

Teil II

Der Rechtsstaat
in einer ökonomischen Welt

3. Kapitel

Reziprozität und Normen

I. Der ökonomische Ansatz in den Sozialwissenschaften

A. Der Siegeszug des Homo oeconomicus

Im folgenden geht es um die Frage, ob die Institutionen des Rechtsstaates, so wie sie in Teil I in ihren sozialwissenschaftlich relevanten Grundzügen beschrieben und analysiert worden sind, in einer liberalen und säkularen Gesellschaft existieren können: in einer Gesellschaft, in der rationale und aufgeklärte Individuen in »pragmatischer Akzeptierung der diesseitigen Welt«, frei von weltanschaulicher Indoktrination, religiöser Bevormundung und politischer Unterdrückung ihre persönlichen Ziele und Interessen verfolgen. Für den Soziologen geht es dabei um die Frage, ob er die Existenz rechtsstaatlicher Institutionen in einer solchen Gesellschaft *erklären* kann, d.h. auf der Grundlage der Annahme erklären kann, daß ihre Mitglieder sich in ihren Entscheidungen und Handlungen durchgehend an der rationalen Wahrnehmung individueller Interessen orientieren.

Diese Untersuchung kann sich auf die Methoden und Ergebnisse der sozialtheoretischen Tradition stützen, die der Vision des Liberalismus zugrunde liegt. In den Theorien dieser Tradition werden die Institutionen sozialer Ordnung als Ergebnis der Handlungen rationaler und selbstinteressierter Individuen erklärt. Wie in der Einleitung bereits ausgeführt, reicht diese Theorietradition zurück zu Thomas Hobbes, Bernard Mandeville und den Klassikern der »Schottischen Moralphilosophie« David Hume, Adam Smith und Adam Ferguson. Sie wurde in unserem Jahrhundert weiterentwickelt von Autoren wie Max Weber, Ludwig von Mises, Carl Menger, Friedrich von Hayek, Karl Popper, Hans Albert oder James M. Buchanan und mündet in den Versuch, ein Fundament für die gesamte sozialwissenschaftliche Theoriebildung zu begrün-

den.¹ Vier Merkmale sind für diesen modernen ›ökonomischen‹ Ansatz charakteristisch:²

1. *Explanative Zielsetzung*: Soziale Tatsachen sollen empirisch erklärt werden.

2. *Methodologischer Individualismus*: Soziale Tatsachen sollen durch Zurückführung auf individuelles Verhalten erklärt werden.

3. *Rationalmodell des Verhaltens*: Individuelles Verhalten soll erklärt werden als Ergebnis rationaler Entscheidung, die auf einer Bewertung zu erwartender Handlungsfolgen beruht.

4. *Nutzenmaximierung*: Die Bewertung zu erwartender Handlungsfolgen soll mit dem Prinzip subjektiver Nutzenmaximierung erklärt werden.

Grundlegend für den ökonomischen Ansatz ist das Verhaltensmodell des ›Homo oeconomicus‹ oder ›rationalen Nutzenmaximierers‹, wie es in der Wirtschaftswissenschaft zunächst für den Zweck der Erklärung wirtschaftlicher Phänomene konzipiert wurde. Für einen Homo oeconomicus zählen nur die Folgen, die sein Handeln im konkreten Einzelfall für seine Interessen und Wünsche hat. Er ist flexibel und anpassungsfähig und stellt sich auf jede neue Lage mit ihren besonderen ›Restriktionen‹ ein.³ Ein Homo oeconomicus entscheidet insbesondere konsequent ›opportunistisch‹. Er ordnet persönliche Interessen nicht aus eigenem Antrieb den Interessen anderer oder den Normen von Moral und Recht unter.⁴

Das Modell des Homo oeconomicus wird mittlerweile als grundlegendes Verhaltensmodell für die Sozialwissenschaften insgesamt propagiert. Als *institutionalistische Revolution* bezeichnet Hans Albert die Tatsache, daß am ökonomischen Denken orientierte Wissenschaftler die Grenzen der wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen überschritten haben und sich zunehmend mit Gegenständen befassen, die teilweise weit außerhalb

¹ Für einen Überblick und eine systematische Darstellung dieser Entwicklung vgl. etwa Bohnen 1975; Kirchgässner 1991; Raub/Voss 1981; Vanberg 1975.

² Vgl. etwa Albert 1977; 1978.

³ Charakterisierungen des Homo oeconomicus z.B. bei Becker 1982, 1 ff.; Elster 1986, 1 ff.; Frey/Stroebe 1980; Kirchgässner 1988a; 1991; Kliemt 1984; 1991; Kliemt/Zimmerling 1993; Opp 1983, 31 ff.; Schoemaker 1982.

⁴ »Handeln im Selbstinteresse bedeutet, niemals die Wahrheit zu sagen oder ein Versprechen zu halten, es sei denn, es zahlt sich aus; zu stehlen und zu betrügen, wenn man damit davonkommt; generell: wenn der Erwartungswert eines solchen Verhaltens größer ist als der Erwartungswert der Alternative. Strafe ist dann nur der Preis für ein Verbrechen und andere Menschen sind nur Mittel zum Zweck der eigenen Interessenbefriedigung. Wir können den Begriff *Opportunismus* für diese unerbittliche Verfolgung des Selbstinteresses verwenden.« (Elster 1989, 263f.; meine Übersetzung) Vgl. auch Williamson 1990, 73 ff.

der traditionellen ökonomischen Theorie liegen.⁵ Diese Expansion begründete u.a. eine ›Neue Politische Ökonomie‹,⁶ eine ›Ökonomische Analyse des Rechts‹,⁷ eine ›Theorie der Eigentumsrechte‹⁸ sowie eine ökonomische Analyse kollektiver Entscheidungen: ›Public Choice‹ bzw. ›Constitutional Political Economy‹.⁹ Ökonomische Ansätze finden sich in der Ethik¹⁰ und in der Soziologie.¹¹ Die ›imperialistische‹ Ausdehnung der ›Neuen Institutionellen Ökonomie‹ zu einem allgemeinen sozialwissenschaftlichen Forschungsprogramm, das in offene Konkurrenz zu anderen sozialwissenschaftlichen Ansätzen tritt, geschieht in bewußter Anknüpfung an die Klassische Politische Ökonomie, in der die institutionellen Rahmenbedingungen individuellen Handelns – vor allem die Wirtschafts- und Rechtsordnung einer Gesellschaft – von vornherein mit im Zentrum des theoretischen Interesses standen.¹²

Die ›institutionalistische Revolution‹ löst ein Verständnis ökonomischer Theoriebildung ab, das die gesellschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns als ›exogene Daten‹ prinzipiell in die Zuständigkeit anderer Wissenschaften verwies.¹³ Soziale Normen und Institutionen wurden in dieser Sichtweise nur als ›Restriktionen‹ thematisiert, als Einschränkungen der Handlungsmöglichkeiten individu-

⁵ Albert 1977, 203; generell zu dieser Entwicklung vgl. auch: Albert 1967; Becker 1982; Frey 1977; 1980; Kirchgässner 1988a; 1988b; 1991; McKenzie/Tullock 1984; Opp 1979; Weede 1986; 1989; einen guten zusammenfassenden Überblick bieten Radnitzky/Bernholz 1987 und Voss 1985, 87 ff.

⁶ Z.B. Breyer/Bernholz 1993/94; Buchanan/Tullock 1962; Downs 1968; Kirsch 1993; Olson 1968; 1991a; 1991b.

⁷ Z.B. Behrens 1986; Coase 1960; Posner 1977.

⁸ Z.B. Furubotn/Pejovich 1974.

⁹ Z.B. Brennan/Buchanan 1993; Buchanan 1984; Mueller 1979; 1991; Tullock 1970.

¹⁰ Z.B. Kliemt 1985; 1993b; Hoerster 1981; 1983b; Mackie 1981.

¹¹ Z.B. Blau 1967; Coleman 1979a; 1979b; 1986; 1990; Opp 1979; Vanberg 1975; Weede 1989; 1990.

¹² »Konstitutionelle Politische Ökonomie läßt sich am besten verstehen als eine Wiederbetonung, eine Wiederbelebung, eine Wiederentdeckung von Basiselementen einer früheren intellektuellen Tradition, die in der Sozialwissenschaft und Sozialphilosophie beiseite geschoben, vernachlässigt und zeitweise vergessen wurde.« (Buchanan 1990, 10; meine Übersetzung)

¹³ Exemplarisch in diesem Sinne Walter Eucken: »Gesamtwirtschaftliche Daten sind diejenigen Tatsachen, die den ökonomischen Kosmos bestimmen, ohne selbst unmittelbar von ökonomischen Tatsachen bestimmt zu sein. An den faktischen gesamtwirtschaftlichen Daten endigt die theoretische Erklärung. Aufgabe der Theorie ist es, die notwendigen Zusammenhänge bis zum Datenkranz zu verfolgen und umgekehrt zu zeigen, wie von den einzelnen Daten das wirtschaftliche Geschehen abhängt. Aber die ökonomische Theorie ist nicht fähig, ihr Zustandekommen zu erklären.« (Eucken 1940, 156)

eller Akteure, die sie bei ihren Entscheidungen zu berücksichtigen haben. Mit der Erweiterung des ökonomischen Ansatzes werden diese institutionellen Randbedingungen selber zu einem primären Gegenstand der theoretischen Analyse und Erklärung: zu Phänomenen der sozialen Realität, deren Existenz man auf die nutzenmaximierenden Handlungen individueller Akteure zurückzuführen sucht. Das Modell des Homo oeconomicus soll nicht mehr nur auf das Handeln *innerhalb* der Normen einer sozialen Ordnung anwendbar sein. Mit seiner Hilfe soll auch die Entstehung und Erhaltung gesellschaftlicher Ordnung *selber*, die Geltung sozialer, moralischer und rechtlicher Normen erklärt werden.

Gerade im Zuge der optimistischen und selbstbewußten Expansion des ökonomischen Ansatzes werden allerdings auch zunehmend Zweifel an der universellen Anwendbarkeit seines Verhaltensmodells laut. Es wird in Frage gestellt, ob das Modell des Homo oeconomicus als alleinige Grundlage eines *allgemeinen* sozialwissenschaftlichen Forschungsprogramms noch die Mindestanforderungen empirischer Adäquatheit erfüllt, die man auch an den »harten Kern«¹⁴ einer empirischen Theorie richten muß. In dem Maße, in dem man versucht, das ökonomische Verhaltensmodell auf beliebige menschliche Handlungen anzuwenden, sind empirische Gegen-evidenzen nicht mehr zu übersehen, die eine rationale Nutzenmaximierung gemäß diesem Modell »eher als Ausnahme, denn als Regel«¹⁵ erscheinen lassen.

Auf diese Schwierigkeiten reagiert man teilweise mit einer bewußten ›Immunsierung‹ des Modells,¹⁶ teilweise mit einer mehr oder weniger weitgehenden Veränderung der Modellannahmen. Exemplarisch hierfür ist etwa das Konzept der »bounded rationality«.¹⁷ Oder man entwickelt Varianten des ökonomischen Verhaltensmodells, die jeweils unter verschiedenen empirischen Bedingungen zutreffen sollen. Einige dieser Va-

¹⁴ Zu diesem Begriff vgl. Lakatos 1974, 129 ff.

¹⁵ Schoemaker 1982, 552; meine Übersetzung. Für einen Überblick zu einschlägigen experimentellen Forschungsergebnissen und ihre Klassifikation vgl. neben dem Aufsatz von Schoemaker: Eichenberger 1992; Frey 1988; Frey/Stroebe 1980; Hogarth/Reder 1987; Kahneman/Slovic/Tversky 1982; Thaler 1992; eine gute Zusammenfassung bietet auch Raub 1984, 55 ff.; eine Fülle ingenieüser und auch witziger Gegenbeispiele aus dem Alltag erörtert Schelling 1984, 57 ff., 83 ff.

