

9. Kapitel

Moralischer Standpunkt und moralische Identität

I. Regionale und globale soziale Ordnung

Die vorangehenden Analysen haben ergeben, daß auf der Grundlage eines Reputationsmechanismus in einer Neuen ökonomischen Welt normgenerierende Situationen unter Bedingungen möglich sind, unter denen sie in der Alten ökonomischen Welt ausgeschlossen waren. Auch eine Berücksichtigung von Phänomenen wie Täuschung und Mißtrauen kann daran grundsätzlich nichts ändern. Insbesondere kooperative Unternehmen eröffnen genügend Möglichkeiten, zwischen Täuschern und integren Persönlichkeiten zu unterscheiden bzw. Tugendhaftigkeit glaubwürdig zu demonstrieren. Sie bieten integren Personen die Chance einer selektiven Kooperation mit anderen integren Personen und schützen sie damit sowohl vor den Gefahren der Ausbeutung als auch der Wertlosigkeit ihrer Tugend. In kooperativen Unternehmen wird trotz des Risikos, daß dispositionelle Nutzenmaximierer eine Täuschungsstrategie einschlagen, zwischen den Beteiligten kein übergroßes Mißtrauen herrschen. Das ist schon deshalb ein wertvolles Ergebnis, weil seine Voraussetzungen nicht besonders günstig sind: Schließlich ist der dispositionelle Nutzenmaximierer nicht anders als der situative Nutzenmaximierer ausschließlich an der Mehrung seines eigenen Vorteils orientiert. Betrachtet man die Situation vom Standpunkt eines Norminteressenten in einer Neuen ökonomischen Welt aus, kann er also nach alledem davon ausgehen, daß sich sein Wunsch nach der verlässlichen Geltung sozialer Normen nicht nur im Rahmen seiner Bezugsgruppe verwirklichen läßt, sondern auch in den kooperativen Unternehmen, in denen er Mitglied ist.

Aus der Perspektive einer Theorie sozialer Ordnung kann dieses Ergebnis allerdings noch keineswegs zufriedenstellen. Für ihre Ziele hat man noch nicht allzuviel gewonnen, wenn man zeigt, daß in bestimmten sozialen Bereichen normgenerierende Situationen existieren. Ein solcher Nachweis war ja auch in der Alten ökonomischen Welt möglich: In Be-

zugsgruppen konnte mit einer stabilen Normkonformität der Beteiligten gerechnet werden. Dieser Nachweis war letzten Endes aber wenig wert, weil nicht plausibel gemacht werden konnte, daß sich eine soziale Ordnung im Interesse der Normalbürger auch jenseits der Grenzen ihrer Bezugsgruppen entwickeln kann.

Ein ähnliches Desiderat könnte nun in einer Neuen ökonomischen Welt ebenfalls auftreten. Denn wie wird sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer, für den es innerhalb von kooperativen Unternehmen von Vorteil ist, sich an bestimmte Normen zu binden, außerhalb von kooperativen Unternehmen verhalten? Mit einer ›Verbreitung‹ normkonformen Verhaltens außerhalb von kooperativen Unternehmen scheint man nicht rechnen zu können, wenn die authentische Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers nur innerhalb solcher Unternehmen ausreichend honoriert wird. Damit bliebe auch in einer Neuen ökonomischen Welt der große und für die gesellschaftliche Ordnung mitentscheidende Bereich der anonymen Beziehungen weiterhin in einem Zustand der ›Normlosigkeit‹. Ohne die Bereitschaft des einzelnen, auch als Mitglied einer anonymen Großgruppe einen fairen Anteil an der Verwirklichung gemeinsamer Interessen zu übernehmen, kann aber das Kollektivgutproblem der Durchsetzung einer gesellschaftlichen Verfassung im Interesse der Normalbürger nicht gelöst werden. Mit der Erklärung der ›regionalen‹ sozialen Ordnung von kooperativen Unternehmen wäre dann ein kaum besserer Ausgangspunkt für die Erklärung einer ›globalen‹ sozialen Ordnung erreicht worden als mit der Erklärung der regionalen sozialen Ordnung von Bezugsgruppen.

Diese Skepsis scheint sich zu bestätigen, wenn man von der Interessenslage der Unternehmer ausgeht. Von ihnen hängt es in erster Linie ab, ob kooperative Unternehmen vor allem die Belange ihrer Mitglieder sichern und die Interessen Außenstehender übergehen, oder ob sie Persönlichkeiten hervorbringen, die neben dem Wohl ihrer eigenen Gruppe auch das Wohl ›des Ganzen‹ im Auge haben. Im ersten Fall erhielte ein kooperatives Unternehmen aus der Sicht Außenstehender einen ausschließlich bedrohlichen Charakter. Nicht nur müßten sie damit rechnen, daß die Unternehmensmitglieder ihre Ziele ohne Rücksicht auf die Interessen anderer verfolgen und ihnen gegenüber in keiner Weise tugendhafter reagieren als isoliert handelnde Personen. Sie würden außerdem von einer kollektiven Bündelung von Kräften bedroht, der sie als einzelne nichts entgegenzusetzen können. Die Tatsache, daß die Mitglieder von kooperativen Unternehmen integre Personen sind, die sich authentisch an die in einem Unternehmen geltenden Normen binden, wäre vom Standpunkt Außenstehen-

der kein Vorteil, sondern ein Nachteil, der eine zusätzliche Gefährdung für ihre Interessen mit sich bringt.¹ Im zweiten Fall dagegen hätten die Außenstehenden Anlaß, den Mitgliedern kooperativer Unternehmen sogar eine besonders hohe Wertschätzung entgegenzubringen. Sie wären dann als integre Personen nicht nur vertrauenswürdig, sondern man könnte von ihnen die Rücksichtnahme auf die Interessen ›Fremder‹ sogar in anonymen sozialen Beziehungen erwarten.

Nun lassen sich allerdings auf Antrieb kaum Motive erkennen, die einen rationalen Nutzenmaximierer als Unternehmer zu einer ›Unternehmensethik‹² bewegen könnten, in der außer seinen bzw. den Interessen des Unternehmens weitere Interessen berücksichtigt werden. Für den Erfolg eines kooperativen Unternehmens ist es notwendig, daß seine Mitglieder einen internen Standpunkt gegenüber den Unternehmenszielen einnehmen, daß sie diejenigen Normen als persönliche Normen akzeptieren, die ihre unternehmensinternen Pflichten und Aufgaben festlegen. Zwar werden diese Normen nicht nur unternehmensspezifische Inhalte haben, wie etwa die Pflicht, gewisse Handlungen zur Herstellung eines bestimmten Produkts auszuführen. Darüber hinaus werden sie auch allgemeine Tugenden verlangen, Handlungsweisen also, die prinzipiell nicht nur im Interesse der Mitglieder eines bestimmten Unternehmens sind, sondern nach denen ein Bedarf in *jeder* sozialen Ordnung besteht. Für die stabile Existenz und den Erfolg eines Unternehmens ist es eben nicht nur wichtig, daß sich seine Mitglieder an den jeweiligen Unternehmenszielen orientieren. Es ist auch wichtig, daß sie sich als Teilnehmer an einem kooperativen Handlungszusammenhang nicht gegenseitig töten, verletzen, belügen, bestehlen oder unsolidarisch und unfair verhalten und versuchen, gemeinsame Lasten auf andere abzuschieben.

Warum aber sollte ein Unternehmer im Hinblick auf solche Normen mehr als eine ›regionale‹ Tugend von seinen Partnern und Mitarbeitern

¹ Den Mitgliedern der Mafia kann man sicherlich mehr ›vertrauen‹ als einem einzelnen Kriminellen – etwa im Hinblick darauf, daß sie eine Morddrohung auch zuverlässig wahr machen.

² Der Begriff der ›Unternehmensethik‹ wird im vorliegenden Zusammenhang in einem weiteren Sinn verwendet als in den üblichen Theorien zur Unternehmensethik. Hier geht es nicht um die *moralisch-normative* Begründung von Normen für Unternehmen, sondern um die *empirisch-explanative* Frage, welche Normen in einem Unternehmen im Interesse eines Unternehmers sind. Eine ›Unternehmensethik‹ in diesem Sinn kann auch die ›Moral‹ der Mafia sein. Zur Unternehmensethik im herkömmlichen Sinn vgl. etwa Homann/Blome-Drees 1992; Steinmann/Löhr 1991; Ulrich 1993.

verlangen und ihren Geltungsbereich über die Unternehmensgrenzen ausdehnen? Für die Effizienz seines Unternehmens scheint es vor allem notwendig zu sein, daß seine Mitglieder sich nicht *gegenseitig* töten, verletzen, bestehlen, belügen oder betrügen. Eine ›selektive‹ Tugend der Unternehmensmitglieder könnte sich für einen Unternehmer sogar als äußerst nützlich erweisen. Denn wenn sie sich nur an die Verpflichtungen gegenüber dem eigenen Unternehmen gebunden fühlen, dann wird es für einen ›rücksichtslosen‹ Unternehmer möglich, Ziele anzuvisieren und Methoden zur Verwirklichung seiner Ziele zu wählen, die mit einer Respektierung der Interessen von außenstehenden Personen und anderen Unternehmen unvereinbar sind – bis hin zu der Möglichkeit, daß er ein Unternehmen betreibt, das *ausschließlich* auf eine nach außen ›feindliche‹ Strategie festgelegt ist. Wenn dagegen die Unternehmensmitglieder eine ›globale‹ Tugend gegenüber jedermann praktizieren, dann sind Unternehmensstrategien, die auf einer prinzipiellen Mißachtung der Interessen Außenstehender aufbauen, nicht mehr durchführbar.

Eine nur regionale Unternehmensethik hätte noch einen weiteren Vorzug. Tugend und Normbindung verlangen Opfer. Diese Opfer können sich für einen dispositionellen Nutzenmaximierer auszahlen, wenn sie ihm die Mitgliedschaft in einem kooperativen Unternehmen sichern. Die Opfer werden aber umso größer, je weniger regional die Normen sind, an die sich ein Unternehmensmitglied binden soll: Wenn man nur gegenüber den anderen Mitgliedern eines Unternehmens nicht lügen darf, hat man den Preis der Wahrhaftigkeit weniger oft zu entrichten als wenn man niemandem gegenüber lügen darf. Ein rational kalkulierender Unternehmer scheint als Normgeber an einer solchen Preiserhöhung für die Einlaßkarte in sein Unternehmen kein Interesse haben zu können – im Gegenteil scheinen ihm nur Vorteile zu winken, wenn er von seinen Partnern und Mitarbeitern lediglich die Befolgung einer regionalen Unternehmensethik einfordert.

Sind diese Schlußfolgerungen unumgänglich, dann würden sich die zusätzlichen Fähigkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers allein in der verbesserten Verwirklichung *partikularer Gruppeninteressen* niederschlagen und nicht in der verbesserten Verwirklichung gemeinsamer Ziele und Interessen aller Bürger einer Gesellschaft. Es erscheint dann eher als naheliegend, daß sich auch in einer Neuen ökonomischen Welt im wesentlichen nur die Vorgänge wiederholen würden, die bereits aus der Alten ökonomischen Welt bekannt sind. Ähnlich wie die verschiedenen Bezugsgruppen mit ihrer regionalen sozialen Ordnung würden auch die verschiedenen kooperativen Unternehmen Anreize haben, auf der Grundla-

ge ihrer internen Solidarität um Macht und Vorherrschaft zu kämpfen, anstatt eine gesamtgesellschaftliche Ordnung anzustreben, die auch im Interesse der Mitglieder anderer kooperativer Unternehmen ist. Die gesellschaftlichen Verhältnisse drohten auch in einer Neuen ökonomischen Welt unausweichlich in die Herrschaft einer Oligarchie zu münden – allerdings mit dem nicht unwesentlichen Unterschied, daß eine oligarchische Herrschaft mit einem als kooperativen Unternehmen organisierten Macht- und Zwangsapparat aufgrund der Normbindung seiner Mitglieder viel wirksamer funktionieren könnte. Durch eine ›Moral‹ und ›Tugend‹, die die Herrschenden zumindest gegenüber ihresgleichen praktizieren, könnte es noch weniger Chancen für eine gesellschaftliche Verfassung geben, die im Interesse aller ist.

Nun muß man zwar auch in einer Neuen ökonomischen Welt erklären können, warum im *Normalfall* staatliche Herrschaft in der Tat oligarchischer und despotischer Natur sein wird: weil es eben der Normalfall staatlicher Herrschaft *ist*. Im Zentrum unserer Aufmerksamkeit muß aber nach dem Scheitern entsprechender Erklärungen in der Alten ökonomischen Welt die Erklärung für den *Ausnahmefall* staatlicher Herrschaft stehen: Wir müssen plausibel machen, daß unter dispositionellen Nutzenmaximierern auch eine politisch gezähmte und rechtlich geordnete staatliche Herrschaft möglich ist – daß sich also die Vorgänge bei der Herausbildung sozialer Ordnung in der Alten und Neuen ökonomischen Welt nicht gleichen *müssen*.

II. Die Reichweite der Tugend: Universalismus oder Partikularismus?

A. Uneingeschränkte und eingeschränkte Reichweite einer Norm

Eine umstandslose Gleichsetzung der Verhältnisse in der Alten und Neuen ökonomischen Welt ist auch zweifellos vorschnell. Zwei Fragen sind sorgfältig zu trennen: Zum einen die Frage, *unter welchen Bedingungen* es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer als Normadressaten rational begründet ist, sich an bestimmte Normen zu binden. Zum anderen die Frage, welche *Reichweite* diese Normen haben. Die vorschnelle Gleichsetzung der Verhältnisse in der Alten und Neuen ökonomischen Welt beruht auf der Annahme, daß die Bedingungen für eine Bindung an Normen zwangsläufig auch die Grenzen ihrer Reichweite festlegen. Wenn ein dispositioneller Nutzenmaximierer sich aufgrund seiner Mit-

gliedschaft in einem kooperativen Unternehmen an bestimmte Normen bindet, würden demgemäß diese Normen auch nur für den Bereich dieses Unternehmens gelten. Eine solche Annahme erscheint in einer ökonomischen Theorie zunächst auch durchaus als plausibel, weil ein an seinem persönlichen Nutzen orientierter Akteur – sowohl als Normgeber als auch als Normadressat – die Interessen anderer Personen nur dann in sein Kalkül ziehen wird, wenn diese Personen für seine eigenen Interessen von Bedeutung sind. Trotzdem ist sie keineswegs zwingend. Eine adäquatere Auffassung bedarf jedoch der näheren Analyse.

Unter der *Reichweite* einer Norm soll der Kreis derjenigen verstanden werden, die als Normbenefiziere oder Normnutznießer unmittelbar davon profitieren, daß eine Norm gilt bzw. von ihren Adressaten befolgt wird.³ Nutznießer der Norm ›Man soll keine Menschen töten‹ sind alle Menschen, die Reichweite dieser Norm umfaßt demnach auch alle Menschen; Nutznießer der Norm ›Man soll seine Eltern ehren‹ sind nur Menschen, die Eltern sind, die Reichweite dieser Norm ist demnach auf Menschen, die Eltern sind, begrenzt; Nutznießer der Norm ›Man soll keine schmerzempfindlichen Wesen quälen‹ sind alle Menschen und viele Tiere, die somit auch gemeinsam die Reichweite dieser Norm ausmachen.

Die Reichweite einer Norm hängt entscheidend davon ab, welche Interessen bei ihrer Festlegung berücksichtigt werden. Von einer *uneingeschränkten* Reichweite einer Norm soll genau dann gesprochen werden, wenn die Benefiziere dieser Norm *alle* diejenigen Norminteressenten umfassen, die eine in der relevanten Hinsicht – d.h. in Hinsicht auf das Verhaltensgebot der Norm – gleiche Interessenlage aufweisen. Eine *ingeschränkte* Reichweite einer Norm soll dagegen dann vorliegen, wenn die Normbenefiziere *nicht* alle Norminteressenten umfassen, die im Hinblick auf das Verhaltensgebot der Norm identische Interessen besitzen, wenn also die Interessen *einiger* Norminteressenten in der Festlegung der Norm unberücksichtigt geblieben sind. Ob eine Norm eine in diesem Sinn eingeschränkte oder uneingeschränkte Reichweite hat, kann man ihr nicht ›ansehen‹. So können Normen eine uneingeschränkte Reichweite haben, die vorschreiben, als Normbenefiziaren nur einer bestimmten Klasse von Menschen Vorteile zu gewähren – daß man z.B. vor allem das Wohl der Familienangehörigen im Auge haben soll oder Armen und Schwachen Unterstützung geben muß. Die Befolgung solcher Normen dient unmittelbar zwar nur den Interessen eines begrenzten Kreises von Personen. Sie können aber durchaus eine uneingeschränkte Reichweite

³ Vgl. für das Folgende Mackie 1981, 104 ff., 247 ff.

besitzen, insofern alle Personen zu den Benefiziaren dieser Normen gehören können, die eine in relevanter Hinsicht identische Interessenlage aufweisen.⁴

Ausschlaggebend für die eingeschränkte oder uneingeschränkte Reichweite einer Norm ist aus diesem Grund auch nicht, ob alle, die meisten oder nur wenige Individuen von der Befolgung dieser Norm profitieren und zu ihren unmittelbaren Nutznießern gehören. Die uneingeschränkte Reichweite einer Norm kann damit einhergehen, daß die Geltung dieser Norm nur einem einzigen Individuum zugute kommt, weil eben nur dieses eine Individuum die relevanten Interessen aufweist. Die Aufhebung der eingeschränkten Reichweite einer Norm wird allerdings immer dazu führen, daß die Anzahl der Normbenefiziare zunimmt, denn eine Norm mit einer eingeschränkten Reichweite ist dadurch definiert, daß nicht alle Individuen mit identischer Interessenlage unter den Normbenefiziaren sind. Es kann dabei jedoch der Fall sein, daß die Aufhebung der eingeschränkten Reichweite einer Norm mit ihrer weiteren Geltung insgesamt unvereinbar ist. Man denke an bestimmte Erlaubnisnormen im Sinne von Privilegien für kleine Gruppen, die gerade dann *für alle* wegfallen müssen, wenn man die Interessen dieser Gruppe den Interessen anderer nicht mehr einseitig vorzieht – etwa eine Erlaubnis für wenige, die Umwelt zu verschmutzen.

B. Verallgemeinerung und moralischer Standpunkt

Nach dem heute vorherrschenden Moralverständnis lehnt man eine eingeschränkte Reichweite von Normen, durch die nur die Interessen bestimmter Norminteressenten berücksichtigt werden, unter ethisch-normativen Gesichtspunkten ab. Nach diesem Verständnis ist es ein epochaler Fortschritt in der Menschheitsgeschichte, daß in der Festlegung sozialer und moralischer Normen im Laufe der Zeit das Wohl zunehmend größerer Kreise von Betroffenen berücksichtigt wurde und individuelle

⁴ Es ist auch möglich, daß das Verhaltensgebot einer Norm sich ausnahmslos gegenüber allen Menschen auswirkt und gerade dadurch bestimmte Interessen verletzt. Es würde sich demnach um eine Norm mit einer *zu großen* Reichweite handeln. Das würde z.B. auf die Normen zutreffen, daß man *niemanden* töten darf und *jedem* helfen muß, falls die Interessen von Personen, die getötet werden *wollen*, und die Interessen von Personen, die *nicht* wollen, daß ihnen geholfen wird, in diesen Normen nicht angemessen berücksichtigt sind – das ist das Problem von Sterbehilfe und Paternalismus. Die Möglichkeit einer zu großen Reichweite von Normen spielt aber für die vorliegende Untersuchung keine Rolle.

und soziale Rechte über die Grenzen bestimmter Gruppen immer weiter ausgeweitet worden sind: auf Menschen aus anderen sozialen Gemeinschaften, Schichten und Klassen, auf Angehörige anderer Rassen, Religionen und Nationen, auf Schwache, Alte, Geisteskranke, Kleinkinder, auf die Mitglieder kommender Generationen und schließlich auch auf nicht-menschliche Wesen. Gefordert werden soziale und moralische Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite, die das Wohlergehen und die Interessenlage aller aktuell und potentiell von der Geltung dieser Normen Betroffenen angemessen berücksichtigen.

Normen mit eingeschränkter Reichweite, die die Interessen einer Gruppe von Individuen einseitig bevorzugen, sind nach dieser Sichtweise abzulehnende *partikulare* Normen, in der bestimmte Individuen und ihre Interessen willkürlich übergangen werden. Sie verstoßen gegen die Kernforderung, daß Normen *universalisierbar* sein müssen. Die Forderung nach Universalisierbarkeit verlangt als Bedingung für eine gerechtfertigte Norm, daß durch diese Norm alle Individuen, die in relevanter Hinsicht gleich sind, auch gleich behandelt werden. Die Vorteile oder Lasten, die sie bestimmten Individuen gewährt oder aufbürdet, muß sie *jedem* in wesentlichen Merkmalen gleichen Individuum gewähren oder aufbürden.⁵ Nach diesem Prinzip muß »das, was für einen richtig ist, auch für jeden anderen richtig sein ...«, der *in relevanter Weise* ähnliche Eigenschaften hat und sich in einer *in relevanter Weise* ähnlichen Situation befindet.«⁶

Die Forderung nach der Universalisierbarkeit von Normen läßt sich so interpretieren, daß sie verlangt, die individuelle Entscheidung für oder gegen die Akzeptanz von Normen zu »verallgemeinern«, d.h. nur solche Normen zu akzeptieren, die nicht nur aus der singulären Sichtweise eines einzelnen, sondern aus der Sichtweise *aller* aktuell oder potentiell Betroffenen akzeptiert werden können – oder wie man heute zu sagen pflegt: denen alle Betroffenen »zustimmen« können. In dieser Interpretation schließt das Prinzip der Universalisierung einen »Standpunkttausch« ein, demgemäß »die Frage, ob eine Maxime, der man zuneigt, tatsächlich universalisierbar ist«, dadurch entschieden wird, »daß man sich in die Lage des anderen versetzt und sich fragt, ob man auch in diesem Fall ... zu der Handlungsanweisung stehen würde«.⁷ Der Universalitätstest einer Norm besteht in der Durchführung eines »Rollenwechsels«. Die Bereitschaft ei-

⁵ Vgl. Mackie 1981, 104 ff., mit einer ausführlichen Erörterung der Universalisierung in der Moral.

⁶ Singer, M. 1975, 41.

⁷ Mackie 1981, 114.

ner Person, in der Festlegung einer Norm die Perspektive anderer in gleicher Weise wie die eigene zu berücksichtigen und nur ›verallgemeinerungsfähige‹ Interessen zugrunde zu legen, kann man als Einnahme eines *moralischen Standpunkts* bezeichnen. Ein moralischer Standpunkt führt dazu, daß man seine eigenen Interessen nur in dem Maße verfolgt, wie das mit der Verfolgung fremder Interessen in Einklang zu bringen ist, und nur solche Normen in Geltung setzt, die eine uneingeschränkte Reichweite besitzen.⁸

Ob und wie sich das Prinzip der Universalisierung und ein moralischer Standpunkt im Rahmen der Ethik begründen und rechtfertigen lassen, ist eine moralphilosophische Frage von grundlegender Bedeutung. Eine *ethisch-normative* Erörterung ist aber nicht mein Thema und sollte auch keineswegs der Zweck obiger Ausführungen sein. Noch weniger sollten diese Ausführungen mißverstanden werden als Vorbereitung einer *moralischen Bewertung* des Verhaltens und der Entscheidungen der Bewohner einer Neuen ökonomischen Welt.⁹ Das Prinzip der Universalisierung und ein moralischer Standpunkt sind aus einem anderen Grund in die Diskussion eingeführt worden. Sie sind nämlich auch unter den rein *explanativ-empirischen* Gesichtspunkten einer Theorie sozialer Ordnung von großer Bedeutung.

Zwar mag es schon für sich genommen eine interessante Frage sein, in welcher Relation das Verhalten eines dispositionellen Nutzenmaximierers zu dem weithin propagierten ethischen Universalisierungs- oder Verallgemeinerungsprinzip steht und ob es unter bestimmten Bedingungen mit diesem Prinzip kompatibel ist. Entscheidend ist aber hier, daß sich das Verallgemeinerungsprinzip mit der Reichweite von Normen auf einen Aspekt bezieht, der für die Existenz sozialer Ordnung in empirischer Hinsicht eine wichtige Rolle spielt. Das sollte in den einleitenden Bemerkungen zu diesem Kapitel bereits deutlich geworden sein: Wenn die An-

⁸ Als Exemplifikationen des moralischen Standpunkts werden häufig die ›Goldene Regel‹ (‹Was Du nicht willst, das man Dir tu, das füg' auch keinem anderen zu‹) und der ›Kategorische Imperativ‹ (‹Handle stets so, daß Du wollen kannst, die Richtschnur Deines Handelns würde zu einem allgemeingültigen Gesetz erhoben‹) angesehen.

⁹ Es wäre ohnehin zu untersuchen, ob das Modell des rationalen Nutzenmaximierers nicht selber in die Grundlegung einer säkularen Ethik einbezogen werden muß: Die Tatsache, daß ein rationaler Nutzenmaximierer möglicherweise gegen den moralischen Standpunkt verstößt oder das Prinzip der Universalisierung mißachtet, wäre dann vielleicht eher als ein Argument gegen diese Grundsätze zu werten als ›gegen‹ den rationalen Nutzenmaximierer.

nahme zutreffen würde, daß die Normen, an die sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer als Mitglied in einem kooperativen Unternehmen bindet, zwangsläufig partikuläre Normen sind, deren Reichweite sich auf die Mitglieder seines Unternehmens beschränkt, dann könnte man kaum erwarten, daß aus der Sicht der Normalbürger die Probleme sozialer Ordnung in einer Neuen ökonomischen Welt wesentlich besser lösbar sind als in der Alten ökonomischen Welt.

Es ist daher eine wichtige Frage für eine Theorie sozialer Ordnung, ob ein dispositioneller Nutzenmaximierer Gründe haben kann, sich auf einen moralischen Standpunkt zu stellen und durch eine – teilweise oder vollständige – Universalisierung der Normen, die er als persönliche Normen akzeptiert oder deren Befolgung er von anderen verlangt, die Reichweite dieser Normen über die Grenzen der kooperativen Unternehmen auszudehnen, deren Mitglied er ist. Wenn dispositionelle Nutzenmaximierer als Unternehmer und Normgeber Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite in Geltung setzen und als Unternehmensmitglieder und Normadressaten befolgen, dann würden die Bewohner einer Neuen ökonomischen Welt auch außerhalb ihrer kooperativen Unternehmen Normkonformität und Tugend praktizieren – auch dann, wenn das Fundament ihrer Tugend die Mitgliedschaft in einem solchen Unternehmen bleibt. Unter dieser Voraussetzung wäre mit der Erklärung der regionalen sozialen Ordnung in kooperativen Unternehmen ein deutlich besserer Ausgangspunkt auch für die Erklärung einer globalen sozialen Ordnung gewonnen.

