Michael Baurmann: Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft. Eine soziologische Untersuchung. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) 1996. 681 Seiten. ISBN: 3-16-146556-3. Preis: DM 198,–.

In den beiden ersten Teilen des Buches (45-280) geht es um die Frage, ob die Existenz des Rechtsstaates auf der Basis des Homo oeconomicus, d.h. eines situativen Eigennutzmaximierers, erklärbar ist. Rationale Akteure haben zweifellos ein Interesse daran, nicht bestohlen und nicht getötet zu werden. Entsprechende Normen als Verhaltensschranken *für andere* sind also erwünscht. Die anderen werden sol-

che Normen aber nur einhalten, wenn es in ihrem Interesse liegt, wenn also Normübertretung hinreichend hart bestraft wird. Das setzt als notwendige und hinreichende Bedingungen Transparenz der sozialen Beziehungen (man weiß, wer was tut) und einen offenen Zeithorizont (man hat immer wieder mit denselben anderen zu tun) voraus. Anonymität und bloß punktuelle Kontakte machen den Tausch von Kooperation bzw. Normbefolgung unmöglich. Die Entstehung einer Art Kernmoral in dichten reziproken Kontaktnetzen, die Michael Baurmann (153) als Bezugsgruppen bezeichnet, ist damit prinzipiell sogar dann erklärbar, wenn man keine großen interindividuellen Unterschiede in der Sanktionsfähigkeit unterstellt.

Weil spontane gegenseitige Sanktionierung in anonymen Großgesellschaften die Normdurchsetzung nicht garantieren kann, müssen diese einen Sanktionsstab bilden. Der ist ein öffentliches Gut. Damit stellt sich die Frage, wie das Trittbrettfahrerproblem überwunden werden kann. Aber Baurmann (192) weist darauf hin, daß das öffentliche Gut 'Sanktionsstab' von einer kleineren Teilgruppe beschafft werden kann, daß das öffentliche Gut der freiwilligen Unterwerfung unter Normen dagegen allgemeine Beiträge erfordert. Ein Sanktionsstab kann aufgebaut werden, wenn die Mitglieder eines dichten Kontaktnetzes eine Schutzvereinigung bilden, also nicht mehr nur Konformität gegen Konformität im Binnenverhalten tauschen, sondern auch gegenseitige Unterstützung bei Übergriffen Außenstehender leisten. Trittbrettfahren wird unterbunden, weil Nichtbeiträger auch nicht unterstützt werden. Zunehmende Attraktivität der expandierenden Schutzvereinigung untergräbt allerdings Transparenz und iterative Beziehungen unter immer denselben Akteuren, gefährdet damit die Solidaritätsbasis. *Bevor* das dichte wechselseitige Kontaktnetz brüchig wird, müssen die Mitglieder der Schutzvereinigung einen Stab zwecks Sanktionierung der Abweichler von Normen bestellen, diesem Sanktionsrechte abtreten und auch reale Ressourcen – z.B. Waffen – und damit Durchsetzungschancen übergeben.

Das Machtmonopol der Inhaber der Sanktionsgewalt führt leicht zur Oligarchie. Weder die Produktivität der Freiheit, noch Abwanderungs- oder Widerstandsdrohungen der Normalbürger werden in der Welt des Homo oeconomicus ausreichen, die Inhaber der Monopolgewalt an den Rechtsstaat zu binden. Mit diesem Menschenbild kann man leicht die Seltenheit des Rechtsstaates erklären, aber nicht, warum er je entstanden ist (275).

Wenn auf der Basis des traditionellen ökonomischen Menschenbildes ein so wichtiger Tatbestand, wie die Existenz des Rechtsstaates in einigen Gesellschaften, nicht erklärbar ist, dann muß dieses Menschenbild einer Modifikation unterworfen werden. Baurmanns Homo sapiens handelt wie der Homo oeconomicus nach subjektivem Nutzen, kann situationsspezifisch *und* folgeorientiert entscheiden, kann aber *auch* normgebunden entscheiden, wenn es ihm auf lange Sicht nützt (307).