¹⁶ Vgl. Homann/Suchanek 1989; nur als »skeptische Fiktion« interpretiert Rudolf Schüßler (1988) das Modell des Homo oeconomicus.

¹⁷ Vgl. Simon 1982; für weitergehende Überlegungen vgl. etwa Esser 1991a; 1991b; Frey 1988; 1992; 1993a; Gerrard 1993; Kliemt 1984; 1991; 1993b; Lindenberg 1980; 1983; 1990; Lindenberg/Frey 1993; Margolis 1981; 1982; Mueller 1986; 1992; Tversky/Kahnemann 1986; Zintl 1989.

rianten kommen allerdings dem ›Konkurrenzmodell‹ des Homo sociologicus¹⁸ schon deutlich nahe. Revisionen ursprünglicher Prämissen stellen auch die Versuche dar, die Möglichkeit einer Präferenzänderung in die Modellannahmen einzubeziehen,¹⁹ bis hin zu der Annahme, daß Normkonformität ein eigenständiger Nutzegenstand sein könne.²⁰ Ein weiterer Vorschlag besteht in der Konzeption einer ›verschachtelten‹ oder ›mehrstufigen‹ Entscheidung, in der das Modell rationaler Nutzenmaximierung nur noch auf ein bestimmtes ›Segment‹ einer Person oder auf einer bestimmten ›Stufe‹ des Entscheidungsprozesses anwendbar sein soll.²¹

Die möglichen Varianten eines ökonomischen Verhaltensmodells werden für die folgende Untersuchung dann wichtig, wenn sich herausstellen sollte, daß man mit Hilfe des ›klassischen‹ Homo oeconomicus das angestrebte Erklärungsziel nicht erreichen kann. Man muß dabei allerdings berücksichtigen, daß es hier um ein besonderes Erklärungsziel geht: Da untersucht werden soll, ob bestimmte gesellschaftliche Institutionen auf der Grundlage des Handelns eigeninteressierter Individuen zu erklären sind, muß darauf geachtet werden, daß man dieses Ziel mit einem veränderten Verhaltensmodell nicht von vornherein verfehlt, weil es nicht mehr als ›Modellierung‹ eine eigeninteressierten Handelns gelten werden kann.²²

B. Ökonomische Soziologie des Rechts

Auf der Basis des ökonomischen Ansatzes hat sich eine eigenständige ›normalwissenschaftliche‹ Forschung und Theoriebildung entwickelt.²³ Die vorliegende Untersuchung hat jedoch einen speziellen Gegenstand, nämlich die soziologische Erklärung bestimmter *rechtlicher* Institutionen. Gibt es bereits eine ›ökonomische Soziologie des Rechts‹? Wenn man

¹⁸ Zu diesem Modell immer noch grundlegend: Dahrendorf 1968, 128 ff.

¹⁹ Vgl. Elster 1987, 106 ff., 211 ff.; Frank 1987; 1992; Frankfurt 1971; 1975; Hegselmann/Raub/Voss 1986; Schelling 1984, 83 ff., 93 ff.; Sen 1986; Voss 1985; v. Weizsäcker 1971; 1984.

²⁰ Vgl. Coleman 1987; Opp 1983, 9, 214, 218; 1984; 1986; Taylor, M. 1993.

²¹ Vgl. Coleman 1990, 503 ff.; Frank 1987; Kliemt 1993a; Schelling 1984; Vanberg 1988a; 1988b.

²² Mögliche Erweiterungen des ökonomischen Verhaltensmodells werden in Teil III ausführlich erörtert.

²³ Das zeigt sich eindrucksvoll an James S. Colemans *Foundations of Social Theory* (1990).

in diesem Zusammenhang an die ›Ökonomische Analyse des Rechts‹ denkt, wird man jedenfalls enttäuscht. Die Forschung, die unter diesem Titel durchgeführt wird, hat meistens nichts oder sehr wenig mit der *soziologischen Frage* nach empirischen Entstehungs- und Existenzbedingungen rechtlicher Institutionen zu tun. Es geht in der Regel nicht um die *Erklärung* rechtlicher Institutionen, sondern um ihre *Bewertung* und *Funktion*. Man untersucht, welche rechtlichen Institutionen oder Regelungen unter der Voraussetzung rationaler Nutzenmaximierung aller Beteiligten vorteilhaft und nützlich sind – also zu einer effizienten Ressourcenallokation führen –, und welche Eigenschaften in dieser Hinsicht bereits bestehende rechtliche Institutionen und Regelungen besitzen.²⁴

Trotzdem kann man die Frage, ob es bereits eine ökonomische Soziologie des Rechts gibt, nicht einfach mit ›Nein‹ beantworten. Das Recht ist für jeden soziologischen Ansatz, der mit einem umfassenden Anspruch auftritt, kein beliebiger Gegenstand unter anderen. Das grundsätzliche ›Problem der sozialen Ordnung‹ ist mit dem Recht als gesellschaftlicher Kerninstitution eng verbunden. Und in dem allgemeinen Sinn, daß sich die Vertreter eines ökonomischen Ansatzes mit der *prinzipiellen Erklärung* für die Entstehung und Existenz einer sanktion- und zwangsgestützten sozialen Ordnung befaßt haben, existiert auch bereits eine ökonomische Soziologie des Rechts.²⁵

Doch erscheinen das Recht und seine Institutionen in diesen Erklärungen in der Regel nur in elementaren Ausprägungen und sind noch weit

²⁴ Bezeichnend für diese nicht-empirische Ausrichtung ist bereits *der* Klassiker der Ökonomischen Analyse des Rechts: Richard A. Posners *Economic Analysis of Law* (1977). Auf fast 600 Seiten wird z.B. die explanative Frage, wie es unter Voraussetzung des ökonomischen Verhaltensmodells zu erklären ist, daß die Angehörigen des Rechtsstabes selber die für sie verbindlichen Rechtsnormen regelmäßig befolgen, kaum einmal auch nur erwähnt – das ist aber die für die folgende Untersuchung alles entscheidende Frage. Diese Tendenz zur normativen und funktionalen Analyse wird auch deutlich in dem ersten deutschen Sammelband zur Ökonomischen Analyse des Rechts: Assmann/Kirchner/Schanze 1993. Nach Peter Behrens ist »das zentrale Erkenntnisziel« einer Ökonomischen Analyse des Rechts die »Bestimmung des gesellschaftlichen *Steuerungsmechanismus* ..., der zur Verfolgung einer bestimmten gesellschaftlichen Zielsetzung am besten geeignet ist« (1986, 4).

²⁵ In diesem sehr allgemeinen Sinn werden im Rahmen eines modernen ökonomischen Ansatzes rechtssoziologische Fragen behandelt z.B. von Becker 1982; Buchanan 1977; 1984; Coleman 1979b; 1987; 1990; Hayek 1973; Hoerster 1982; Kliemt 1985; 1986a; Mackie 1981; Nozick 1976; Opp 1983; Taylor, M. 1976; 1987; Ullmann-Margalit 1977; Vanberg 1979; 1982; Voss 1985; Weede 1986. Für Klassiker dieser Theorietradition wie Hobbes und Hume ist ein *ausdrückliches* Interesse an dem Phänomen des Rechts ohnehin selbstverständlich.

entfernt von der komplexen Ausgestaltung, mit denen sie insbesondere in der modernen Gesellschaft aufwarten. Mit der abstrakten Feststellung etwa, daß jede Rechtsordnung eine Institution gesellschaftlich organisierter Zwangsgewalt darstellt, kann man nicht einmal in Ansätzen die wesentlichen Merkmale einer Rechtsordnung in rechtsstaatlichen Gesellschaften erfassen. Dementsprechend wenig aussagekräftig sind Erklärungen, die sich darauf beschränken, ganz allgemein Ursachen für die Entstehung einer solchen Zwangsgewalt zu nennen. Die Frage, ob man unter den Prämissen des ökonomischen Theorieprogramms auch eine überzeugende Erklärung für die Wesenszüge einer rechtsstaatlichen Rechtsordnung bieten kann, ist durch die vorliegenden Ansätze zu einer ökonomischen Soziologie des Rechts in keiner Weise beantwortet.

C. Ökonomische Theorie der Normgeltung

Die neue ›Grundfrage‹ des ökonomischen Wissenschaftsprogramms nach der ›institutionalistischen Revolution‹ lautet: Wie können die Institutionen sozialer Ordnung auf die individuellen Handlungen nutzenmaximierender Akteure zurückgeführt werden? Vor dem Hintergrund der ökonomischen Theorettradition war es dabei zunächst naheliegend, zur Beantwortung dieser Frage ein ›Marktmodell‹ evolutionärer und spontaner Ordnungsentstehung zu verwenden. Gesellschaftliche Institutionen wären demzufolge als unintendierte Produkte der wechselseitigen Anpassung individueller Handlungspläne zu erklären, d.h. ohne daß die Entstehung dieser Institutionen für den einzelnen Akteur ein ausdrückliches Ziel und Handlungsmotiv gewesen ist.²⁶

Viele Kritiker seit Durkheim haben immer wieder vorgebracht, daß die Institutionen sozialer Ordnung mit diesem klassischen Instrument der ökonomischen Theorie nicht zufriedenstellend erklärt werden können. Diese Auffassung wird durch die Analyse des grundlegenden sozialwissenschaftlichen Explanandums in den vorhergehenden Kapiteln bestätigt: Die Institutionen sozialer Ordnung sind untrennbar mit der Geltung von Normen verbunden, die Geltung von Normen aber ist gleichbedeutend damit, daß Akteure als Normgeber ausdrücklich *wollen*, daß bestimmte Verhaltensweisen ausgeführt werden, und daß sie bereit und in der Lage sind, ihren Willen gezielt zu verwirklichen. Im Zentrum einer ökonomi-

²⁶ Vgl. zu solchen ›Erklärungen der unsichtbaren Hand‹ die Sammlung klassischer Texte in Schneider 1967; sowie etwa Hayek 1969, 97 ff., 144 ff.; Nozick 1976, 31 ff. und den Überblick bei Vanberg 1984.

schen Theorie sozialer Ordnung muß daher die Frage stehen, in welcher Weise die Durchsetzung und Befolgung sozialer Normen zum Gegenstand der Präferenzen und Entscheidungen der beteiligten Akteure werden. Eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung muß eine Theorie der *Normgeltung* sein.

Das Erklärungsinstrumentarium einer ökonomischen Theorie der Normgeltung unterliegt im Vergleich mit anderen soziologischen Ansätzen jedoch einer spezifischen Einschränkung. Sowohl die Durchsetzung als auch die Befolgung von Normen müssen auf die *rationale Entscheidungsfindung nutzenmaximierender Akteure* zurückgeführt werden. Das bedeutet im einzelnen:

Erstens kommen als Normgeber einer Norm nur Personen in Frage, für die eine Befolgung dieser Norm durch ihre Adressaten von Nutzen ist – die also im wahrsten Sinne des Wortes *Norminteressenten* sind. Das gilt jedenfalls dann, wenn sie autonome Normgeber sind, deren Tätigkeit als Normgeber nicht selber durch Normen bestimmt wird. Normgeber, die eine Geltung einer Norm ›nur‹ aus weltanschaulichen, moralischen oder altruistischen Gründen wollen, kann es unter den Voraussetzungen eines ökonomischen Verhaltensmodells nicht geben. Unter diesen Voraussetzungen wird eine Person nur dann den Wunsch nach der Geltung einer Norm haben, wenn das normkonforme Verhalten anderer ihren Interessen nützt. Es muß aber nicht nur dieser *Wunsch* von einem Interessenstandpunkt aus plausibel gemacht werden, sondern auch der *Wille*, diesen Wunsch zu realisieren. Es muß erklärt werden, warum es für einen Normgeber eine rational begründete, nutzenmaximierende Entscheidung ist, andere Personen als Normadressaten zu einem normkonformen Verhalten unter Einsatz der ihm zu Verfügung stehenden Mittel tatsächlich zu bewegen. Da trivialerweise die Existenz auch rational begründeter Wünsche allein nicht ausreicht, die Welt im gewünschten Sinne zu verändern, reicht auch eine *Erklärung* für die Existenz solcher Wünsche allein nicht aus, um zu erklären, warum die Welt diesen Wünschen gemäß verändert wurde. Hinzugefügt werden muß in jedem Fall eine Erklärung für die tatsächliche *Umsetzung* dieser Wünsche in ein wirksames Handlungsmotiv.²⁷

²⁷ Diese Betonung einer Differenz zwischen Wunsch und Willen – bzw. zwischen ›Wunschgründen‹ und ›Handlungsgründen‹ – orientiert sich an Hartmut Kliemts Interpretation von Hobbes' Unterscheidung zwischen »in foro interno« und »in foro externo«: vgl. Kliemt 1988, 154 f. In ähnlicher Weise unterscheiden Vanberg/Buchanan 1988, 139 ff. zwischen »constitutional interests« und »action interests«.