Die ›Grundfrage‹ einer ökonomischen Theorie sozialer Ordnung läßt sich so erneut umformulieren: Kann vom Standpunkt individueller Nutzenverfolgung aus die persönliche Geltung von sozialen Normen *mit einer uneingeschränkten Reichweite* rational begründet sein – die persönliche Geltung von Normen, in denen die Interessen *aller* Norminteressenten gleichermaßen berücksichtigt werden? Kann man, in der Sprache der Ethik ausgedrückt, erwarten, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer das Prinzip der Verallgemeinerung anerkennt und einen moralischen Standpunkt einnimmt, bzw. – da ein dispositioneller Nutzenmaximierer nur Dinge tut, die in seinem Interesse sind – daß es im *Interesse* eines dispositionellen Nutzenmaximierers ist, das Prinzip der Verallgemeinerung anzuerkennen und einen moralischen Standpunkt einzunehmen?¹⁰

¹⁰ Es könnte als eine unnötige Erschwerung der Erklärungsaufgabe erscheinen, daß man eine Universalisierung von Normen im Sinn ihrer *uneingeschränkten* Reichweite zum Explanandum macht. Für eine Lösung des Problems der sozialen

Sollten positive Antworten auf diese Fragen gelingen, hätte man nicht nur Fortschritte für eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung erzielt. Man hätte auch unter sozialwissenschaftlichen Gesichtspunkten einsichtig gemacht, daß es kein Zufall ist, daß die Forderung nach Verallgemeinerung und der Einnahme eines moralischen Standpunkts zu den Grundprinzipien des modernen Moralverständnisses gehört. Sie wäre dann nicht allein Ausdruck moralischer Werte und Ideale, sondern stünde in enger Beziehung zu *empirischen* Bestandsvoraussetzungen der heutigen Gesellschaft. Darüber hinaus hätte man Belege dafür erbracht, daß diese Forderung auf keiner weltfremden Utopie beruht, sondern sogar unter den ›hyperrealistischen‹ Bedingungen einer Welt mit strikt eigeninteressierten Personen Chancen auf Erfüllung hat.

C. Der moralische Standpunkt aus der Sicht von Normadressaten und Norminteressenten

Doch das ist freilich eine Spekulation mit uneingelösten Wechsell. Denn die Einnahme eines moralischen Standpunkts erscheint für einen dispositionellen Nutzenmaximierer alles andere als naheliegend. Ihm muß die Forderung einer universalistischen Ethik, nur die Verwirklichung ›verallgemeinerungsfähiger‹ Interessen anzustreben, grundlegend fremd sein. Er hat voraussetzungsgemäß ausschließlich seine eigenen Interessen und seinen eigenen Vorteil im Auge. Von diesem Ausgangspunkt her steht seinen Intentionen die *Maxime*, in den eigenen Handlungen und Entscheidungen die Interessen aller anderen Personen gleichermaßen zu berücksichtigen, diametral entgegen. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer erscheint vielmehr als der geborene Anhänger einer partikularistischen Moral, dem die Bedürfnisse und Wünsche anderer Personen *vollständig gleichgültig* sind. Zwar ist auch ein dispositioneller Nutzenmaximierer gezwungen, die Interessen und den Standpunkt anderer Personen einzukalkulieren, nämlich dann, wenn das Verhalten dieser Personen für seine eigenen Interessen bedeutsam ist. Aber jede Ausweitung dieser Rücksichtnahme auf

Ordnung scheint es vielmehr auszureichen, etwa die Möglichkeiten einer *relativen* Universalisierung von Normen bis zu den Grenzen bestimmter Großgruppen, wie etwa Staaten, zu erörtern. Zum einen führt aber die Untersuchung der Möglichkeit einer vollständigen Universalisierung von Normen zu Einsichten, die auch für eine Analyse einer relativen Universalisierung von Erkenntniswert sind. Zum anderen kann eine nur relative Universalisierung von sozialen Normen kaum die Entstehung und den Erhalt einer rechtsstaatlichen Ordnung in einer modernen Gesellschaft erklären; vgl. S. 528.

die Interessen weiterer Personen muß für ihn durch die daraus zu erwartenden Vorteile gerechtfertigt sein.

Daraus scheint sich eine unübersteigbare Grenze für die Reichweite der Normen zu ergeben, die ein dispositioneller Nutzenmaximierer als Normadressat befolgen wird. Diese Grenze verläuft zwischen denjenigen Normbenefiziaten, die für seine eigenen Interessen von Bedeutung sind – bei denen es sich also um die für ihn *relevanten* Norminteressenten handelt –, und denjenigen Normbenefiziaten bzw. Norminteressenten, für die das nicht zutrifft. Warum sollte ein dispositioneller Nutzenmaximierer Normen befolgen, in denen die Interessen von Personen berücksichtigt werden, die für seine eigenen Interessen bedeutungslos sind, weil sie ihm weder von Nutzen sein noch Schaden zufügen können? Warum sollte ein eigeninteressierter Akteur durch die Einnahme eines moralischen Standpunkts auch Personen Vorteile zukommen lassen, die nicht die Macht haben, ihm seine Wohl- oder Missetaten mit gleicher Münze zu vergelten? Eine solche Macht scheint das für einen dispositionellen Nutzenmaximierer einzige in Frage kommende Kriterium für eine ›Gleichbehandlung‹ anderer Menschen zu sein. Die für einen Normadressaten relevanten Norminteressenten wären dann automatisch identisch mit der Reichweite der von ihm befolgten Normen.

Diese Folgerung wäre aber kurzschlüssig. Aus der Tatsache, daß für die Interessen eines dispositionellen Nutzenmaximierers immer nur ein begrenzter Kreis von Personen von Bedeutung ist, folgt nicht *zwangsläufig*, daß auch in den Normen, die er als Normadressat befolgt oder an die er sich bindet, nur die Interessen *dieser* Personen berücksichtigt werden. Der springende Punkt ist, daß die Reichweite der für ihn verbindlichen Normen nicht von *seiner* Entscheidung abhängt und auch nicht davon, welche Personen als Norminteressenten für seine eigenen Interessen von Bedeutung sind: Sie hängt allein davon ab, welche Reichweite diese Normen *aus der Sicht der für ihn relevanten Norminteressenten* haben sollen! Es ist deshalb auch nicht notwendig der Fall, daß sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer nur dann an eine Norm mit einer uneingeschränkten Reichweite binden wird, wenn *alle* Normbenefiziaten dieser Norm für seine eigenen Interessen von Bedeutung sind. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer wird als Normadressat zwar nicht freiwillig und aus eigenem Antrieb die Reichweite einer Norm über diejenigen Norminteressenten hinaus ausdehnen, die für ihn relevant sind. Aber die Befolgung einer solchen Norm könnte für ihn dann rational begründet sein, wenn die Norminteressenten, die für ihn relevant sind, dies von ihm verlangen.

Es ist demnach zumindest *denkbar*, daß ein dispositioneller Nutzen-

maximierer als Normadressat eine Norm befolgt, in der die Interessen *aller* Betroffenen berücksichtigt werden, also auch derjenigen, die für seine eigenen Belange gleichgültig sind. Ob diese Möglichkeit tatsächlich verwirklicht wird, hängt dann aber von den für ihn relevanten Normgebern *und ihrer Interessenlage* ab. Die Aufmerksamkeit muß sich von der Entscheidungssituation der Normadressaten auf die Entscheidungssituation der Norminteressenten verlagern. Um eine Antwort auf die Frage zu geben, ob vom Standpunkt individueller Nutzenverfolgung aus die persönliche Geltung von sozialen Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite rational begründet sein kann, muß man zuvor eine Antwort auf die Frage geben, ob es im Interesse eines dispositionellen Nutzenmaximierers als Normgeber sein kann, eine Norm in Geltung zu setzen, in der neben seinen eigenen Interessen die Interessen *aller* Norminteressenten berücksichtigt werden – ob es also für ihn *als Normgeber* rational begründet sein kann, einen in diesem Sinn moralischen Standpunkt einzunehmen.

Aus welchem Grund aber sollte ein eigeninteressierter Akteur als Normgeber die Geltung von Normen betreiben, die außer ihm auch noch alle anderen Norminteressenten als Nutznießer einschließen? Warum sollte er als Garant stellvertretend für andere dafür sorgen, daß diese nicht aus der Reichweite der Moral ausgeschlossen werden? Das könnte in einer ökonomischen Welt als ebenso abwegig erscheinen wie die Vorstellung, daß ein Normadressat von sich aus die Wünsche von Personen berücksichtigt, die seine eigenen Interessen nicht tangieren können. Die eingangs gemachten kursorischen Bemerkungen zu der Interessenlage eines Unternehmers scheinen diese Sichtweise zu untermauern.

Doch auch in diesem Fall dürfen keine voreiligen Schlußfolgerungen gezogen werden. Eine Universalisierung von Normen setzt in einer ökonomischen Welt voraus, daß es nicht nur im Eigeninteresse von Personen ist, daß bestimmte Normen *ihnen selber* gegenüber eingehalten werden, sondern daß es darüber hinaus in ihrem Interesse ist, daß diese Normen auch *anderen* gegenüber eingehalten werden. Das nachzuweisen ist im Prinzip nicht schwierig. Denn es ist keineswegs so, daß es vom Interessensstandpunkt eines Normgebers aus von vornherein nur rational begründet wäre, eine Einhaltung von Normen ausschließlich zugunsten der eigenen Person zu fordern. Vor allem zwei Gründe kommen in Betracht, warum auch strikt eigeninteressierte Akteure als Normgeber veranlaßt sein können, in der Festlegung der Reichweite der von ihnen vertretenen Normen die Wünsche und Bedürfnisse anderer Personen einzubeziehen.

Der erste Grund besteht darin, daß andere Norminteressenten zu dem Kreis der für einen Normgeber aktuell oder potentiell relevanten Interak-

tionspartner gehören können, so daß ein Schutz ihrer Interessen mittelbar auch der Wahrung seiner eigenen Interessen zugute kommt. Faßt man den Begriff der ›Kooperation‹ entsprechend weit, so daß er auch persönliche und emotional geprägte Beziehungen mit anderen Menschen umfaßt, dann kann man sagen, daß die Interessen eines Normgebers, stellvertretend für andere Normen durchzusetzen, so weit reichen wie seine *Kooperationsinteressen*. Er wird sich von den Normadressaten die Befolgung sozialer und moralischer Normen auch gegenüber all denjenigen wünschen, mit denen er durch eine kooperative Beziehung bereits verbunden ist oder die für ihn für eine kooperative Beziehung wichtig werden könnten. Das muß nicht aus altruistischen Motiven geschehen. Ein Normgeber wird schon deshalb Normen verlangen, die seine aktuellen und potentiellen Kooperationspartner in ihre Reichweite einbeziehen, um ein durch Dritte ungestörtes Zusammenleben und Zusammenwirken mit ihnen zu sichern. Die Stabilität und Berechenbarkeit einer kooperativen Beziehung mit anderen Personen ist in entscheidendem Maße davon abhängig, daß in dem gesellschaftlichen Umfeld, in dem diese Beziehung eingebettet ist, die Kernnormen sozialer Ordnung auch diesen Personen gegenüber eingehalten werden: Die wirtschaftliche Beziehung zu einem Partner, dessen Leben und Eigentum nicht respektiert werden, kann ebensowenig gedeihen wie die Liebesbeziehung zu einer Person, die sozialer Diskriminierung und Verfolgung ausgesetzt ist.

Es ist also in aller Regel durchaus im genuinen Interesse eines Normgebers, daß die von ihm gewünschten Normen auch bestimmten anderen Personen gegenüber eingehalten werden. Er hat insoweit auch Anreize, eine entsprechende Normdurchsetzung – insoweit sie in seiner Macht steht – zu garantieren.¹¹ Freilich wird nicht jeder Normgeber aufgrund

¹¹ An der fehlenden Machtbasis des Normgebers würde im übrigen der Versuch scheitern, einen entsprechenden Gedankengang auf die Alte ökonomische Welt zu übertragen. Da in der Alten ökonomischen Welt ein Normgeber Macht zur Normdurchsetzung nur innerhalb einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung zu einem Normadressaten hat, könnte er eine Einhaltung von Normen gegenüber Dritten auch nur soweit gewährleisten, soweit er die relevanten Handlungssituationen vollständig unter Kontrolle hat. Damit aber könnte er den Bereich der Normgeltung gerade nicht entscheidend ausdehnen – selbst wenn er entsprechende Wünsche und Interessen hätte. Erst durch die Möglichkeit, daß ein Normadressat aufgrund einer *Normbindung* anderen gegenüber auch dann normkonform handelt, wenn er nicht mehr unter dem direkten Einfluß des Normgebers steht, können die Kooperationsinteressen des Normgebers zu einem wirksamen Hebel zur Ausdehnung der Reichweite von Normen werden.

seiner Kooperationsinteressen gleich zu einem Vertreter *universalisierter* Normen, in deren Reichweite *alle* Menschen eingeschlossen sind. Kooperationsinteressen können offenbar selber eine höchst unterschiedliche Reichweite haben. De facto sind sie immer begrenzt und werden niemals *alle* Menschen umfassen. Und das entscheidende Auswahlkriterium für die Normbenefiziarer bleibt ja nach wie vor ihre *Interessenrelevanz* für den Normgeber und nicht ihre eigene *Interessenlage*.

Trotzdem können die Kooperationsinteressen eines Normgebers unter speziellen Bedingungen und im Zusammenspiel mit weiteren Faktoren zu einer tatsächlichen Universalisierung von Normen beitragen. Diese weiteren Faktoren hängen mit dem zweiten Grund zusammen, warum eigeninteressierte Normgeber die Rolle von Normgaranten für andere Norminteressenten übernehmen können.

Dieser zweite Grund besteht darin, daß sich eine ›zufällige‹, d.h. von keinem der Beteiligten intendierte Interessenharmonie zwischen den Norminteressenten ergeben kann. Eine ›unsichtbare Hand‹ sorgt in diesem Fall dafür, daß bestimmte Normgeber in der Verfolgung ihrer eigenen Interessen als unbeabsichtigte Nebenfolge auch die Interessen anderer oder sogar aller Norminteressenten realisieren. Ein Normgeber würde dann einen moralischen Standpunkt einnehmen, ohne einen solchen Standpunkt einnehmen zu *wollen*. Das erscheint fast paradox. Denn eine Norm mit uneingeschränkter Reichweite ist definitionsgemäß eine Norm, deren Nutznießer alle diejenigen umfassen, die in einer identischen Interessenlage sind. Wie aber kann es sein, daß eine Norm, die ein Norminteressent *ohne bewußte Rücksichtnahme* auf andere Interessen so festlegt, daß sie seinen eigenen Interessen möglichst optimal dient, ausgerechnet eine Norm ist, in der die Interessen *aller* gleichermaßen berücksichtigt werden?

Gleichgültig jedenfalls, wie sich ein Normgeber in der Festlegung einer Norm letzten Endes entscheiden wird, *eines* ist in einer ökonomischen Welt von vornherein gewiß: Die Frage, ob die von ihm gewünschten Normen eine eingeschränkte oder uneingeschränkte Reichweite haben sollen, wird sich *in dieser Form* von seinem Standpunkt aus überhaupt nicht stellen. ›Verallgemeinerungsfähige‹ Interessen sind in dem Motivationshaushalt eines dispositionellen Nutzenmaximierers nicht vorgesehen. Für ihn kann es gar keinem Zweifel unterliegen, daß seine Bereitschaft, die Interessen anderer Personen zu beachten, dann enden wird, wenn diese Personen seine eigenen Interessen nicht mehr tangieren. Auf welchem Weg es auch immer zustande kommen mag, daß in der Festlegung von Normen die Interessen aller Norminteressenten berücksichtigt werden: Dieses Er-

gebnis kann jedenfalls nicht das ausdrückliche *Ziel* eines Normgebers in einer ökonomischen Welt sein. Die Alternative zwischen einer Norm mit einer eingeschränkten und einer Norm mit einer uneingeschränkten Reichweite muß sich aus diesem Grund auch noch unter einem anderen Gesichtspunkt beschreiben lassen als unter dem, welche Personen und Interessen in eine Norm jeweils einbezogen werden – wenn sich in dieser Frage für einen eigeninteressierten Akteur als Normgeber *überhaupt* eine ernst zu nehmende Alternative eröffnen soll. Und in der Tat läßt sich ein solcher Gesichtspunkt nennen.

III. Substantielle und kontingente Normen

Ein aus der Sicht eines Norminteressenten wichtiger Unterschied besteht darin, ob die Bedingungen, unter denen eine Norm ihren Adressaten ein bestimmtes Verhalten vorschreibt – ihre Anwendungsbedingungen – *substantiell* oder *kontingent* mit den Interessen der Normbenefiziere verbunden sind. Der Kürze halber spreche ich im folgenden von ›substantiellen‹ und ›kontingenten‹ Normen und von ›substantiellen‹ und ›kontingenten‹ Anwendungsbedingungen einer Norm.

Bei einer *substantiellen* Norm stimmen die Anwendungsbedingungen der Norm mit den Existenzbedingungen für die Interessenlage überein, die auf seiten der Norminteressenten ursächlich für den Wunsch nach dem Verhalten ist, das durch die Norm vorgeschrieben wird. Eine solche Übereinstimmung kann entweder dadurch gewährleistet sein, daß das Vorliegen dieser Interessenlage ausdrücklich zur Anwendungsbedingung der Norm gemacht wird: ›Wenn Not am Mann ist, dann helfe‹; ›Wenn guter Rat teuer ist, dann stelle Dein Wissen zur Verfügung‹; ›Wenn jemand verzweifelt ist, dann spende ihm Trost‹; oder daß man Sachverhalte zur Anwendungsbedingung der Norm macht, die mit der einschlägigen Interessenlage empirisch so verbunden sind, daß diese Interessenlage in aller Regel genau dann vorliegt, wenn diese Sachverhalte vorliegen: ›Arme soll man finanziell unterstützen‹; ›Was man versprochen hat, soll man halten‹; ›Kinder sollen erzogen werden‹.

Substantielle Normen fordern von einem Normadressaten ein bestimmtes Verhalten *immer und nur dann*, wenn jene Interessen aktuell sind, die für den Wunsch nach dieser Verhaltensweise verantwortlich sind. Eine solche intrinsische Korrespondenz zwischen den Anwendungsbedingungen einer Norm und den Interessen der Normbenefiziere gibt einem Norminteressenten folglich die Sicherheit, daß er mit dem normativ

gebotenen Verhalten immer dann rechnen kann, wenn die entsprechenden Normbefolgingsinteressen bei ihm oder bei anderen vorliegen – wobei diese Sicherheit im Fall einer intrinsischen Korrespondenz, die durch empirisch-kausale Korrelationen hergestellt wird, natürlich nicht den gleichen Grad erreichen kann wie im Fall einer intrinsischen Korrespondenz aufgrund einer begrifflichen Identität zwischen Anwendungsbedingungen und Interessenlage.¹²

Betrachten wir einige Beispiele für substantielle Normen. Unbedingte Normen wie ›Lüge nicht‹, ›Betrüge nicht‹ oder ›Stehle nicht‹ enthalten keine spezifizierenden Anwendungsbedingungen, d.h. diese Gebote gelten unter jeder Bedingung gegenüber jedermann. Gerade das qualifiziert sie aber als substantielle Normen, weil die spezifischen Interessenlagen, denen diese Gebote gelten, an *keine* besonderen empirischen Voraussetzungen gebunden sind. In der Regel liegen sie unter jeder Bedingung und bei jedermann vor. Die bedingte Norm hingegen ›Wenn jemand hungert und durstet, dann gebe ihm Essen und Trinken‹ ist als bedingte Norm insofern eine substantielle Norm, als ihre Anwendungsbedingungen schon aus begrifflichen Gründen identisch sind mit der einschlägigen Interessenlage. Die bedingte Norm schließlich ›Wenn Deine Eltern alt sind, dann Sorge für sie‹ stellt eine substantielle Norm dar, insofern ihre Anwendungsbedingungen übereinstimmen mit empirischen Existenzbedingungen für eine besondere Interessenlage von Menschen im Verhältnis zu ihren Kindern. In allen Fällen dieser substantiellen Normen gilt: Niemand mit der einschlägigen Interessenlage wird als Nutznießer dieser Normen ausgeschlossen, denn die Situationen, in denen nach diesen Normen ein bestimmtes Verhalten praktiziert werden soll, sind aus begrifflichen oder empirischen Gründen gleichzeitig Situationen, in denen die typische Interessenlage auftritt, die für den Wunsch nach diesem Verhalten verantwortlich ist.

Eine *kontingente* Verbindung zwischen den Bedingungen, unter denen eine Norm ein bestimmtes Verhalten vorschreibt, und den Interessen eines Normbenefiziaris liegt dagegen dann vor, wenn die Anwendungsbedingungen einer Norm neben den Bedingungen, die für die Interessenlage

¹² Selbst wenn man als Normgeber eine möglichst große Sicherheit in dieser Hinsicht erzielen wollte, kann es überwiegende pragmatische Gründe (z.B. die Einfachheit der Normanwendung) geben, die einschlägige Interessenlage trotzdem nicht selbst zur Anwendungsbedingung einer Norm zu machen; vgl. zu dieser Problematik die Unterscheidung zwischen »Idealnorm« und »Praxisnorm« bei Hoerster 1991b, 128 ff.

eines Norminteressenten in bezug auf die normierte Verhaltensweise ausschlaggebend sind, *zusätzliche* Bedingungen enthält. Kontingente Normen fordern von einem Normadressaten ein bestimmtes Verhalten also *nicht* immer dann, wenn die Interessenlage vorliegt, die auf seiten der Norminteressenten für den Wunsch nach dieser Norm bzw. nach der von ihr gebotenen Verhaltensweise ursächlich ist. Das bedeutet, daß der potentielle Normbenefiziar einer kontingenten Norm in den Genuß der Normbefolgung nicht bereits dann kommt, wenn er sich in einer entsprechenden Interessenlage befindet, sondern nur dann, wenn er zusätzlich eine ›kontingente‹ Bedingung erfüllen kann: eine Bedingung, die weder mit seiner normrelevanten Interessenlage identisch ist noch in einem empirisch notwendigen Zusammenhang mit ihr steht. Bei einer solchen kontingenten Korrespondenz zwischen den Situationen, in denen eine Norm ein bestimmtes Verhalten fordert, und den Situationen, in denen eine einschlägige Interessenlage auftritt, kann ein Norminteressent folglich anders als bei substantiellen Normen *nicht* allein aufgrund der Tatsache, daß diese Interessenlage seinerseits oder bei anderen vorliegt, mit einem normgemäßen Verhalten rechnen.¹³ Sind die Anwendungsbedingungen einer Norm mit der für die Norm relevanten Interessenlage der Norminteressenten nicht substantiell, sondern nur kontingent verbunden, ist es logisch und empirisch möglich, daß diese Interessenlage bei einer Person vorhanden ist und gleichzeitig eine durch die Anwendungsbedingungen der Norm definierte Situation *nicht* besteht.

Beispiele für kontingente Normen sind insbesondere diejenigen Normen, die den Status des Normbenefiziars von der Zugehörigkeit zu einer bestimmten natürlichen oder sozialen Gruppe abhängig machen, ohne daß diese Zugehörigkeit Konsequenzen für die einschlägigen Interessen hat – also typischerweise Diskriminierungen bzw. Privilegierungen aufgrund von Spezies-, Rassen-, Nationalitäts-, Klassen-, Stand-, Sippen-, Clan- oder Familienzugehörigkeit. In die Klasse der kontingenten Normen würden demnach auch alle Normen fallen, die etwa die Befolgung

¹³ Man könnte unter den Begriff der kontingenten Norm auch Normen subsumieren, die keine *zusätzlichen*, sondern *weniger* Bedingungen enthalten als für das Vorliegen der normrelevanten Interessen erforderlich sind. Diese Normen haben dann auch ›Normbenefiziare‹, die gar kein Interesse an der Normbefolgung besitzen. Eine solche Strategie kann aus der Sicht der Norminteressenten trotzdem begründet sein, wenn z.B. die Grenzziehung bei bestimmten Interessenlagen unsicher ist; vgl. Hoerster 1991b, 128 ff. In den hier interessierenden Fällen geht es aber vor allem um den möglichen Anreiz auf seiten eines Normgebers, ›berechtigte‹ Interessen anderer Norminteressenten auszuschließen.

von Geboten wie die Wahrheit zu sagen, hilfsbereit zu sein, Abmachungen einzuhalten oder einen fairen Anteil an gemeinsamen Aufgaben zu tragen, von der Bedingung abhängig machen, daß die Normbenefiziarer Mitglieder des gleichen kooperativen Unternehmens sind. Die gemeinsame Mitgliedschaft in einem kooperativen Unternehmen ist für das grundsätzliche Interesse einer Person, nicht belogen, betrogen oder unfair behandelt zu werden, ebensowenig ausschlaggebend wie ihre Rasse oder Nationalität.¹⁴

Geht man nun davon aus, daß durch die zusätzlichen Anwendungsbedingungen einer kontingenten Norm zumindest einige Norminteressenten mit einer in relevanter Hinsicht gleichen Interessenlage aus dem Kreis der Normbenefiziarer tatsächlich ausgeschlossen werden, dann ist die Unterscheidung einer Norm danach, ob sie ihr Verhaltensgebot substantiell oder kontingent an die Interessenlage der Normbenefiziarer bindet, *dekkungsgleich* mit der Unterscheidung danach, ob eine Norm eine uneingeschränkte oder eine eingeschränkte Reichweite besitzt: Wenn nämlich einerseits eine intrinsische Korrespondenz besteht zwischen den Situationen, in denen eine Norm ein bestimmtes Verhalten fordert, und den Situationen, in denen ein spezifisches Interesse an diesem Verhalten vorliegt, dann werden die Nutznießer dieser Norm alle diejenigen Norminteressenten umfassen, die eine in der relevanten Hinsicht gleiche Interessenlage aufweisen; entsprechend müssen in einer Norm, die in ihrer Reichweite keine Norminteressenten mit einer identischen Interessenlage ausschließt, substantielle Anwendungsbedingungen festgelegt sein. Und wenn andererseits die Anwendungsbedingungen einer Norm neben dem Vorliegen der einschlägigen Interessenlage von den Normbenefiziaren die zusätzliche Erfüllung kontingenter Bedingungen verlangen, dann werden in ihr nicht alle Personen mit einer identischen Interessenlage gleichermaßen berücksichtigt; und auch hier gilt entsprechend, daß eine Norm, die in ihrer Reichweite bestimmte Norminteressenten mit einer identischen Interessenlage ausschließt, kontingente Anwendungsbedingungen enthalten muß.

