

Book Reviews/Buchbesprechungen

Baurmann, Michael (1996). *Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft. Eine soziologische Untersuchung*. Tübingen, J.C.B. Mohr, 681 Seiten.

Petersen, Thomas (1996). *Individuelle Freiheit und allgemeiner Wille. Buchanans politische Ökonomie und die politische Philosophie*. Tübingen, J.C.B. Mohr, 280 Seiten.

Reproduziert die liberale Gesellschaft die moralischen Grundlagen, auf denen sie aufruft oder verbraucht sie diese Grundlagen? Ist genau die individualistische Rationalität, die in dieser Gesellschaft tragend ist und in ihr zu ihrem Recht kommen soll, unvereinbar mit der dauerhaften Geltung der Spielregeln dieser Gesellschaft? Oder haben wir Gründe zu optimistischeren Einschätzungen der Situation? Michael Baurmann untersucht diese Frage an der theoretisch fundamentalen Stelle, nämlich hinsichtlich der Möglichkeit der *Zwangsordnung*, die eine solche Gesellschaft benötigt: Es ist klar, daß die liberale Konzeption der Spielregeln zunächst einmal als externe Restriktionen konzipieren muß, die gegenüber rationalen

Akteuren im Bedarfsfall mit äußerem Zwang durchgesetzt werden. Dieser äußere Zwang nun aber kann nicht anders als durch Menschen angewandt werden. Damit er eine Ordnung mit bestimmten und benennbaren Eigenschaften durchsetzt, muß seine Anwendung selbst Regeln folgen: "Die Hervorhebung, daß das Recht eine Zwangsordnung ist, hebt nicht hervor, daß Recht Ordnung schafft *durch* Zwang, sondern daß es eine Ordnung schafft *für* Zwang" (72 f.). Wenn man ein Argument formulieren kann, daß hier – an der neuralgischsten Stelle – die intendierte Ordnung möglich und plausibel ist, dann kann man hinsichtlich alles Weiteren sicherlich guten Mutes sein.

Die Arbeit ist folgendermaßen aufgebaut: In den beiden Kapiteln des ersten Teils entwickelt Baurmann die notwendigen Grundbegriffe (zum einen zur Rolle von Normen in der Sozialwissenschaft, zum anderen zur Konzeption des Rechtsstaates). In Teil II (Kapitel 3, 4 und 5) untersucht er Bedarf und Möglichkeit ordnungsstiftender Institutionen unter strikten *hominis oeconomici*. Das Resultat lautet, daß Akteure dieses Typs zwar

dringenden Bedarf an Normen haben, aber nicht imstande sind, ihnen auch tatsächlich Geltung zu verschaffen – ihre abstrakten konstitutionellen Interessen werden von ihren konkreten situativen Interessen ständig überrollt. Das pessimistische Verdikt der Unmöglichkeit einer liberalen Ordnung ist also gerechtfertigt, wenn man Rationalität und Interessenorientierung mittels eines Handlungsmodells operationalisiert, in dem alle Akteure streng augenblicksbezogene Opportunisten sind. Teil III präsentiert die Alternative hierzu – Interessenorientierung Ja, situativer Opportunismus Nein. In Kapitel 6 stellt Baurmann zunächst das alternative Handlungsmodell, den ‘dispositionellen Nutzenmaximierer’ vor, der zumindest die Fähigkeit hat, sich an Normen zu orientieren. In den drei folgenden Kapiteln untersucht er dann die Bedingungen der Realisierung dieses Potentials. Entscheidend hierfür, so die allgemeine Kernthese des Buches, ist nicht schon die Fähigkeit zu normorientiertem Handeln, das potentielle Angebot sozusagen, sondern die *Nachfrage* hiernach – das, was Partner und potentielle Partner von einem Akteur erwarten; entscheidend für Typus und Inhalte internalisierter Normen ist die spezifische Sorte der Nachfrage. Eine liberale Ordnung im besonderen kann nur bestehen, wenn Orientierung an