Damit stellt sich die Frage, ob Regel- oder Normbefolgung jemals im Interesse des Akteurs liegen kann. Situative Nutzenmaximierer können sich im Gegensatz zu dispositionellen nicht binden. Sie können nicht über eine Abfolge von Entscheidungen gleichzeitig bestimmen. Sie haben nur beschränkte Möglichkeiten zu versprechen oder zu drohen. Sie können Versuchungen nicht leicht widerstehen. Sie leiden unter enormen Entscheidungskosten. Es ist durchaus denkbar, daß der dispositionelle Nutzenmaximierer bessere Ergebnisse erzielt als der situative.

Dispositionelle Nutzenmaximierer können sich an Normen binden, deren Befolgung nicht deswegen in ihrem Interesse liegt, weil die entsprechenden Aktivitäten maximalen Ertrag bringen, sondern weil die sichtbare Normbindung es erlaubt, mit anderen Menschen bestimmte nützliche Beziehungen aufzubauen. Handeln entsprechend solcher auf Außenwirkung angelegter Normbefolgung bezeichnet Baurmann (362) als tugendhaft – wörtlich: „Die Praktizierung einer Tugend erzeugt einen Nutzen für das tugendhafte Individuum *ausschließlich* durch die *Reaktion* anderer Personen auf seine Tugend. Die mögliche Nützlichkeit einer Tugend entsteht immer *indirekt*: Entweder, weil andere Personen diese Tugend 'fürchten', insofern sie ihnen gefährlich werden kann, oder weil sie sie schätzen, insofern sie ihren eigenen Interessen dient."

Tugendhafte Dispositionen stützen die soziale Ordnung gleich doppelt. Tugendhafte Norminteressenten werden auch dann sanktionieren, wenn ihr situatives Interesse dazu nicht ausreicht. Tugendhafte Akteure werden auch dann Normen befolgen, wenn das situative Interesse dazu nicht ausreicht, sondern die Beibehaltung der Norm nur auf Dauer im

Interesse des Akteurs liegt. Während situative Nutzenmaximierer nur bei sich wiederholenden Kontakten mit denselben Personen, bei Iteration mit offenem Zeithorizont und Transparenz des Geschehens, Interaktionsdilemmata bewältigen können, reicht bei dispositionellen Nutzenmaximierern eine gewisse Transparenz der sozialen Beziehungen als Kooperationsanreiz. Wer in der Vergangenheit mit anderen kooperiert hat, also eine kooperative Disposition demonstriert hat und dabei beobachtet worden ist, mit dem wird man eher als mit anderen kooperieren. Bei dispositionellen Nutzenmaximierern können auch Mobilität und wechselnde Kontakte bewältigt werden. An die Stelle von Reziprozität kann Reputation treten. Tugend, Reputation und Normen gewinnen erst dort Bedeutung, wo Mobilität und Anonymität sie erforderlich machen (385-386).

In Unternehmen, die nur aus situativen Nutzenmaximierern bestehen, sind die sozialen Kontrollprobleme riesig. Es gibt immer Trittbrettfahrer und Drückeberger und kostspielige und dennoch unzureichende Überwachungsversuche. Bei dispositionellen Nutzenmaximierern vereinfacht sich die Aufgabe. Nach Baurmann (406f.): „Die Voraussetzung einer solchen partiellen sozialen Kontrolle kann aber in kooperativen Unternehmen leicht erfüllt werden bzw. ist normalerweise ohnehin erfüllt: Kollektives und organisiertes Handeln ist ohne persönliche Kontakte und ein gewisses Maß an wechselseitiger Information über das Handeln der Partner undenkbar. ... So wie ein Reputationsmechanismus in sozialen Netzwerken eine Abschwächung der Zukunftsperspektive sozialer Beziehungen überbrücken kann – und damit ein höheres Maß an gesellschaftlicher *Mobilität* ermöglicht –, kann er in kooperativen Unternehmen eine Trübung der Transparenz sozialer Beziehungen ausgleichen und damit ein höheres Maß an gesellschaftlicher *Anonymität* ermöglichen."