¹⁴ Unabhängig von diesem generellen Interesse kann es allerdings *zusätzlich* ein spezifisches Interesse geben, insbesondere nicht von *Partnern* belogen und hintergangen zu werden – es kann also durchaus Normen geben, die sich auf die *besondere* Interessenlage einer Person als Mitglied etwa eines Unternehmens oder einer Familie beziehen und trotzdem *substantielle* Normen bleiben, weil ihre Anwendungsbedingungen intrinsisch mit dem Vorliegen dieser besonderen Interessenlage verknüpft sind.

Obwohl also die Klassen der substantiellen und der kontingenten Normen mit den Klassen der Normen mit uneingeschränkter und der Normen mit eingeschränkter Reichweite übereinstimmen, kommt der Unterschied zwischen substantiellen und kontingenten Normen aus der Perspektive eines Normgebers in einer grundsätzlich anderen Weise in den Blick.

IV. Substantielle und kontingente Normen aus der Sicht des Norminteressenten

A. Die Strategie der Diskriminierung

Als eigeninteressierter Akteur wünscht sich ein Normgeber in einer ökonomischen Welt die Geltung einer Norm nur aus einem einzigen Grund: weil er in bestimmten Situationen von der gebotenen Verhaltensweise profitiert – entweder ist er selber unmittelbar Benefiziar dieser Verhaltensweise, oder er hat mittelbar Vorteile davon, daß bestimmte andere, für seine kooperativen Beziehungen relevante Personen Normbenefiziare sind. Die Anwendungsbedingungen der Norm müssen ihm daher in möglichst hohem Maße garantieren, daß die Norm immer dann verbindlich ist, wenn ein entsprechendes Normbefolgingsinteresse bei ihm oder seinen aktuellen und potentiellen Kooperationspartnern vorliegt. Diese Garantie hat er auf jeden Fall dann, wenn es sich um eine substantielle Norm handelt und ihre Anwendungsbedingungen mit den Existenzbedingungen der Normbefolgingsinteressen *generell* übereinstimmen.

Auf eine solche intrinsische Korrespondenz zwischen Anwendungsbedingungen und Normbefolgingsinteressen wird ein rationaler Norminteressent zugunsten einer kontingenten Norm nur unter der Voraussetzung verzichten, daß die zusätzlichen Anwendungsbedingungen, die eine kontingente Norm enthält, ihn und die für ihn relevanten Personen nicht aus dem Kreis der Normbenefiziare ausschließen. Er wird entscheidenden Wert darauf legen, daß ebenso wie bei einer substantiellen Norm auch im Fall einer kontingenten Norm zwischen den Bedingungen, unter denen er von der gebotenen Verhaltensweise unmittelbar oder mittelbar profitiert, und den Bedingungen, die das Verhaltensgebot der Norm in einer bestimmten Situation zur Geltung bringen, ein möglichst verlässlicher und dauerhafter Zusammenhang besteht. Die Anwendungsbedingungen der Norm müssen von seinem Standpunkt aus jedoch nicht garantieren, daß *immer* dann, wenn eine normrelevante Interessenlage vorliegt, das Verhaltensgebot der Norm gilt. Sie müssen nur garantieren, daß immer dann,

wenn eine solche Interessenlage *bei ihm oder seinen Kooperationspartnern* vorhanden ist, das Verhaltensgebot der Norm gilt. Das eröffnet für einen Normgeber grundsätzlich die Möglichkeit, in der Wahrnehmung seiner Interessen anstelle einer substantiellen Norm die Setzung einer kontingenten Norm zu erwägen. Zwei Wege, um geeignete Anwendungsbedingungen einer kontingenten Norm zu formulieren, stehen ihm dabei zur Verfügung:

1. Er kann den Kreis der von ihm gewünschten Normbenefiziere in den Anwendungsbedingungen einer Norm *individualisieren*, indem er als Normbenefiziere individuell bestimmte Personen festlegt.

2. Er kann den Kreis der von ihm gewünschten Normbenefiziere in den Anwendungsbedingungen einer Norm *klassifizieren*, indem er als Normbenefiziere nach einem allgemeinen Merkmal bestimmte Personen festlegt.

In beiden Fällen geht es darum, ›diskriminierende‹ Anwendungsbedingungen für eine kontingente Norm so festzusetzen, daß ihr Verhaltensgebot dann verbindlich wird, wenn die einschlägigen Normbefolgungsinteressen bei einem bestimmten, von dem Normgeber privilegierten Personenkreis auftreten. Eine solche ›Diskriminierungsstrategie‹ ist allerdings mit gewissen grundsätzlichen Nachteilen und Risiken für den Normgeber verbunden – die je nach den Umständen freilich sehr unterschiedlich ausfallen können.

B. Die Risiken einer Diskriminierungsstrategie

1. Die Korrespondenz zwischen Normbefolgungsinteressen und Normanwendungsbedingungen

Bei der zweiten Variante einer Diskriminierungsstrategie sind zwei Arten von diskriminierenden Merkmalen zu unterscheiden: solche, die *unveränderlich* an eine Person gebunden sind, und solche, bei denen das nicht der Fall ist. Zur Illustration eines *veränderlichen* Merkmals stelle man sich ein Lügenverbot als kontingente Norm vor: ›Katholiken sollen nicht belogen werden‹. Um als Normbenefiziar zu den Nutznießern dieser Norm zu gehören, muß man die Bedingung erfüllen, ein Katholik zu sein. Die Korrelation zwischen der Eigenschaft, ein Katholik zu sein, und dem Interesse, nicht belogen zu werden, ist aber, weil sie keiner intrinsischen Korrespondenz entspricht, kontingent: Der Katholizismus verursacht nicht das Interesse an Wahrheit; auch Protestanten und Atheisten haben dieses Interesse. Ein rationaler Normgeber wird deshalb eine solche

Norm nur dann in Geltung setzen, wenn außer ihm selber auch diejenigen, denen er neben seiner eigenen Person als Benefiziaren die Vorteile eines Lügenverbots gewähren will, Katholiken sind und voraussichtlich Katholiken bleiben. Nur dann wird zwischen seinen Normbefolgungsinteressen und den Bedingungen, die das Verhaltensgebot der Norm zur Geltung bringen, ein verlässlicher und dauerhafter Zusammenhang bestehen.

Mit veränderlichen Merkmalen als kontingenten Anwendungsbedingungen für Normen ist jedoch ein grundlegendes Problem für einen Norminteressenten verbunden. Da sich diese Merkmale bei ihm selber und den für ihn relevanten Personen verändern können – auch ein Katholik kann zum Ungläubigen werden –, kann auch der empirische Zusammenhang zwischen seinen Normbefolgungsinteressen und den Anwendungsbedingungen einer Norm wieder verlorengehen. Sowohl er selber als auch für ihn wichtige Kooperationspartner können aus dem Schutzbereich einer Norm wieder herausfallen. Dieses Risiko steigt proportional mit der Wahrscheinlichkeit, mit der er und die für ihn relevanten Personen in Zukunft die Bedingung nicht mehr erfüllen, die sie zu den Nutznießern einer kontingenten Norm macht. Der katholische Glaube mag gegen Veränderung relativ immun sein. Die Mitgliedschaft in anderen sozialen Gruppen kann dagegen einem schnellen Wechsel unterworfen sein. Ganz auszuschließen ist der Verlust eines Merkmals bei veränderlichen Merkmalen definitionsgemäß jedenfalls nie.

Die Gefahr, daß die empirische Verbindung zwischen bestimmten Normbenefiziaren und der kontingenten Anwendungsbedingung einer Norm unzuverlässig ist, besteht bei *unveränderlichen* Merkmalen der Natur der Sache nach nicht. Kandidaten für solche Merkmale sind etwa Blutsverwandtschaft, vererbliche Eigenschaften wie die Mitgliedschaft in einer Aristokratie, Rassenzugehörigkeit, geographische und nationale Herkunft oder die Angehörigkeit zu der menschlichen Spezies.¹⁵ In diesen Fällen kann der Norminteressent sicher sein, daß die Personen, die diese Merkmale aufweisen, diese Merkmale auch behalten werden. Wer aufgrund eines solchen Merkmals in den Anwendungsbedingungen einer

¹⁵ Diese zuletzt genannte Bedingung, die unausgesprochen Bestandteil fast aller Normen der herrschenden Moral ist, macht viele dieser Normen zu kontingenten Normen, denn etwa das Interesse an einem möglichst leidfreien Leben ist keineswegs intrinsisch an die Zugehörigkeit zur Gattung Mensch geknüpft; zur Kritik eines solchen ›Speziesismus‹ aus normativ-ethischer Sicht vgl. Singer, P. 1984, 70 ff.; Hoerster 1991b, 55 ff.

kontingenten Norm den Status eines Normbenefiziar erreicht hat, braucht um diesen Status nicht mehr zu fürchten – auch wenn bei diesen Merkmalen nur eine ebenso äußerliche Verknüpfung mit den einschlägigen Norminteressen vorhanden ist wie im Fall veränderlicher Diskriminationsmerkmale.

Trotzdem existiert auch bei diesen unveränderlichen Merkmalen für den Normgeber ein Risiko, daß der Zusammenhang zwischen seinen Normbefolgingsinteressen und den Anwendungsbedingungen einer Norm wieder verlorengeht – jedenfalls sofern es nicht nur seinen eigenen Status als Normbenefiziar betrifft. Für die Verlässlichkeit der interessenkonformen Anwendung einer kontingenten Norm ist es aus der Sicht des Normgebers nämlich nicht nur von Bedeutung, inwieweit bestimmte für ihn relevante Interaktionspartner das diskriminierende Merkmal möglichst verlässlich behalten. Es ist für ihn auch und vor allem von Bedeutung, inwieweit er sich darauf verlassen kann, daß der Kreis der für ihn relevanten Interaktionspartner auch in Zukunft mit der Personengruppe identisch sein wird, die dieses Merkmal aufweist. Wie sicher können sich der Aristokrat, das Familienoberhaupt, der Stammesfürst, der Englischsprechende oder der Weiße aber sein, daß diejenigen Personen, die zur Realisierung ihrer Pläne für ihre Kooperationsinteressen in Zukunft von Bedeutung sein werden, sich immer aus der Aristokratie, ihrer Familie, ihrem Stamm, ihrer Sprachgemeinschaft oder ihrer Rasse rekrutieren?

Es muß einem Normgeber bei der Festlegung von kontingenten Normen infolgedessen nicht nur um die Natur der Korrelation zwischen einem Diskriminationsmerkmal und den merkmaltragenden Personen gehen, sondern auch um die Beständigkeit seiner Interessenbeziehungen zu den Klassen von Personen, die durch dieses Merkmal gebildet bzw. ausgeschlossen werden. Auch bei empirisch unveränderlichen Diskriminationsmerkmalen sind diese Interessenbeziehungen nicht zwangsläufig ebenfalls unveränderlich: Aus relevanten Interaktionspartnern mit einem bestimmten Merkmal können irrelevante Personen mit diesem Merkmal werden; aus irrelevanten Personen ohne das ausschlaggebende Merkmal können relevante Personen ohne dieses Merkmal werden. Es kommt demnach für den Normgeber einer kontingenten Norm nicht an erster Stelle darauf an, daß das von ihm gewählte Diskriminationskriterium möglichst unveränderlich ist, sondern darauf, daß seine Diskriminationskriterien und Kooperationsinteressen möglichst verlässlich und dauerhaft *übereinstimmen*. Mit der Gruppe der für ihn aktuell und potentiell relevanten Interaktionspartner wird ein Akteur aber nicht in jedem Fall in ei-

ner so stabilen sozialen oder natürlichen Verbindung stehen, daß sich auf dieses Band ein geeignetes Diskriminationsmerkmal stützen läßt.

Das Kernproblem für den Normgeber einer kontingenten Norm liegt somit sowohl bei veränderlichen als auch bei unveränderlichen Diskriminationsmerkmalen darin, ob und in welchem Maße er damit rechnen kann, daß ein diskriminierendes Merkmal auch in Zukunft noch die Personen erfassen wird, die für ihn als Interaktionspartner Bedeutung erlangen. Seine Kooperationsinteressen müssen innerhalb der Grenzen bleiben, die durch dieses Merkmal gezogen werden. Wie die Wahrscheinlichkeit dafür auch immer aussehen mag: Eine absolute Sicherheit kann es für den Norminteressenten nicht geben, daß in Zukunft nicht auch Personen für seine Interessen relevant werden können, die durch das Anwendungskriterium einer kontingenten Norm nicht erfaßt werden. Im Gegenteil kann es – wie wir noch sehen werden – je nach den äußeren Rahmenbedingungen sogar sehr wahrscheinlich sein, daß die Entwicklung der Kooperationsinteressen eines Akteurs nicht mit solchen kontingenten persönlichen Merkmalen seiner Interaktionspartner ›konform‹ geht.

Es ist nun leicht erkennbar, daß diese Problematik verstärkt dann auftritt, wenn ein Normgeber die Strategie der Individualisierung einschlägt, um eine kontingente Norm möglichst eng mit seinen subjektiven Interessen zu verbinden. Diese Strategie erscheint zwar auf den ersten Blick für diesen Zweck als gut geeignet: Wie sollte man die Interessen bestimmter Normbenefiziere wirksamer sichern, als wenn man sie als Individuen in den Anwendungsbedingungen einer Norm ausdrücklich aufzählt? Aber in diesem Fall macht sich die Inflexibilität einer kontingenten Norm gegenüber der möglichen Dynamik von Kooperationsinteressen besonders gravierend bemerkbar. Die Gruppe derjenigen Personen, aus der ein Normgeber Partner für kooperative Beziehungen gewinnen kann, wird dann in der Regel noch wesentlich kleiner sein als im Falle diskriminierender allgemeiner Merkmale. Die Wahrscheinlichkeit, daß der Zusammenhang zwischen den kontingenten Anwendungsbedingungen einer Norm und den Kooperationsinteressen eines Normgebers verlorengeht, weil Personen für ihn relevant werden, die durch das Anwendungskriterium der Norm nicht erfaßt sind, ist von vornherein erheblich höher.

Die empirische Kontingenz der Beziehung zwischen seinen Normbefolgungs- bzw. Kooperationsinteressen und den Anwendungsbedingungen einer kontingenten Norm ist nach alledem für einen Normgeber ein Nachteil, der sich *ceteris paribus* zugunsten der Setzung substantieller Normen auswirken muß.

2. Die dispositionelle Verankerung von Normen

Ein Norminteressent wird vor allem als Unternehmer fundamentalen Wert darauf legen, daß die Normadressaten sich in ihrem Handeln an die von ihm gewünschten Normen *binden*, d.h. daß sie eine *Disposition* ausbilden, diesen Normen gemäß zu handeln. Er muß folglich auch entsprechenden Wert darauf legen, daß die psychische Verankerung einer solchen Disposition möglichst widerstandsfähig und stabil ist. Die Berücksichtigung dieser ›psychologischen Dimension‹ liefert einem Normgeber in der Regel einen zusätzlichen Grund für die Setzung substantieller Normen.

Eine dispositionelle Normbindung soll die Leistung erbringen, den Normadressaten auch in den Situationen zur Normbefolgung zu bewegen, in denen eine solche Handlungsweise vom Standpunkt einer situativen Nutzenmaximierung aus nicht rational begründet ist. Sie muß ein ›Gegengewicht‹ für die Anreize und Verlockungen bilden, die zu einem normabweichenden Verhalten verleiten können. Das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers läßt bewußt offen, wie eine Disposition zu einem normgebundenen Handeln psychologisch ›funktioniert‹.¹⁶ Man muß aber davon ausgehen, daß die Wirksamkeit einer solchen Disposition wesentlich davon abhängt, daß eine gleichgerichtete *Gefühlsdisposition* vorhanden ist: Es ist notwendig, daß der betreffende Akteur sich *affektiv* an die geforderte Verhaltensweise bindet.¹⁷

Eine solche affektuelle Bindung an eine von einer Norm gebotene Verhaltensweise kann u.a. dadurch entstehen, daß der Normadressat sich emotional in die Lage der Norminteressenten hineinversetzt und ›mitleidend‹ nachvollzieht, daß sie bei einer Mißachtung der Norm einen persönlichen Schaden erfahren. Der Normadressat kann sich mit der Interessenlage der Norminteressenten ›identifizieren‹, er vermag zumindest graduell eine *altruistische* Haltung zu entwickeln, so daß die Befriedigung der Interessen anderer bis zu einem gewissen Maß Selbstzweck für ihn wird. Da jeder Mensch Interessen besitzt, ist er prinzipiell auch in der Lage, *nachzuempfinden*, wenn andere Menschen in ihren Interessen beeinträchtigt werden. Eine auf Gefühle gestützte dispositionelle Normbindung kann darauf gegründet sein, daß für einen Normadressaten auch die Interessen anderer Personen handlungsmotivierend wirken.¹⁸

¹⁶ Vgl. S. 324 ff.

¹⁷ Vgl. Baurmann 1996a.

¹⁸ Es soll allerdings nicht im Widerspruch zu früheren Absichtserklärungen nun doch ein ›Internalisierungsmodell‹ als *Erklärungsansatz* für ein normgebundenes Handeln vertreten werden. Es geht hier um solche Prozesse nur, insofern sie *sekun-*

Bei substantiellen Normen kann nun eine solche Identifikation mit den Interessen der Normbenefiziere sozusagen ›ungestört‹ erfolgen. Immer dann, wenn die einschlägigen Interessen vorliegen, tritt das Verhaltensgebot einer substantiellen Norm in Kraft. Die Befolgung einer substantiellen Norm bestätigt und bekräftigt eine entsprechende gefühlsmäßige Bindung an die Interessen der Normbenefiziere. Sie ist mit dieser Bindung ›gleichgerichtet‹.

Ein solcher Gleichklang zwischen den Verhaltensgeboten einer Norm und einer Nachempfindung der Interessen der Normbenefiziere ist im Fall einer kontingenten Norm nicht in gleicher Weise gewährleistet. Gemäß den Anwendungsbedingungen einer kontingenten Norm geht es nicht um das Vorliegen von Normbefolgingsinteressen per se. Diese spielen *nur dann* eine Rolle, wenn bestimmte zusätzliche Bedingungen erfüllt sind, die als solche für diese Interessen nicht ausschlaggebend sind. Von dem Normadressaten einer kontingenten Norm wird daher in gewissem Umfang verlangt, daß er *kognitiv* diskriminierend vorgeht. Er soll sich gerade nicht unbesehen von einer unterschiedslosen gefühlsmäßigen Identifikation mit den Interessen anderer Menschen leiten lassen, sondern von einer sachlichen Identifikation der Normbenefiziere anhand von Merkmalen, die mit ihren normrelevanten Interessen in keinem inneren Zusammenhang stehen.

Zwar können die Diskriminationsmerkmale einer kontingenten Norm ihrerseits einer Gruppe von Personen zukommen, zu denen der Normadressat besondere persönliche Beziehungen unterhält, so daß ihnen seine Sympathie ohnehin gilt und ihm von daher eine Anteilnahme an ihren Interessen leicht fällt – etwa wenn es sich um Menschen aus seinem persönlichen Nahbereich handelt. Das setzt aber voraus, daß die Kooperationsinteressen des Normgebers und damit seine Relevanz- bzw. Diskriminationskriterien gerade jene Personengruppe umfassen, an die der Normadressat emotionale Bindungen hat. Das kann der Fall sein in den primordialen Kleingruppen einer traditionellen Gesellschaft – in den Verhältnissen entwickelter Großgesellschaften werden die aktuellen und potentiellen Interaktionspartner eines Normgebers meistens weitaus mehr und andere Personen einschließen als für den Normadressaten emotional von besonderer Bedeutung sind oder sein können.

där eine dispositionelle Normbindung verstärken können – Grundlage der Normbindung bleibt aber gemäß dem Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers nach wie vor ihre Fundierung in den Eigeninteressen des Normadressaten.

Unter diesen Bedingungen ist bei einer kontingenten Norm die Harmonie zwischen einem unmittelbaren ›Miterleiden‹ der Interessenbeeinträchtigungen anderer Personen und den Forderungen der Norm zwangsläufig zerstört. Der Normadressat ist gezwungen, einer solchen emotionalen Identifikation *entgegenzuhandeln*, indem er im Anwendungsfall einer kontingenten Norm die Interessen bestimmter Normbenefiziarer berücksichtigen soll, in Fällen jedoch, in denen solche Interessen gleichermaßen vorliegen, die Anwendungsbedingungen für eine kontingente Norm aber nicht erfüllt sind, diese Interessen zu ignorieren hat – ohne daß er selber zu den betreffenden Personen in einer grundsätzlich anderen Beziehung steht. Er muß seine Gefühle also gewissermaßen ›außer Kraft‹ setzen, anstatt ihnen gemäß zu handeln. Dann existiert aber auch für den Normgeber, der eine kontingente Norm in Geltung setzt, das Risiko, daß eine gefühlsmäßige Bindung des Normadressaten an diese Norm generell schwächer ausfällt und dementsprechend die Gefahr wächst, daß er den Anreizen zu einem normabweichenden Verhalten auch gegenüber den ›privilegierten‹ Norminteressenten schneller nachgibt. Fehlt infolge einer ›grundlosen‹ Diskriminierung bestimmter Personen mit der gleichen Interessenlage eine konsistente Grundlage für eine emotionale Bindung an eine Norm, kann das zu einer Erosion der gesamten ›Gefühlsbasis‹ einer dispositionellen Normbindung führen.

Substantielle Normen verbessern demnach in der Regel die Voraussetzungen für eine gefühlsmäßige Identifikation eines Normadressaten mit Verhaltensgeboten. Sie können für eine tiefergehende Verankerung einer dispositionellen Normbindung als kontingente Normen sorgen. Will man als Normgeber die mögliche emotionale Bindungswirkung von Normen optimal nutzen, dann hat man in den meisten Fällen einen Grund, substantielle Normen kontingenten Normen vorzuziehen.¹⁹

3. Der moralische Standpunkt als List der Vernunft

Kontingente Normen weisen aus der Interessenperspektive eines Normgebers spezifische Nachteile und Risiken auf. Sie können eine ›Schere‹ zwischen seinen Kooperationsinteressen und den Anwendungsbedingun-

¹⁹ Von diesem Standpunkt aus müßte man dann konsequenterweise als Normbenefiziarer einer Norm auch nichtmenschliche Wesen einbeziehen, wenn sie in relevanter Hinsicht gleiche Interessen wie menschliche Norminteressenten aufweisen, z.B. das Interesse, keine Schmerzen zu erleiden. Erst dann wäre eine ›Gefühlskonsistenz‹ auf Seiten der Normadressaten umfassend gewährleistet. Daraus läßt sich ein ethisches Argument zugunsten von Tierrechten entwickeln.

gen einer Norm öffnen und erscheinen im Hinblick auf die Möglichkeiten ihrer psychologischen Verankerung substantiellen Normen unterlegen. Betrachtet man die Entscheidungssituation eines Norminteressenten isoliert *nur* unter dem Gesichtspunkt dieser Nachteile und Risiken, dann wäre es am besten für ihn, wenn er ausschließlich substantielle Normen in Geltung setzt. Sie gewähren ihm ein Höchstmaß an Sicherheit, daß die durch eine Norm geforderten Verhaltensweisen immer dann ausgeführt werden, wenn es seinen Normbefolungsinteressen entspricht.

Auch wenn dieses Ergebnis nur unter Absehung von den möglichen *Vorteilen*, die kontingente Normen für einen Normgeber haben können, so eindeutig ausfällt, ist es dennoch für sich genommen bemerkenswert. Wir hatten ja bereits festgestellt, daß die Unterscheidung zwischen substantiellen und kontingenten Normen deckungsgleich mit der Unterscheidung zwischen Normen mit einer uneingeschränkten und Normen mit einer eingeschränkten Reichweite ist: Kontingente Normen sind zwangsläufig partikularistisch, substantielle Normen zwangsläufig universalistisch. Daraus folgt aber, daß es jedenfalls nicht prinzipiell ausgeschlossen ist, daß es zum eigenen Vorteil für einen Normgeber sein kann, eine Norm mit einer uneingeschränkten Reichweite, eine universalistische Norm zu vertreten. Es könnte tatsächlich *im Interesse* einer Person sein, einen moralischen Standpunkt einzunehmen.

Damit ist eine Handlungsweise immerhin denkbar geworden, für die es auf den ersten Blick überhaupt keine Gründe zu geben schien. Sie wurde möglich, weil eine Unterscheidung, die aus der Perspektive eines eigeninteressierten Akteurs keine Relevanz haben kann, unter einer anderen ›Beschreibung‹ für ihn unmittelbar bedeutsam wird: indem aus der Alternative zwischen universellen und partikularen Normen die Alternative zwischen substantiellen und kontingenten Normen wird. Eine ›List der Vernunft‹ könnte auf diese Weise dafür sorgen, daß ein Normgeber in seinen ausschließlich eigeninteressierten Entscheidungen als unbeabsichtigte Nebenfolge die Interessen *aller* berücksichtigt. Aus dem rational begründeten Wunsch jedes Normgebers, die Korrespondenz zwischen seinen Normbefolungsinteressen und den Anwendungsbedingungen einer Norm in möglichst hohem Grade zu sichern, würde eine ›unsichtbare Hand‹ die Harmonie zwischen Einzel- und Allgemeininteressen zaubern.

Auch in einer Welt, die nur aus eigeninteressierten Akteuren besteht, ist es demnach keineswegs von vornherein unmöglich, daß die Entscheidungen eines Normgebers ›verallgemeinerungsfähige‹ Interessen zum Ausdruck bringen. Das gleiche gilt dann aber auch für den Normadressaten, insoweit er einen Grund hat, substantielle Normen zu befolgen. So-

wohl Norminteressenten als auch Normadressaten würden sich unter diesen Bedingungen so verhalten, *als ob* sie sich bewußt auf einen moralischen Standpunkt stellen.

V. Substantielle und kontingente Normen aus der Sicht des Unternehmers

A. Diskriminationskriterien und Kooperationsinteressen

Für eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung ist es von besonderer Bedeutung, wie sich ein Unternehmer als Normgeber angesichts der Alternative von substantiellen und kontingenten Normen verhalten wird. Denn nur dann, wenn kooperative Unternehmen Normen hervorbringen, die in ihrer Reichweite die jeweiligen Unternehmensgrenzen deutlich überschreiten, kann man von ihnen einen maßgeblichen Beitrag zur Lösung des Problems einer globalen sozialen Ordnung erwarten.

