press.
- FRANK, ROBERT H. (1992). *Passions Within Reason. The Strategic Role of the Emotions*, New York, London: W. W. Norton.
- FRICKER, ELIZABETH (1994). Against Gullibility, in: Bimal K. Matilal und Arindam Chakrabarti (Hg.). *Knowing from Words*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 125–161.
- FRICKER, MIRANDA (1998). Rational Authority and Social Power: Towards a Truly Social Epistemology, *Proceedings of the Aristotelian Society* 98, S. 159–177.
- FULLER, STEVE (1988). *Social Epistemology*, Bloomington: Indiana University Press.
- GERHARDS, JÜRGEN (Hg.) (2000). *Die Vermessung kultureller Unterschiede. USA und Deutschland im Vergleich*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- GOLDMAN, ALVIN I. (1978). Epistemics: The Regulative Theory of Cognition, *Journal of Philosophy* 75, S. 509–523.
- GOLDMAN, ALVIN I. (1987). Foundations of Social Epistemics, *Synthese* 73, S. 109–144.
- GOLDMAN, ALVIN I. (1999). *Knowledge in a Social World*, Oxford: Oxford University Press.
- GOLDMAN, ALVIN I. (2001). Experts: Which Ones Should You Trust?, *Philosophy and Phenomenological Research* LXIII, S. 85–110.
- GOVIER, TRUDY (1997). *Social Trust and Human Communities*, Montreal, Kingston: McGill-Queen's University Press.
- HALLER, MAX, BOGDAN MACH und HEINRICH ZWICKY (1995). Antiegalitarismus zwischen gesellschaftlichen Interessen und kulturellen Leitbildern. Ergebnisse eines internationalen Vergleichs, in: Hans-Peter Müller und Bernd Wegener (Hg.). *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen: Leske & Budrich, S. 221–264.
- HARDIN, RUSSELL (1992). The Street-Level Epistemology of Trust, *Analyse & Kritik* 14, S. 152–176.
- HARDIN, RUSSELL (1997). The Economics of Religious Belief, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153, S. 259–290.
- HARDIN, RUSSELL (2002). The Crippled Epistemology of Extremism, in: Albert Breton et al. (Hg.). *Political Extremism and Rationality*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 3–22.
- HARDIN, RUSSELL (2009). *How Do You Know? The Economics of Ordinary Knowledge*, Princeton: Princeton University Press.
- HARDWIG, JOHN (1985). Epistemic Dependence, *The Journal of Philosophy* LXXXII, S. 335–349.
- HARDWIG, JOHN (1991). The Role of Trust in Knowledge, *The Journal of Philosophy* LXXXVIII, S. 693–708.
- HILLS, ALISON (2009). Moral Testimony and Moral Epistemology, *Ethics* 120, S. 94–127.
- HOMANS, GEORGE C. (1974). *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- JONES, KAREN (1999). Second-Hand Moral Knowledge, *The Journal of Philosophy* XCVI, S. 55–78.
- KITCHER, PHILIP (1990). The Division of Cognitive Labor, *Journal of Philosophy* 87, S. 5–22.
- KLUEGEL, JAMES R. et al. (1995). Accounting for the Rich and the Poor. Existential Justice in Comparative Perspective, in: James R. Kluegel, David S. Mason und Bernd Wegener

- (Hg.). *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin und New York: Walter de Gruyter, S. 179–207.
- KLUEGEL, JAMES R., DAVID S. MASON und BERND WEGENER (Hg.). *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin und New York: Walter de Gruyter.
- KLUEGEL, JAMES R., DAVID S. MASON und BERND WEGENER (1995). The International Social Justice Project, in: James R. Kluegel, David S. Mason und Bernd Wegener (Hg.). *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin und New York: Walter de Gruyter, S. 1–12.
- KLUEGEL, JAMES R. und MASARU MIYANO (1995). Justice Beliefs and Support For the Welfare State in Advanced Capitalism, in: James R. Kluegel, David S. Mason und Bernd Wegener (Hg.). *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin und New York: Walter de Gruyter, S. 81–105.
- KLUEGEL, JAMES R. und ELIOT R. SMITH (1986). *Beliefs About Inequality. American's Views of What Is and What Ought to Be*, New York: Aldine de Gruyter.
- LAHNO, BERND (2002). *Der Begriff des Vertrauens*, Paderborn: Mentis Verlag.
- LEISERING, LUTZ (2004). Paradigmen sozialer Gerechtigkeit. Normative Diskurse im Umbau des Sozialstaats, in: Stefan Liebig, Holger Lengfeld und Steffen Mau (Hg.). *Verteilungsprobleme und Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften*, Frankfurt und New York: Campus Verlag, S. 29–68.
- LIEBIG, STEFAN und ALEXANDRA KRAUSE (2006). Soziale Einstellungen in der Organisationsgesellschaft. Betriebliche Strukturen und die gerechte Verteilungsordnung der Gesellschaft, *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung* 39, S. 255–276.
- LIEBIG, STEFAN, HOLGER LENGFELD und STEFFEN MAU (2004). *Verteilungsprobleme und Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften*, Frankfurt und New York: Campus Verlag.
- LIEBIG, STEFAN und JÜRGEN SCHUPP (2008). Leistungs- oder Bedarfsgerechtigkeit?, *Soziale Welt* 59, S. 7–30.
- LIEBIG, STEFAN und BERND WEGENER (1995). Primäre und sekundäre Ideologien. Ein Vergleich von Gerechtigkeitsvorstellungen in Deutschland und den USA, in: Hans-Peter Müller und Bernd Wegener (Hg.). *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen: Leske & Budrich, S. 265–293.
- MACKIE JOHN L. (1981). *Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen*, Stuttgart: Reclam.
- MANOR, RUTH (1995). My Knowledge, Our Knowledge, and Appeals to Authority, *Logique & Analyse*, S. 191–207.
- MASON, DAVID S. (1995). Justice, Socialism, and Participation in the Postcommunist States, in: James R. Kluegel, David S. Mason und Bernd Wegener (Hg.). *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin und New York: Walter de Gruyter, 49–80.
- MATILAL, BIMAL K. und ARINDAM CHAKRABARTI (Hg.) (1994). *Knowing from Words*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- MAU, STEFFEN (2003). *The Moral Economy of Welfare States. Britain and Germany Compared*, London und New York: Routledge.
- MÜLLER, HANS-PETER und BERND WEGENER (Hg.) (1995). *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen: Leske & Budrich.
- MÜLLER, HANS-PETER und BERND WEGENER (1995). Die Soziologie vor der Gerechtigkeit. Konturen einer soziologischen Gerechtigkeitsforschung, in: Hans-Peter Müller und Bernd Wegener (Hg.). *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen: Leske & Budrich, S. 7–49.
- SCHMITT, F. F. (Hg.) (1994). *Socializing Epistemology. The Social Dimensions of Knowledge*, Lanham: Rowman and Littlefield.