universalen Normen nachgefragt und dementsprechend auch angeboten wird, darunter auch an solchen Normen, die nicht nur *Reziprozitätsfragen* regulieren, sondern auch abstraktere *Solidaritätsprobleme* lösen (Kollektivgutbeiträge, Respekt vor der allgemeinen Rechtsordnung usw.). Hierauf bezieht sich das, was man die spezielle Kernthese des Buches nennen kann: Die notwendigen Normen werden gerade nicht im Rahmen unmittelbarer persönlicher Beziehungen oder festgefügtter Blutgemeinschaften (Clans) produziert, sondern im Rahmen offener, variabler, partieller, weil zweckorientierter Assoziationen; der Verfasser nennt sie ‘Unternehmen’ (zur Definition vgl. S. 398). Das abschließende Kapitel 10 zieht die Konsequenzen für das Thema ‘Zwangsordnung’: Der Rechtsstaat ist genau dann möglich, wenn dieser Typus von Gemeinschaften der gesellschaftlich vorherrschende ist. Dann existiert der im Titel des Buches angesprochene ‘Markt der Tugend’, dessen Existenz nicht selbstverständlich ist.

Baurmann argumentiert sorgfältig und wohlinformiert; der Gedankengang des Buches ist klar und überzeugend. Insbesondere die Passagen darüber, was universalistische Normen auszeichnet, und über die Bedingungen, unter denen die Orientierung an universalistischen Normen gelernt wer-

den kann, verdienen es, sozialwissenschaftliches Gemeingut zu werden. Es kann allerdings nicht gelehnet werden, daß Baurmann sich gelegentlich zu überzogenen Formulierungen hinreißen läßt: “Erst wenn es einen Markt der Tugend gibt, ist überhaupt einsehbar, warum Eltern einen Grund haben können, ihre Kinder zu moralisch integren Persönlichkeiten zu erziehen” (630) – das ist nach dem Argument Baurmanns selbst unhaltbar: Er liefert ein wirklich starkes Argument dafür, daß die *spezielle* Konstellation, die man den Markt der Tugend nennen kann, die *spezielle* Institutionenordnung ‘Rechtsstaat’ unterstützt und von ihr unterstützt wird. Nicht weniger, aber eben auch nicht mehr. Daß moralisch integre Persönlichkeiten nur hier entstehen können, belegt er glücklicherweise nicht, sondern allenfalls, daß nur hier die moralisch integren Persönlichkeiten, soweit vorhanden, *bestimmten* Normen anhängen werden. Wenn es dennoch Anlaß zu Kritik gibt, dann nicht am Inhalt des Buches, sondern an einigen Aspekten der Art und Weise, wie Baurmann sein Argument präsentiert. Zu nennen sind vor allem die folgenden Punkte:

– Zunächst einmal ist das Buch schlicht zu lang geraten. Die Fülle des referierten Materials, das für den eigentlichen Gedankengang nicht notwendig ist, ist zu groß –

wer sich in der Materie auskennt, wird mit zu viel Bekanntem konfrontiert, wer sich in der Materie noch nicht auskennt, wird irgendwann entmutigt aufgeben. Man kann sich leicht ausmalen, wie ein Leser, der nicht zufällig eine Rezension schreiben will, reagieren dürfte, wenn ihm auf Seite 382 endlich das zentrale Argument begegnet, er aber rasch (386) belehrt wird, daß es sich nur um einen “weiten Vorgriff” handle...

– Die Überinszenierung des Unterschiedes zwischen der “Alten” und der “Neuen” ökonomischen Welt (vor allem 345f.) ist in mehr als einer Hinsicht irreführend: Erstens ist ideengeschichtlich Baurmanns neuer homo oeconomicus eigentlich der alte (was Adam Smith’s *Theory of Moral Sentiments* hinlänglich belegt; warum eigentlich bleibt Adam Smith hier ganz unerwähnt?). Zweitens dürfte die konzeptionelle Beziehung anders aussehen als von Baurmann suggeriert: Es handelt sich nicht um konkurrierende Handlungsmodelle, sondern eher um die folgende Beziehung: Der dispositionelle Nutzenmaximierer des Kapitels 6 repräsentiert nicht nur die klassische ökonomische Anthropologie, sondern durchaus auch das moderne Hintergrundmodell, in dessen Rahmen der enge homo oeconomicus nicht etwa die theoretische Alternative ist, sondern vielmehr ein instruktiver Grenzfall (der si-