Wie für jeden Normgeber, der erwägt, ob er eine substantielle oder eine kontingente Norm in Geltung setzen soll, sind auch für einen Unternehmer zwei Gruppen von Personen wichtig: Zum einen die Gruppe, die durch ein mögliches Diskriminationsmerkmal einer kontingenten Norm als ›In-Group‹ der privilegierten Normbenefiziare konstituiert wird. Zum anderen die Gruppe, die durch seine Kooperationsinteressen festgelegt wird – also Personen, mit denen er durch kooperative Beziehungen bereits verbunden ist oder die für ihn in Zukunft für kooperative Beziehungen relevant werden können.

Zu der zweiten Gruppe gehören für einen Unternehmer – neben den aktuellen Unternehmensmitgliedern – vor allem diejenigen Personen, die in Gegenwart und Zukunft als Mitglieder seines Unternehmens in Frage kommen bzw. auf die er potentiell als Partner und Mitarbeiter für sein Unternehmen angewiesen ist. Es ist für einen Unternehmer von vitalem Interesse, daß seine Kooperationschancen mit diesen Personen durch ihre gesellschaftliche Integration und ihren Schutz durch die Normen sozialer Ordnung gefördert und gesichert werden. Die Kooperationsinteressen des Unternehmers erfassen aber auch außenstehende Einzelpersonen sowie andere Unternehmer, die für die Ziele seines Unternehmens – etwa als Austausch- oder Handelspartner – derzeit oder zukünftig von Wichtigkeit sind. Auch in diesen Fällen wird er Wert darauf legen, daß seine kooperativen Beziehungen zu diesem Kreis von Personen nicht gefährdet

werden, weil andere sie von dem Schutz sozialer Normen ausschließen. Schließlich wird ein Unternehmer in der Regel nicht nur in *einem* Unternehmen Mitglied sein, und er wird nicht *nur* in kooperative Unternehmen, sondern auch in persönliche Bezugsgruppen integriert sein. Auch hier gilt, daß es in seinem Interesse als Normgeber sein muß, die Mitglieder dieser anderen Unternehmen und Gruppen als für ihn relevante Interaktionspartner in die Reichweite der von ihm gesetzten Normen einzubeziehen. Die Kooperationsinteressen eines Unternehmers werden also praktisch immer über die Grenzen seines Unternehmens hinausgehen. Dementsprechend wird auch die Reichweite der Normen, die er als Normgeber setzt, weitaus mehr Personen einschließen müssen als aktuell Mitglieder in seinem Unternehmen sind.

Erwägt ein Unternehmer die Setzung einer kontingenten Norm, dann ist es für ihn wie für jeden Normgeber von ausschlaggebender Bedeutung, daß die Gruppe der durch ein Diskriminationsmerkmal privilegierten Normbenefiziere mit der Gruppe der für ihn relevanten Kooperationspartner möglichst identisch ist und bleibt. Die Anwendungsbedingungen der kontingenten Norm müssen nach Möglichkeit alle diejenigen Personen umfassen, die für ihn jetzt oder in Zukunft als Partner für kooperative Beziehungen von Bedeutung sind. Wenn man von der wenig erfolgversprechenden Individualisierung der gewünschten Normbenefiziere als Diskriminierungsstrategie absieht, muß ein Unternehmer als diskriminierendes Kriterium ein Merkmal finden, das er mit der Gruppe seiner aktuell und potentiell relevanten Kooperationspartner gemeinsam hat und das ihn möglichst stabil und unveränderlich mit dieser Gruppe verbindet. Nur so kann er eine dauerhafte Übereinstimmung zwischen seinen Diskriminationskriterien und Kooperationsinteressen sichern.

Dabei bedrohen auch den Unternehmer die zwei Gefahren, die jeden Normgeber einer kontingenten Norm bedrohen: *Erstens* kann die Übereinstimmung zwischen seinen Diskriminationskriterien und Kooperationsinteressen verlorengehen, weil die Diskriminationsmerkmale veränderlich sind und für ihn relevante Personen diese Merkmale verlieren. *Zweitens* kann die Übereinstimmung verlorengehen, weil sich die Zusammensetzung des relevanten Personenkreises verändert, indem bisher relevante Personen, die ein Diskriminationsmerkmal erfüllen, irrelevant werden oder bisher irrelevante Personen, die ein Diskriminationsmerkmal nicht erfüllen, zu relevanten Personen werden. In beiden Fällen würde sich das empirische Band, das einen Unternehmer mit der Gruppe der für ihn relevanten Kooperationspartner verbindet, als nicht haltbar genug erweisen. Die Korrespondenz zwischen seinen Normbefolungsinteressen

und den Anwendungsbedingungen einer kontingenten Norm wäre nicht mehr gewährleistet. Beide Gefahren können sich auch gegenseitig verstärken: Einem katholischen Unternehmer, der innerhalb und außerhalb seines Unternehmens nur mit Katholiken zusammenarbeiten will, kann es passieren, daß viele der Katholiken, die als Partner und Mitarbeiter für sein Unternehmen in Frage kommen oder bereits Unternehmensmitglieder sind, zu Atheisten werden, während gleichzeitig eine zunehmende Zahl von Protestanten die speziellen Qualifikationen erwirbt, die er für sein Unternehmen benötigt.

Die Risiken für eine stabile Beziehung zu den für ihn relevanten Kooperationspartnern können aber auch von dem Unternehmer selber ausgehen. Es kann der Fall sein, daß er persönliche Merkmale verliert, die er bisher mit ihnen geteilt hat. Er kann seine Religion aufgeben, sein Dorf oder sein Land verlassen, er kann die politische Partei wechseln und in eine andere soziale Schicht aufsteigen. Es kann aber auch sein, daß er seine Interessen, Ziele und Pläne ändert, so daß zur Verwirklichung seiner Vorhaben Personen wichtig werden, die von einem bestehenden Diskriminationsmerkmal nicht erfaßt sind. Aber auch bei gleichbleibenden Zielsetzungen können sich die Anforderungen an die Fähigkeiten, die man von seinen Partnern erwartet, wandeln. Darüber hinaus ist es möglich, daß sich der Kreis der Interaktionspartner, die für einen Unternehmer in seinen persönlichen Beziehungen außerhalb seines Unternehmens von Bedeutung sind, ändert, sei es, daß eine solche Veränderung ohne Zutun des Unternehmers vonstatten geht, weil neue Menschen in sein Leben »eintreten«, sei es, weil er sich aus eigenem Antrieb in seinen sozialen Kontakten außerhalb seines Unternehmens in einer neuen Weise orientiert.

Die Unveränderlichkeit und Stabilität, die ein Normgeber von geeigneten Diskriminationsmerkmalen für kontingente Normen notwendig verlangen muß, können demnach mit der möglichen Veränderbarkeit und Instabilität des für einen Unternehmer relevanten Personenkreises kollidieren. Während die Normbenefiziere einer kontingenten Norm eine eher statische Gruppe mit festen Grenzen gegenüber anderen Gruppen bilden, kann die Gruppe der für einen Unternehmer wichtigen Kooperationspartner eine offene und flexible Gruppe sein, die sich in immer neuen Zusammensetzungen präsentiert. So sind etwa Blutsverwandtschaft oder Geburtsort zwar persönliche Merkmale, bei denen sich ein Unternehmer nicht sorgen muß, daß die empirische Korrelation zwischen bestimmten Personen und diesen Merkmalen verlorengehen könnte. Er muß sich aber sehr wohl darüber sorgen, ob er in den Gruppen der Personen, die durch solche Merkmale gebildet werden, immer Personen finden kann, die als

Partner für die Ziele und Anforderungen seines Unternehmens geeignet sind oder mit denen er außerhalb seines Unternehmens sein privates Leben verbringen will.

Wie gravierend sich diese mögliche Gegenläufigkeit von Diskriminationskriterien und Kooperationsinteressen tatsächlich auswirkt, hängt allerdings entscheidend von *externen* Faktoren ab, auf die der Unternehmer als Einzelperson kaum Einfluß hat. In welchem Maß die notwendige ›Statik‹ von Diskriminierung mit der möglichen ›Dynamik‹ von Kooperationsinteressen in Konflikt gerät, wird bestimmt von der Statik und Dynamik einer Gesellschaft insgesamt.

B. Geschlossene und offene Gesellschaften

1. Geschlossene Gesellschaften

Man kann die hier relevanten Verhältnisse kontrastieren, indem man die idealtypischen Extreme einer ›geschlossenen‹ und einer ›offenen‹ Gesellschaft miteinander vergleicht. Unter ›geschlossenen‹ Gesellschaften sollen traditionale Gesellschaften mit statischen sozialen Strukturen verstanden werden, deren Mitglieder in stabilen und fest abgegrenzten Gemeinschaften und persönlich geprägten Beziehungen leben. In geschlossenen Gesellschaften besteht in sozialer, politischer, wirtschaftlicher und geographischer Hinsicht wenig Mobilität. Typischerweise sind in solchen Gesellschaften Infrastruktur, Kommunikationsmöglichkeiten, Wissenschaft und Technologie gering entwickelt und es wirken auch nur schwache Anreize, um das gegebene Niveau anzuheben. Die Menschen verbringen ihr Leben in engen sozialen und natürlichen Grenzen. Nicht Wandel und Dynamik, sondern individuelle und kollektive Beständigkeit und Stagnation sind die Kennzeichen dieser Gesellschaften.

In geschlossenen Gesellschaften sind die Lebensperspektiven des Individuums durch seine Zugehörigkeit zu einer Gruppe und durch seine soziale Rolle weitgehend vorherbestimmt. Das betrifft sowohl den Erwerb von Fertigkeiten und Fähigkeiten als auch die Erlangung materieller Güter sowie die sozialen Beziehungen und Kontakte, die ihm im Laufe seines Lebens offenstehen. Individuelle Freiheit ist kollektiven Zwängen untergeordnet. Vor allem die Art und Weise, in der man als Mitglied einer geschlossenen Gesellschaft seinen wirtschaftlichen Interessen nachgehen kann, ist durch familiäre und soziale Herkunft festgelegt: ob man ›Unternehmer‹ oder Tagelöhner wird, ist nicht abhängig von persönlichen Wünschen und Qualitäten, sondern davon, ob man aus einer Kaufmannsfami-

lie stammt oder Sohn eines Tagelöhners ist; ob man als Kaufmann mit Tuchen oder Gewürzen handelt, entscheidet sich nicht nach individuellen Präferenzen, sondern danach, in welcher Stadt man geboren wurde. Bildung und Ausbildung sind an Stand, Geburt, Religion oder Region gebunden, sei es, weil die Bewahrung von Berufsgeheimnissen die freie Weitergabe und Verbreitung von Wissen vereitelt, sei es, weil ›Zünfte‹ ihr Monopol verteidigen und Angehörige anderer Gruppen an der Erlangung bestimmter Fähigkeiten und der Ausübung entsprechender Tätigkeiten hindern. Ein Unternehmer kann in einer geschlossenen Gesellschaft seine Ziele und Mittel nicht frei wählen, sondern seine Ziele und die Formen des kollektiven Handelns sind ihm gesellschaftlich vorgegeben. Das bedeutet aber auch, daß er nicht die Möglichkeit hat, seine Interessen und Pläne während seines Lebens zu ändern und neue Vorhaben in einem anderen sozialen oder geographischen Umfeld zu verfolgen. In geschlossenen Gesellschaften kann es Menschen verboten oder faktisch unmöglich sein, einen einmal erworbenen Beruf, eine soziale Position oder ihren durch Geburt bestimmten Wohnort zu wechseln.

Dementsprechend wird ein Unternehmer seine Partner und Mitarbeiter nicht nach seinen eigenen Maßstäben aussuchen können, sondern muß mit den Personen vorlieb nehmen, die er in seinem persönlichen Nahbereich vorfindet oder die ihm als Partner und Mitarbeiter in seinem Gewerbe aufgezwungen werden. Es kann einem Unternehmer schon aufgrund der räumlichen Immobilität in traditionellen Gesellschaften verwehrt sein, Kontakte zu Personen jenseits seiner unmittelbaren Umgebung aufzunehmen. Entsprechende Einschränkungen werden sich im Hinblick auf die Kooperationsbeziehungen bemerkbar machen, die er mit anderen Unternehmern oder außenstehenden Einzelpersonen eingehen kann. Auch dieser Personenkreis wird sich nicht ›spontan‹ herausbilden oder seiner individuellen Initiative offenstehen. Aber Unfreiheit und Unfreiwilligkeit herrschen in geschlossenen Gesellschaften ebenso in den Bereichen, in denen es nicht um die Erlangung wirtschaftlicher Güter geht. In die Gemeinschaften, die nicht-materiellen sozialen und persönlichen Zwecken dienen, sieht sich ein Mensch als Mitglied einer geschlossenen Gesellschaft meistens ›hineingeboren‹ und hat keine Möglichkeit, sie nach eigenem Gutdünken und Willen zu verlassen oder neue Gemeinschaften nach eigenen Vorstellungen zu gründen.

Entscheidend für die Situation und Interessenlage eines Unternehmers aber ist, daß die primordialen Gemeinschaften und sozialen Gruppen, in denen er in einer geschlossenen Gesellschaft in der Regel schon kraft Geburt Mitglied ist, weitgehend identisch mit den Gemeinschaften und Grup-

pen sein werden, in denen sich sein ganzes Leben abspielen und in denen er seinen gesamten Interessen nachgehen wird. Eine klare Trennung zwischen wirtschaftlichen, sozialen, privaten oder religiösen Bereichen existiert nicht. In der idealtypisch geschlossenen Gesellschaft ist das private und »öffentliche« Leben *ein* Lebenszusammenhang. Insbesondere die ökonomischen Beziehungen sind nicht autonom gegenüber den Gemeinschaftsbezügen, in die jeder Akteur ohnehin fest integriert ist. Das aber hat für den einzelnen die Folge, daß er es in allen seinen Lebensbereichen und Sozialbeziehungen im wesentlichen immer nur mit den Mitgliedern derselben sozialen Gruppen zu tun hat: Mit ihnen wird er als Unternehmer kooperative Unternehmen gründen, in ihre Unternehmen wird er als Mitglied eintreten, mit ihnen wird er Austausch und Handel treiben, und mit ihnen wird er seine religiösen, emotionalen und politischen Interessen befriedigen. Der Partner im Handwerksbetrieb wird zugleich der Schwager, der Zechkumpen, der Nachbar im Betstuhl und in der Schlachtreihe sein.

Gesellschaftliche Verhältnisse dieser Art lassen ihren Mitgliedern wenig Freiraum für einen individuellen Lebenslauf. Sie definieren die Art ihrer sozialen Existenz umfassend und begrenzen drastisch die Auswahl an Personen, mit denen sie in Kontakt treten und Beziehungen aufnehmen können. Die Schranken der Sippe, des Clans, des Stammes, des Dorfs, der Stadt, der Region, der Nation, der Klasse, des Standes, der Zunft oder der Rasse können in geschlossenen Gesellschaften für den einzelnen aus natürlichen oder sozialen Gründen unüberwindbar sein. Dafür muß er aber auch nicht befürchten, daß die berechenbaren Gemeinschaftsbande, daß die konstanten und überschaubaren Beziehungen zwischen ihm und den für ihn relevanten Kooperationspartnern zerstört werden oder sich grundlegend ändern könnten. Wenn Anonymität und Mobilität *Gefahren* der modernen Gesellschaft sind, dann sind die Mitglieder traditionaler Gesellschaften von diesen Gefahren verschont.

Aufgrund ihrer Immobilität wird es in geschlossenen Gesellschaften eine Vielzahl von sozialen Merkmalen geben, die mehr oder weniger unveränderlich mit den Individuen verbunden sind: Standes- und Klassenzugehörigkeit, Beruf, Vermögen, Wohnort, Religion, Lebensweise oder Fähigkeiten. Diese Merkmale werden aber nicht nur selber mehr oder weniger unveränderlich sein. Zusammen mit per se unveränderlichen Merkmalen wie soziale und geographische Herkunft, Geburt oder Rasse werden sie auch ein mehr oder weniger unveränderliches empirisches Band zwischen den Menschen bilden. Sie werden ihnen nicht nur als Merkmale gemeinsam sein, sondern sie auch dauerhaft in ihren sozialen Beziehungen miteinander verbinden.

Aus der Sicht eines Unternehmers und Normgebers heißt das: In dem Maße, in dem gesellschaftliche Verhältnisse dem Idealtypus einer geschlossenen Gesellschaft gleichen und in dem deshalb die empirischen Bande zwischen den Mitgliedern sozialer Gruppen widerstandsfähig und dauerhaft sind, in dem Maße kann er darauf vertrauen, daß sich keine bedrohliche Schere zwischen den Diskriminationskriterien einer kontingenten bzw. partikularen Norm und seinen Kooperationsinteressen öffnet. Es wird vielmehr ein Leichtes für ihn sein, ein diskriminierendes Merkmal zu finden, das sowohl quasi unveränderlich an den Merkmalsträgern haftet als auch verlässlich mit dem Kreis von Personen verbunden ist, die für ihn im Laufe seines Lebens unter wirtschaftlichen, sozialen und persönlichen Gesichtspunkten als Partner von Bedeutung sein werden. In einer geschlossenen Gesellschaft gibt es zahlreiche gesellschaftliche und natürliche »Bänder«, durch die Menschen nahezu unauflöslich zusammengeschweißt sind. Die Kooperationsinteressen von Unternehmern werden unter diesen Bedingungen von vornherein *lokal begrenzt* sein. Ihre aktuellen und potentiellen Kooperationspartner werden aus einem Kreis von Personen kommen, die sich nach einem eindeutigen Merkmal von anderen Personen unterscheiden lassen – ob das nun Sippen-, Stammes-, Klassen-, Rassen-, Religions- oder Volkszugehörigkeit ist.

Ein Unternehmer kann in einer geschlossenen Gesellschaft aus diesem Grund damit rechnen, daß die Gruppe der durch ein geeignetes Diskriminationsmerkmal privilegierten Normbenefiziarer mit der Gruppe der für ihn relevanten Kooperationspartner mit hoher Wahrscheinlichkeit identisch bleibt. Er wird die Anwendungsbedingungen einer partikularen Norm so wählen können, daß ihr Schutzbereich mit ziemlicher Sicherheit alle diejenigen Personen umfaßt, die für ihn in Gegenwart und Zukunft mögliche Partner für kooperative Beziehungen sind. Weder werden die für einen Unternehmer relevanten Personen das Merkmal verlieren, das sie zu bevorzugten Normbenefiziaren macht, noch werden Personen für ihn relevant werden, die das einschlägige Merkmal nicht aufweisen. Auch der Unternehmer selber wird solche Gefahren kaum heraufbeschwören. Seine Religion aufzugeben, sein Dorf oder seinen Stamm zu verlassen, in eine andere soziale Schicht aufzusteigen oder seine Interessen und Ziele zu wechseln, wird ihm in einer geschlossenen Gesellschaft verwehrt sein. Seine Biographie liegt hier nicht in seiner eigenen Hand.

In einer geschlossenen Gesellschaft harmonisieren die erforderliche Unveränderlichkeit und Stabilität der Diskriminationsmerkmale einer kontingenten Norm mit der faktischen Unveränderlichkeit und Immobilität des für einen Unternehmer relevanten Personenkreises. Einen Verzicht

auf möglicherweise fruchtbare Kooperationsbeziehungen mit Personen, die von der Reichweite einer partikularen Norm ausgeschlossen werden, braucht der Unternehmer in einer geschlossenen Gesellschaft nicht zu leisten.²⁰ Last but not least wird auch das Problem der emotionalen Verankerung solcher Normen für ihn nicht von Bedeutung sein, denn aufgrund der Kleinräumigkeit und Begrenztheit sozialer Beziehungen werden seine Kooperationspartner häufig gemeinsam einer Gruppe angehören, deren Mitglieder ohnehin besondere emotionale Bindungen untereinander haben.

In einer geschlossenen Gesellschaft wirken also keine ›List der Vernunft‹ und keine ›unsichtbare Hand‹, die einen rationalen Nutzenmaximierer als Unternehmer und Normgeber dazu bringen könnten, so zu handeln, als ob er ›verallgemeinerungsfähige‹ Interessen verfolgt und sich auf einen moralischen Standpunkt stellt. Wenn er unter gesellschaftlichen Verhältnissen lebt, unter denen er in seinen kooperativen Beziehungen nur mit einer bestimmten ›Kategorie‹ von Menschen zu tun hat, dann werden für ihn die potentiellen Nachteile und Risiken kontingenter Normen, die den Zusammenhang zwischen seinen Normbefolgingsinteressen und den Anwendungsbedingungen einer Norm betreffen, kaum ins Gewicht fallen. Da er davon ausgehen kann, daß nur Personen, die ein bestimmtes Merkmal erfüllen, als Kooperationspartner für ihn in Frage kommen, kann er sich damit begnügen, von den Normadressaten die Befolgung partikulärer Normen mit einer entsprechend begrenzten Reichweite zu verlangen, ohne fürchten zu müssen, seine Kooperationsinteressen zu schädigen.

2. Offene Gesellschaften

Das Kalkül eines Unternehmers als Normgeber muß sich jedoch grundsätzlich ändern, wenn wir den Verhältnissen einer idealtypisch geschlossenen Gesellschaft die Verhältnisse einer idealtypisch ›offenen‹ Gesellschaft gegenüberstellen. An die Stelle statischer sozialer Strukturen treten in einer offenen Gesellschaft Wandel und Dynamik. Die Menschen leben nicht in stabilen und fest abgegrenzten Gemeinschaften und persönlich geprägten Beziehungen, sondern soziale Gruppen sind flexibel und ›porös‹, ihre Mitglieder fluktuieren, die Grenzen von Gruppen und ihre Zu-

²⁰ Stellt man sich eine geschlossene Gesellschaft in einer extremen Ausprägung vor, dann könnte sogar eine Individualisierung der privilegierten Normbenefiziere als erfolgversprechende Diskriminierungsstrategie in Frage kommen.

sammensetzung ändern sich. Infrastruktur, Kommunikationsmöglichkeiten, Wissenschaft und Technik unterliegen in offenen Gesellschaften einer fortlaufenden Entwicklung. Es herrschen nicht Beständigkeit und Stagnation, sondern private, soziale, politische, wirtschaftliche und geographische Mobilität.

Eine offene Gesellschaft ist durch ein hohes Maß an *Individualisierung* gekennzeichnet. Zwischen der Lebensperspektive des einzelnen und seiner Zugehörigkeit zu einem bestimmten Kollektiv existiert kein unauflöslicher Zusammenhang. Lebenslauf und Lebensweise sind durch die Mitgliedschaft in einer Gruppe und durch soziale Rollen nicht vorherbestimmt. Sie sind abhängig von subjektiven Interessen, persönlichen Qualitäten, Fähigkeiten und den ›zufälligen‹ Fügungen einer individuellen Biographie. Das Schicksal eines Individuums wird in einer offenen Gesellschaft vom kollektiven Familien- oder Klassenschicksal zum *persönlichen* Schicksal: Seine Lebensbedingungen werden durch seine eigenen Entscheidungen und seine persönlichen Eigenschaften geprägt und nicht allein durch die Vorgaben der gesellschaftlichen Verhältnisse. Der einzelne wird in bestimmte Gemeinschaften und Sozialbeziehungen nicht ein für allemal ›hineingeboren‹. Er ist in der Lage, die Gemeinschaften und Sozialbeziehungen, an denen er teilhaben will, selber zu wählen oder nach seinen Vorlieben zu gestalten. Insbesondere steht ihm auch die Möglichkeit offen, seine Interessen, Pläne und Zielsetzungen im Laufe seines Leben zu verändern.

Die Individualisierung und die Zunahme an persönlicher Freiheit und Autonomie wirken sich in einer offenen Gesellschaft auf alle Lebensbereiche aus. Bildung und Ausbildung hängen an erster Stelle von persönlichen Qualitäten und Neigungen ab und sind nicht an Stand, Geburt, Religion oder Region gebunden. In welcher Form man als Mitglied einer offenen Gesellschaft seinen wirtschaftlichen Interessen nachgeht, ist nicht mehr zwangsläufig durch die familiäre und soziale Herkunft festgelegt. Auch der Sohn eines Tagelöhners kann in einer offenen Gesellschaft die Befähigung zu einem Kaufmann erwerben, und auch der Kaufmann, der in einer Stadt lebt, in der traditionell Tuch produziert wird, kann seinen Wohnort in eine Hafenstadt verlegen, um mit fremdländischen Gewürzen zu handeln – und er wird nach eigener Initiative entscheiden können, mit wem er sein Gewerbe als Partner und Mitarbeiter betreibt und mit wem er Handelsbeziehungen aufnimmt. Er ist nicht auf diejenigen angewiesen, die er in seinem sozialen Nahbereich antrifft. Freiheit und Freiwilligkeit prägen gleichermaßen die Lebensbereiche, in denen es nicht um die Erlangung wirtschaftlicher Güter geht. An wen man glaubt, mit wem man be-

tet, wen man heiratet, mit wem man Karten spielt und sich betrinkt oder mit wem man sich sozial und politisch engagiert, wird weitgehend durch die eigenen Entscheidungen und Wünsche bestimmt.

Erst in einer offenen Gesellschaft gibt es auch eine klare Trennung zwischen den gesellschaftlichen Bereichen, in denen Menschen jeweils ihren wirtschaftlichen, sozialen, privaten oder religiösen Interessen nachgehen. Erst hier können ›das Private‹ und ›das Öffentliche‹ im Leben eines Menschen in voneinander abgegrenzten sozialen Kontexten stattfinden und die verschiedenen Arten von Sozialbeziehungen und Gemeinschaftsbezügen ein gewisses Maß an Autonomie gewinnen. Das hat die wichtige Konsequenz, daß man es als Mitglied einer offenen Gesellschaft nicht immer mit den Angehörigen ein und derselben Gruppe zu tun hat. In wirtschaftlichen Beziehungen kooperiert man mit anderen Personen als in privaten Beziehungen, und in privaten Beziehungen verfolgt man nicht unbedingt auch seine religiösen oder politischen Interessen. Der Partner im gemeinsamen Betrieb wird eben *nicht* zugleich der Schwager, der Zechkumpan, der Nachbar im Betstuhl und in der Schlachtreihe sein.

In einer offenen Gesellschaft existieren demnach zwar in jeder Hinsicht größere individuelle Freiheiten und Wahlmöglichkeiten für den einzelnen. Der Kreis von Personen, mit denen er im Laufe seines Lebens in Kontakt treten kann, ist nicht durch ›künstliche‹ Barrieren begrenzt. Dafür sind aber auch verlässlich berechenbare Gemeinschaftsbande mit konstanten und überschaubaren persönlichen Beziehungen seltener. Die Mobilität einer offenen Gesellschaft führt zwangsläufig zu einer größeren Anonymität und ›Austauschbarkeit‹ der Partner in den sozialen Kontakten.