Zweitens kann es unter den Voraussetzungen eines ökonomischen Verhaltensmodells für einen Normadressaten nur *einen* guten Grund geben, ein normkonformes Verhalten zu praktizieren: Die Befolgung einer Norm muß in der jeweiligen Handlungssituation die für ihn nutzenmaximierende Wahl sein. Ein Homo oeconomicus zeigt grundsätzlich ein Verhalten, daß einer Normbefolgung erst einmal diametral entgegengesetzt ist. Er entscheidet in jedem Einzelfall aufs neue nach dem Kriterium, welche Alternative die für ihn bestmöglichen Folgen verspricht. Normbefolgendes Handeln ist dem Homo oeconomicus von Natur aus fremd.²⁸ Regelmäßige Normkonformität kann bei ihm nur als wiederholte »situative Normbefolgung«²⁹ erklärt werden, die als Ergebnis einer Sequenz von rationalen Entscheidungen ausschließlich deshalb zustande kommt, weil es aufgrund übereinstimmender Anreizstrukturen regelmäßig nutzenmaximierend für ihn ist, die normbefolgende Handlung zu wählen. Eine solche situative Normbefolgung unterscheidet sich strukturell nicht von anderen rationalen und nutzenmaximierenden Handlungen. Unter den Prämissen eines ökonomischen Ansatzes stellt sie die *einzig*e mögliche Art von Normbefolgung dar, denn ein Homo oeconomicus entscheidet *immer* aufgrund einer situationsbezogenen Bewertung und Abwägung seiner offenstehenden Alternativen.

Vor allem wird ein Homo oeconomicus *niemals* einen internen Standpunkt gegenüber eine Norm annehmen, d.h. er wird niemals eine Norm in dem Sinne als verbindlichen Verhaltensmaßstab »akzeptieren«, daß er ihr »blind« folgt, ohne die Konsequenzen seines Handelns für seine Interessen zu berücksichtigen. Ja, ein Homo oeconomicus *kann* keinen internen Standpunkt gegenüber einer Norm annehmen. Er ist in gewisser Weise dazu »verurteilt«, immer wieder zu überprüfen, ob er tatsächlich die bestmögliche Handlungsweise wählt. Eine »Normbindung« ist in seinem Verhaltensrepertoire nicht enthalten. Die Option eines normgebundenen Handelns oder eines internen Standpunkts gegenüber einer Norm kann in einem ökonomischen Ansatz für eine Erklärung normorientierten Handelns daher auch keine Rolle spielen. Damit wird deutlich, daß man im Rahmen einer ökonomischen Theorie der Normgeltung die These Harts

²⁸ Im Unterschied zu den üblichen Theorien etwa in der Kriminologie geht es in einem ökonomischen Ansatz deshalb auch immer darum, *normbefolgendes* und nicht *normabweichendes* Verhalten zu erklären! Ein normabweichendes Verhalten ist in diesem Ansatz nicht erklärungsbedürftig.

²⁹ Vanberg 1988b, 152.

in offensiver Weise angehen muß: Man muß eine Erklärung für Normgeltung geben, die ohne die Annahme auskommt, daß bestimmte Normadressaten einen internen Standpunkt gegenüber den Normen einnehmen, die sie befolgen.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu erkennen, wie unterschiedlich die Entscheidungsprobleme bei einer Normsetzung einerseits und einer Normbefolgung andererseits sind. Die Ausgangspunkte sind jeweils entgegengesetzt. Während es bei der Setzung von Normen zunächst ausschließlich um das Problem geht, wie sich *andere* Personen verhalten sollen, geht es bei der Befolgung einer Norm um Entscheidungen über das *eigene* Verhalten. Es ist aus diesem Grund auch nicht zulässig, von Entscheidungen der einen Art ohne weiteres Schlüsse auf Entscheidungen der anderen Art zu ziehen. Die strenge Trennung zwischen diesen verschiedenen Aspekten – und damit auch zwischen den verschiedenen Rollen als Normgeber und Normadressat – ist speziell für eine ökonomische Theorie der Normgeltung zentral.

Das gilt insbesondere dann, wenn die Geltung von Normen erklärt werden soll, die *alle* Mitglieder einer sozialen Gruppe als Normadressaten einschließen, also auch diejenigen, die diese Normen als Normgeber vertreten. Die Entscheidung eines rationalen Nutzenmaximierers für eine solche *allgemeine* Geltung einer Norm ist ein komplexer Vorgang, in dem er unterschiedliche Gesichtspunkte berücksichtigen und abwägen muß. Er muß dann sowohl aus der Perspektive des potentiellen Normadressaten als auch aus der Perspektive des Norminteressenten urteilen. Und auch wenn sich ein rationaler Nutzenmaximierer in einer bestimmten Situation für die allgemeine Verbindlichkeit einer Norm entscheidet, hat er sich damit noch keineswegs als Normadressat dafür entschieden, diese Norm im konkreten Anwendungsfall auch zu befolgen. Für einen Homo oeconomicus stellen sich bei der Befolgung einer Norm, die er selber gesetzt hat, keine anderen Fragen als bei einer Norm, die ihm durch andere Normgeber oktroyiert wird. Es zählt nur, ob Normkonformität in der konkreten Situation für ihn vorteilhaft ist oder nicht.

Die besonderen Anforderungen an eine ökonomische Theorie der Normgeltung stehen einem Erfolg bei der Erklärung normorientierten Handelns jedoch nicht per se im Wege. Der Wunsch, daß sich andere Menschen in einer bestimmten, für ihn vorteilhaften Weise verhalten mögen, ist einem Homo oeconomicus sozusagen eingeboren. Von einem Standpunkt individueller Nutzenmaximierung aus ist es nur zu gut begründet, daß man Interesse an der Geltung von Normen hat und auch daran, ihnen möglichst große Wirksamkeit zu verleihen. Wenn es die Natur

des Menschen ist, seine eigenen Interessen zu verfolgen, dann machen die menschlichen Existenzbedingungen jeden Menschen zu einem Norminteressenten und damit auch potentiellen Normgeber.

II. Normgeltung in der Bezugsgruppe

A. Die eigene Freiheit und die Freiheit der anderen:

Homo oeconomicus als Norminteressent

Eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung hat das Ziel, die Entstehung und Erhaltung gesellschaftlicher Ordnung auf die rationalen, nutzenmaximierenden Entscheidungen individueller Akteure zurückzuführen. Dieses Erklärungsziel muß sie in einer *ökonomischen Welt* verfolgen: Sie muß die Existenz sozialer Normen und Institutionen unter der Voraussetzung erklären, daß die Welt nur von rationalen Nutzenmaximierern im Sinne des Modells des *Homo oeconomicus* bevölkert wird – also nur von Personen, die in jeder Entscheidungssituation immer diejenige Alternative wählen, die gemessen an ihren individuellen Interessen den größten Erwartungsnutzen besitzt, und die, wie bereits betont, niemals normgebunden im Sinne eines internen Standpunktes gegenüber Normen handeln. Insoweit es einer ökonomischen Theorie der Normgeltung gelingt, soziale Ordnung in einer solchen Modellwelt als Ergebnis individuell-rationaler Handlungen zu erklären, ohne institutionelle oder individuelle Entscheidungsdeterminanten als »exogene« empirische oder theoretische Daten vorauszusetzen, kann man von einer gelungenen *endogenen* Erklärung sprechen.

Zunächst wird es darum gehen, die Rolle eines *Homo oeconomicus* als Norminteressent und Normgeber zu klären. Die erste Frage, die zu erörtern ist, lautet demnach: Unter welchen Bedingungen ist es für einen nutzenmaximierenden Akteur vorteilhaft und damit wünschenswert, daß andere Menschen als ebenfalls rationale Nutzenmaximierer Normen unterworfen sind bzw. Normen befolgen?

Die Beantwortung dieser Frage scheint freilich keine besonderen Schwierigkeiten aufzuwerfen – vor allem nicht im Hinblick auf Verhaltens- bzw. Pflichtnormen, also Normen, durch die die Entscheidungsaunomie der Normadressaten eingeschränkt werden soll. Daß es vom Standpunkt eines am eigenen Wohlergehen auch nur mäßig interessierten Individuums vorzuziehen ist, wenn seine Mitmenschen bestimmte Normen befolgen, anstatt sich in jeder Entscheidungssituation autonom an ih-

rem eigenen Nutzen zu orientieren,³⁰ liegt auf der Hand. Ein solcher Wunsch ist offenkundig vor allem in den Situationen rational begründet, in denen es für Menschen nützlich sein kann, Handlungen auszuführen, die für andere Menschen *schädlich* sind: zu töten, zu verletzen, zu rauben, zu stehlen, zu betrügen oder zu lügen kann unter gewissen Umständen die nutzenmaximierende Wahl zwischen den gegebenen Handlungsalternativen eines Akteurs sein. Hier sind vom Standpunkt eines potentiellen Opfers aus wirksame Normen wünschenswert, um solche Verhaltensweisen zu verhindern.

Ein Wunsch nach Normen wird aber auch im Hinblick auf Handlungsweisen entstehen, die für andere *nützlich* sind, den Handelnden in der Regel aber überwiegend Kosten verursachen, wie etwa beraten, unterstützen, spenden, retten, teilen, trösten oder warnen. Auch in diesen Fällen ist es vom Standpunkt des potentiellen Nutznießers aus ein unmittelbar einsichtiger Wunsch, daß ›Solidaritätsnormen‹ existieren mögen, die solche Handlungen mit für ihn vorteilhaften Auswirkungen herbeiführen.

Eine weitere wichtige Klasse von Handlungsweisen, die sich aus der Sicht eines Norminteressenten als wünschenswerter Norminhalt aufdrängen, ist dadurch charakterisiert, daß diese Handlungsweisen zwar positive oder negative Effekte auch für den handelnden Akteur selber haben, daß diese interessenrelevanten Auswirkungen für ihn oder andere aber erst dann in signifikantem Ausmaß auftreten, wenn von vielen oder von allen so gehandelt wird. Erst wenn immer wieder die Wiese (nicht) betreten, Abfall (nicht) weggeworfen, Abwasser (nicht) in den Fluß geleitet oder Steuern (nicht) hinterzogen werden, wird sich die kumulative Wirkung der Einzelhandlungen schließlich zu einem fühlbaren Schaden oder Nutzen für alle addieren. Entscheidet der einzelne Akteur bei Handlungsweisen dieser Art nicht nach einer Norm, sondern autonom und – wie in einer ökonomischen Welt zwangsläufig – allein nach dem Maßstab rationaler Nutzenmaximierung, dann gibt es für ihn in vielen Situationen keinen Anlaß, solche Handlungsweisen aus eigenem Antrieb auszuführen bzw. zu unterlassen.