cherlich gelegentlich mißverstanden und anthropologisch umgedeutet wurde). Baurmanns Gegenüberstellung ist insofern problematisch, als sie den Eindruck erwecken kann, daß es vornehmlich darum geht, eine bestimmte homogene Stilisierung der Akteure ('armes Innenleben') durch eine andere wiederum homogene Stilisierung ('reiches Innenleben') zu ersetzen. In Wirklichkeit geht es aber um etwas anderes – die Ersetzung des Grenzfalls durch die gesamte Breite der Verteilung, in der der Grenzfall natürlich noch vorkommt. Angedeutet, aber nicht ganz entwickelt wird das von Baurmann selbst (363). Es auszuführen wäre aus dem folgenden Grunde für sein Argument wichtig gewesen: Er benötigt ja nach wie vor ein nicht zu weitherziges Konzept des Interesses. Vergleiche nur seinen apodiktischen Schlußsatz, nach dem Moral und Tugend sich *lohn*en müssen (658). Dieser Satz ist nur dann informativ, wenn nicht alles 'Interesse' sein kann. Vergleiche dagegen aber die Pandorabüchse des Kapitels 8.II, in dem aufgelistet wird, woran der dispositionelle Nutzenmaximierer ein Interesse haben kann – Natürlichkeit, Spontaneität, Integrität, authentische interpersonale Beziehungen (ebenso 484: "Faßt man den Begriff der 'Kooperation' entsprechend weit, so daß er auch persönliche und emotional geprägte Beziehungen

mit anderen Menschen umfaßt, so kann man sagen, daß die Interessen eines Normgebers [...]). Der 'alte' homo oeconomicus hätte hier weiter gute Dienste tun können – als der Teil unseres Innenlebens, der ein ziemlich eng definiertes Interesse verfolgt, das der 'neue' homo oeconomicus in uns nicht leugnen kann, dem er aber nicht uniform ausgeliefert ist.

– Die Verwendung der Begriffe 'Unternehmen' und 'Unternehmer' ist problematisch. Baurmann verwendet einen sehr weiten, wenn auch schillernden Begriff von 'Unternehmen' (vgl. neben 398 auch 456: "auch die Ehe ist [... ein] kooperatives Unternehmen"; dagegen 457: "Anders als die interpersonalen Beziehungen in einer Bezugsgruppe gewährleisten die persönlichen Beziehungen in einem Unternehmen keine vollständige Information über die Handlungsweisen der Beteiligten"). Hält man an der weiten Begrifflichkeit fest, so ist jeder, der aktiv und freiwillig in eine zweckorientierte Kooperationsbeziehung eintritt, 'Unternehmer' im Baurmannschen Sinne – er ist Prinzipal aller Partner (insoweit Norminteressent) und Agent aller Partner (insoweit Normadressat). In dieser Lesart ist etwa der Satz, daß die Unternehmer diejenigen sind, die Tugend garantieren, nur eine andere Formulierung des oben zitierten Tatbestandes, daß die Nachfrage das Angebot

bestimmt, also nicht im geringsten anstößig. Bei oberflächlicher Lektüre allerdings hat man gelegentlich den Eindruck, als solle mit dem Begriff des Unternehmers nicht diese allgemeine, sondern vielmehr, ungefähr unserem Alltagsverständnis entsprechend, eine *bestimmte* soziale Rolle bezeichnet werden (vgl. nur 402, 463f., 500, 514) – und hier wird der gerade präsentierte Satz über die Rolle der Unternehmer selbstverständlich zur Provokation, die zu Fehlinterpretationen des Buches einlädt. Der Verfasser hätte sich das durch die Wahl einer anderen Terminologie leicht ersparen können.

All das dürfte der Rezeption des Werkes unnötigerweise im Wege stehen – was bedauerlich ist, da man Michael Baurmanns Buch eine möglichst große Resonanz wünschen muß.