Aus der Sicht der Kooperationsinteressen eines Unternehmers haben die Verhältnisse in einer offenen Gesellschaft jedoch zunächst einmal die vorteilhafte Konsequenz, daß er in der Aufnahme kooperativer Beziehungen mit anderen Individuen von natürlichen und sozialen Schranken weitgehend befreit ist. Als Mitglied einer offenen Gesellschaft genießt er die Freiheit, sich nach eigenem Gutdünken mit anderen zusammenzutun, gemeinsame Projekte zu gründen, wieder aufzugeben und neu zu gründen. Die Entwicklung einer solchen Freiheit setzt voraus, daß die ›Statik‹ und die typischen sozialen Strukturen einer geschlossenen Gesellschaft überwunden sind, daß ›persönliche‹ Bande zwischen Menschen, die aufgrund von sozialer Herkunft, Verwandtschaft, Geschlecht oder Klasse bestehen, für ihre Kooperation bedeutungslos werden, daß Menschen Ort und Kontext ihres Lebens allein unter dem sachlichen Gesichtspunkt wählen können, an welchem Ort und in welchem Kontext sie ihre Ziele am besten

realisieren können. Mobilität des einzelnen und Dynamik in den sozialen Beziehungen sind unverzichtbare Voraussetzungen, um das Potential menschlicher Kooperation voll auszuschöpfen. Menschen, die sich fremd sind und sich an verschiedenen Orten aufhalten, können so bei gemeinsamen Vorhaben und wechselseitig nützlichen Fähigkeiten zusammenfinden und zusammenarbeiten.

Die Verhältnisse in einer offenen Gesellschaft erscheinen für die Kooperationsinteressen eines Unternehmers also durchaus als günstig, weil seine Wahlmöglichkeiten und damit seine Erfolgchancen generell größer werden. Er ist frei, seine persönlichen Ressourcen dort einzusetzen, wo sie für seine Zwecke am wirksamsten verwendet werden können, und kann ein Unternehmen in dem Bereich gründen, in dem seine Ertragserwartungen am besten sind. Wenn ein Unternehmer gegenüber den anderen Mitgliedern seiner Gesellschaft nicht in einer Position ist, in der er gerade die Verhältnisse einer geschlossenen Gesellschaft zu seinen Gunsten ausnutzen kann,²¹ dann werden seine Aussichten sich in dem Maße verbessern, in dem sich eine Gesellschaft dem Idealtypus einer offenen Gesellschaft annähert – das gilt für Unternehmen sowohl mit einer materiellen als auch einer nicht-materiellen Zielsetzung. Gleichgültig welche Ziele ein Unternehmer verfolgt, in einer offenen Gesellschaft kann er die Suche nach Partnern allein danach ausrichten, welche Personen für seine Zwecke und Vorhaben am besten geeignet sind, und bleibt nicht auf die Personen angewiesen, die zufälligerweise seiner Familie, seiner Sippe, seinem Stamm, seinem Dorf, seinem Stand oder seiner Klasse angehören: Man kann als Besitzer eines Handwerksbetriebs diejenigen einstellen, die über die besten handwerklichen Fähigkeiten verfügen, man kann als Geschäftsmann mit denjenigen Handel treiben, die einem die besten Angebote machen, man kann als Privatmann mit denjenigen einen Verein gründen, die die gleichen kulturellen Vorlieben besitzen – und man kann die Person heiraten, die man liebt.

Diese prima facie vorteilhaften Verhältnisse sind aber gleichzeitig Verhältnisse, unter denen die Nachteile und Risiken von kontingenten bzw. partikularen Normen besonders stark zum Tragen kommen. Da die Mitglieder einer offenen Gesellschaft in ihren verschiedenen Lebensbereichen immer wieder mit Angehörigen anderer sozialer Gruppen und Gemeinschaften konfrontiert werden, ist eine stabile Übereinstimmung zwischen möglichen Diskriminationskriterien in den Anwendungsbedin-

²¹ Vgl. den VI. Abschnitt *Macht und soziale Kontrolle*.

gungen einer partikularen Norm und dem Kreis von Personen, die für einen Akteur im Laufe seines Lebens als Kooperationspartner wichtig werden können, schwer zu erzielen. In dem Maße, in dem Fluktuation und Interdependenz zwischen sozialen Gruppen herrschen und die Individuen mobil und flexibel je nach ihren Interessen und Plänen ihren gesellschaftlichen und geographischen Standort wechseln, wird es unwahrscheinlicher, daß die Gruppe der durch ein Diskriminationsmerkmal privilegierten Normbenefiziarer mit der Gruppe der für einen Akteur relevanten Kooperationspartner deckungsgleich bleibt. Da es in einer offenen Gesellschaft generell an empirischen ›Bändern‹ fehlt, durch die Menschen in ihren Sozialbeziehungen dauerhaft aneinander gebunden sind, kann ein Akteur auch nicht damit rechnen, daß sich die für ihn aktuell und potentiell relevanten Personen immer aus der gleichen sozialen Gruppe oder Gemeinschaft rekrutieren lassen. Eine Übereinstimmung von Lebenszielen, Interessen und Fähigkeiten wird nicht zwangsläufig mit einer gemeinsamen Mitgliedschaft in einer bestimmten sozialen oder natürlichen Gruppe einhergehen. Alle Arten von Übereinstimmungen und Gemeinsamkeiten werden vielmehr im Zeitablauf erheblichen Veränderungen unterliegen: Menschen werden sich während ihres Lebens umorientieren, neue Ziele und Aufgaben suchen, sich an anderen Orten ansiedeln, verschiedenartige Unternehmen gründen und selber Mitglieder in unterschiedlichen Unternehmen sein.

Die zwei grundsätzlichen Gefahren, die bei einer kontingenten bzw. partikularen Norm den Einklang zwischen den Diskriminationskriterien und den Kooperationsinteressen eines Normgebers bedrohen, werden für einen Unternehmer umso größer sein, desto mehr sich die Verhältnisse dem Idealtypus einer offenen Gesellschaft annähern:

Erstens werden aufgrund der sozialen und individuellen Mobilität eine Vielzahl von Merkmalen, die in einer geschlossenen Gesellschaft mehr oder weniger unveränderlich mit einer Person verbunden sind, zu veränderlichen Merkmalen: Schicht- und Klassenzugehörigkeit, Beruf, Vermögen, Wohnort, Religion, Lebensweise, Fähigkeiten, aber auch politische und weltanschauliche Überzeugungen sind persönliche Merkmale, die sich im Leben einer Person in einer offenen Gesellschaft mehrfach ändern können. Aus der Sicht des Unternehmers bedeutet das, daß für ihn als Normgeber generell immer weniger Merkmale zur Auswahl stehen, die überhaupt die Voraussetzung erfüllen, daß er sie verlässlich mit bestimmten Personen teilt.

Zweitens bilden in einer offenen Gesellschaft weder die veränderlichen noch die unveränderlichen persönlichen Merkmale wie Geburt, soziale

und geographische Herkunft oder Rasse ein dauerhaftes empirisches Band zwischen Individuen, das auch die Interessenbeziehungen zwischen ihnen dauerhaft macht. Es wird kaum eine klar definierbare Gruppe von Personen geben, die sich in einer offenen Gesellschaft in ihren wirtschaftlichen, sozialen oder privaten Beziehungen als Partner fortwährend zu Verfügung stehen oder fortwährend aufeinander angewiesen sind. Die Schranken der Familie, des Dorfes, der Stadt, der Region, der Nation, der Klasse, des Geschlechts oder der Rasse sind in einer offenen Gesellschaft nicht unüberwindbar. Sie bieten deshalb auch keine Gewähr dafür, daß der Kreis der Personen innerhalb solcher Schranken mit dem Kreis von Personen in Übereinstimmung bleibt, die für einen Unternehmer in Gegenwart und Zukunft als Kooperationspartner von Bedeutung sind. Es wird vielmehr sowohl der Fall sein, daß Personen, die ein bestimmtes Diskriminationsmerkmal erfüllen, für einen Unternehmer irrelevant werden, weil sie aus dem Kreis der als Kooperationspartner in Frage kommenden Personen ›auswandern‹, als auch – für einen Unternehmer noch bedeutsamer –, daß Personen in diesen Kreis ›einwandern‹, ohne daß er mit ihnen durch ein Merkmal verbunden wäre, das sich als Diskriminationsmerkmal eignen würde.

Der Wandel und die Dynamik einer offenen Gesellschaft, die Durchlässigkeit der sozialen Gruppen und die Interdependenz der Sozialbeziehungen, seine eigene Mobilität sowie die Mobilität derjenigen Personen, die aktuell oder potentiell als Kooperationspartner für ihn wichtig sind, führen also für einen Unternehmer dazu, daß in einer offenen Gesellschaft die ›Schere‹ zwischen seinen Diskriminationskriterien und seinen Kooperationsinteressen aufzugehen droht. Es wird praktisch unmöglich für ihn sein, ein Merkmal zu finden, das als kontingente Anwendungsbedingung für eine partikulare Norm geeignet ist, insofern es ihn auf Dauer mit einer Gruppe von Personen verbindet, die für seine Interessen und Ziele nützliche Qualitäten besitzen, und gleichzeitig nicht zu viele Personen ausschließt, die diese Qualitäten ebenfalls besitzen. Die ›Statik‹, die eine erfolgreiche Diskriminierung verlangt, gerät mit der Dynamik der Sozialbeziehungen in einer offenen Gesellschaft unvermeidlich in Konflikt. Bei einem Unternehmer, der unter diesen Bedingungen gleichwohl an kontingenten Normen festhält, stehen seinen möglichen Gewinnen aus einer partikularen Unternehmensethik auf jeden Fall die Opportunitätskosten gegenüber, die ihm dadurch entstehen, daß er für die Verwirklichung seiner Interessen nicht mehr auf die Gesamtgruppe der Personen zurückgreifen kann, die nach seinen Relevanzmaßstäben als Kooperationspartner geeignet sind.

Hinzu kommt, daß sich in einer offenen Gesellschaft auch das schwer zu gewichtende Problem der emotionalen Verankerung kontingenter Normen stärker bemerkbar macht als in einer geschlossenen Gesellschaft. Einerseits werden die Kooperationsinteressen von Normgebern in der Regel zu viele und zu verschiedenartige Personen umfassen als daß noch eine besondere ›emotionale Kohäsion‹ zwischen ihnen zustande kommen könnte. Andererseits schaffen die Durchlässigkeit der Gruppengrenzen und der hohe Grad an sozialer Interdependenz zahlreiche Gelegenheiten, bei denen die Normadressaten angesichts der sichtbaren Benachteiligung der diskriminierten Norminteressenten die ›Inkonsistenz‹ einer Identifikation nur mit den Interessen bestimmter privilegierter Normbenefiziarer empfinden müssen.

Die Beibehaltung einer partikularistischen Unternehmensethik wird in einer offenen Gesellschaft aber auch durch die *Konkurrenz* mit anderen Unternehmen kostspielig für einen Unternehmer sein. Unter dem Gesichtspunkt der Unternehmenseffizienz ist eine Ausgrenzung bestimmter Personengruppen aus dem Kreis potentieller Partner und Mitarbeiter kontraproduktiv. Viele Unternehmenszwecke, die eine arbeitsteilige Organisation und die Besetzung von Positionen mit speziell qualifizierten Personen verlangen, machen die Ausschöpfung eines ›anonymen‹ Reservoirs von Personen allein nach Eignungskriterien fast unumgänglich. Dieser ›Druck‹ auf den Unternehmer wird durch die Konkurrenz um Gewinne, Partner und Mitarbeiter erheblich verstärkt. Wer als Unternehmer ein Unternehmen gründen oder für sein bestehendes Unternehmen neue Partner und Mitarbeiter gewinnen will, muß etwas ›bieten‹, sein Unternehmen muß für alle Mitglieder ausreichende Erträge abwerfen. Sucht ein Unternehmer die Mitglieder seines Unternehmens aber auch nach Kriterien aus, die mit ihrer Eignung für die Unternehmensziele nichts zu tun haben, dann wird die Ertragskraft seines Unternehmens im Durchschnitt schwächer sein als bei Unternehmen, die ihre Mitglieder nach neutralen Qualifikationskriterien aufnehmen. Als Konsequenz werden sich nicht nur die persönlichen Gewinnerwartungen des Unternehmers verschlechtern, sondern er wird unter Umständen erleben müssen – da die anderen Unternehmen ihren Mitgliedern *ceteris paribus* größere Vorteile aus der Mitgliedschaft offerieren können –, daß gerade die qualifiziertesten unter den Mitgliedern seines Unternehmens abgeworben werden: Der Unternehmer, der ausschließlich seine Familienangehörigen beschäftigt, muß damit rechnen, daß auch seine Verwandten ihre Mitgliedschaft kündigen, wenn ihnen in anderen Unternehmen wesentlich bessere Aussichten geboten werden. Unternehmen mit einer partikularistischen Unterneh-

mensethik können deshalb in einer offenen Gesellschaft in ihrer Existenz bedroht sein.

Insgesamt gesehen fördert eine offene Gesellschaft die Entstehung *nicht-lokaler, überregionaler* Kooperationsinteressen. Für viele Mitglieder einer solchen Gesellschaft wird es kein verlässliches diskriminierendes Merkmal geben, durch das Personen, die von ihren Kooperationsinteressen umfaßt werden, sich abgrenzen lassen von Personen, bei denen das nicht der Fall ist. Mit der Ausbreitung von Marktbeziehungen und einer entwickelten Arbeitsteilung werden Gruppengrenzen durchlässig und Gruppenzugehörigkeiten ändern sich. Soziale Gruppen und Gemeinschaften sind gegenüber ihrer Umwelt nicht länger isoliert, ihre Mitglieder fluktuieren und sind nicht durch unveränderliche Bande aneinander gefesselt. Der Mangel an statischen sozialen Bindungen führt zu einem mehr oder weniger häufigen Wechsel der Partner in kooperativen Beziehungen. In einer solchen ›grenzenlosen‹ Gesellschaft kann man sich auf temporär bestehende Grenzen und Abgrenzungen nicht verlassen.

Auf der Suche nach geeigneten Partnern für kooperative Unternehmen hat man in einer offenen Gesellschaft deshalb gute Gründe, nicht nach Personen zu suchen, die ihre Tugend nur gegenüber einem *bestimmten* Kreis von Mitmenschen praktizieren, sondern nach Personen, die *generell* eine solche Haltung einnehmen, die in den Normen, die sie befolgen, die Interessen aller von ihren Handlungen Betroffenen berücksichtigen und nicht nur die Interessen bestimmter Kategorien von Menschen. Gesellschaften mit großen Mitgliederzahlen, sachliche und unpersönliche Beziehungen zwischen den Menschen, Fluktuation zwischen sozialen Gruppen, Anonymität und Mobilität werden häufig gesehen als destruktive Kräfte, die intakte Gemeinschaften und persönlich geprägte Beziehungen zersetzen und unterhöhlen. Aber sie bedeuten auch, daß Menschen in Kontakt miteinander kommen und Beziehungen aufnehmen, die zunächst wenig gemeinsam haben. Sie haben zur Folge, daß Menschen trotz rassischer, nationaler, sozialer oder kultureller Unterschiede miteinander leben und arbeiten – und erst unter diesen Bedingungen werden Menschen, die sich an sozialen Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite orientieren, für die Interessen ihrer Mitmenschen wertvoll. Die Anonymität, Dynamik und Mobilität einer offenen Gesellschaft maximieren die Nachteile und Risiken kontingenter bzw. partikularer Normen und dementsprechend erhalten die Gründe, die aus der Perspektive eines Normgebers für die Setzung substantieller bzw. universalistischer Normen sprechen, ein maximales Gewicht.

In einer offenen Gesellschaft scheint demnach in der Tat eine ›unsichtbare Hand‹ wirksam zu werden, die dazu beitragen kann, daß ein rationaler Nutzenmaximierer als Unternehmer und Normgeber so entscheidet und handelt, als ob er ›verallgemeinerungsfähige‹ Interessen verfolgt und sich auf einen moralischen Standpunkt stellt – allerdings ist dabei noch ungewiß, welche Kraft diese unsichtbare Hand hat und welche Kräfte existieren, die einen Unternehmer als Normgeber in eine andere Richtung drängen. Von diesen Gegenkräften wird es letztlich abhängen, ob und in welchem Maß sich Unternehmer in einer offenen Gesellschaft von einer solchen unsichtbaren Hand tatsächlich zu einem moralischen Standpunkt (ver)leiten lassen.

VI. Macht und soziale Kontrolle

A. Kooperations- und Ausbeutungsinteressen

Es gibt für einen Unternehmer keine Diskriminierungsstrategie, mit der er die Nachteile und Risiken partikularer Normen grundsätzlich umgehen kann – zumindest dann nicht, wenn er in einer offenen Gesellschaft lebt. Daß unter den Lebensbedingungen in einer offenen Gesellschaft für einen Unternehmer unter dem Gesichtspunkt seiner Kooperationsinteressen eigenständige Gründe bestehen, als Normgeber universalistische Normen in Geltung zu setzen, bedeutet freilich nicht, daß diese Gründe im Vergleich mit den möglichen entgegenstehenden Gründen, die aus seiner Sicht für die Etablierung partikularer Normen sprechen können, immer das größere Gewicht haben. Zwar werden sie seine Entscheidung bestimmen, wenn es ohnehin keinen besonderen Anreiz für ihn geben sollte, auf Gewinne aus der Geltung partikularer Normen zu spekulieren. Aber von den Vorteilen, die sich für einen Unternehmer aus der eingeschränkten Reichweite einer Unternehmensethik ergeben können, war bislang nur andeutungsweise die Rede. Wir müssen die isolierte Sicht nur auf die Nachteile und Risiken partikularer Normen jetzt für eine umfassendere Betrachtung, die auch ihren möglichen Nutzen für einen Normgeber einbezieht, aufgeben.

Der prinzipielle Anreiz für einen Normgeber, partikulare und kontingente gegenüber universalistischen und substantiellen Normen vorzuziehen, besteht darin, daß er davon profitieren kann, daß die Adressaten einer partikularen Norm Personen gegenüber, die von der Reichweite dieser Norm ausgeschlossen sind, das Verhaltensgebot der Norm nicht be-

folgen: Ein Aristokrat kann davon profitieren, daß die anderen Mitglieder der Aristokratie nur Aristokraten gegenüber tugendhaft handeln und Nicht-Aristokraten im Interesse der Aristokratie ausbeuten und unterdrücken. Der Hauptanreiz eines Unternehmers für eine regional begrenzte Unternehmensethik, die bestimmte Personen aus dem Kreis der Normbenefiziere ausgrenzt, ist der mögliche Gewinn, den er daraus ziehen kann, daß die Mitglieder seines Unternehmens für die Ziele des Unternehmens lügen und betrügen, Außenstehende übervorteilen und hintergehen. Ein Unternehmer mit einer partikularistischen Unternehmensethik kann Ziele verfolgen, die nur unter Mißachtung der Interessen anderer Personen oder Unternehmen zu verwirklichen sind, und er kann Mittel zur Verwirklichung seiner Ziele wählen, die nur auf ihre Kosten eingesetzt werden können – bis hin zur Gründung eines Unternehmens, dessen *einzig*er Zweck darin besteht, Profite durch Diebstahl, Raub, Erpressung, Einschüchterung oder Unterwerfung zu machen.²²

Mit anderen Worten: Die Setzung partikularer Normen und damit die Ausgrenzung bestimmter Personen aus ihrem Schutzbereich wird für einen Normgeber immer dann potentiell profitabel sein, wenn er diesen Personen gegenüber prinzipiell *keine Kooperationsinteressen* verfolgt. Die Begrenzung von Kooperationsinteressen kann nicht nur auf natürliche oder soziale Schranken zurückgehen. Sie kann auch darauf beruhen, daß bestimmte Personen für einen Normgeber von vornherein nicht als aktuelle oder potentielle Kooperationspartner, sondern nur als aktuelle oder potentielle Ausbeutungsobjekte relevant sind. Dominieren die Ausbeutungsinteressen eines Normgebers in bestimmten Bereichen seine Kooperationsinteressen, dann hat er einen Grund, entsprechend festgesetzte partikulare Normen zu vertreten – ohne daß er in diesem Fall das Risiko in Kauf nehmen muß, durch eine Diskriminierungsstrategie seine Kooperationsinteressen zu verletzen.

Eine solche Ausbeutungsinteressen verfolgende Unternehmensstrategie ist als *offene* oder *verdeckte* Strategie möglich. Sie kann auf direkte Unterwerfung und Ausplünderung durch den unverhüllten Einsatz von

²² Wobei das Universalisierungsprinzip Konkurrenz und damit *begrenzte* Interessenkonflikte zwischen einem Unternehmen und Außenstehenden nicht ausschließt, denn es kann im Interesse *aller* Beteiligten sein, in bestimmten Bereichen Konkurrenz und damit eine partielle Höherbewertung der jeweils eigenen Interessen zuzulassen – allerdings nur unter Beachtung bestimmter ›Spielregeln‹, in deren Befolgung sich die grundsätzliche Berücksichtigung der Interessen anderer ausdrückt. Hier geht es jetzt aber um Unternehmensstrategien, die sich an *keine* ›Spielregeln‹ halten.

Machtmitteln zielen, bis hin zur Anwendung von physischer Gewalt und Zwang. Sie kann aber auch in dem Versuch bestehen, im Verborgenen den ›Schleier des Nichtwissens‹ auszunutzen und die Gelegenheiten zu unbekannt bleibenden oder nicht zurechenbaren Normbrüchen auszunutzen. Die Gewinnerwartungen aus diesen Strategien werden folglich entweder von der *Macht* eines Unternehmens abhängen, sich in einer offenen Auseinandersetzung gegen außenstehende Einzelpersonen und Gruppen sowie andere Unternehmen durchzusetzen, oder von dem *Entdeckungsrisiko*, das für ein Unternehmen mit einer verdeckten unkooperativen Strategie verbunden ist. Betrachten wir zunächst Strategien, die sich auf eine überlegene Machtposition eines Unternehmens stützen.

B. Ungleiche Machtverhältnisse

Anders als im Fall von einzelnen, isoliert handelnden Individuen können kooperative Unternehmen sich in ihrer Macht erheblich voneinander unterscheiden. Das betrifft vor allem auch ihre Fähigkeit, ihre Ziele gegebenenfalls durch Zwang und Gewalt durchzusetzen. Auch der moderne Staat mit einem physischen Machtmonopol ist – wie der Zweimannbetrieb – ein kooperatives Unternehmen. Verfügt ein Unternehmer in einer ökonomischen Welt aber über die Machtmittel, anderen Personen als Individuen oder Kollektiven seinen Willen aufzuzwingen, dann wird er nicht anders als ein rationaler Nutzenmaximierer als Einzelperson nicht zögern, diese Macht für seine Interessen auch einzusetzen. Eine überlegene Zwangsmacht eröffnet die Möglichkeit einer Unterdrückung der machtmäßig unterlegenen Personen und Gruppen. Die eigenen Ressourcen für Ausbeutung anstatt für produktive Zwecke einzusetzen, die Errichtung einer gewaltgestützten Herrschaft und die Unterwerfung anderer Menschen kann gewinnversprechender sein als eine auf Interessenausgleich beruhende friedliche Kooperation und ein freiwilliger Tausch von Leistungen und Gütern – das gilt sowohl gegenüber anderen Klassen und Schichten in der eigenen Gesellschaft als auch gegenüber anderen Völkern und Nationen.

Unternehmer in einer überlegenen Machtposition haben demzufolge starke Anreize, eine unkooperative Unternehmensstrategie gegenüber weniger mächtigen Personen und Gruppen einzuschlagen. Je mächtiger ein Unternehmen in Relation zu seiner Umwelt ist, desto weniger ist es auf kooperative Außenbeziehungen angewiesen, weil es diese Beziehungen zu einem großen Teil als nicht-kooperative, machtgestützte Abhängigkeits- und Unterdrückungsverhältnisse gestalten kann. Der Verlust an

Kooperationsmöglichkeiten durch eine partikularistische Unternehmensethik stellt für einen Unternehmer nur dann eine fühlbare Einbuße dar, wenn er von kooperativen Beziehungen abhängig ist oder von vornherein nur eine kooperative Unternehmensstrategie verfolgt. Für einen mächtigen Unternehmer sind dagegen keine überwiegenden Gründe erkennbar, warum er von seinem Interessenstandpunkt aus eine universalistische Unternehmensethik mit substantiellen Normen vorziehen sollte, die von seinen Partnern und Mitarbeitern verlangt, die Interessen Außenstehender grundsätzlich gleichberechtigt zu berücksichtigen – im Gegenteil wird er von ihnen verlangen, die Machtressourcen des Unternehmens ohne Rücksichtnahme auf solche Interessen einzusetzen.

In dieser Hinsicht unterscheiden sich die Verhältnisse in einer Neuen ökonomischen Welt nicht von den Verhältnissen in der Alten ökonomischen Welt. Gleichgültig, ob ein Akteur ein dispositioneller oder situativer Nutzenmaximierer ist, als prinzipiell eigeninteressierter Entscheider wird er seine Macht dazu einsetzen, seine Wünsche und seinen Willen möglichst effektiv zu verwirklichen – und wenn es ihm aufgrund einer überlegenen Machtposition möglich ist, dann nicht nur im Rahmen friedlicher Kooperation, sondern auch gegen den Willen und Widerstand anderer Personen oder Gruppen. Abhalten kann man auch einen dispositionellen Nutzenmaximierer von einem solchen Vorgehen nur durch eine entsprechende *Gegenmacht*, die sein Risiko bei unkooperativen Strategien über eine kritische Grenze hebt und ihn damit zu einer kooperativen Haltung zwingt.

Es ist allerdings nicht möglich, gravierende Machtdifferenzen zwischen Unternehmen grundsätzlich zu verhindern. Das gilt allein schon aufgrund der unterschiedlichen Zahl ihrer Mitglieder. Wenn ein starkes Machtgefälle zwischen Unternehmen aber unvermeidlich ist, dann ist auch die Versuchung für die mächtigen Unternehmer unvermeidlich, ihre Macht gegenüber den ihnen unterlegenen Einzelpersonen oder Gruppen auszuspielen. Auf dieser Grundlage droht sich ein Zustand zu entwickeln, der ganz ähnlich aussieht wie in der Alten ökonomischen Welt, in der verschiedene Machtgruppen entweder um das ›Ausbeutungsprivileg‹ in einer Gesellschaft kämpfen oder sich zusammentun, um dieses ›Privileg‹ gemeinsam auszuüben.