Schon diese knappen Hinweise machen deutlich, daß jeder rationale Nutzenmaximierer, der in einer ökonomischen Welt mit Akteuren zu

³⁰ In einer ökonomischen Welt orientieren sich Normadressaten zwar auch im Fall einer Normbefolgung ausschließlich an ihrem eigenen Nutzen, d.h. sie befolgen eine Norm nur dann, wenn diese Handlungsweise die für sie in einer bestimmten Situation nützlichste ist. Sie sind in ihrer Entscheidung aber insofern nicht ›autonom‹, als ihre Handlungsdeterminanten – d.h. in einer ökonomischen Welt: die jeweiligen Nutzenwerte ihrer Handlungsalternativen – ›heteronom‹ durch einen Normgeber (mit)bestimmt werden.

rechnen hat, die ebenfalls allein ihren subjektiven Nutzen verfolgen, großen Wert darauf legen muß, daß andere Menschen nicht immer autonom entscheiden können, sondern daß ihre Entscheidungen über Handlungen, die in der Regel oder bei regelmäßiger Ausführung seine Interessen bedrohen oder fördern,³¹ durch Normen bestimmt werden – ihre Entscheidungsfreiheit insoweit also eingeschränkt ist.

Je nachdem, ob diese Normen Handlungsweisen zum Gegenstand haben, die vor allem in der direkten Beziehung zwischen einzelnen Personen relevant sind und ihre *individuellen* Güter tangieren, oder Handlungsweisen, die persönliche Auswirkungen erst über den ›Umweg‹ der Beinträchtigung oder Förderung *kollektiver* Güter erzeugen, kann man sie in ›Interpersonalitätsnormen‹ und ›Fairneßnormen‹ unterscheiden. Im ersten Fall geht es um die ›Achtung‹ der persönlichen Interessen konkreter Interaktionspartner; im zweiten Fall um den ›gerechten Beitrag‹ zu einem Gut, das allen nützt und für alle Vorteile bringt. Häufig, aber nicht zwangsläufig betreffen Interpersonalitätsnormen Handlungsweisen, die schon im Einzelfall Nutzen stiften oder Schaden verursachen, während Fairneßnormen sehr oft mit den kumulativen Wirkungen von Handlungen zu tun haben.³²

Bei den ersten Schritten einer ökonomischen Theorie der Normgeltung müssen also in der Tat keine großen Hürden genommen werden. Da es im elementaren Interesse eines jeden Menschen ist, daß sich andere Menschen ihm gegenüber in einer bestimmten Weise verhalten mögen, gerät der Wunsch nach der Geltung von Normen quasi ganz natürlich in den Entscheidungsprozeß auch (und gerade) eines rationalen Nutzenmaximierers: Homo oeconomicus ist der geborene *Norminteressent!*

Aus den gleichen Gründen allerdings, die in der Perspektive eines rationalen Nutzenmaximierers für eine Normbefolgung durch *andere* Personen sprechen, folgt ebenfalls, daß es vom Standpunkt seines eigenen Nutzenkalküls aus *nicht* wünschenswert ist, wenn er diese Normen *selber* einhalten muß. Denn voraussetzungsgemäß verlangen sie Handlungen, die in der Regel nicht im Eigeninteresse des Normadressaten sind, son-

³¹ Zur näheren Analyse dieser beiden Klassen von Handlungen vgl. Hoerster 1977, 20 ff.

³² Die Unterscheidung zwischen Interpersonalitäts- und Fairneßnormen verläuft ›quer‹ zu der Unterscheidung zwischen Pflicht-, Erlaubnis- und Ermächtigungsnormen, d.h. durch Normen aller drei Normarten können individuelle *und* öffentliche Güter geschützt werden; vgl. zu der Klassifikation verschiedener Normarten und den ihnen korrespondierenden ›Durchsetzungsproblemen‹ auch Elster 1989; 1990; 1991; 1992; Koller 1993; Ullmann-Margalit 1977; Vanberg/Buchanan 1988; Voss 1985.

dern Opfer von ihm erfordern. Am besten wäre es für einen rationalen Nutzenmaximierer, wenn er in seinen eigenen Entscheidungen völlig autonom und ungebunden bleibt, während seine Mitmenschen diese Freiheit gerade nicht haben: »Im egoistischen Kalkül sieht die ideale Situation eines Menschen so aus, daß ihm volle Handlungsfreiheit gewährt wird, während das Verhalten der anderen so weit eingeschränkt wird, daß ihm die Erfüllung seiner Wünsche möglich ist. Das heißt, jedermann sucht die Herrschaft über eine Welt von Sklaven.«³³

Diese Haltung muß jedenfalls für die Eingeborenen einer ökonomischen Welt zutreffen. Der Wunsch nach einer *allgemeinen*, für alle verbindlichen Geltung sozialer Normen kann für sie nie am Anfang ihrer Überlegungen stehen, sondern allenfalls am Ende aus Einsicht in ein notwendiges Übel. Die Präferenz für eine Welt, in der Normen nur für andere gelten, spielt deshalb im Entscheidungsprozeß eines rationalen Nutzenmaximierers auch dann noch eine wichtige Rolle, wenn diese Möglichkeit real gar nicht mehr zur Wahl steht. Allerdings sind Machtverhältnisse empirisch durchaus möglich, unter denen einzelne Individuen oder Gruppen von Individuen Positionen einnehmen, durch die sich für sie die Option tatsächlich eröffnet, ihren Wunsch nach einem einseitigen Normdiktat in die Realität umzusetzen.

B. Spontanes, strategisches und kollektives Handeln

Nachzuweisen, daß es für rationale Nutzenmaximierer begründet ist, sich von anderen Personen die Befolgung von Normen zu wünschen, ist für eine ökonomische Theorie der Normgeltung eher trivial. Erheblich schwieriger ist es dagegen, die Voraussetzungen zu identifizieren, unter denen sich diese Wünsche zu wirksamen Handlungsgründen und eine Motivation entwickeln, die gewünschten Normen auch real durchzusetzen – unter denen es also in einer ökonomischen Welt nicht bei ›frommen Wünschen bleibt, sondern zu empirischer Wirksamkeit und tatsächlicher Geltung von Normen kommt.

Ein Homo oeconomicus, der in einer Welt lebt, die nur von seinesgleichen bevölkert wird, ist als Norminteressent in einer ähnlichen Position wie der ›beobachtende‹ Theoretiker, der auf der Grundlage eines ökonomischen Verhaltensmodells die Entstehung sozialer Ordnung erklären will. Er muß herausfinden, unter welchen Bedingungen zu erwarten ist, daß ein bestimmter – von ihm erwünschter – sozialer Zustand als Produkt

³³ Buchanan 1984, 131, vgl. auch 152 ff. und Vanberg 1982, 126 ff.

aus den individuellen Entscheidungen und Handlungen einer Gruppe von rationalen Nutzenmaximierern Wirklichkeit wird. Drei Möglichkeiten kommen für ihn in Frage:

1. Das erwünschte Ergebnis kann durch eine ›unsichtbare Hand‹ als *unintendierte Nebenfolge* des Handelns der Beteiligten entstehen, d.h. ohne daß er selber dieses Ergebnis als Ziel anstrebt und insoweit als Resultat *spontanen* Handelns.

2. Das erwünschte Ergebnis kann durch die ›sichtbare Hand‹ *individueller* Zweckverfolgung entstehen, indem er sich dieses Ergebnis zum Ziel seines *individuell-strategischen* Handelns macht.

3. Das erwünschte Ergebnis kann durch die ›sichtbare Hand‹ *gemeinsamer* Zweckverfolgung entstehen, indem er sich mit anderen zusammen dieses Ergebnis zum Ziel eines *kollektiv-strategischen* Handelns macht.

Diese drei Möglichkeiten haben für einen rationalen Nutzenmaximierer (ebenso übrigens wie für die Vertreter ökonomischer Theorien) eine abnehmende Attraktivität. Im ersten Fall werden seine Wünsche ohne gezieltes eigenes Zutun, ohne besondere Leistungen und Kosten seinerseits erfüllt. Die von ihm erhofften Verhaltensweisen seiner Mitmenschen würden sich ungeplant und ›von selbst‹ als Folge anderweitiger Zielsetzungen der Beteiligten einstellen. Im zweiten Fall muß ein Akteur dagegen aktiv werden und seine Wünsche durch planvolles Handeln realisieren. Das bedeutet in diesem Fall: Er muß durch eigene Aktivitäten für das gewünschte Handeln seiner Mitmenschen sorgen. Dadurch entstehen ihm zwar Kosten, er kann über seine persönlichen Mittel und Möglichkeiten aber immerhin noch selbständig verfügen. Das ist bei einer Zielverfolgung in einer Gruppe nicht oder nur eingeschränkt möglich. Persönliche Ressourcen in ein Handlungskollektiv einzubringen ist mit zusätzlichen Kosten in Gestalt eines Verlustes an Autonomie und damit an Entscheidungs- und Dispositionsfreiheit verbunden.³⁴

Optimal wäre es demnach für einen Akteur, wenn die Verhaltensweisen, die er sich von seinen Mitmenschen wünscht, allein durch einen Mechanismus der ›unsichtbaren Hand‹ gewährleistet würden. Wenn also – wie Adam Smith es sinngemäß formuliert hat – jeder einzelne, obwohl nur auf sein eigenes Wohlergehen bedacht, einen Zweck fördert, den zu erfüllen er in keiner Weise beabsichtigt hat. Wir wissen aber bereits, daß ein Norminteressent mit einer solchen unsichtbaren Hand nicht rechnen kann. Dem stehen die Wünsche und Ziele seiner Mitmenschen entgegen,

³⁴ Vgl. zur näheren Abgrenzung individuellen und kollektiven Handelns Vanberg 1979; 1981; 1982.

für die in bestimmten Situationen Anreize vorhanden sind, gegen seine Interessen und Bedürfnisse zu handeln und andere als die von ihm gewünschten Verhaltensweisen auszuführen. Falls sie kein selbstloses Interesse daran haben, seine Wünsche und Bedürfnisse ohne Gegenleistung zu erfüllen – womit man nicht nur in einer ökonomischen Welt kaum rechnen kann –, wird allein die Tatsache, daß er solche Wünsche und solche Bedürfnisse hat, nichts an den Entscheidungen seiner Mitmenschen ändern.

Wenn ein Akteur nicht erwarten darf, daß eine unsichtbare Hand ohne sein eigenes Zutun seine Wünsche erfüllt, dann stehen ihm die genannten zwei weiteren Optionen zur Verfügung. Dabei kann sich für ihn ein Grund zu einem kollektiven Handeln aber erst dann ergeben, wenn sein individuell-strategisches Handeln nicht zum erhofften Erfolg führt, zu uneffektiv oder kostenintensiv ist.

C. Die Strategie interpersonaler Reziprozität

Im ersten Teil dieser Untersuchung wurde herausgestellt, daß ein Normgeber prinzipiell nur dann eine Chance hat, seinen Wunsch nach der Normkonformität seiner Mitmenschen zu verwirklichen, wenn er über eine gewisse *Macht* in der Beziehung zu den Normadressaten verfügt.³⁵ Als Normgeber den eigenen Willen gegenüber anderen Personen zur Geltung bringen zu können, bedeutet – gleichgültig, auf welchem Wege dies geschieht – in der Lage zu sein, Macht gegenüber diesen Personen auszuüben. Der Begriff der Macht wurde dabei ausdrücklich in einem sehr weiten Sinn verstanden und sollte in umfassender Weise die Fähigkeit eines Akteurs bezeichnen, die Verhaltensdeterminanten für andere Personen in einem relevanten Maß zu verändern.