Bisher haben dispositionelle statt situativer Nutzenmaximierung und Tugend nur eine 'regionale' soziale Ordnung in kooperativen Unternehmen bzw. Organisationen erklärt, noch nicht, warum Unternehmer von ihren Mitarbeitern Normbefolgung bzw. Tugend auch im Außenverkehr verlangen sollten und entsprechendes Sanktionsverhalten zeigen. Erst wenn partikulare (oder diskriminierende) durch universale Normen ersetzt werden, wird die Sanktionierung in 'lokalen' sozialen Ordnungen auch einen Beitrag zur darüber hinausgehenden Sozialordnung leisten. Das Interesse der Unternehmensleiter an Normenuniversalisierung (und entsprechendem Sanktionsverhalten) leitet Baurmann vor allem aus den Kooperationsinteressen ab. Jedenfalls in offenen Gesellschaften, wo viele persönliche Merkmale und Positionen gewechselt werden können, ist unklar, mit wem man in Zukunft innerhalb oder außerhalb von Unternehmen kooperieren möchte, wer deshalb auch durch Normen geschützt werden sollte. Diskriminierung und partikulare Normen können am ehesten in geschlossenen und immobilen Gesellschaften 'funktionieren', d.h. Unternehmerinteressen dienen. Jedenfalls ist bei Baurmann das Interesse an Universalisierung an Voraussetzungen geknüpft, die wir typisch erst in offenen Gesellschaften vorfinden.

Nicht nur das Kooperationsinteresse treibt die Universalisierung voran, sondern auch die Begrenztheit der menschlichen Aufnahme- und Differenzierungsfähigkeit. Es ist leichter zu lernen, daß man generell nicht töten, betrügen oder stehlen darf, als daß man manche zwar betrügen, aber nicht bestehlen, andere nicht bestehlen, aber töten darf etc. Universale Normen können einfacher sein. Zwar wird es immer spezifische Normen und Vorschriften geben – sogar betriebsinterne – aber es wird immer auch normativ ungeregelte und unregelbare Situationen geben, bei denen Unternehmer ein Interesse an der Orientierung ihrer Mitarbeiter an allgemeinen Prinzipien haben. Baurmann (549) betont: „Wenn Unternehmer von ihren Partnern und Mitarbeitern eine Bindung an universalistische Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß verlangen, dann wird diese Tugend unmittelbar auch den Interessen anderer Personen nützen. Moralische Persönlichkeiten produzieren einen 'Moralüberschuß', der automatisch *allen anderen* Mitgliedern einer Gesellschaft zugute kommt." Dispositionelle Nutzenmaximierer werden also durch einen Markt der Tugend bzw. durch unternehmerische Nachfrage nach Tugend dazu veranlaßt, tugendhaft zu werden und Normen und ihnen zugrunde liegende Prinzipien zu befolgen.

Obwohl dispositionelle Nutzenmaximierer sich im Gegensatz zu situativen den Sanktionsinstanzen freiwillig unterordnen können oder ihnen freiwillig bei der Normdurchsetzung helfen können, sie also *nicht unbedingt*

durch die Abtretung realer Ressourcen eine Machtkonzentration in den Händen des Sanktionsstabes schaffen müssen, können sie es tun und werden es aus Effizienzgründen auch tun. Auch das Streben nach Fairneß bei der Lastenteilung spricht für den Aufbau eines Sanktionsstabes bzw. eines Staates. Bei dispositionellen und tugendhaften Nutzenmaximierern besteht allerdings eine Chance, daß der Staat ein kollektives Gut bleibt statt zum öffentlichen Übel zu werden. Denn Normbefolgung, etwa seitens der Polizisten, Beamten, Soldaten und Richter, wird jetzt ja unabhängig davon möglich, ob in jeder Situation damit das Nutzenmaximum realisiert wird. Eine Bürokratie à la Weber und damit einen Rechtsstaat kann man zwar mit dispositionellen, aber nicht mit situativen Nutzenmaximierern aufbauen.

Sofern ein Markt der Tugend besteht, kann ein Rechtsstaat existieren. Wenn der Rechtsstaat existiert, wird der Markt der Tugend besser funktionieren. Baurmann (612) sieht hier „ein sich selbst erhaltendes und verstärkendes System", weist aber die These eines argumentativen Zirkels zurück. Um dem Vorwurf zirkulärer Argumentation zu entkommen, muß Baurmann auch die *Entstehung* des Rechtsstaates erklären können. Hier behauptet er, daß institutionelle Voraussetzungen für einen Markt der Tugend *vor* dem massiven Auftreten von Tugend in europäischen Gesellschaften zu beobachten sind. Im Anschluß an Jones und unter Berufung auf ihn schreibt Baurmann (621), „daß die europäische Sonderbedingung einer Vielzahl mit einander rivalisierender Kleinstaaten zwar nicht direkt die Entstehung rechtsstaatlicher Institutionen in diesen Staaten zur Folge haben konnte, daß sie aber dazu beitrug, daß in diesen Staaten Markt- und Kooperationsinteressen gestärkt und damit Grundvoraussetzungen für einen Markt der Tugend geschaffen wurden. Indem die Machthaber sich unter dem Druck der zwischenstaatlichen Konkurrenz und der permanenten Auswanderungsdrohung genötigt sahen, ihren Untertanen persönliche Rechte und Freiheiten zu gewähren, stellten sie durch die damit zwangsläufig einhergehende Einschränkung willkürlicher Machtausübung im Innern ihrer Staaten relativ neutralisierte Machtverhältnisse her. ... Der Grundstein für eine freiheitliche und rechtsstaatliche Entwicklung ist damit gelegt."