Können mächtige Unternehmer ihre überlegene Macht ungehindert umsetzen, verschieben sich aber auch im Interessenskalkül der ›ohnmächtigen‹ Unternehmer die Gewichte zugunsten einer unkooperativen Unternehmensstrategie, und zwar umso mehr, je stärker sich ungleiche Machtverhältnisse zu einer dauerhaften Herrschaftsstruktur verfestigen.

Dafür sind zwei Ursachen verantwortlich: *Erstens* die Tatsache, daß die Gewinnerwartungen aus einer kooperativen Unternehmensstrategie für die machtlosen Unternehmen als Folge ihrer Ausbeutung durch die mächtigen Unternehmen niedrig sind. Einen Großteil ihrer erwirtschafteten Gewinne werden sie ohnehin an die Machthaber abführen müssen. *Zweitens* verschlechtern sich mit der Stabilisierung von machtgestützten Herrschaftsverhältnissen die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für kooperativ ausgerichtete Unternehmen generell.

Die Strategie der Machthaber wird nämlich nicht nur darin bestehen, Unternehmenserträge direkt zu appropriieren. Sie werden auch versuchen – nicht zuletzt zur Sicherung der eigenen Machtposition –, den ›freien Markt‹ von Unternehmensgründungen und Unternehmensaktivitäten insgesamt zu begrenzen und zu reglementieren. Sie werden die Rechte und die Freizügigkeit von Unternehmern einschränken, gewisse Personengruppen von unternehmerischen Aktivitäten in lohnenden Bereichen ausschließen und die Gründung bestimmter Arten von Unternehmen prinzipiell verbieten. Das wird in besonderem Maße für diejenigen Unternehmen gelten, deren Zielsetzungen nicht auf materielle Gewinne festgelegt sind, weil es in ihnen um die Realisierung ›interner‹ Güter gemeinschaftlichen Handelns geht. Gerade von solchen ›zweckfreien‹ Vereinigungen kann für die Herrscher in einem Unterdrückungssystem eine besondere Gefahr drohen. Die Freiheit, sich nach eigenem Willen mit anderen Menschen zusammenzuschließen, soziale Gemeinschaften mit selbstgewählten Partnern nach eigenen Vorstellungen und Plänen zu gründen, ist für die Machthaber in einer Gesellschaft, die auf Unterwerfung und Ausbeutung ihrer machtlosen Mitglieder beruht, grundsätzlich ein Dorn im Auge. Sie werden Verhältnisse, wie sie für eine offene Gesellschaft charakteristisch sind, verhindern und stattdessen die Verhältnisse einer geschlossenen Gesellschaft anstreben.

Das ist für sie aber nicht nur aus dem Grund erstrebenswert, um ein möglichst wirksames Unterdrückungs- und Ausbeutungssystem zu installieren, sondern auch unter dem Gesichtspunkt, möglichst günstige Randbedingungen für die Geltung partikularer Normen zu schaffen. Die Vertreter von Ausbeutungs- und Machtinteressen müssen großen Wert darauf legen, klar unterscheiden zu können zwischen denjenigen, gegenüber denen sie ihre Macht ausüben wollen, und denjenigen, mit denen sie zum Zweck der Machtausübung kooperieren. Dafür ist es zweckmäßig, gesellschaftliche Mobilität einzuschränken und eine Fluktuation zwischen den verschiedenen sozialen Gruppen, insbesondere zwischen der Gruppe der Privilegierten und der Gruppe der Diskriminierten, zu unter-

binden. Vom Standpunkt der Normgeber von partikularen Normen aus ist es optimal, wenn es ihnen gelingt, die Mitglieder einer Gesellschaft nach möglichst klaren und dauerhaften Merkmalen unter dem Gesichtspunkt voneinander zu trennen, wer Nutznießer und wer Opfer des Herrschaftssystems ist.²³ Die gegenseitige Isolation sozialer Gruppen und die Immobilität einer Gesellschaft zu fördern, erscheint nur als konsequent, wenn man sich für eine Durchsetzung partikularer Normen und eine entsprechende Ausgrenzung bestimmter Personen aus dem Kreis der Normbenefiziarer entschieden hat. Abschottung und Ausschließung, Gruppenbildung und Grenzziehung sind Grundlagen *und* Ergebnisse einer machtgestützten Herrschaft. Machtinteressenten werden immer auch Interessenten einer geschlossenen Gesellschaft sein.

Nun gilt aber grundsätzlich – wie in diesem Kapitel bereits früher festgestellt wurde –, daß die Realisierung von Kooperationsinteressen und damit die Erfolgchancen einer kooperativen Unternehmensstrategie eng mit der Existenz einer offenen Gesellschaft verbunden sind. In einer offenen Gesellschaft kann ein Unternehmer seine persönlichen Ressourcen nach seiner eigenen Entscheidung so einsetzen, daß sie am effizientesten verwertet werden, und ein Unternehmen in dem Bereich gründen, in dem seine Gewinnerwartungen am größten sind. Hier steht ihm ein großes Reservoir möglicher Partner und Mitarbeiter zur Verfügung, das er nach eigenen Maßstäben ausschöpfen kann, und er vermag als Geschäfts- und Handelspartner diejenigen Einzelpersonen und Unternehmer zu wählen, die am redlichsten sind und ihm die besten Angebote machen. Nur eine offene Gesellschaft bietet ihm die faire Chance, in der freien Konkurrenz mit anderen Anbietern mit einem ›guten‹ Produkt oder einer ›guten‹ Dienstleistung auch einen ›guten‹ Preis zu erzielen. Und so besteht auch nur in einer offenen Gesellschaft die Möglichkeit, daß Kooperationsinteressen Macht- und Ausbeutungsinteressen grundsätzlich überspielen, weil eine Orientierung an friedlichen Erwerbchancen langfristig gewinnträchtiger sein kann als eine Spekulation auf ›politische Renten‹ durch den Einsatz von Zwang und Gewalt.

Wenn sich aber mit der fehlenden Offenheit einer Gesellschaft die Erfolgsaussichten einer kooperativen Unternehmensstrategie generell ver-

²³ Einen solchen Versuch, bei dem die Etablierung eines Herrschaftssystems Hand in Hand damit geht, die Strukturen einer offenen Gesellschaft durch die Strukturen einer geschlossenen Gesellschaft mit klar voneinander abgegrenzten sozialen Gruppen zu ersetzen, kann man in einer besonders brutalen Variante am Beispiel der ›ethnischen Säuberungen‹ im früheren Jugoslawien studieren.

schlechtern, dann werden zusätzliche Anreize auch für die machtlosen Unternehmer wirksam, eine unkooperative Unternehmensstrategie und damit eine partikularistische Unternehmensethik zu wählen. Je kleiner der Kuchen, der unter der gegenseitigen Respektierung von Interessen zu verteilen ist, desto größer die Versuchung, ein Stück vom Kuchen auf einem anderen Weg zu erlangen. Es kann sein, daß die einzige Überlebenschance in einem Unterdrückungs- und Ausbeutungssystem in einem rücksichtslosen Überlebenskampf besteht – auch und vielleicht gerade gegenüber denjenigen, die in der gleichen schlechten Lage sind. Hinzu kommt, daß auch die machtlosen Unternehmer von der Geschlossenheit einer Gesellschaft zumindest in der Hinsicht profitieren können, daß auch für sie, wenn sie sich schon zu einer Entscheidung für eine unkooperative Unternehmensstrategie gezwungen sehen, die Nachteile und Risiken partikularer Normen abnehmen. Wenn für sie als Angehörige einer unterdrückten Klasse ohnehin nur Kooperationspartner aus dieser Klasse in Frage kommen, dann können sie auch ohne Nachteile und Risiken ein entsprechendes Diskriminationskriterium anwenden.

Die Kräfte gegen eine friedliche und kooperative zugunsten einer aggressiven und unkooperativen Unternehmensstrategie und damit auch gegen eine universalistische zugunsten einer partikularistischen Unternehmensethik wirken sich also bei mächtigen und machtlosen Unternehmen in gleicher Weise aus. Wenn die Mächtigen in einer Gesellschaft ihre überlegene Machtposition zur Errichtung eines Herrschaftssystems zu ihren Gunsten ausnutzen, dann wird das bei *allen* Beteiligten dazu führen, daß sie als Normgeber verstärkt Gründe haben, partikuläre Normen zu vertreten, die die Mitglieder ihrer jeweiligen sozialen Gruppe als Normbenefiziarer privilegieren. Eine offene Gesellschaft bildet insofern die Grundlage für universalistische Normen nicht nur deshalb, weil es in ihr spezifische Nachteile und Risiken für einen Normgeber gibt, wenn er partikuläre Normen in Geltung setzt, sondern auch deshalb, weil eine offene Gesellschaft die notwendigen Voraussetzungen für ausreichende Gewinnerwartungen aus einer kooperativen Unternehmensstrategie und damit für eine entsprechende individuelle und kollektive Dominanz von Kooperationsinteressen gewährleistet.

Es sollte in diesem Zusammenhang klar sein, daß die Probleme, die sich aus der ungleichen Machtfülle sozialer Gruppen ergeben, auch in einer Neuen ökonomischen Welt nicht einfach durch das Machtmonopol eines einzelnen dominierenden Unternehmens, nämlich durch den Staat, gelöst werden können. Auch für dispositionelle Nutzenmaximierer als Agenten einer staatlichen Zwangsgewalt gelten im Prinzip keine anderen Überle-

gungen als für ihre Kollegen in der Alten ökonomischen Welt: Macht verleitet zu Mißbrauch, absolute Macht zu absolutem Mißbrauch. Besitzt das kooperative Unternehmen ›Staat‹ in einer Neuen ökonomischen Welt das faktische Machtmonopol in dem Sinne, daß es sich aufgrund seiner Machtposition nach Belieben durchsetzen kann, dann werden auch dispositionelle Nutzenmaximierer als Mitglieder dieses ›Unternehmens‹ nicht zögern, die ihnen zur Verfügung stehende Macht für ihre persönlichen Interessen einzusetzen. Unter diesem Gesichtspunkt ist der Staat mit seinem Macht- und Zwangsapparat auch in einer Neuen ökonomischen Welt nur ein weiteres Unternehmen unter anderen, das durch seine Machtfülle besonders bedrohlich ist.

C. Neutralisierte Machtverhältnisse

Das Machtgefälle zwischen Unternehmen läßt sich also weder dadurch ausgleichen, daß eine Instanz eingerichtet wird, die als Machtmonopolist absolut dominiert, noch können die Machtunterschiede zwischen den Unternehmen faktisch eingeebnet werden. Unter dieser Bedingung bleibt als einziger Weg, um die Anreize der mächtigen Unternehmer zu einer unkooperativen Unternehmensstrategie entscheidend zu vermindern, daß die faktisch existierenden Machtunterschiede in einer Gesellschaft *neutralisiert* werden, so daß die Mächtigen ihre Macht nicht *einsetzen* können, um die weniger Mächtigen zu unterwerfen. Neutralisierte Machtverhältnisse in diesem Sinne sind auch notwendige Bestandsvoraussetzungen für eine offene Gesellschaft, denn wenn man die Inhaber überlegener Machtpositionen nicht wirksam daran hindern kann, ihre Positionen zum eigenen Vorteil auszuspielen, dann lassen sich auch die Rahmenbedingungen einer offenen Gesellschaft nicht erhalten.

Die grundsätzliche *Möglichkeit* einer Neutralisierung von Machtverhältnissen trotz der unvermeidlich bestehenden faktischen Machtunterschiede besteht deshalb, weil ein relativ mächtiges Unternehmen entweder von Unternehmen, die ihm selber machtmäßig überlegen sind, oder durch eine kollektive Aktion von Unternehmen, die ihm als einzelne machtmäßig unterlegen sind, daran gehindert werden kann, seine überlegene Machtposition in dem bilateralen Verhältnis zu einem schwächeren Unternehmen auch tatsächlich auszunutzen. Relativ machtlose Unternehmen können durch die Solidarität und das Zusammenwirken der übrigen Mitglieder einer Gesellschaft vor Übergriffen von mächtigeren Unternehmen geschützt werden. Das setzt allerdings voraus, daß das mächtigste Unternehmen in einer Gesellschaft – in der Regel also der Staat –

nicht so mächtig sein darf, daß es sich auch gegen die kollektive Gesamtmacht aller anderen Mitglieder einer Gesellschaft behaupten und durchsetzen kann. Auch und gerade die Macht des in einer Gesellschaft dominierenden Unternehmens muß durch eine Gegenmacht neutralisiert sein, wenn es nicht auch in einer Neuen ökonomischen Welt zu der Herrschaft einer Minderheit über die Mehrheit kommen soll.

Die realen Machtpositionen einzelner Unternehmen sowie die realen Machtverhältnisse zwischen den Unternehmen sind demnach vielschichtige Phänomene, weil sie nicht nur davon abhängen, welche Relation die faktischen Machtpotentiale der Unternehmen untereinander haben. Sie hängen auch davon ab, inwiefern die Mitglieder einer Gesellschaft bereit und in der Lage sind, ihre jeweilige Macht bei Bedarf zusammenzufassen, um gemeinsam gegen einen Machtmißbrauch vorzugehen. Auch in einer Neuen ökonomischen Welt geht es um die mögliche Differenz zwischen latenter und aktueller Macht. So kann die latente Kollektivmacht relativ schwacher kooperativer Unternehmen weitaus größer sein als die individuelle Macht eines relativ mächtigen Einzelunternehmens. Wenn sie aber zu einer ›solidarischen‹ Vereinigung ihrer Macht über ihre Unternehmensgrenzen hinaus nicht fähig sind, kann ihre aktuelle Macht diesem Einzelunternehmen gegenüber in der konkreten Konfliktsituation regelmäßig unterlegen sein. Es ist daher auch in einer Neuen ökonomischen Welt von zentraler Bedeutung, daß die faktische Dominanz von Machthabern neben ihren persönlichen Machtressourcen außerdem auf der Tatsache beruhen kann, daß es an kollektiver Handlungsfähigkeit unter denjenigen fehlt, die der Macht unterworfen sind. Ausschlaggebend für die Machtfülle eines mächtigen Unternehmens wird sein, ob andere Unternehmen und Einzelpersonen ihre Machtmittel vereinen, um ihre gemeinsamen Interessen gegenüber diesem Unternehmen zu verteidigen, oder ob sie nur ihre jeweiligen Individualinteressen wahrnehmen.

Die Tatsache, daß die individuell Ohnmächtigen kollektiv die Mächtigsten sein können, eröffnet so zwar die prinzipielle Möglichkeit, daß auch bei unvermeidbaren Machtunterschieden zwischen den Gruppen in einer Gesellschaft die Machtverhältnisse neutralisiert werden können. Sie bezeichnet aber auch in einer Neuen ökonomischen Welt eine grundsätzliche *Hürde*. Denn auch hier kann man nicht davon ausgehen, daß es angesichts von Insignifikanz- und Interdependenzproblemen im Eigeninteresse des einzelnen ist, sich an der Bereitstellung von Kollektivgütern zu beteiligen und individuell oder mit seinem Unternehmen im Interesse der Gesamtheit tätig zu werden – schon gar nicht, wenn damit die Risiken offener Konflikte und Auseinandersetzungen in Kauf zu neh-

men sind.²⁴ Insofern scheint man an diesem Punkt nicht viel weiter zu sein als in der Alten ökonomischen Welt. Auch dort stand man vor dem Problem, daß bestimmte Gruppen entweder mächtig genug sind, um in einem gesellschaftlichen Machtkampf Insignifikanz- und Interdependenzprobleme zu überwinden – dann aber nicht im gemeinsamen Interesse *aller* Mitglieder einer Gesellschaft handeln werden –, oder daß sie, wenn sie zu wenig Macht besitzen, um entscheidend in einen solchen Kampf einzugreifen, keinen Grund haben, eine passive Haltung aufzugeben.

Doch eine Erörterung der Frage, wie neutralisierte Machtverhältnisse in einer Neuen ökonomischen Welt von einer *Möglichkeit* zur *Wirklichkeit* werden können, soll noch eine Zeitlang aufgeschoben werden. Zunächst geht es um eine Klärung der Konsequenzen, die sich aus der Existenz solcher Verhältnisse für die Herausbildung einer globalen sozialen Ordnung ergeben. Für diesen Zweck läßt sich ein Zwischenergebnis festhalten: Danach gilt, daß ein Unternehmer nur dann eindeutig positive Gewinnerwartungen mit einer offen unkooperativen Unternehmensstrategie verbinden kann, wenn er in seiner Gesellschaft mit seinem Unternehmen eine relativ überlegene Machtposition einnimmt *und* in der Lage ist, diese Macht gegenüber anderen Unternehmen und Einzelpersonen wirksam auszuüben. In diesem Fall kann er allerdings damit rechnen, daß der Nutzen aus einer solchen Strategie die Nachteile und Risiken der Setzung partikularer Normen übersteigen wird.

Gelingt es dagegen, in einer offenen Gesellschaft neutralisierte Machtverhältnisse zu garantieren, so daß weder relativ unterlegene Unternehmen noch auf sich gestellte Einzelpersonen durch die Machtmittel überlegener Unternehmen bedroht und unterworfen werden können, dann wird sich für die mächtigen Unternehmer eine offen unkooperative Strategie nicht auszahlen, bzw. sie werden nicht in der Lage sein, eine solche Strategie erfolgreich durchzusetzen. Soweit es um seine sichtbaren Beziehungen

²⁴ In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Situation zunächst nicht von der entsprechenden Situation in der Alten ökonomischen Welt: Wenn aufgrund von Kollektivgutproblemen die Kosten, die dem einzelnen aus seinem Beitrag für ein Gut entstehen, den individuellen Nutzen übersteigen, der ihm aus diesem Beitrag erwächst, dann wird auch ein dispositioneller Nutzenmaximierer *unter diesem Gesichtspunkt* keinen Grund haben, sich an der Bereitstellung eines Kollektivguts zu beteiligen. Das schließt allerdings nicht aus, daß er einen solchen Grund unter einem *anderen* Gesichtspunkt haben könnte, weil er nämlich eine *Disposition* besitzen kann, seinen fairen Beitrag zu einem Kollektivgut zu leisten. Eine solche Disposition kann man an dieser Stelle aber nicht einfach *voraussetzen*.

mit anderen Unternehmen und Einzelpersonen geht, ist unter neutralisierten Machtverhältnissen eine kooperative Unternehmensstrategie auch für einen relativ mächtigen – und sogar für *den* mächtigsten – Unternehmer die einzig kluge Option. Das hätte für die Lage der Unternehmen mit einer relativ schwachen Machtposition entsprechende Konsequenzen. Die speziellen Anreize, die von ihrem Standpunkt aus für eine unkooperative Unternehmensstrategie und eine partikularistische Unternehmensethik aufgrund der Tatsache entstehen, daß sie unter den Verhältnissen einer geschlossenen Gesellschaft und einer machtgestützten Herrschaft selber regelmäßig Opfer von Ausbeutung und Aggression sind, würden dann ebenfalls wegfallen. Für *alle* Unternehmer in einer offenen Gesellschaft würde unter neutralisierten Machtverhältnissen unabhängig von ihrer Machtposition zutreffen, daß sich der Stellenwert ihrer Kooperationsinteressen tendenziell erhöht: Wenn Macht als Erwerbsmittel zunehmend entwertet wird, werden auch aus *Macht*interessenten zunehmend *Markt*interessenten.²⁵

D. Soziale Kontrolle

Vorteile aus einer partikularistischen Unternehmensethik, die bestimmte Personen aus dem Kreis der Normbenefiziere ausgrenzt, können einem Unternehmer aber nicht nur aus einer *offen* unkooperativen Strategie, sondern auch aus dem *verdeckten* Versuch entstehen, die Ziele seines Unternehmens unter Mißachtung der Interessen Außenstehender zu verfolgen. Gerade in diesem Fall kann es sogar der einzige Zweck eines Unternehmens sein, im Sinne einer ›Mafiastrategie‹ im Untergrund zu wirken und seine Erträge ausschließlich durch Raub, Betrug und Erpressung zu erzielen. Auch unter neutralisierten Machtverhältnissen in einer offenen Gesellschaft müssen demnach die Anreize zu einer unkooperativen Unternehmensstrategie und einer Verfolgung von Ausbeutungsinteressen

²⁵ Das gilt freilich nicht für alle Machtinteressenten in gleicher Weise – insbesondere nicht im Hinblick auf die *Außenbeziehungen* einer Gesellschaft. Die Machtrelationen zwischen Nationen und Staaten werden häufig sehr ungleichgewichtig sein. Die Machtinteressen in einer Gesellschaft mit intern neutralisierten Machtverhältnissen können sich insoweit immer noch nach außen richten. Gründe für eine genuine Universalisierung von Normen, derzufolge kein Norminteressent aus dem Schutzbereich einer Norm ausgegrenzt wird, haben deshalb auch in einer offenen Gesellschaft nur diejenigen Personen und Normgeber, die als Kooperations- bzw. Marktinteressenten *grundsätzlich* keine Machtinteressen verfolgen; vgl. Baumann 1996b.

nicht für alle Unternehmer unter ein kritisches Niveau sinken. Ebenso wie Einzelpersonen können auch Unternehmer der Versuchung ausgesetzt sein, den ›Schleier des Nichtwissens‹ in anonymen sozialen Beziehungen auszunutzen und die ›goldenen Gelegenheiten‹ zu unbekannt bleibenden oder nicht zurechenbaren Normbrüchen zu ergreifen.

Wie stark dieser Anreiz zu einer verdeckten unkooperativen Strategie für einen Unternehmer ins Gewicht fällt, ob die Gewinnerwartungen, die mit ihr verbunden sind, groß genug sind, um seine Abwägung ausschlaggebend zugunsten seiner Ausbeutungsinteressen zu beeinflussen, hängt entscheidend davon ab, wie groß das *Risiko* ist, das für einen Unternehmer mit einer solchen Strategie verbunden sein wird. Wenn die Entdeckungswahrscheinlichkeit sowie die Aufklärungsquote hoch sind und dem entlarvten Unternehmer empfindliche Strafen und Sanktionen drohen, dann wird sich eine unkooperative Unternehmensstrategie für ihn nicht auszahlen. Die Höhe dieses Risikos wiederum hängt ab von dem Niveau an *sozialer Kontrolle*, das in einer Gesellschaft besteht, d.h. es hängt ab von den Anstrengungen, die unternommen werden, um Normverstöße vorbeugend zu verhindern, aufzudecken, die Täter zu ermitteln und zu sanktionieren.

Auch hier gilt wie für die Neutralisierung von Machtverhältnissen, daß die prinzipielle *Möglichkeit* zur Etablierung von Überwachungs- und Sanktionsmechanismen, die für ein ausreichendes Risikoniveau ›abweichender Unternehmer‹ sorgen können, vorhanden ist. Überwachungs- und Sanktionsmechanismen können als ein *informelles* System wirksam werden, indem bestimmte kooperative Unternehmen und Einzelpersonen als Interessenten eines solchen Systems individuell entsprechende Funktionen und Aufgaben übernehmen oder ihre Kräfte bei Bedarf ad hoc vereinigen. Sie können aber auch als *formelles* System eingerichtet werden, indem durch eine Konzentration von Ressourcen ein spezielles kooperatives Unternehmen mit den nötigen Machtinstrumenten als zentraler Überwachungs- und Sanktionsstab geschaffen wird.

Allerdings ist auch bei der Verwirklichung eines Systems sozialer Kontrolle mit einer grundsätzlichen *Hürde* zu rechnen. Man muß man davon ausgehen, daß auch in einer Neuen ökonomischen Welt Insignifikanz- und Interdependenzprobleme auftreten, die einer Bereitstellung dieses Kollektivguts im Wege stehen. Das trifft auf den einzelnen Bürger ebenso zu wie auf den einzelnen Unternehmer: Vom Interessenstandpunkt des durchschnittlichen Unternehmers aus wird es weder rational begründet sein, Mittel seines Unternehmens zur Durchsetzung sozialer Normen in anonymen sozialen Beziehungen zu verschwenden, noch wird er Grund

dazu haben, Ressourcen freiwillig zu opfern, um einen Sanktionsstab zu unterhalten oder in seiner Tätigkeit zu unterstützen und in Schranken zu halten. Das gilt gleichermaßen für die Realisierung der vielfältigen Kontroll- und Überwachungsmöglichkeiten, die als präventive Instrumente zur Verhinderung einer unkooperativen Unternehmensstrategie in Frage kommen.²⁶ Das Eigeninteresse eines Unternehmers ist auch in einer Neuen ökonomischen Welt in keiner prästabilierten Harmonie mit dem Gesamtinteresse.

So scheint man erneut mit dem Dilemma konfrontiert zu werden, daß das Niveau an sozialer Kontrolle auf einer informellen Basis entweder zu niedrig sein wird oder daß eine formelle soziale Kontrolle, die von einem spezialisierten Sanktionsstab ausgeübt wird, nicht auf den gewünschten Bereich eingeschränkt werden kann, weil die Existenz eines Machtmonopolisten neutralisierte Machtverhältnisse aufzuheben droht. Dispositionelle werden in gleicher Weise wie situative Nutzenmaximierer bei Vorliegen von Insignifikanz- und Interdependenzproblemen zunächst einmal keinen rationalen Grund haben, einen freiwilligen Beitrag zur Erstellung von Kollektivgütern zu leisten. Die Tatsache, daß ein bestimmter Zustand im gemeinsamen Interesse ist und es für alle vorteilhaft *wäre*, wenn jeder seinen individuellen Beitrag leisten *würde*, ist auch für dispositionelle Nutzenmaximierer kein unmittelbar wirksames Handlungsmotiv – auch sie können von einer Kluft zwischen Wunsch und Willen betroffen sein.

Doch ebenso wie eine Erörterung der Frage, ob neutralisierte Machtverhältnisse in einer Neuen ökonomischen Welt von einem Wunsch zur Wirklichkeit werden können, soll auch eine Erörterung der Frage, ob ein ausreichend wirksames *und* gezähmtes System sozialer Kontrolle in einer solchen Welt von einer Möglichkeit zur sozialen Realität werden kann, aufgeschoben werden. Zunächst geht es um weitere Klarheit über die Konsequenzen, die in einer Neuen ökonomischen Welt eintreten, *wenn* ein solches System sozialer Kontrolle unter neutralisierten Machtverhältnissen in einer offenen Gesellschaft besteht.

Versuchen wir deshalb eine vorläufige Zusammenfassung der Ergebnisse der vorangehenden Abschnitte. Demnach können für einen Unternehmer die Gründe für eine kooperative Unternehmensstrategie unter drei Bedingungen überwiegen: 1. Es existiert eine offene Gesellschaft mit Assoziationsfreiheit und guten Gewinnerwartungen bei einer kooperativen Unternehmensstrategie. 2. Es herrschen neutralisierte Machtverhältnisse, so daß die mächtigen Unternehmer keine offen unkooperative Stra-

²⁶ Vgl. dazu den Katalog an Möglichkeiten bei Coleman 1990, 553 ff.

ategie einschlagen können. 3. Es gibt ein wirksames System sozialer Kontrolle, das die Risiken einer verdeckt unkooperativen Strategie auf ein abschreckendes Niveau hebt.