Die Bedingung, über Macht in der Beziehung zu einem Normadressaten zu verfügen, muß nun auch – und man kann in gewisser Weise sagen: vor allem – von einem Normgeber in einer ökonomischen Welt erfüllt werden. Allerdings sind in einer ökonomischen Welt die möglichen *Grundlagen* der Macht über eine Person, sind die möglichen *Machtmittel* in charakteristischer Weise begrenzt. Das liegt daran, daß die Determinanten, die einen rationalen Nutzenmaximierer in seinen Handlungsweisen und Entscheidungen beeinflussen, in charakteristischer Weise begrenzt sind. Erziehungsvermittelte ›Internalisierungen‹ von Normen oder

³⁵ Vgl. S. 79.

moralische ›Überzeugungen‹ etwa kommen als Verhaltensdeterminanten in einer ökonomischen Welt *nicht* in Frage. Wirksame Verhaltensdeterminanten sind unter den Prämissen eines ökonomischen Verhaltensmodells *nur* die jeweils zu erwartenden Folgen einer Handlung und ihre subjektiven Nutzenwerte. Vom Standpunkt rationaler Nutzenmaximierung aus kann es für einen Normadressaten nur *einen* Grund geben, in einer bestimmten Handlungssituation eine Norm zu befolgen: Die Alternative der Normbefolgung muß die Handlungsweise mit den wahrscheinlich bestmöglichen Folgen für ihn sein.

Daraus ergeben sich für die mögliche Machtbasis eines Normgebers wichtige Konsequenzen. Es existiert dann für ihn nur *ein* Weg, auf dem er seinen Wunsch nach der Normkonformität anderer Personen realisieren kann: Er muß die *äußeren* Determinanten ihres Handelns so verändern, daß eine Befolgung der Norm die unter ihren Alternativen bestmögliche Wahl wird. Der Norminteressent muß die erwünschten Handlungsweisen attraktiver und/oder die unerwünschten Handlungsweisen unattraktiver machen, so daß es für die Normadressaten selber am klügsten ist, seinen Wünschen entsprechend zu handeln. Das heißt, er muß für *positive* und/oder *negative Sanktionen* sorgen, indem er auf die Entscheidungen der Normadressaten entweder Reaktionen zeigt, die ihnen nützen, oder Reaktionen, die ihnen schaden. Regelmäßige Normbefolgung kann in einer ökonomischen Welt nur das Ergebnis eines regelmäßigen *Sanktionsverhaltens* sein. Die spezifische Macht, über die ein Norminteressent in einer ökonomischen Welt gegenüber den Normadressaten verfügen muß, damit er zu einem erfolgreichen Normgeber werden kann, ist *Sanktionsmacht*.

Von welchen Machtverhältnissen zwischen den Akteuren soll man aber in einer ökonomischen Modellwelt an der Schwelle zur Ingeltungsetzung von Normen ausgehen? Offenbar wird man zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen kommen, je nachdem, ob man ein starkes Gefälle zwischen der Sanktionsmacht bestimmter Norminteressenten und Normadressaten annimmt, oder ob man von einem annähernden Machtgleichgewicht zwischen ihnen ausgeht. Falls bestimmte Akteure mit einem deutlich überlegenen Sanktionspotential ausgestattet sind, können sie mit guten Erfolgsaussichten versuchen, ein einseitiges Normdiktat durchzusetzen – also den Wunschtraum eines Homo oeconomicus zu erfüllen. Betrachtet man jedoch die mögliche Macht von Akteuren nur auf der Basis von Ressourcen, über die sie *individuell* verfügen können, dann werden auch gravierende Ungleichheiten individueller Macht kaum zu einem solchen Normdiktat führen. Denn wie schon Hobbes erkannte, ist auch der Stärkste in

bestimmten Situationen verwundbar.³⁶ Auch wenn einzelne Individuen relativ überlegen sind, ist es deshalb realistisch, daß sich dies zwar in einer gewissen ungleichen Verteilung von Gütern und ›Rechten‹ niederschlagen kann, daß aber auch die ›starken‹ Individuen nicht in der Lage sein werden, eine Welt zu schaffen, in der sie von den Kernnormen sozialer Ordnung prinzipiell ausgenommen sind.³⁷

Trotzdem muß die Möglichkeit einer ungleichen Machtverteilung ein zentraler Gegenstand für eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung sein. Das wird allerdings erst dann mit aller Schärfe deutlich, wenn es nicht mehr nur darum geht, daß *einzelne, isolierte* Individuen überlegene Machtmittel besitzen, sondern darum, daß sich solche überlegenen Machtmittel im Besitz eines *organisierten Kollektivs* befinden. Es wäre aber nicht folgerichtig, in einer Theorie der Normgeltung mit dieser Möglichkeit zu *beginnen*, denn die Organisation eines Kollektivs setzt bei seinen Mitgliedern die Fähigkeit zur Bildung sozialer Ordnung bereits *vor-*
aus. Die Entstehung organisierter Kollektive – auch solcher, die mit der Absicht der Machtausübung und Unterdrückung Außenstehender gegründet werden – läßt sich überhaupt erst erklären, wenn man erklären kann, wie unter *relativ* machtgleichen Individuen Normen etabliert werden können. Die unbestreitbare *historische* Tatsache, daß Menschen ›immer schon‹ in Kollektiven leben und handeln, ändert an dieser Anforderung für eine *explanative* Theorie nichts. Ausgangspunkt in unserer ökonomischen Welt muß aus diesem Grund eine Situation sein, in der ein relatives Machtgleichgewicht zwischen den beteiligten Individuen und damit zwischen potentiellen Normgebern und Normadressaten besteht.

Wie stellt sich die Sanktionsmacht eines Normgebers im Rahmen eines solchen Machtgleichgewichts dar? Eine positive Sanktion oder Gratifikation für die Befolgung einer Norm bedeutet grundsätzlich, daß man als sanktionierender Norminteressent seinerseits bestehende Erwartungen und Wünsche auf seiten des Normadressaten erfüllt, also insbesondere selber bestimmte Normen befolgt, deren Befolgung im Interesse des Normadressaten ist. Eine negative Sanktion bedeutet dagegen, daß man als Reaktion auf einen Normbruch ebenfalls gegen bestehende Erwartungen und Wünsche des Normadressaten handelt, also seinerseits die Befolgung bestimmter Normen unterläßt, die in seinem Interesse sind.

³⁶ »Das Äußerste, was Menschen sich antun können, ist zugleich etwas, was jedermann jedem zufügen kann.« (Popitz 1992, 58)

³⁷ Vgl. Buchanan 1984, 79 ff.

Ein Norminteressent, der gegenüber einem Normadressaten über keine *überlegene* Sanktionsmacht verfügt, kann also trotzdem handlungsrelevante Gewichte in die Waagschale legen. Er kann seine eigene ›Kooperation‹, d.h. die eigene Normbefolgung und die Erfüllung des fremden Willens als Lohn für eine Normbefolgung und die Erfüllung seines Willens bieten. Und er kann den Abbruch der Kooperation, die eigene Normübertretung und die Mißachtung des fremden Willens als Strafe für ein entsprechendes Verhalten anderer verhängen. Auch innerhalb einer ›Machtbalance‹ hat ein Norminteressent durchaus die Chance, die Entscheidungssituation eines Normadressaten in seinem Sinne zu verändern. Er hat etwas ›anzubieten‹, das für den Normadressaten unter Umständen wertvoller als sein eigenes normabweichendes Verhalten ist, und er kann etwas androhen, dessen Schaden den Nutzen einer Normabweichung für den Normadressaten unter Umständen aufwiegt. Eine gleichgewichtige Machtbeziehung eröffnet solche Möglichkeiten, weil es für Menschen nützlicher sein kann, ihre Wünsche gegenseitig zu erfüllen, als sie gegenseitig nicht zu erfüllen.

Ein ›natürliches‹ und naheliegendes Instrument zur Beeinflussung der Entscheidungen anderer Personen ist daher eine *reziproke* Verhaltensweise bzw. eine *Strategie interpersonaler Reziprozität*. Reziproke Verhaltensweisen sind unbestreitbar ein empirisches Phänomen von erstrangiger Bedeutung.³⁸ Sie gehören zu der elementaren und selbstverständlichen ›Grundausstattung‹ jeder uns bekannten sozialen Praxis. Die Wirkungsweise reziproker Reaktionen steht folgerichtig auch im Mittelpunkt der Versuche, die Entstehung und Erhaltung sozialer Ordnung und Kooperation auf der Basis eines ökonomischen Ansatzes zu erklären.³⁹

D. Der Preis der Ordnung ist Freiheit

Zwei Fragen muß ein rationaler Nutzenmaximierer beantworten, wenn er abwägt, ob er eine Reziprozitätsstrategie als Instrument der Beeinflussung anderer Personen einsetzen soll: *Erstens* muß er untersuchen, ob eine solche Strategie *empirisch wirksam* ist und mit ausreichender Wahrscheinlichkeit den erwünschten Erfolg verspricht. *Zweitens* muß er kalkulieren,

³⁸ Nach Alvin Gouldner ist das Prinzip der Reziprozität ähnlich universell wie das Inzestverbot, vgl. Gouldner 1961. Für eine soziobiologische Erklärung von Reziprozität vgl. Alexander, R. D. 1987, 208 ff.; Trivers 1971; 1985, 361 ff.

³⁹ Vgl. z.B. Axelrod 1988; Binmore 1992, 347 ff.; Kliemt 1986a, 59 ff.; Vanberg 1975, 54 ff.; 1982, 123 ff.; 1984; Taylor, M. 1976; 1987; Vanberg/Buchanan 1988; Voss 1985, 173 ff.

ob sich ein reziprokes Verhalten in einem bestimmten Fall *lohnt* und seine Kosten den erwarteten Ertrag am Ende nicht übertreffen. Untersuchen wir als erstes, unter welchen Bedingungen sich eine Strategie interpersonaler Reziprozität vom Standpunkt eines Homo oeconomicus aus lohnt, wenn er voraussetzen kann, daß sie als Instrument empirisch wirkungsvoll ist.

Wenn die eigene Normbefolgung die Bedingung für die Normbefolgung anderer Personen ist, dann verändern sich die Alternativen, vor denen ein Norminteressent steht, erheblich. Es reicht dann nicht mehr aus, die Frage positiv zu beantworten, ob er von der Normbefolgung anderer Personen profitiert. Er muß sich darüber hinaus fragen, ob diese Normbefolgung auch dann noch vorteilhaft für ihn ist, wenn er sie mit der eigenen Normbefolgung ›bezahlen‹ muß, er selber also in die Rolle des Adressaten der von ihm zunächst nur für andere gewünschten Normen gerät. Die Alternative besteht nicht mehr zwischen einer Welt, in der niemand Normen befolgt, und einer Welt, in der Normen nur von *anderen* befolgt werden, sondern zwischen einer Welt, in der niemand Normen befolgt, und einer Welt, in der Normen von *allen* befolgt werden. Eine interessenorientierte Abwägung wird damit deutlich komplizierter. Die Wünsche und die Willensbildung eines nutzenmaximierenden Akteurs sind unter dieser Bedingung nicht mehr von vornherein offenkundig.⁴⁰

Ein Norminteressent, der die Vor- und Nachteile einer Reziprozitätsstrategie abwägt, muß nicht mehr nur einkalkulieren, daß für andere Menschen Handlungsweisen nützlich sein können, die für ihn schädlich sind. Er muß außerdem berücksichtigen, daß für ihn selber die Ausführung dieser Handlungsweisen ebenfalls von Vorteil sein kann. Sein eigener Verzicht nützt ihm zwar dann, insofern unter der Voraussetzung der Wirksamkeit reziproker Reaktionen die Wahrscheinlichkeit, daß er selber Opfer solcher Handlungsweisen wird, sinkt. Er schadet ihm aber auch, weil ihm damit mögliche Vorteile aus der eigenen Ausführung der betreffenden Handlungen entgehen. Ein Norminteressent muß jetzt Nutzen *und* Kosten einer Normgeltung abwägen und kann ein allgemeines Verbot einer bestimmten Handlungsweise rationalerweise nur dann wünschen, wenn der erwartete Nutzen durch den Verzicht anderer Menschen auf diese Handlungsweise die erwarteten Kosten durch den eigenen Verzicht überwiegt. Diese Abwägung ist keineswegs bei allen Handlungsweisen einfach und eindeutig. Nicht immer ist ohne weiteres klar, ob ein ›Aus-

⁴⁰ Zu den verschiedenen Aspekten dieser Abwägung vgl. Hoerster 1981; 1982; 1983b; Buchanan 1984, 157 ff.

tausch« wechselseitiger Normkonformität für die Beteiligten vorteilhaft ist – auch dann nicht, wenn sie gleichermaßen von der Normbefolgung der jeweils anderen Seite profitieren. Der Preis der Ordnung kann zu hoch sein.