Im Schlußkapitel kommt Baurmann auf die schon in der Einleitung diskutierte Vision des Liberalismus und die Kritik daran zurück. Im Gegensatz zu den Kommunitariern behauptet er gezeigt zu haben, daß eine interessendominierte Gesellschaft nicht ihre eigene normative Basis zerstören muß, im Gegensatz zur Logik des kollektiven Handelns sieht er keine unüberbrückbare Kluft zwischen individueller und kollektiver Rationalität, keine notwendige Entwicklung zu institutioneller Sklerose und Stagnation. Baurmann (648f.) betont: „Moral kann in einer interessendominierten Gesellschaft wirksam werden, weil es im Interesse von Menschen ist, von anderen Menschen moralisches Verhalten und Tugend zu verlangen, und weil es unter bestimmten Bedingungen im Interesse dieser anderen Menschen ist, das verlangte Verhalten und die geforderten Tugenden auch tatsächlich zu praktizieren. Der ausschlaggebende Faktor für die 'moralische Produktionskraft' der liberalen Gesellschaft ist die durch sie garantierte und geförderte *Freiheit*: Die Freiheit zur selbstbestimmten und eigenverantwortlichen Aufnahme kooperativer Beziehungen ist das entscheidende Fundament für die Ausbildung von Menschen mit einem 'sozialen Charakter' ...". Der Ort, wo Tugend erzeugt wird, ist für ihn allerdings im Gegensatz zur klassischen These von 'doux commerce' weniger der Handel bzw. der Warenmarkt als vielmehr das kooperative Unternehmen und der Arbeitsmarkt.

Nun einige kritische Anmerkungen mit tendenziell zunehmendem Gewicht: 1. Obwohl Definitionen m.E. nur Namen und Abkürzungen sind und nichts über das Wesen der Dinge verraten, irritiert dennoch Baurmanns unnötige Abweichung vom üblichen Sprachgebrauch, wenn er von Bezugsgruppen spricht. 2. Es ist bedauerlich, daß weder Hechters Solidaritätstheorie noch die lernpsychologische oder verhaltenstheoretische Literatur von Baurmann verarbeitet worden sind. Das hätte keine Revision der Hauptthesen Baurmanns erfordert, aber die Argumentationsbasis verstärken können.

3. Baurmann hat zwar mit seinen Thesen recht, wonach situative Eigennutzmaximierer grundsätzlich keinen Rechtsstaat erzeugen können, dispositionelle Nutzenmaximierer aber schon. Er unterschätzt allerdings die intellektuellen Kosten, wenn wir den traditionellen Homo oeconomicus aufgeben und stattdessen zu seinem Homo sapiens übergehen. Aussagen über die Bedingungen des Niedergangs von Gesellschaften – wie sie etwa von

Olson oder in der Theorie der Rent-Seeking Society *falsifizierbar* formuliert werden – entfallen dann. Deshalb ist nicht hinreichend klar, ob Baurmanns Forschungsprogramm verglichen mit dem klassischen 'rational choice'- oder 'public choice'-Programm eine progressive Problemveränderung im Sinne von Lakatos darstellt.