Gewähren die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen Freiräume für eine selbstbestimmte und freiwillige Kooperation, garantieren sie Schutz vor willkürlicher Machtausübung und überwachen und sanktionieren sie die Einhaltung der ›Spielregeln‹, dann nehmen die Anreize ab, Unternehmen mit dem Ziel zu gründen, offen oder verdeckt Profit aus der systematischen Verletzung und Mißachtung der Interessen außenstehender Einzelpersonen oder anderer Unternehmer zu schlagen. Sind die Kooperationsinteressen eines Unternehmers weder lokal begrenzt noch durch seine Macht- und Ausbeutungsinteressen ganz oder teilweise dominiert, hat er als Normgeber weder einen Grund, durch eine *positive* Diskriminierung nur bestimmte Personen in den Schutzbereich der von ihm vertretenen Normen einzubeziehen, noch einen Grund, durch eine *negative* Diskriminierung bestimmte Personen aus ihrem Schutzbereich auszugrenzen. Im Gegenteil hat er einen guten Grund, prinzipiell *keine* partikularen Normen zu vertreten. Der moralische Standpunkt einer unparteilichen Berücksichtigung aller stimmt in diesem Fall mit seinem Interessenstandpunkt überein.

Wenn aber ein Unternehmer als Normgeber Grund hat, von seinen Partnern und Mitarbeitern eine Bindung an Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite zu fordern und als Garant dieser Normen in ihre Durchsetzung zu investieren, dann haben auch seine Partner und Mitarbeiter als Normadressaten Grund, Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite zu befolgen. Mit anderen Worten: Die Mitglieder des Unternehmens werden sowohl als Normgeber als auch als Normadressaten Grund haben, sich auf einen moralischen Standpunkt zu stellen und in ihren Entscheidungen und Handlungen dem Prinzip der Verallgemeinerung zu genügen. In einer offenen Gesellschaft mit neutralisierten Machtverhältnissen und einer wirksamen Sozialkontrolle könnte sich das individuelle Interesse der Normgeber und Normadressaten in kooperativen Unternehmen insoweit tatsächlich mit den Interessen aller anderen Mitglieder der Gesellschaft im Einklang befinden – auch wenn ihren Entscheidungen und Handlungen eine *bewußte Rücksichtnahme* auf diese Interessen nicht zugrunde liegt.

Unter diesen Voraussetzungen können normgenerierende Situationen in kooperativen Unternehmen mehr sein als nur Stätten regionaler sozialer Ordnung. Der dispositionelle Nutzenmaximierer, der sich als Unternehmensmitglied an universalistische Normen bindet, wird außerhalb sei-

nes Unternehmens gegenüber seinen Mitmenschen ebenfalls gemäß den Verhaltensgeboten dieser Normen handeln – gleichgültig, ob sich das im Einzelfall für ihn auszahlt oder nicht. Damit hätte man in einer Neuen ökonomischen Welt in der Tat einen viel besseren Ausgangspunkt für die Erklärung auch einer globalen sozialen Ordnung erreicht als in der Alten ökonomischen Welt. Selbst wenn die authentische Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers nur innerhalb eines kooperativen Unternehmens honoriert wird, könnte man mit einer Verbreitung normkonformen Verhaltens auch außerhalb kooperativer Unternehmen rechnen. Produzieren aber die Mitglieder kooperativer Unternehmen einen über ihr Unternehmen hinausgehenden ›Moralüberschuß‹, wird ein Weg sichtbar, auf dem der ›Moralbedarf‹ einer Gesellschaft insgesamt gedeckt werden könnte.²⁷

²⁷ Wir scheinen es uns allerdings unnötig schwer gemacht zu haben. Denn eine Deckung dieses ›Moralbedarfs‹ bzw. eine Lösung des ›Problems der sozialen Ordnung‹ scheint auch dann möglich zu sein, wenn es nicht zu einer Norm*universalisierung* kommt, sondern ›nur‹ zu einer Ausdehnung der Reichweite sozialer Normen bis zu den Grenzen der jeweiligen Großgruppe. Und in der Tat lassen sich die vorangehenden Überlegungen leicht so modifizieren, daß sie auch die Entstehung einer gesellschaftlichen Binnenordnung erklären können, die nach außen ›unkooperativ‹ ist und durch Machtinteressen geprägt wird. Eine solche Erklärung *muß* auch möglich sein, denn entsprechende Gesellschaften gehören zweifellos zum Explanandum einer Theorie sozialer Ordnung. Eine *Universalisierung* sozialer Normen kommt im vorliegenden Zusammenhang dennoch eine besondere Bedeutung zu, weil es vor allem um eine Erklärung für eine *rechtsstaatliche* Sozialordnung geht, in der Macht als Mittel des Interessenkampfes grundsätzlich gezähmt und kontrolliert ist. Das bedeutet aber, daß Kooperationsinteressenten generell die Oberhand über Machtinteressenten gewinnen müssen. Denn es ist theoretisch und empirisch unwahrscheinlich, daß sich Machtinteressen in einer Gesellschaft ausschließlich nach außen richten, während nach innen genuine Kooperationsinteressen dominieren: Wer seinen Vorteil in der Unterdrückung und Ausbeutung anderer Völker und Nationen sieht, wird dieses Mittel auch gegen andere Klassen und Gruppen in seiner eigenen Gesellschaft einsetzen. Die Vorherrschaft einer partikularen Moral ist insofern mit der Existenz einer freiheitlichen und rechtsstaatlichen Gesellschaften empirisch kaum vereinbar. Wenn man die Existenz solcher Gesellschaften erklären will, muß man erklären können, wie es zur Entstehung und Durchsetzung einer universalisierten Moral auf der Grundlage der eindeutigen Vorherrschaft von Kooperationsinteressen über Machtinteressen kommen kann. Es ist eben kein Zufall, daß die Universalisierung der Mo-

VII. Moralische Identität

A. Persönliche Normen und persönliche Normenordnung

Nach seiner üblichen Bedeutung umfaßt der Begriff der Tugend in der Regel nicht nur die Tatsache, daß ein Mensch persönliche Integrität besitzt, sich auf einen moralischen Standpunkt stellt und sein Handeln verläßlich an bestimmte Normen bindet. Man erwartet von einem tugendhaften Menschen darüber hinaus, daß er eine Person mit ›moralischer Identität‹ ist. Was heißt das? Unter moralischer Identität soll hier das Phänomen verstanden werden,²⁸ daß eine Person in ihren Handlungen nicht nur an eine additive Sammlung einzelner, voneinander isolierter Normen im Sinne eines *Normenkatalogs* gebunden ist, sondern daß ihre persönlichen Normen Bestandteile einer zusammenhängenden *Normenordnung* sind, die sowohl konkretisierte und spezifizierte Verhaltensnormen als auch bestimmte allgemeine Grundprinzipien als ›Basisnormen‹ enthält.²⁹

Es gibt verschiedene Gründe, warum unter ethischen Gesichtspunkten die Herausbildung einer solchen moralischen Identität erstrebenswert ist, bzw. warum die Bindung eines Normadressaten an eine Normenordnung, die sowohl konkretisierte und spezifizierte Verhaltensgebote als auch allgemeine Grundprinzipien enthält, der Bindung an einen bloßen Katalog von Normen vorzuziehen ist:

Erstens ist die Aufnahme- und Differenzierungsfähigkeit von Menschen begrenzt. Der Anzahl von Einzelnormen, die ein Mensch in seinen Handlungen verläßlich berücksichtigen kann, ist eine enge Grenze gezogen. Entsprechend bescheiden müßte ein bloßer Katalog von Normen ausfallen, wenn er Handlungswirksamkeit besitzen soll. Wollte man die verbindlichen Normen auf eine Sammlung konkreter Verhaltensregeln beschränken, wäre entweder der Normadressat rein quantitativ schnell überfordert oder relevante Handlungssituationen blieben normativ ungeregelt.

Zweitens ist es nicht möglich, für alle relevanten Handlungssituationen im vorhinein genau bestimmte Normen festzulegen. Es können neue empirische Konstellationen entstehen, die nicht vorhersehbar sind. Ein unveränderlicher Katalog konkreter Verhaltensregeln würde zu unangemessenen Geboten oder Verboten führen, wenn sich wichtige Randbedingun-

ral zum charakteristischen Merkmal der modernen liberalen Gesellschaften geworden ist.

²⁸ Vgl. in diesem Sinne auch Kliemt 1985, 256.

²⁹ Zum Begriff des Normensystems vgl. S. 75 ff.

gen verändern, oder er würde Lücken enthalten, wenn gänzlich neue Probleme auftreten, die bei seiner Zusammenstellung nicht vorausgesehen wurden.

Drittens ist es auch gar nicht wünschenswert, für alle relevanten Handlungssituationen im Vorhinein genau bestimmte Normen festzulegen. Es gibt Situationen, in denen es zu moralisch besseren Ergebnissen führt, wenn eine Handlungsweise erst unter Berücksichtigung und Abwägung der besonderen Umstände im Einzelfall gewählt wird, anstatt eine bereits bestehende Norm nur anzuwenden.

Aus den typischen Nachteilen eines bloßen Normenkatalogs folgt zwar nicht, daß man auf Normen mit einem konkretisierten und spezifizierten Inhalt grundsätzlich verzichten soll. Sie ermöglichen Bestimmtheit und Vorhersehbarkeit des Verhaltens in Bereichen, in denen das unter moralischen Gesichtspunkten vorrangig wünschenswert ist. Würde man sich aber auf solche Normen beschränken, müßte man in Kauf nehmen, daß in vielen Handlungssituationen nach inadäquaten Normen gehandelt wird oder die Handlungsweise in das Belieben der Beteiligten gestellt ist. Will man das Problem solcher ›offenen‹ Situationen in einer ethisch zufriedenstellenden Weise lösen, sie insbesondere nicht einer rein willkürlichen Entscheidung der Handelnden selbst überlassen, dann müssen unter den Normen, an die sich die Normadressaten halten sollen, neben detaillierten Verhaltensregeln auch Normen sein, die eine ›normative Orientierung‹ für Situationen geben können, die durch solche Verhaltensregeln nicht erfaßt werden.

Dabei kann es sich bei diesen ›höheren‹ Normen um verallgemeinerte und abstrakte Prinzipien handeln, die gewisse Norminhalte zwar bereits enthalten, aus denen sich die benötigten, in einer bestimmten Situation anwendbaren Verhaltensanweisungen aber erst auf dem Wege inhaltlicher Konkretisierung gewinnen lassen. Ein solches verallgemeinertes und abstraktes Prinzip wäre etwa die Norm ›Du sollst Deine Mitmenschen lieben‹, aus der sich durch inhaltliche Konkretisierung die Normen ergeben ›Du sollst nicht töten‹ oder ›Du sollst hilfsbereit sein‹. Es kann sich aber auch um Prinzipien handeln, die selber keine inhaltlichen Verhaltensgebote enthalten, sondern Kriterien und Maßstäbe, nach denen der Inhalt von Verhaltensregeln erst festzulegen ist. Eine solche Norm ist z.B. die ›Goldene Regel‹. Aus der Anwendung dieser Regel läßt sich etwa eine Norm mit dem konkreten Inhalt gewinnen, daß man nicht stehlen oder betrügen soll.

Allgemeine Grundprinzipien dieser Art ermöglichen als Bestandteile einer Normenordnung die normative Reglementierung *aller* Situatio-

nen, die in einer relevanten Hinsicht gleiche Merkmale aufweisen. Wenn man eine konsistente Ausdehnung des normativ geregelten Verhaltensbereichs eines Normadressaten über einen Katalog konkreter und spezifischer Verhaltensregeln hinaus anstrebt, dann kann man nach einer Verallgemeinerung dieser Verhaltensregeln in einem Prinzip suchen, das die für diese Gebote maßgebenden Gründe selbst enthält. Während ein bloßer Normenkatalog nur das Problem löst, für bestimmte, in ihren Merkmalen bekannte *Standardsituationen* angemessene Verhaltensweisen vorzuschreiben, wird von einer Normenordnung mit allgemeinen Grundprinzipien diese Leistung auch für *ähnliche* und *neuartige* Situationen erbracht.

Von Personen mit einer moralischen Identität kann man infolgedessen nicht nur erwarten, daß sie unter bestimmten Bedingungen bestimmte Handlungen akkurat ausführen. Man kann außerdem erwarten, daß sie darüber hinaus gewisse generelle »Leitlinien moralischen Reflektierens«³⁰ akzeptieren und sich auch bei der Beantwortung der Frage, welche konkreten Verhaltensregeln in ihren persönlichen Normenkatalog jeweils Aufnahme verdienen, von Normen leiten lassen. Moralische Identität erweitert so insgesamt nicht nur den Handlungsbereich einer Person, der einer normativen Reglementierung unterworfen ist, sondern erhöht auch die Konsistenz ihres normorientierten Handelns. Wenn die Normen, die sie befolgt, in einer Normenordnung systematisch miteinander verknüpft sind, dann erhalten auch die logischen Beziehungen zwischen Normen eine verhaltensleitende Funktion. Nur Personen mit einer moralischen Identität können deshalb durch »moralisches Begründen« und »moralische Argumente« im Sinne eines gedanklichen Bezugs auf »höherstufige« Normen und Prinzipien in ihrem Handeln beeinflusst werden.

Nun geht es aber auch in diesem Abschnitt bei der Untersuchung moralischer Identität ebensowenig wie bei der Untersuchung der Reichweite von Normen um eine ethisch-normative Erörterung oder um die Frage, inwieweit ein dispositioneller Nutzenmaximierer den Idealen der Moral und Ethik entspricht – eine Antwort auf diese Frage ist nicht mehr als ein willkommenes Nebenprodukt. Allerdings stößt man mit einer ökonomischen Theorie sozialer Ordnung auch in diesem Zusammenhang nicht zufällig auf Probleme, die im Rahmen der Ethik gleichfalls eine Rolle spielen. Auch die moralische Identität von Personen betrifft nämlich eine wichtige tatsächliche Bestandsvoraussetzung gesellschaftlicher Normen

³⁰ Kliemt 1985, 257.

und ist für eine Theorie sozialer Ordnung unter rein *explanativ-empirischen* Gesichtspunkten von Bedeutung.

B. Moralische Identität und globale soziale Ordnung

Die explanativ-empirische Bedeutung der Frage, ob ein dispositioneller Nutzenmaximierer neben persönlicher Integrität und einer Bindung an universalistische Normen außerdem noch eine ›moralische Identität‹ erwerben wird, ergibt sich in Analogie mit entsprechenden Überlegungen im Hinblick auf die Reichweite von Normen. In diesem Zusammenhang bestand das Problem darin, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer nur dann einen guten Grund hat, persönliche Integrität zu entwickeln und sich authentisch an bestimmte Normen zu binden, wenn er Mitglied in einem kooperativen Unternehmen ist. Die Befürchtung erschien daher begründet, daß diese Normen auch in ihrer Reichweite im wesentlichen nur die Mitglieder des jeweiligen Unternehmens einschließen werden. Dann aber wäre nicht erkennbar gewesen, wie durch die normgenerierenden Situationen in kooperativen Unternehmen auch der ›Moralbedarf‹ einer globalen sozialen Ordnung gedeckt werden könnte.

Eine ganz ähnliche Befürchtung muß nun aber auch im Hinblick auf den *Inhalt* der Normen auftauchen, an die sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer als Mitglied in einem Unternehmen binden wird. Selbst wenn nämlich diese Normen eine uneingeschränkte Reichweite haben und damit als solche auch allen Norminteressenten außerhalb des Unternehmens zugute kommen, ist ja noch keineswegs gesagt, daß durch diese Normen auch *alle* individuellen und kollektiven Güter geschützt werden, die für die Norminteressenten außerhalb eines Unternehmens von Relevanz sind und deren Schutz den Kern der Normen einer sozialen Ordnung ausmacht. Ein weiteres Hindernis für die Erklärung einer globalen sozialen Ordnung könnte darin bestehen, daß die Tugend eines dispositionellen Nutzenmaximierers zwar nicht in ihrer Reichweite, aber in ihrem Inhalt auf die *internen* Bedürfnisse und Probleme seines jeweiligen kooperativen Unternehmens eingeschränkt ist und alle darüber hinausgehenden Probleme, die eine soziale Gruppe als Ganze betreffen, ausblendet. Unter diesen Gesichtspunkt läßt sich die ›Grundfrage‹ einer ökonomischen Theorie sozialer Ordnung erneut ergänzen: Kann vom Standpunkt individueller Nutzenverfolgung aus die persönliche Geltung sozialer Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite *und einem uneingeschränkten Inhalt* rational begründet sein – die persönliche Geltung von Normen, durch die alle diejenigen Güter ge-

schützt werden, die im gemeinsamen Interesse der Mitglieder einer sozialen Gruppe sind?

Auch in diesem Fall scheint erst einmal Skepsis angebracht. Denn für den Inhalt der Normen, an die sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer als Mitglied eines Unternehmens bindet, kommt es wiederum allein auf die Interessen und Wünsche der für ihn relevanten Normgeber an, d.h. auf die Interessen und Wünsche der Unternehmer, die ihm die Aufnahme in ein Unternehmen ermöglichen oder verwehren können. Von *ihrer* Interessenlage hängt es ab, welchen Inhalt die Normen der Unternehmensethik haben, die für einen dispositionellen Nutzenmaximierer als Mitglied eines Unternehmens verbindlich sind. Um beurteilen zu können, ob seine persönlichen Normen den Schutz all derjenigen individuellen und kollektiven Güter einschließen werden, die für den Bestand einer globalen sozialen Ordnung wichtig sind, muß man untersuchen, ob es im Interesse von Unternehmern sein kann, Normen in Geltung zu setzen, die den Schutz all dieser Güter einschließen.

Sieht man das Problem jedoch aus der Sicht der Unternehmer, dann erscheint es nicht als besonders plausibel, daß sie als eigeninteressierte Akteure Gründe haben könnten, Normen in Geltung zu setzen, die im Sinne einer solchen ›gesamtgesellschaftlichen Sichtweise‹ inhaltlich uneingeschränkt sind. Zwar ist es, wie bereits früher erwähnt, unmittelbar einleuchtend, daß bestimmte Norminhalte für soziale Beziehungen innerhalb und außerhalb eines kooperativen Unternehmens gleichermaßen relevant sind: Man denke etwa an die Verbote zu töten, zu verletzen, zu lügen oder zu stehlen. In diesen Fällen wird der Unternehmer von seinem eigenen Interessenstandpunkt aus ohnehin einen Norminhalt festlegen, der – die uneingeschränkte Reichweite der Normen vorausgesetzt – unmittelbar auch Außenstehenden zugute kommt und nicht auf die speziellen ›Ordnungsprobleme‹ seines Unternehmens bezogen ist.

Ebenso unzweifelhaft gibt es aber auch Normen, die nur innerhalb bestimmter Unternehmen relevant sind und inhaltlich durch deren jeweilige Besonderheiten geprägt werden, weil sie den Schutz unternehmensspezifischer Güter zum Gegenstand haben. Hierzu zählen z.B. alle Pflichten, die sich aus der Herstellung eines bestimmten Produkts oder der Erbringung einer bestimmten Dienstleistung ergeben. Und es gibt unzweifelhaft auch Normen, die ausschließlich unternehmensunspezifische Güter schützen und für die Interessen aller Mitglieder einer sozialen Gruppe von Bedeutung sind, z.B. Normen, die Pflichten zur Bereitstellung kollektiver Güter dieser Gruppe zum Inhalt haben, wie die Umwelt zu schützen, Steuern zu zahlen, zur Wahl zu gehen, Wehrpflicht

zu leisten oder Zivilcourage und politisches Engagement zu praktizieren.

Die Normen, die den Schutz unternehmensunspezifischer Güter zum Inhalt haben, weil sie die Interessen aller Mitglieder einer sozialen Gruppe tangieren, sind aus dem Blickwinkel einer Theorie der sozialen Ordnung natürlich von besonderer Wichtigkeit. Ihre Geltung muß an erster Stelle erklärt werden, wenn die Geltung einer globalen sozialen Ordnung erklärt werden soll. Gerade für diese Normen ist nun aber nicht ohne weiteres erkennbar, warum sie ein Unternehmer als Normgeber in seine Unternehmensethik integrieren sollte. Die Lösung der unternehmensinternen Probleme und Aufgaben ist nicht davon abhängig, daß die Mitglieder seines Unternehmens solche Normen befolgen: Auch wer nicht zur Wahl geht oder sich vor dem Wehrdienst drückt, kann ein zuverlässiger Buchhalter oder ein fleißiger Arbeiter sein. Prinzipiell wird zwar ein Unternehmer durchaus auch ein Interessent von Normen sein, die einen unternehmensunspezifischen Inhalt haben. Insofern diese Normen die Bereitstellung und den Schutz kollektiver Güter fördern, die im gemeinsamen Interesse einer sozialen Gruppe sind, wird er als Mitglied dieser Gruppe Interesse daran haben, daß diese Güter bereitgestellt und geschützt und die entsprechenden Normen befolgt werden. Viele dieser kollektiven Güter sind außerdem gleichbedeutend mit günstigen Rahmenbedingungen für sein Unternehmen, ohne die sein Erfolg ganz oder teilweise in Frage gestellt wäre: Eine saubere Umwelt, eine wirksame Landesverteidigung, ein liberaler Rechtsstaat oder ein ausreichend hohes Steueraufkommen sind für viele kooperative Unternehmen unverzichtbare Existenzvoraussetzungen.

Unter Verhältnissen jedoch, unter denen in einer Gesellschaft Insignifikanz- und Interdependenzprobleme bei der Bereitstellung von Kollektivgütern auftreten – und das sind genau die Verhältnisse, die uns als Gegenstand einer ökonomischen Theorie sozialer Ordnung interessieren –, hat der einzelne Unternehmer in der Regel keinen Anreiz, entsprechende Normen in seine Unternehmensethik aufzunehmen. Die Bereitstellung dieser Güter einschließlich der Realisierung der günstigen externen Rahmenbedingungen für sein eigenes Unternehmen werden von dem individuellen Einsatz und Beitragsverhalten der Mitglieder seines Unternehmens kaum abhängen oder auch nur fühlbar beeinflussen. Man kann auch in einer Neuen ökonomischen Welt nicht einfach voraussetzen, daß es aus der Sicht des Einzelunternehmers rational begründet wäre, seine Unternehmensressourcen für kollektive Güter zur Verfügung zu stellen – das gilt dann aber auch für den Inhalt der Normen, die er gegenüber seinen

Partnern und Mitarbeitern im Unternehmen vertritt. Selbst wenn ein Unternehmer durch einen eingeschränkten Inhalt seiner Unternehmensethik keinen besonderen Vorteil haben sollte, so scheint er doch auch keinen Anlaß zu haben, mehr von seinen Partnern und Mitarbeitern zu verlangen als die Befolgung einer in ihrem Inhalt auf die Bedürfnisse und Interessen des Unternehmens und damit auf die unternehmensspezifischen Güter eingeschränkten Unternehmensethik.

Genau an diesem Punkt kommt aus einer explanativ-empirischen Perspektive das ›ethische Phänomen‹ moralischer Identität in den Blick. Denn die Konsequenz einer inhaltlichen Einschränkung der Normen einer Unternehmensethik auf unternehmensspezifische Güter erscheint jedenfalls dann kaum abweisbar, wenn eine Unternehmensethik nur aus einem *Normenkatalog* bestünde, der ausschließlich eine Sammlung konkretisierter und spezifizierter Verhaltensregeln enthält. Unter dieser Voraussetzung wäre in der Tat nicht zu sehen, warum ein Unternehmer in diesen Katalog Normen aufnehmen sollte, die unternehmensunspecifische Güter schützen. Es müßte ihm vielmehr darum gehen, die Pflichten und Aufgaben für die Mitglieder seines Unternehmens, wie sie sich aus der jeweiligen Zielsetzung des Unternehmens und seiner Organisationsstruktur ergeben, möglichst detailliert und umfassend festzulegen. In diesem Katalog würden dann mit Sicherheit einerseits Normen auftauchen, die für das soziale Leben außerhalb des Unternehmens vollständig irrelevant sind, und andererseits zahlreiche Normen *nicht* auftauchen, die für die soziale Ordnung außerhalb des Unternehmens wichtig wenn nicht entscheidend sind.

Ein anderes Ergebnis kann man nur dann erwarten, wenn es im Eigeninteresse eines Unternehmers ist, mehr als die Bindung an eine solche Summe einzelner Verhaltensregeln zu fordern. Auch in diesem Fall gilt, daß man die Sichtweise verändern muß, um die Entscheidungssituation des Unternehmers im richtigen Licht zu sehen. Solange man nur die Frage stellt, welche *Güter* durch die Normen einer Unternehmensethik vom Interessenstandpunkt eines Unternehmers aus geschützt werden sollen, wird man keinen Grund entdecken, warum er den Inhalt dieser Normen über einen Schutz der unternehmensspezifischen Güter hinaus ausdehnen sollte. Erst wenn man fragt, ob es im Interesse eines Unternehmers sein könnte, von seinen Partnern und Mitarbeitern *moralische Identität* zu verlangen, erhält man einen Gesichtspunkt, der eine andere Entscheidung denkbar werden läßt. Wie im Fall des Unterschieds zwischen Normen mit einer eingeschränkten und Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite geht es auch in diesem Fall darum, das relevante Unterscheidungsmerkmal so zu fassen, daß es aus der Perspektive eines eigeninteressierten

Normgebers Bedeutung erhält und die Optionen sich für ihn in einer anderen Form darstellen. Diese Funktion erfüllt ähnlich wie das Konzept der substantiellen Norm das Konzept der moralischen Identität: Unabhängig davon, welche Güter durch die Normen einer Unternehmensethik geschützt werden, ist es nämlich für einen Unternehmer als Normgeber eine wichtige Alternative, ob seine Partner und Mitarbeiter moralische Identität besitzen oder nicht.

Zwei Fragen müssen im folgenden untersucht werden: *Erstens*, ob ein Unternehmer von den Mitgliedern seines Unternehmens rationalerweise moralische Identität und damit mehr verlangen wird als die Bindung an einen bloßen Normenkatalog. *Zweitens*, welche Konsequenzen das für den Inhalt der Normen einer Unternehmensethik hat. Von der Antwort auf diese beiden Fragen hängt es ab, inwiefern sich zwischen den Normen einer Unternehmensethik und den Normen einer globalen sozialen Ordnung tatsächlich ein mehr oder weniger großer inhaltlicher Graben auftun muß.