Wenn ein Individuum in einer Welt lebt, in der weder ihm selber noch anderen Mitgliedern seiner sozialen Gruppe ein überragendes Machtpotential zur Verfügung steht, dann wird eine positive oder negative Entscheidung in vielen Fällen trotzdem einfach sein. Bei Mord, Totschlag, Betrug, Raub oder Diebstahl wird man ein generelles Verbot einer generellen Freigabe eindeutig vorziehen. Der drohende Schaden ist hier in der Regel so groß, daß die eigene Normbefolgung als das kleinere Übel erscheinen muß – ganz abgesehen von den sekundären negativen Auswirkungen, die im Leben einer Gesellschaft auftreten müssen, in der sich bei diesen Handlungsweisen niemand an einschränkende Normen hält: »Das Leben wäre einsam, armselig, ekelhaft, tierisch und kurz ...«

Ähnlich eindeutig muß die Abwägung bei vielen Handlungsweisen ausfallen, deren regelmäßige Praktizierung kumulativ zu positiven oder negativen Auswirkungen führt. Die individuellen Kosten, die in diesen Fällen durch die Ausführung oder Unterlassung der entsprechenden Handlungen entstehen, sind oft verschwindend gering im Vergleich zu dem zu erwartenden Gesamtnutzen oder -schaden. Der individuelle Beitrag für den Umweltschutz, die Beteiligung an politischen Wahlen oder die Rückgabe eines aus der Bibliothek entliehenen Buches fallen nicht ins Gewicht, wenn die Alternative eine verseuchte Umwelt ist, die politischen Institutionen eines demokratischen Gemeinwesens auf dem Spiel stehen oder man auf öffentliche Bibliotheken verzichten müßte.

Die autonome Wahlmöglichkeit in Glaubens- und Weltanschauungsfragen, Meinungs- und Pressefreiheit, Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit, die Freiheit von Kunst und Wissenschaft oder die Freiheit der Berufswahl wird ein rationaler Nutzenmaximierer dagegen kaum beseitigen wollen – auch wenn er weiß, daß die Wahrnehmung dieser Freiheiten durch andere Personen durchaus negative Konsequenzen für seine Interessen haben kann und eine *einseitige* Einschränkung anderer in diesen Fällen sehr wohl wünschenswert wäre. Diese Kosten werden jedoch durch den Nutzen seiner eigenen Freiheit in diesen Bereichen aufgewogen.⁴¹

⁴¹ Die Präferenz für diese typischen »liberalen Freiheitsrechte« ist allerdings nur aus der Sicht eines vorzugsweise an seinen eigenen Interessen orientierten Entscheiders zwingend. Diese Präferenz setzt ja voraus, daß einer Person die Garantie der eigenen Freiheit

Schwieriger ist die Abwägung dagegen im Hinblick auf ›Solidaritätsnormen‹, wie der Verpflichtung zu gegenseitigem Beistand und zur Hilfeleistung. Hier ist es durchaus nicht immer klar, ob die Nachteile aufgrund der zu erwartenden eigenen Inanspruchnahme durch die Vorteile aus der Unterstützung seitens anderer Personen ausgeglichen werden. Meistens wird es aber ohnehin nicht um ein absolutes Entweder-Oder gehen, sondern um die Frage, *in welchem Maße* Freiheiten eingeräumt bzw. Einschränkungen und Verpflichtungen wirksam werden sollen.⁴²

Doch von solchen Komplikationen, wie sie durch die Abwägungsprobleme zwischen ›Freiheit und Ordnung‹ im Einzelfall auftreten, kann man an dieser Stelle absehen. Es dient der Konzentration auf das Wesentliche, wenn im folgenden nur der einfachste Fall untersucht wird, in dem eine solche Abwägung eindeutig ausfällt und ein rationaler Nutzenmaximierer den eigenen Verzicht auf eine bestimmte Handlungsweise ohne Zögern in Kauf nimmt, *wenn* die Alternative darin besteht, daß er sonst auch bei anderen Personen mit dieser Handlungsweise rechnen muß. Es wird also um eine Konstellation gehen, in der die Präferenzen eines rationalen Nutzenmaximierers eindeutig sind und in der er einen Zustand allgemeiner Normbefolgung einem Zustand allgemeiner Normlosigkeit dezidiert vorzieht und dementsprechend eine Welt wünscht – oder besser gesagt: in Kauf nimmt –, in der er auch in der Rolle des Adressaten der von ihm vertretenen Normen ist. Bei diesen ›unumstrittenen‹ Normen, deren Geltung im gemeinsamen Interesse aller Beteiligten ist, handelt es sich um die Grundnormen einer sozialen Friedensordnung, um eine ›Minimal-‹ oder ›Kernmoral‹ des Zusammenlebens und Zusammenarbeitens, ohne die keine menschliche Gemeinschaft auf Dauer funktionieren kann.⁴³ Zu ihr gehören vor allem die Verbote zu töten, zu verletzen, zu rauben, zu stehlen, zu lügen und zu betrügen sowie Gebote elementarer Solidarität und die Forderung nach einer fairen Beteiligung an gemeinsamen Aufgaben.

in diesen Dingen wichtiger ist als die Einschränkung der Freiheit anderer. Personen mit ›paternalistischen‹, ›ideologischen‹ oder ›missionarischen‹ Interessen würden sich möglicherweise gegen solche liberalen Rechte entscheiden. Das ist ein wichtiger Punkt in der Auseinandersetzung zwischen Liberalismus und Kommunitarismus: Sind die liberalen Rechte wirklich ›universell‹ begründbar oder vielleicht nur (in zirkulärer Weise) aus der Sicht des ›liberalen Individuums‹? Diesen normativen Fragen einer ethischen Rechtfertigung des Liberalismus kann ich hier nicht nachgehen – für meine Fragestellung ist es ausreichend, wenn es plausibel ist, daß jedenfalls das ›typisch‹ liberale Individuum die Institutionen der liberalen Gesellschaft präferiert und zu ihrem Bestand beiträgt.

⁴² Vgl. Buchanan 1984, 157 ff.

⁴³ Vgl. Hoerster 1981 für die prägnante ethische Begründung einer solchen Minimalmoral auf der Grundlage individuellen Interesses.

Die Tatsache, daß ein rationaler Nutzenmaximierer bei den fundamentalen Interpersonalitäts- und Fairnessnormen einer Kernmoral *grundsätzlich* bereit sein wird, den Preis der eigenen Normbefolgung und Kooperation für die Normbefolgung und Kooperation anderer Personen zu zahlen, ändert jedoch nichts an seinem Status als eines strikt folgenorientierten Entscheiders, der seine Einzelentscheidungen ausschließlich aufgrund einer Abwägung aller in einer Handlungssituation offenstehenden Alternativen trifft. Das gilt auch und insbesondere für die Frage, ob er sich in einer bestimmten Situation normkonform verhalten soll oder nicht. Er wird den Preis der eigenen Normbefolgung in einem konkreten Einzelfall nur dann entrichten, wenn diese Alternative in Anbetracht der speziellen Umstände die für ihn bestmögliche Handlung ist.

Zwar wissen wir jetzt, daß es sich für ihn – jedenfalls bei den Normen einer Kernmoral – *im Prinzip* um einen ›guten Preis‹ handelt, für den er einen lohnenden Gegenwert erhalten kann. Als rationaler Akteur unterscheidet er aber genau zwischen dem, was er durch seine Handlungen beeinflussen kann, und dem, was seinem Einfluß entzogen ist. Zahlen wird er den Preis daher nur dann, wenn er mit einer reziproken Handlungsweise auch *tatsächlich* die Entscheidungssituation derjenigen Personen in ausreichendem Maße beeinflußt, deren Handlungen für seine eigene Interessenssphäre von Bedeutung sind, die also Dinge tun können, die für sein eigenes Wohl vorteilhaft oder belastend sind. Nur dann lohnt es sich für ihn, die Kosten *um* der Erlangung des Nutzens willen auch zu tragen.

E. Transparenz und der Schatten der Zukunft:

Kontinuierliche persönliche Beziehungen und Bezugsgruppen

Analysiert man die Struktur von Beziehungen, die der Wirksamkeit einer Strategie interpersonaler Reziprozität förderlich sind, dann kristallisieren sich – neben der bereits hervorgehobenen relativen Homogenität der Machtverhältnisse – zwei Merkmale als von allgemeiner Bedeutung heraus: *erstens* die Transparenz dieser Beziehungen; *zweitens* ihr offener Zeithorizont. Mit der *Transparenz* einer Beziehung ist gemeint, daß die Beteiligten wechselseitig über das relevante Verhalten ihrer Partner vollständig informiert sind, daß insbesondere normabweichendes Verhalten nicht *anonym* stattfinden, d.h. unerkannt oder unbeobachtet bleiben oder einem Akteur nicht zugerechnet werden kann. Dabei geht es nicht nur um ›Anonymität‹ als Ergebnis faktischer Erkenntnisbarrieren, sondern auch als mögliches Ergebnis einer Kosten-Nutzen-Kalkulation. ›Anonym‹ im hier relevanten Sinn ist ein Normbruch auch dann, wenn es sich ange-

sichts der zu erzielenden Vorteile nicht lohnt, die Kosten für die Aufdeckung eines Normbruchs oder die Identifikation eines Täters zu tragen. Die Transparenz einer Beziehung erlaubt es einem Akteur, eine reziproke Reaktion als Mittel der Verhaltensbeeinflussung genau dann zu zeigen, wenn ein einschlägiges Verhalten auch tatsächlich vorliegt, und an denjenigen zu adressieren, der wirklich Urheber dieses Verhaltens ist.

Mit dem *offenen Zeithorizont* einer Beziehung soll der Sachverhalt bezeichnet werden, daß sich die Beziehung in die Zukunft fortsetzt und die Beteiligten nicht wissen, zu welchem Zeitpunkt ihre gemeinsame Zukunft endet. Interpersonale Reziprozität als Instrument der Verhaltensbeeinflussung ist in einer ökonomischen Welt als Investition in die Zukunft unter bestimmten Bedingungen zwar rational begründet – sie ist für einen rationalen Nutzenmaximierer allerdings auch *nur* als Investition in die Zukunft rational begründet. Eine solche Zukunft muß also tatsächlich existieren.⁴⁴ Diese Bedingung ist erfüllt, wenn die Beziehung zwischen Interaktionspartnern für die Beteiligten erkennbar nicht nur ein einmaliger, zeitlich begrenzter, ›punktuel­ler‹ Kontakt ist oder eine Beziehung, deren Ende definitiv bevorsteht, sondern wenn sie sich auf unbestimmte Zeit kontinuierlich fortsetzt. Dann kann eine Investition in die Zukunft dieser Beziehung bzw. in das zukünftige Verhalten des Interaktionspartners lohnen. Es ist in diesem Zusammenhang unerheblich, ob in der Vergangenheit zwischen den Beteiligten wechselseitige Kooperation und Reziprozität praktiziert wurde oder nicht – eine mögliche gemeinsame ›Geschichte‹ spielt weder eine positive noch eine negative Rolle. Kein nüchtern kalkulierender Homo oeconomicus wird die Kosten der eigenen Normkonformität auf sich nehmen, wenn er weiß, daß seine Handlungsweise für ihn ohne vorteilhafte Folgen bleibt, weil das zukünftige Verhalten der anderen Personen keine Rolle mehr für seine Interessen spielt – er wird sich unter geeigneten Bedingungen von einer kooperativen Haltung aber auch nicht dadurch abschrecken lassen, daß in der Vergangenheit unter ungünstigeren Bedingungen keine Kooperation, sondern vielleicht Feindseligkeit unter den Beteiligten geherrscht hat.