4. Weiter drängt sich die Frage auf, ob und unter welchen Bedingungen nicht auch der Rechtsstaat gewissen Selbstgefährdungs- und Erosionstendenzen unterworfen sein kann. Wenn er das wäre, würde er immer weniger den Normalbürgern dienen und immer mehr nur noch den Juristen Arbeitsplätze bieten. Dann würde die Verrechtlichung der wirtschaftlichen Beziehungen u.U. zunehmend Hindernis rationalen und berechenbaren Wirtschaftens. Leider ist nicht erkennbar, was Baurmann zu diesen Fragen zu sagen hat. 5. Wenn Unternehmen und der Arbeitsmarkt Anreize zur Ausbildung von Tugenden vermitteln, dann stellt sich die Frage, ob der Sozialstaat und die vermachteten oder sklerotischen Arbeitsmärkte in westlichen Wohlfahrtsstaaten mit Baurmanns Markt der Tugend kompatibel sind oder dessen Totengräber sind. Explizit behandelt Baurmann diese Fragen nirgendwo.

Meine punktuelle Kritik und die von Baurmann offen gelassenen Fragen ändern allerdings nichts an meinem Gesamturteil über das Buch: Es ist der beste deutsche Beitrag zur theoretischen Soziologie, den ich seit langer Zeit gelesen habe.

Erich Weede

SOZIALER WANDEL, ÖFFENTLICHKEIT, SOZIALE PROBLEME

Charles Tilly: Die europäischen Revolutionen. München: Verlag C. H. Beck 1993. 368 Seiten. ISBN: 3-406-37703-3. Preis: DM 48,–.

Tillys Buch ist in der Reihe „Europa bauen" erschienen, die von fünf europäischen Verlagen unter der Herausgeberschaft von Jacques Le Goff publiziert wird. Der Autor, der an der New School of Social Research in New York lehrt, gehört in der internationalen Elite der Sozialwissenschaftler zu den wenigen, die die Kompetenzen des Historikers und des Soziologen auf hohem Niveau miteinander verbinden. Unter seinen zahlreichen sozialgeschichtlichen Studien sind innerhalb der Soziologie vor allem die Arbeiten über soziale Protestbewegungen im Frankreich des 18. und 19. Jahrhunderts stark beachtet worden. Sein Revolutionsbuch, das hier vorgestellt wird, ist ein besonders anspruchsvolles, ja riskantes Unternehmen. Es geht um eine vergleichende Darstellung und theoretische Deutung der europäischen Revolutionsgeschichte der letzten 500 Jahre (suggestiv markiert durch die Jahreszahlen 1492 und 1992). Dazu entwickelt Tilly (im 1. Kapitel) einen analytischen Bezugsrahmen, der Begriffsdefinitionen, Arbeitshypothesen und die leitenden Fragestellungen enthält.

Unter „Revolution" versteht er „einen mit Gewalt herbeigeführten Machtwechsel innerhalb eines Staates, in dessen Verlauf wenigstens zwei bestimmte Gruppen miteinander unvereinbare Ansprüche auf die Macht im Staat stellen", wobei „ein wesentlicher Teil der Bevölkerung" die Ansprüche der jeweiligen Gruppe unterstützt (29f.). Die Definition wird zu einer Typologie ausgebaut, die sich in einem zweidimensionalen Koordinatenkreuz darstellen läßt. Dessen eine Achse repräsentiert das Ausmaß des vollzogenen Machtwechsels, während die andere Achse die Schärfe im „Bruch des Gemeinwesens" darstellt. Während der „Staatsstreich" auf beiden Dimensionen niedrige Werte einnimmt, ist die „Große Revolution" durch hohe Werte auf beiden Skalen definiert. Andere, teilweise sich überlappende Typen sind die „Machtergreifung von oben", der „Bürgerkrieg" und die „Revolte". Für die verschiedenen Arten revolutionärer Gruppenkoalitionen wird eine eigene Typologie gebildet, die u.a. dynastische, kommunale, nationale und Klassenkoalitionen unterscheidet (77ff.). Bei seinen Analysen legt Tilly besonderes Gewicht auf die Identifikation von „revolutionären Situationen", die nur unter bestimmten Bedingungen zu „revolutionären Ergebnissen" führen. Er geht davon aus, daß sich für alle Revolutionen „Gesetzmäßigkeiten" nachweisen lassen (was er selbst eher als das Aufzeigen empirischer Regelmäßigkeiten deutet), die den Einfluß sich entwickelnder oder bereits verfestigter staatlicher Strukturen, zwischenstaatlicher Beziehungen sowie Art und Grad der Kommerzialisierung bzw. Kapitalisierung (kapital- versus zwangsintensive Herrschaft) betreffen. Wichtige Faktoren