- SINGER, PETER (1972). Moral Experts, *Analysis* 32, S. 115–117.
- SVALLFORS, STEFAN (2003). Welfare Regimes and Welfare Opinions. A Comparison of Eight Western Countries, *Social Indicators Research* 64, S. 495–520.
- SVALLFORS, STEFAN (2005). Class, Attitudes and the Welfare State. Sweden in Comparative Perspective, *Social Policy & Administration* 83, S. 119–138.
- WEBER, MAX (1922). Wissenschaft als Beruf, in: ders. *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), S. 582–613.
- WEGENER, BERND (1992). Gerechtigkeitsforschung und Legitimationsnormen, *Zeitschrift für Soziologie* 21, S. 269–283.
- WEGENER, BERND und STEFAN LIEBIG (1993). Eine Grid-Group-Analyse sozialer Gerechtigkeit, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 45, S. 668–688.

STEFAN LIEBIG

## Gerechtigkeit als Bedingung individueller Kooperationsbereitschaft in modernen Gesellschaften

Zu den zentralen Merkmalen moderner Gesellschaften gehört es, dass die Lebenschancen ihrer Mitglieder von einer Vielzahl von Ressourcen abhängen, die wiederum durch sehr unterschiedliche gesellschaftliche Teilbereiche zur Verfügung gestellt werden: arbeitsmarktvermitteltes Erwerbseinkommen, Bildungschancen, gesundheitliche Versorgung, Zugang zu Kulturgütern etc. Wer von den einzelnen Ressourcen wie viel erhält, entscheidet sich jeweils auf der Grundlage der für die einzelnen Teilbereiche spezifischen Allokations- und Distributionslogiken und ist in den meisten Fällen nicht unabhängig von der bereits bestehenden Ausstattung mit anderen Ressourcen, weshalb sich der biblische Spruch „Wer hat, dem wird gegeben“ oftmals bewahrheitet. Vor diesem Hintergrund „soziale Gerechtigkeit“ im Sinne einer gerechten Allokation und Distribution von Gütern, Lasten und Positionen in einer Gesellschaft zu fordern, erscheint bereits im Ansatz als aussichtsloses Unterfangen. Auch deshalb, weil es offenbar eine der Anwendungsbedingungen der Gerechtigkeit ist, dass die jeweilige Ausstattung mit Gütern, Lasten oder Chancen das Ergebnis von Entscheidungen ist, die von Personen oder Gremien getroffen werden. Marktbasierte Zuteilungsprozesse sind aus dieser Sicht gerade nicht „gerechtigkeitsrelevant“, weil hier keine Instanz darüber entscheidet, wer wie viel erhält (vgl. Vanberg 2008). Dies ist im Übrigen eine Einsicht, die sich auch auf empirische Evidenzen stützen kann: Ungerechtigkeiten werden erst dort als solche empfunden und benannt, wo Personen oder Gremien die legitimen Ansprüche von Personen missachten (Mikula et al. 1990).

Vor diesem Hintergrund erscheinen Forderungen der Gerechtigkeit in einer Marktgesellschaft als fast schon atavistischer Reflex, um unter dem Eindruck einer Vielzahl dezentraler, über bilaterale Aushandlungsprozesse vermittelte und letztlich kontingente Zu- und Verteilungsprozesse, personale Verantwortlichkeiten zuschreiben zu können, wie sie ehemals dem pater familias oder auch dem sorgenden Landesherrn zukamen. Forderungen nach Gerechtigkeit in der Marktgesellschaft kämen dann einem gleichsam irrationalen Festhalten an einem Steuerungsmechanismus zur Lösung von Allokations- und Distributionsproblemen gleich, der in kleinteiligen Sozialformen unserer Stammesgeschichte anwendbar war, in modernen funktional-differenzierten Gesellschaften aber gerade nicht (so etwa Fetchenhauer 2010). Eine Konsequenz daraus wäre der vollständige Verzicht auf die Kategorie der Gerechtigkeit in moder-