C. Moralische Identität aus der Sicht des Unternehmers

Die erste Frage ist leicht zu beantworten. Jeder Unternehmer muß ein grundlegendes Interesse daran haben, daß sich seine Partner und Mitarbeiter nicht nur an einem Katalog von Normen orientieren, die als Einzelnormen jeweils konkret auf spezielle Unternehmensbedürfnisse zugeschnitten sind, sondern an einer Normenordnung, die neben solchen konkreten Verhaltensvorschriften auch allgemeine und abstrakte Prinzipien enthält. Dabei ist es im Grundsatz gleichgültig, ob es sich um ein so unspezifisches Unternehmen handelt wie z.B. eine Freundschaft oder um einen gewerblichen Betrieb, der ein hochspezialisiertes Produkt herstellt. Für einen Unternehmer als Normgeber stellen sich nämlich von einem Interessenstandpunkt aus die gleichen Probleme, die einen reinen Normenkatalog schon unter ethisch-normativen Gesichtspunkten wenig attraktiv erschienen ließen:

Erstens weiß er, daß Aufnahmefähigkeit und Differenzierungsmöglichkeiten seiner Partner und Mitarbeiter begrenzt sind. Er darf sie aus diesem Grund mit einem Katalog unternehmensspezifischer Regeln und Vorschriften schon quantitativ nicht überfordern. Würde er sich auf einen solchen Katalog beschränken, müßte er damit rechnen, daß für die Unternehmensziele relevante Situationen normativ ungeregelt bleiben.

Zweitens muß ihm bewußt sein, daß er als Normgeber nicht alle relevanten empirischen Konstellationen vorhersehen kann, die unter Unter-

nehmensinteressen einer Normierung bedürfen. Unternehmensinterne Vorschriften können nicht alle Eventualitäten abdecken. Ein bloßer Katalog von Normen würde demgemäß in bestimmten Situationen zu verkehrten oder unsinnigen Geboten bzw. dazu führen, daß einschlägige Gebote überhaupt fehlen und sich bei einem Auftreten neuartiger Probleme und Anforderungen Lücken ergeben.

Drittens muß er berücksichtigen, daß in fast jedem kooperativen Unternehmen Problemlagen entstehen, in denen es für die Unternehmensinteressen besser ist, wenn die Unternehmensmitglieder in der Verfolgung der Unternehmensziele je nach den besonderen Umständen des Einzelfalls abwägen und ad-hoc-Entscheidungen treffen, anstatt eine ihnen vorgegebene Norm oder Regel ›stur‹ anzuwenden. Eine ›bürokratische‹ Normierung von Entscheidungen und Tätigkeiten in solchen Situationen wäre nicht nur schwer durchführbar, sondern auch nicht wünschenswert.³¹

Zwar wird ein Unternehmer auf einen Normenkatalog, der bestimmte unternehmenstypische Pflichten und Aufgaben spezifiziert in konkreten Verhaltensanweisungen festschreibt, nicht vollständig verzichten wollen und auch nicht verzichten müssen. Er wird Wert darauf legen, daß in gewissen Bereichen seines Unternehmens Bestimmtheit und Vorhersehbarkeit des Verhaltens der Unternehmensmitglieder in möglichst hohem Maße gewährleistet sind. Von seinem Interessenstandpunkt aus ist es aber ebenso wichtig, daß die Unternehmensmitglieder in Situationen, für die es keine Verhaltensregeln gibt oder geben kann, nicht willkürlich entscheiden, sondern daß auch in diesen Fällen eine ›normative Orientierung‹ vorhanden ist. Auch der Unternehmer hat deshalb als Normgeber gute Gründe, einen Normenkatalog durch allgemeine und abstrakte Prinzipien zu ergänzen, die Fälle und Situationen erfassen, die durch die konkreten Verhaltensgebote eines Normenkatalogs nicht erfaßt werden können und nicht erfaßt werden sollen.

Es ist also einleuchtend, daß sich die Wünsche eines Unternehmers gegenüber seinen Partnern und Mitarbeitern nicht auf die Bindung an eine bloße Sammlung von Einzelvorschriften beschränken werden. Er muß darüber hinaus ein Interesse daran haben, daß sie sich an einer umfassenden Normenordnung orientieren. Auch einem Unternehmer muß es wichtig sein, daß er es mit Personen zu tun hat, für die ›normative Argumente‹ und Folgerungen aus normativen Prinzipien verhaltenswirksam sind und die nicht bereits dann, wenn in einer bestimmten Situation keine

³¹ Vgl. S. 395 f.

konkrete Verhaltensregel vorliegt, auf eine individuelle Interessenorientierung ›zurückschalten‹. Ein Unternehmer hat als Normgeber nicht nur einen guten Grund, von seinen Partnern und Mitarbeitern persönliche Integrität zu verlangen, sondern desgleichen moralische Identität.

Aber auch die *Normenordnungen*, an denen sich Personen mit moralischer Identität orientieren, können noch einen höchst unterschiedlichen Inhalt aufweisen. Auch in dieser Hinsicht könnten sich bei den Mitgliedern eines kooperativen Unternehmens deutliche inhaltliche Einschränkungen bemerkbar machen, die den Wert der moralischen Identität einer Person unter dem Gesichtspunkt ihres Beitrags zu einer globalen sozialen Ordnung mindern würden. Welche Grundprinzipien werden für die Normenordnung einer Unternehmensethik vom Interessenstandpunkt eines Unternehmers aus in Frage kommen?

D. Die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß

Um diese Frage zu beantworten, ist es zweckmäßig, auf die Unterscheidung zwischen Interpersonalitätsnormen und Fairneßnormen zurückzukommen. Ein möglicherweise eingeschränkter Inhalt der Normen, die in einer Unternehmensethik gelten, könnte zuallererst darauf beruhen, daß eine dieser beiden grundlegenden Klassen von sozialen Normen *überhaupt* keine Rolle spielt.

›Interpersonalitätsnormen‹ wurden diejenigen Normen genannt, die vor allem im direkten Kontakt zwischen Personen relevant sind und deren Einhaltung einem konkreten Nutznießer, einem bestimmten Individuum unmittelbar zugute kommt: Interpersonalitätsnormen schützen Individualgüter, sie drücken ›Achtung‹ und ›Respekt‹ gegenüber den individuellen Interessen anderer Personen aus. ›Fairneßnormen‹ sind dagegen Normen, deren Einhaltung einem Kollektiv von Individuen gemeinsam und unteilbar nützt: Fairneßnormen sorgen für die Bereitstellung öffentlicher Güter und den Schutz von Gruppeninteressen. Sie verlangen von einem Normadressaten einen ›gerechten‹ Beitrag zur Erfüllung einer gemeinsamen Aufgabe. Beide Arten von Normen sind für eine globale soziale Ordnung unverzichtbar. Aufgrund der Kollektivgutproblematik ist dabei insbesondere die Durchsetzung von Fairneßnormen mit Schwierigkeiten belastet. Welche Bedeutung werden diese beiden Klassen von Normen für die Interessen des Unternehmers haben?

Was Interpersonalitätsnormen betrifft, so bestehen in einem Unternehmen – abgesehen von allen anderen Aspekten einer Organisation kollektiven Handelns – persönliche Beziehungen zwischen den Beteiligten, in de-

nen sie sich direkt und unmittelbar nützen oder schaden können, in denen also ihre Individualgüter durch die Handlungsweise der anderen Unternehmensmitglieder tangiert werden. Der Schutz von Individualgütern innerhalb seines Unternehmens ist dabei unter zwei Gesichtspunkten im Interesse eines Unternehmers: Zum einen, weil seine eigenen Individualgüter in Mitleidenschaft gezogen werden können. Zum anderen, weil ein Unternehmen als Organisation nur dann effektiv funktionieren kann, wenn seine Mitglieder untereinander auch ihre unternehmensunabhängigen persönlichen Interessen respektieren und sich nicht gegenseitig töten, verletzen, betrügen oder bestehlen.

Im Hinblick auf Fairneßnormen liegt es auf der Hand, daß der Erfolg eines kooperativen Unternehmens davon abhängt, daß seine Mitglieder als Teilnehmer an einem kollektiven Handlungszusammenhang ›faire‹ Partner sind, die einen angemessenen Beitrag zur Erfüllung gemeinsamer Aufgaben leisten. Zweck einer kooperativen Unternehmung ist das organisierte Zusammenwirken einer Gruppe von Personen, um auf diesem Weg ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Erfolg haben kann ein solches Vorhaben nur dann, wenn der einzelne seinen Pflichten nachkommt, einen ›gerechten‹ Anteil an den Lasten übernimmt und seine Leistungsfähigkeit ausschöpft. Die Forderung, einen ›gerechten‹ Beitrag zur Verwirklichung kollektiver Ziele zu leisten, sich in einer angemessenen Weise an der Bewältigung gemeinsamer Aufgaben und Pflichten zu beteiligen und in der Leistungsbereitschaft nicht zurückzuhalten, ist aber der Inhalt von Fairneßnormen.

Unter den Normen einer Unternehmensethik und damit auch unter den Normen, an die sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer als Mitglied eines Unternehmens bindet, werden also sowohl Interpersonalitäts- als auch Fairneßnormen und damit die zwei großen Klassen von Normen sein, die auch für eine globale soziale Ordnung wesentlich sind. Dabei unterstreicht die Tatsache, daß unter den Normen einer Unternehmensethik Fairneßnormen eine unverzichtbare Rolle spielen, den besonderen Status, den kooperative Unternehmen als normgenerierende Situationen einnehmen. Denn nicht in allen normgenerierenden Situationen spielen Fairneßnormen eine wichtige Rolle – so haben Fairneßnormen im regelmäßigen Tauschhandel zweier Personen im Vergleich mit Interpersonalitätsnormen kaum eine Bedeutung. Kooperative Unternehmen sind dagegen als ›fairneßnormgenerierende‹ Situationen prädestiniert, weil ihr Zweck von vornherein die Konzentration individueller Kräfte zu einem kollektiven Handeln ist. Der Beitrag zur Verwirklichung eines gemeinsamen Ziels ist per se ein Gebot der Fairneß.

Werden Interpersonalitäts- und Fairneßnormen als Bestandteile einer Unternehmensethik inhaltlich aber über die Unternehmensgrenzen hinausreichen? Gerade die kollektiven Güter einer Gesellschaft im Ganzen werden nicht identisch mit den kollektiven Gütern eines bestimmten kooperativen Unternehmens sein. Aber es wurde ja bereits festgestellt, daß sich ein Unternehmer mit einem bloßen Katalog von Normen nicht zufriedengeben wird. Er muß Interesse daran haben, daß die Interpersonalitäts- und Fairneßnormen, die in seinem Unternehmen gelten, Bestandteile einer Normenordnung sind, die es erlaubt, die normative Reglementierung der Verhaltensweisen der Unternehmensmitglieder von Standardsituationen auf ähnliche und neuartige Situationen auszudehnen. Zu diesem Zweck wird er nicht nur inhaltlich spezifizierte und konkretisierte Interpersonalitätsnormen und Fairneßnormen in seiner Unternehmensethik aufnehmen, sondern auch *Verallgemeinerungen* dieser Normen zu bestimmten Grundprinzipien.

Ein Unternehmer muß dabei die Verallgemeinerung von Interpersonalitäts- und Fairneßnormen so wählen, daß zum einen eine möglichst *weitgehende* Ausdehnung der normativen Reglementierung erreicht wird, damit Situationen, die auch von den Grundprinzipien einer Normenordnung nicht mehr erfaßt werden, nicht auftreten können oder die Ausnahme bleiben. Zum anderen muß er dafür sorgen, daß die Ausdehnung der normativen Reglementierung in einer *konsistenten* Weise vorgenommen wird, die mit seinen Norminteressen in Übereinstimmung bleibt. Das heißt, daß er dafür sorgen muß, daß in der Anwendung eines normativen Grundprinzips nur diejenigen Situationen als gleich behandelt werden, die in der für ihn relevanten Hinsicht gleiche Merkmale aufweisen. Beide Ziele kann er erreichen, indem er in den verallgemeinerten Grundprinzipien einer Normenordnung die für die konkreten Verhaltensgebote dieser Ordnung jeweils maßgebenden Gründe aufnimmt. Die entscheidende Frage ist daher, welche Gründe *im allgemeinen* für die Verhaltensgebote von Interpersonalitäts- und Fairneßnormen maßgeblich sind. Auf ihrer Basis lassen sich dann Grundprinzipien formulieren, durch die auch die von spezifizierten Interpersonalitäts- und Fairneßnormen nicht erfaßten, in relevanter Hinsicht aber gleichen Fälle ebenfalls erfaßt werden können.

Im Fall der Interpersonalitätsnormen besteht das ›verallgemeinerbare‹ Prinzip darin, daß ein Akteur die Individualgüter anderer Personen in dem Maße berücksichtigen und respektieren soll, in dem er sich eine Berücksichtigung und Respektierung seiner eigenen Individualgüter wünscht. Dieses Prinzip verlangt von einem Normadressaten den Respekt vor den Individualgütern anderer Personen genau dann, wenn sich

ein solcher Respekt als Gegenleistung für den Respekt vor den entsprechenden Gütern auf seiner Seite lohnt, wenn es also grundsätzlich im Interesse eines Normadressaten ist, den Preis der eigenen Normbefolgung für die Normbefolgung anderer Personen zu zahlen. Dieses Prinzip nenne ich das *Prinzip interpersonaler Achtung*, in dem Sinne, daß dieses Prinzip *generell* gebietet, die Individualgüter anderer Personen so weit zu ›achten‹, wie eine solche ›Achtung‹ auch von ihnen erwartet und praktiziert wird.³²

Eine Verallgemeinerung von Interpersonalitätsnormen zu einem Grundprinzip interpersonaler Achtung ermöglicht eine *konsistente* Ausdehnung des normierten Verhaltensbereichs, weil bei seiner Anwendung in relevanter Hinsicht gleiche Fälle auch gleich behandelt werden; und es ermöglicht eine *maximale* Ausdehnung des normierten Verhaltensbereichs, weil *alle* in relevanter Hinsicht gleichen Fälle gleich behandelt werden. Es ist für jeden Norminteressenten nützlich und bietet ihm zusätzlichen Schutz, wenn sich seine Interaktionspartner nicht nur an einzelnen, bereits auf bestimmte Individualgüter konkretisierte Interpersonalitätsnormen, sondern darüber hinaus auch an einem solchen verallgemeinerten Prinzip interpersonaler Achtung orientieren – d.h. wenn sie *grundsätzlich* seine individuellen Interessen achten. Er wird es daher vorziehen und, wenn er in der Position dazu ist, es dementsprechend zur Bedingung kooperativer Beziehungen mit ihm machen, daß seine Partner einem umfassenden Prinzip der interpersonalen Achtung verpflichtet sind und nicht nur einer unverbundenen Sammlung einzelner Interpersonalitätsnormen.

Das ›verallgemeinerbare‹ Prinzip, das den inhaltlich konkretisierten Fairneßnormen zugrunde liegt, wie sie etwa für eine Kooperation in einem Unternehmen unverzichtbar sind, besteht darin, daß ein Akteur sich genau dann mit einem angemessenen Beitrag an der Bereitstellung eines Kollektivguts beteiligen soll, wenn die individuellen Kosten des eigenen Beitrags zu diesem Kollektivgut durch den individuellen Nutzen, der ihm aus diesem Gut direkt oder indirekt erwächst, übertroffen werden³³ – wenn also die Vorteile, die er von der Fairneß anderer Personen hat, grö-

³² Vgl. S. 147 ff.

³³ Diese Bedingung darf man nicht verwechseln mit dem Sachverhalt, daß die individuellen Beitragskosten durch den individuellen Nutzen, *der aus dem Beitrag selber erwächst*, übertroffen werden können. In diesem Fall würden keine Insignifikanz- oder Interdependenzprobleme bestehen und eine Fairneßnorm wäre zur Bereitstellung eines Kollektivguts ohnehin überflüssig; vgl. S. 181 ff.

ßer sind als das Opfer, das seine eigene Fairneß für ihn bedeutet. Ein solches allgemeines *Prinzip sozialer Fairneß* fordert von seinem Adressaten *generell* eine ›faire‹ Beteiligung an der Verwirklichung gemeinsamer Ziele und Interessen und an der Bewältigung gemeinsamer Aufgaben und Pflichten.

Auch die Verallgemeinerung von Fairneßnormen zu einem Grundprinzip sozialer Fairneß ermöglicht eine konsistente und maximale Ausdehnung des normierten Verhaltensbereichs, weil alle in relevanter Hinsicht gleichen Fälle gleich behandelt werden. Und auch in diesem Fall ist es für jeden Akteur als Beteiligten an einem kollektiven Handlungszusammenhang nützlich, wenn sich seine Partner nicht nur an einzelnen, auf bestimmte Kollektivgüter konkretisierte Fairneßnormen, sondern darüber hinaus an einem verallgemeinerten Fairneßprinzip orientieren. Bei kollektiven Gütern wird man sogar noch weniger als bei individuellen Gütern im vorhinein immer genau wissen, welche dieser Güter im Rahmen eines kollektiven Handelns relevant werden können und welche Leistungen von den einzelnen genau erbracht werden müssen, um ihre Bereitstellung zu gewährleisten. Wie bei Interpersonalitätsnormen wird es jeder Norminteressent deshalb auch bei Fairneßnormen vorziehen, wenn sich seine Partner nicht nur an einem Normenkatalog, sondern auch an einem allgemeinen und unspezifischen Fairneßprinzip orientieren, das es sicherstellt, daß sie sich *grundsätzlich* an der Bereitstellung von allen kollektiven Gütern beteiligen, die für eine Gruppe relevant werden.

Man muß in diesem Zusammenhang berücksichtigen, daß der Ausgangspunkt der Forderungen an einen Normadressaten vom Standpunkt eines Norminteressenten aus sowohl bei Interpersonalitäts- als auch bei Fairneßnormen immer der Wunsch ist, daß seine Interessen möglichst *umfassend* respektiert und beachtet werden. Die Formulierung von Normen, die den Schutz bestimmter einzelner Güter zum Gegenstand haben, ist unter diesem Gesichtspunkt nur ein Hilfsmittel, um dieses generelle Interesse zu verwirklichen. Ein optimaler Schutz der Interessen eines Normgebers ist dagegen nur dann gewährleistet, wenn der Normadressat in Ergänzung zu konkreten Verhaltensregeln auch das allgemeine Prinzip des gegenseitigen Interessenschutzes selbst akzeptiert.

Ein Unternehmer, der Interesse an der moralischen Identität seiner Partner und Mitarbeiter hat und von ihnen die Bindung an eine Normenordnung verlangt, wird nach alledem als Grundprinzipien dieser Normenordnung die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß wählen. Diese Prinzipien ermöglichen als Verallgemeinerungen von konkreten und spezifizierten Interpersonalitäts- und Fairneßnormen die

konsistente Ausdehnung normativer Verhaltenssteuerung über Standard-situationen hinaus auf Situationen, die in relevanter Hinsicht gleiche Merkmale aufweisen. Sie ermöglichen eine solche Ausdehnung in einer Weise, die sicherstellt, daß keine Situation dieser Art unberücksichtigt bleibt, weil die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß die einschlägigen Merkmale in allgemeiner Form selbst enthalten.

In Verbindung mit einer uneingeschränkten Reichweite der Normen einer Unternehmensethik, die es verbietet, die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß nur auf eine bestimmte Gruppe von Norm-benefiziaren anzuwenden, führt eine Aufnahme dieser Prinzipien in eine Unternehmensethik dazu, daß ihre Normen auch unter inhaltlichen Aspekten uneingeschränkt sind. Sie schützen nicht nur individuelle und kollektive Güter, die für ein bestimmtes Unternehmen von Relevanz sind, sondern auch individuelle und kollektive Güter, die für den Bestand einer globalen sozialen Ordnung generell wichtig sind. Eine Person, die sich an einem allgemeinen Prinzip sozialer Fairneß orientiert, übernimmt ihren ›fairen‹ Anteil an der Bereitstellung und dem Schutz eines öffentlichen Guts, wann immer ein solches Gut auch in ihrem Interesse ist. Ebenso wird eine Person, die ein allgemeines Prinzip interpersonaler Achtung akzeptiert, die Güter und Interessen aller von ihren Handlungen Betroffenen respektieren, gleichgültig, ob sie gemeinsam mit ihr Mitglieder in einem kooperativen Unternehmen sind oder ›zufällige‹ Interaktionspartner in anonymen sozialen Beziehungen.

VIII. Der dispositionelle Nutzenmaximierer als ›moralische Persönlichkeit‹

Unter dem Einfluß verallgemeinerter Achtungs- und Fairneßprinzipien wird der inhaltliche Graben zwischen Normen, die nur innerhalb eines Unternehmens von Bedeutung sind, und Normen, die für die umfassende soziale Gruppe relevant sind, überwunden. Er wird nicht überwunden, weil ein Unternehmer als Normgeber ein unmittelbares Interesse daran hätte, Normen von seinen Partnern und Mitarbeitern zu fordern, die auch unternehmensunspezifische Güter schützen. Er wird überwunden, weil das Interesse eines Unternehmers an einer moralischen Identität seiner Kooperationspartner auch in diesem Fall durch eine ›unsichtbare Hand‹ zu einem Ergebnis führt, das allen Mitgliedern einer Gesellschaft nützt. Ein Unternehmer, der einen möglichst uneingeschränkten und möglichst umfassenden Schutz seiner eigenen Interessen anstrebt, wird von den

Mitgliedern seines Unternehmens Verhaltensweisen und Verhaltensdispositionen verlangen, die automatisch auch die Interessen anderer Personen schützen.

Wenn dispositionelle Nutzenmaximierer als Mitglieder eines kooperativen Unternehmens einen guten Grund haben können, sich an die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß zu binden, dann läßt sich endlich auch die ›Grundfrage‹ einer erweiterten ökonomischen Theorie sozialer Ordnung in jeder Hinsicht – d.h. mit allen ihren sukzessiven Ergänzungen – positiv beantworten: Die persönliche Geltung sozialer Normen kann dann vom Standpunkt individueller Nutzenverfolgung aus in der Tat rational begründet sein – auch wenn diese Normen eine uneingeschränkte Reichweite und einen uneingeschränkten Inhalt haben. Normen, deren Geltung im gemeinsamen Interesse der Mitglieder einer sozialen Gruppe ist, können unter dieser Bedingung zu Bestandteilen einer persönlichen Normenordnung werden, weil sie sich aus den Achtungs- und Fairneßprinzipien als den Basisnormen dieser Normenordnung ableiten.

Das letzte Hindernis für die Entwicklung eines dispositionellen Nutzenmaximierers vom Mitglied in einem bestimmten kooperativen Unternehmen zu einem ›sozialen Wesen‹ ist damit beiseite geräumt. Sind die notwendigen unternehmensinternen und -externen Voraussetzungen gegeben, wird er eine Persönlichkeit mit Integrität und einer moralischen Identität sein, die in ihren Handlungen an Normen gebunden ist, in denen die Interessen aller Norminteressenten gleichermaßen berücksichtigt werden – aber nicht aufgrund einer geheimnisvollen Metamorphose seiner ›egoistischen‹ Persönlichkeit, sondern weil entsprechende Handlungsdispositionen und ›Charakterzüge‹ so stark honoriert werden, daß sich ihre Herausbildung auch unter dem Gesichtspunkt rationaler Nutzenmaximierung auszahlt. Verantwortlich für diese ›Persönlichkeitsentwicklung‹ sind allein die handfesten Interessen von Unternehmern, für die es nützlich ist, wenn die Mitglieder ihrer Unternehmen Personen sind, die sich in ihren Handlungen authentisch an die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß binden.

Dieses Ergebnis ist unter Berücksichtigung der Sichtweise der Norminteressenten nicht so erstaunlich wie es aus der Sichtweise eines eigeninteressierten Normadressaten zunächst erscheinen muß: Denn daß andere Personen an der persönlichen Integrität, der moralischen Identität und einem moralischen Standpunkt eines Akteurs interessiert sind, ist schon auf Antrieb nicht so unplausibel wie die Vorstellung, daß solche Bedürfnisse von einem eigeninteressierten Akteur selber ausgehen. In einer ökonomi-

schen Welt können es immer nur die Wünsche und Interessen anderer sein, die einen Akteur zu einer ›moralischen Haltung‹ zu bewegen vermögen.

Von der Persönlichkeit, zu der sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer am Ende entwickelt hat, kann man ohne Vorbehalt sagen, daß sie Tugend im wahrsten Sinn verkörpert: Sie befolgt regelmäßig soziale Normen, ohne daß diese Handlungsweise durch die Furcht vor Strafe oder die Hoffnung auf Lohn motiviert wird. Sie ist integer, berücksichtigt in ihren Handlungen die Interessen aller Betroffenen und engagiert sich für die Anliegen ihrer sozialen Gemeinschaft. Ihre ›Fairneß‹ und ihre ›Achtung‹ gegenüber den Bedürfnissen und Wünschen anderer hat nichts zu tun mit der Beachtung kleinlicher Regeln und Vorschriften. ›Schein‹ und ›Sein‹ fällt für eine solche Person nicht auseinander. Sie lebt nicht nach einer Doppelmoral, bei der Wasser gepredigt und Wein getrunken wird. Es handelt sich um eine ›echte‹ moralische Haltung und nicht um eine verkappte situative Nutzenmaximierung. Man kann sagen, daß sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer unter diesen Voraussetzungen zu einer *moralischen Persönlichkeit* gemausert hat.

Ist dieses Ergebnis von Bestand, dann kann auch eine ökonomische Welt mit Personen bevölkert sein, die herkömmlichen moralischen Idealen erstaunlich nahekommen. Das spricht für den Realitätsgehalt dieser Ideale, aber auch für eine ökonomische Theorie. In einem wesentlichen Punkt werden die Bewohner einer ökonomischen Welt von diesen Idealen dennoch nach wie vor abweichen: Sie bleiben rationale Nutzenmaximierer, die mit allem was sie tun, *letztlich* ihren individuellen Nutzen mehren. Zwar versuchen sie das nicht mehr wie situative Nutzenmaximierer, indem sie ›ruhelos‹ bei jeder Gelegenheit ihrem persönlichen Vorteil nachjagen. Sie legen sich den ›Charakter‹ zu, der für sie langfristig vorteilhaft ist. Aber trotzdem bleiben ihre Tugend und Moral verankert in ihren individuellen Interessen – was unter anderem dafür sorgt, daß man Heilige und Heroen unter ihnen kaum finden wird. Aber auch das ist eine Schlußfolgerung, die mit der empirischen Realität gut übereinstimmt.