Fällt auf eine soziale Beziehung der »Schatten der Zukunft«⁴⁵ und bleibt sie für die Beteiligten schattenlos transparent, dann bestehen insgesamt günstige Voraussetzungen für die Wirksamkeit interpersonaler Reziprozität und damit für wechselseitige Kooperation bzw. Normkonformität unter rationalen Nutzenmaximierern.⁴⁶ Liegen diese Voraussetzungen

⁴⁴ Und sie muß für die Beteiligten wichtig genug sein, vgl. Axelrod 1988, 11 ff.

⁴⁵ Diese treffende Metapher stammt von Robert Axelrod 1988, 113.

⁴⁶ Das ist eine Grunderkenntnis der modernen ökonomischen Theorie sozialen Han-

vor, soll von *kontinuierlichen persönlichen Beziehungen* zwischen den Beteiligten gesprochen werden. Diejenigen Personen, zu denen ein Akteur eine in diesem Sinne kontinuierliche Beziehung unterhält, nenne ich im folgenden seine ›Bezugsgruppe‹. Mitglieder seiner ›sozialen Gruppe‹ sollen dagegen *alle* Personen sein, deren Handlungen für ihn schädliche oder nützliche Konsequenzen haben können, also etwa auch solche, mit denen er nur punktuelle oder anonyme Kontakte hat. Die Bezugsgruppe eines Akteurs muß folglich mit seiner sozialen Gruppe keineswegs identisch sein, sondern wird in der Regel eine Untergruppe bilden.

In kontinuierlichen persönlichen Beziehungen wiederholen sich regelmäßig die Situationen, in denen die Verhaltensweisen der Beteiligten wechselseitig schädliche oder nützliche Konsequenzen haben können. Die Frage, ob es in einer konkreten Situation für einen Akteur rational begründet ist, gegenüber einer anderen Person eine reziproke Verhaltensweise zu zeigen, und ob diese andere Person begründete Erwartungen in dieser Hinsicht haben kann, wiederholt sich für die beteiligten Individuen ebenfalls regelmäßig. Die Iteration des Problems bedeutet in diesem Fall aber gerade seine Lösung. Es entsteht so eine gemeinsame Zukunft, in die zu investieren sich für die Beteiligten zu jedem Zeitpunkt lohnt.

F. Fairneßnormen in der Bezugsgruppe

Die *Interpersonalitätsnormen* einer Kernmoral werden in den Strukturen einer Bezugsgruppe ohne große Schwierigkeiten etabliert werden können. Gegenstand dieser Normen sind Handlungsweisen, die individuellen Gütern förderlich oder schädlich sind. Voraussetzungsgemäß handelt es sich um Normen, deren Geltung auch dann im Interesse nutzenmaximierender Normgeber ist, wenn sie selber als Adressaten den Preis der Normbefolgung zahlen müssen. Es sind also Normen, deren Geltung insofern im gemeinsamen Interesse der Mitglieder einer Gruppe ist. Darüber hinaus handelt es sich um Normen, die ein Normgeber im direkten persönlichen Kontakt mit den einzelnen Normadressaten wirksam durchsetzen kann. Damit erfüllen sie die Bedingungen, unter denen für einen Normgeber eine Strategie interpersonaler Reziprozität lohnend ist. Als Ergebnis wird sich eine stabile Geltung dieser Normen einstellen: Es

delns. Sie beruht vor allem auf der spieltheoretischen Untersuchung sog. ›Superspiele‹. Vgl. etwa Aumann 1981; Axelrod 1981; 1988; Binmore 1992; Friedman 1986; Hofstadter 1983; Kliemt 1986a; Kliemt/Schauenberg 1982; Raub/Voss 1986; Schotter 1981; Taylor, M. 1976; 1987; Voss 1985.

werden Normen sein, die einem verhaltenswirksamen Wollen entsprechen.

Die Mitglieder einer Bezugsgruppe haben aber nicht nur Interesse an der Etablierung von Interpersonalitätsnormen, die den Schutz ihrer *individuellen* Güter gewährleisten. Sie haben auch Interesse an der Wirksamkeit von *Fairnessnormen*, die der Bereitstellung und dem Schutz *öffentlicher* Güter dienen. Anders als ein individuelles Gut nützt ein öffentliches oder kollektives Gut nicht nur einem bestimmten Individuum, sondern einer ganzen Gruppe, eben einem Kollektiv von Individuen. Kollektivgüter sind u.a. durch das Merkmal der ›Nicht-Ausschließbarkeit‹ charakterisiert.⁴⁷ Es sind Güter, deren Vorteile jedem Mitglied einer Gruppe offenstehen und von deren Genuß der einzelne nicht oder jedenfalls nicht ohne besondere, in der Regel umständliche und kostspielige Vorkehrungen ausgeschlossen werden kann. Es existiert somit keine ›natürliche‹ Verknüpfung zwischen den individuellen Beiträgen zur Bereitstellung eines Kollektivguts und den individuellen Erträgen aus seiner Nutzung. Für die einzelnen Nutznießer können daher Anreize entstehen, sich an der Bereitstellung und Erhaltung solcher Güter *nicht* zu beteiligen.⁴⁸

Es ist eine ›klassische‹ These der ökonomischen Theorie öffentlicher Güter, daß Kollektivgüter in einer Gruppe von rationalen Nutzenmaximierern nicht oder nur sub-optimal bereitgestellt werden, wenn die Anzahl der Mitglieder dieser Gruppe einen kritischen Wert überschreitet.⁴⁹ In einer großen Gruppe ist es häufig von dem individuellen Beitrag einzelner Mitglieder vollkommen unabhängig, ob ein öffentliches Gut in ausreichendem Maße zur Verfügung steht oder nicht. Gibt es unter dieser Bedingung keine zusätzlichen, ›selektiven‹ Anreize oder keinen anderen sozialen Mechanismus der Verhaltenskontrolle, wird ein rationaler Nutzenmaximierer konsequenterweise keinen Beitrag leisten. In einer Gruppe, die ausschließlich aus rationalen Nutzenmaximierern besteht, wird ein solches Gut dann nicht oder nicht in ausreichendem Maße produziert.

Aber auch in ›kleinen‹ sozialen Gruppen kann das charakteristische ›Kollektivgutproblem‹ entstehen, wenn die Beitragskosten des einzelnen bei der Bereitstellung des Gutes den Nutzen, der ihm aus seinem individuellen Beitrag erwächst, übersteigen.⁵⁰ Das kann etwa dann der Fall sein,

⁴⁷ Die exemplarische Definition eines öffentlichen Guts anhand der Merkmale »non-conservation« und »nonexcludability« findet sich bei Paul Samuelson 1954.

⁴⁸ Zur Problematik öffentlicher Güter vgl. Olson 1968; Hardin 1971; 1982.

⁴⁹ Olson 1968, 8 ff.; zu einer Kritik dieser ›klassischen‹ Auffassung vgl. de Jasay 1989, 149f.

⁵⁰ Vgl. Coleman 1990, 241 ff.

wenn sein Beitrag für die Bereitstellung des Gutes wegen der notwendigen Kumulation einer Vielzahl von Beiträgen marginal und vernachlässigbar bleibt. Unter dieser Bedingung ist es für das einzelne Gruppenmitglied ebenfalls rational begründet, seinen Beitrag nicht zu leisten.

Bei Vorliegen eines Kollektivgutproblems droht so unter rationalen Nutzenmaximierern ein Ergebnis, das ihren Interessen diametral widerspricht. Das Kollektivgut wird nicht oder nicht in ausreichendem Maße bereitgestellt; auch dann nicht, wenn der Beitrag des einzelnen unter Kostengesichtspunkten angesichts des Nutzens, den er von dem Kollektivgut *insgesamt* hat, im Prinzip tragbar ist. In dieser Situation muß sich ein rationaler Nutzenmaximierer die Geltung von Normen wünschen, die einen fairen Beitrag zur Bereitstellung des betreffenden Kollektivguts vorschreiben. Die Geltung solcher Fairnessnormen ist dabei ebenso im gemeinsamen Interesse der Gruppenmitglieder wie das gewünschte Kollektivgut selber, denn das Opfer der Normbefolgung würde für den einzelnen durch den Nutzen der allgemeinen Normkonformität aufgewogen. Kann ein rationaler Nutzenmaximierer damit rechnen, daß sich im Rahmen kontinuierlicher persönlicher Beziehungen auch solche Fairnessnormen mit einer Strategie interpersonaler Reziprozität etablieren lassen?

Auf den ersten Blick erscheint das durchaus einleuchtend. Wenn der einzelne davon ausgehen muß, daß die anderen Gruppenmitglieder ihre eigenen Beitragsleistungen davon abhängig machen, daß auch alle anderen potentiellen Nutznießer eines öffentlichen Gutes ihre Beiträge entrichten, wenn sie also ihre eigenen Leistungen bereits dann einstellen, wenn er als einzelner die einschlägige Fairnessnorm mißachtet, dann würde er mit seiner singulären Beitragsverweigerung die Bereitstellung des Kollektivguts insgesamt gefährden. Ohne *seinen* Beitrag gäbe es *keinen* Beitrag. Angesichts dieser Konsequenz wäre er gezwungen, seinen Beitrag zu leisten, um die Bereitstellung des Kollektivguts sicherzustellen. Die reziproke Reaktion der übrigen Mitglieder der Gruppe ›überbrückte‹ gewissermaßen die fehlende direkte kausale Relevanz des einzelnen Beitrags für ein Kollektivgut, indem sie den einzelnen Beitrag kausal relevant macht für das Beitragsverhalten aller anderen.

Bei näherer Betrachtung wirkt diese ›Lösung‹ aber nicht sehr überzeugend. Sie würde zwar funktionieren, *wenn* alle Beteiligten in dieser Weise tatsächlich reziprok handeln *würden*. Für einen potentiellen Abweichler und ›Trittbrettfahrer‹ wird es aber nicht sehr glaubwürdig sein, daß eine solche Reaktion auch wirklich eintritt. Zwei in gewisser Weise gegenläufige Gründe lassen sich dafür anführen:

1. Analysiert man die Situation unter dem Gesichtspunkt, welchen

Stellenwert das unfaire Verhalten eines einzelnen Trittbrettfahrers für die Interessenlage der anderen Gruppenmitglieder hat, dann kann sich ein Normadressat und potentieller Abweichler sagen, daß eine Zurückhaltung seines individuellen Beitrags an dem bestehenden Zustand für die anderen Gruppenmitglieder nichts Wesentliches verändern wird. Falls sie durch ihr positives Beitragsverhalten für die Bereitstellung des Kollektivguts sorgen, wird ein Trittbrettfahrer mehr oder weniger das Kollektivgut weder gefährden noch spürbar verteuern. Ihre Entscheidungssituation bleibt in ihren relevanten Merkmalen unverändert. Warum sollten die anderen Gruppenmitglieder dann aber durch eine geschlossene Verweigerung ihrer eigenen Beiträge als ›Sanktion‹ für einen solchen Trittbrettfahrer den gesamten Nutzen aufs Spiel setzen, den sie durch die Existenz des Kollektivguts genießen? Die Verweigerung der Beiträge durch einen einzelnen Normadressaten bzw. sein normabweichendes Verhalten stellt keinen begründeten Anlaß für eine Reaktion auf seiten der Norminteressenten dar, die zu einem vollständigen Zusammenbruch ihrer eigenen Kooperation führen und damit ihre Interessen gravierend verletzen muß. Eine solche Art von Reziprozität muß als eine irrationale ›Überreaktion‹ erscheinen.⁵¹

2. Analysiert man die Situation dagegen unter dem Gesichtspunkt, welchen Stellenwert die mögliche ›sanktionierende‹ Beitragsverweigerung des einzelnen Norminteressenten für die Situation des Normadressaten hat, dann entsteht ein komplementäres Problem. Der einzelne Norminteressent ist als individueller Akteur in gewisser Hinsicht in der gleichen Situation wie der potentielle Abweichler. Während der einzelne Abweichler sich sagen kann, daß seine individuelle Beitragsverweigerung für die restlichen Mitglieder der Gruppe als Anlaß für eine auch für sie selber de-saströse Reaktion zu unerheblich ist, muß sich der Norminteressent sagen, daß eine Änderung seines individuellen Beitragsverhaltens für einen Abweichler als Sanktion ebenfalls belanglos ist. Da auch aus der Perspektive des Abweichlers gilt, daß sich an dem bestehenden Zustand für ihn nichts Wesentliches verändern wird, wenn es einen Verweigerer mehr oder weniger gibt, enthält eine mögliche reziproke Reaktion eines einzelnen Norminteressenten *isoliert* betrachtet keine Drohung für einen Ab-

⁵¹ Das gleiche Argument kann gegen alle Konzeptionen angeführt werden, die eine bedingte Kooperationsbereitschaft an bestimmten ›Schwellenwerten‹ bei der Zahl der übrigen kooperationsbereiten Personen festmachen wollen (vgl. Taylor, M. 1976, 28 ff.). Die Festlegung eines solchen Schwellenwerts sieht sich aber immer mit der unbeantwortbaren Frage konfrontiert, warum es gerade auf das Beitragsverhalten des Individuums $n-1$ ankommen soll.

weichler. Allein sein *individuelles* Sanktionspotential ist aber auch ausschlaggebend für die Entscheidungsfindung des Norminteressenten: Als rationalem Nutzenmaximierer muß es für ihn darum gehen, welche Folgen seine Handlung als *Einzelhandlung* hat, und nicht darum, welche Folgen es hat, wenn *unabhängig* von seiner eigenen Entscheidung außerdem andere Personen die gleiche Entscheidung fällen. Aus der Sicht des einzelnen Norminteressenten ist es daher auch gleichgültig, wie sich die anderen Norminteressenten verhalten. *Für ihn* gibt es keinen Grund, zur Beeinflussung des Verhaltens eines Abweichlers das eigene Verhalten zu ändern. Das Kollektivgutproblem wiederholt sich somit auf der Seite der Sanktionsgeber, weil die prinzipielle Bedeutungslosigkeit des individuellen Beitragsverhaltens für die Bereitstellung eines Kollektivguts dieses Beitragsverhalten auch als Sanktionsinstrument bedeutungslos macht.

Richtig ist, daß man ein anderes Ergebnis erhält, *wenn* die Norminteressenten einheitlich mit einer negativen Sanktion bzw. Beitragsverweigerung reagieren *würden*. Rationale Nutzenmaximierer entscheiden aber eben prinzipiell niemals geschlossen als ›Kollektiv‹, sondern immer nur als Einzelpersonen unter Abwägung der Folgen ihrer individuellen Handlungsweisen. Und da in diesem Fall die individuelle Handlungsweise für das kollektive Ergebnis unerheblich ist, kann das mögliche kollektive Ergebnis für den einzelnen auch kein wirksamer Handlungsgrund sein.⁵²

Doch interpersonale Reziprozität muß nicht notwendig im Sinne einer solchen ›Alles-oder-Nichts‹-Strategie praktiziert werden. Es gibt einen anderen Weg, die sozialen Strukturen von Bezugsgruppen auch zur Etablierung von Fairneßnormen zu nutzen. Zwei Elemente sind dabei von Bedeutung: *Erstens* ist eine reziproke Strategie nicht darauf beschränkt, ›mit gleicher Münze‹ heimzuzahlen. Ein Normgeber hat gegenüber einem Normadressaten zur Durchsetzung einer Fairneßnorm nicht nur die Möglichkeit, seinerseits mit einem unfairen Verhalten zu reagieren. Er kann auch in anderer Hinsicht sein ›kooperatives Wohlwollen‹ entziehen und eine Sanktion verhängen, die für den Normadressaten ein Übel darstellt. Es gibt Handlungen, die als Sanktionen sehr wirksam und spürbar sind, für den Sanktionierenden selber aber nur geringe Kosten verursachen.

⁵² Solche ›Lösungen‹ des Kollektivgutproblems leiden spieltheoretisch gesehen darunter, daß sie nicht ›teilspielperfekt‹ sind, d.h. daß die ›angedrohte‹ Reaktion auf eine unkooperative Handlung nicht mehr rational wäre, wenn sie tatsächlich ausgeführt werden müßte; vgl. Binmore 1992, 377 ff.; Selten 1965; 1975.

Zweitens muß die Tatsache, daß die Sanktionierung von Personen, die ihren Beitrag für ein Kollektivgut verweigern, selber ein Kollektivgut darstellt, nicht zwangsläufig zu einer unveränderten Neuauflage des Kollektivgutproblems führen. Da das Kollektivgut ›höherer Stufe‹ – die Sanktionierung von Beitragsverweigern – von einer Gruppe bereitgestellt werden muß, die mindestens eine Person weniger umfaßt als die Gruppe, die das primäre Kollektivgut bereitstellen soll (es fehlt nämlich wenigstens der Akteur, der durch eine Sanktion zu einem fairen Verhalten bewegt werden soll), wird der individuelle Beitrag des einzelnen tendenziell wichtiger. Es kann für ihn dann eher rational begründet sein, seinen Beitrag zu leisten, um nunmehr das Kollektivgut einer effektiven Sanktionierung zu sichern. Da die Verlagerung des Kollektivgutproblems auf eine jeweils höhere Stufe weiter fortgesetzt werden kann, so daß die Aufgabe einer Sanktionierung von potentiellen Abweichlern eine immer kleinere Gruppe betrifft, kann auf irgendeiner dieser Stufen das Kollektivgutproblem schließlich ganz überwunden werden, weil der Beitrag des einzelnen zur Bereitstellung dieses Gutes ausschlaggebend wird bzw. der Nutzen, der ihm aus seinem individuellen Beitrag erwächst, die Kosten dieses Beitrags übersteigen. Erreicht man diesen Punkt, dann kann sich der Prozeß der Durchsetzung einer Fairneßnorm aufgrund der kontinuierlichen persönlichen Beziehungen zwischen allen Beteiligten von der ›Spitze‹ wieder nach ›unten‹ auf die Gesamtheit der Mitglieder einer Bezugsgruppe ausbreiten.⁵³

Man kann sich die Etablierung einer Fairneßnorm in einer Bezugsgruppe demnach als einen schrittweisen Prozeß vorstellen, der von einer kleinen Gruppe von ›Aktivisten‹ ausgeht und in den die anderen Gruppenmitglieder nach dem Muster eines ›Schneeballsystems‹ nach und nach einbezogen werden, bis schließlich eine Zahl von Beitragsleistenden erreicht ist, durch die eine Bereitstellung des ursprünglich gewünschten Kollektivguts möglich wird. Stabilisiert wird die Geltung einer Fairneßnorm auf diesem Weg nicht durch die ungläubwürdige Drohung einer schlagartigen kollektiven Verweigerung, sondern durch ein ›Geflecht‹ interpersonaler Reziprozität zwischen einzelnen Personen.

⁵³ Für die nähere Analyse dieser ›stufenweisen‹ Lösung des Problems öffentlicher Güter vgl. Coleman 1990, 270 ff., 821 ff. Coleman betont in diesem Zusammenhang allerdings selber mehrfach, daß eine solche Lösungsstrategie nur innerhalb enger persönlicher Beziehungen und geschlossener sozialer ›Netzwerke‹ möglich ist, vgl. 275 ff.

G. Soziale Ordnung in der Bezugsgruppe

Bei Vorliegen geeigneter empirischer Randbedingungen wird es in einer ökonomischen Welt zu einer Geltung elementarer Interpersonalitäts- und Fairneßnormen kommen. Eine zentrale Voraussetzung dafür, daß eine interpersonale Reziprozitätsstrategie ein wirksames Instrument der Normdurchsetzung sein kann, besteht darin, daß das individuelle Handeln eines Akteurs unmittelbare Auswirkungen auf die Entscheidungssituation derjenigen Personen hat, deren zukünftiges Verhalten für ihn relevant ist. Unter dieser Bedingung kann sich ein Prozeß gegenseitiger Beeinflussung und Kontrolle entwickeln, in dem das Verhalten der Interaktionspartner direkt voneinander abhängt.⁵⁴ Ein solcher ›immanent‹ wirksamer Sanktionsmechanismus wird sich aber nur dann etablieren, wenn interdependente soziale Beziehungen einer bestimmten ›Kohäsion‹ und ›Dichte‹ existieren. Innerhalb eines lückenlosen Systems der gegenseitigen sozialen Kontrolle, wie es durch eine Bezugsgruppe gebildet wird, ist es für die Beteiligten in jedem Einzelfall eine rationale Entscheidung, auf die Normbefolgung eines Interaktionspartners selber mit Normkonformität zu reagieren, bzw. eine Mißachtung von Normen durch ein entsprechendes Verhalten ihrerseits negativ zu sanktionieren. Der gemeinsame *Wunsch* nach der Geltung der Normen einer Kernmoral wird sich in einen wirksamen *Willen* zu einer reziproken Verhaltensstrategie umsetzen. Gesellschaftlicher Planung und einer Organisation kollektiven Handelns bedarf es zur Deckung des ›Normbedarfs‹ nicht, wenn ein ausreichender ›Schatten der Zukunft‹ auf die sozialen Beziehungen fällt und ihr Verhalten für die Beteiligten wechselseitig transparent bleibt.

Eine solche Erklärung für die Geltung sozialer Normen entgeht der Gefahr, ›quasi-funktionalistisch‹ zu sein, da aus der Existenz eines gemeinsamen Wunsches der beteiligten Individuen nicht unmittelbar auf eine Realisierung dieses Wunsches geschlossen wird. Es kann gezeigt werden, daß ein wirksamer Anreiz existiert, diesen Wunsch in einen effektiven Handlungswillen umzusetzen.⁵⁵ Der gemeinsame Wunsch nach Normgeltung setzt sich in dieser Konstellation aber nicht nur in einen gleichgerichteten Willen und in entsprechende Handlungsmotive um, sondern die Verwirklichung dieses Wunsches stellt in einer Bezugsgruppe auch einen *stabilen* Zustand dar. Die wechselseitige Normkonformität der

⁵⁴ Vgl. Buchanan 1984, 53, 94; Vanberg 1982, 48, 130.

⁵⁵ Ein solches »quasi-funktionalistisches« Vorgehen wirft Thomas Voss zu Recht einigen Autoren in der ökonomischen Tradition vor, z.B. Ullmann-Margalit 1977, vgl. Voss 1985, 80, 98, 112, 117 f., 121.

Beteiligten wird sich in einem ›Gleichgewicht‹ befinden, d.h. keiner der Beteiligten wird bei gegebenem Verhalten der anderen einen Anreiz haben, seine Strategie zu wechseln, um seine Situation zu verbessern.⁵⁶ Eines irgendwie hypostasierten ›kollektiven‹ oder ›allgemeinen Willens‹ bedarf es in diesem Zusammenhang nicht. Grundlage sind allein die individuellen Interessen, Wünsche und die Willensbildung einzelner, die sich zunächst ausschließlich auf die Normbefolgung durch andere Personen richten. Der gemeinsame Wunsch nach sozialer, für alle verbindlicher Normgeltung ist erst das Ergebnis der Einsicht, daß eine einseitige Normbefolgung nicht durchsetzbar ist und der Preis der eigenen Normbefolgung entrichtet werden muß.

Für die Kernmoral in einer Bezugsgruppe kann eine ökonomische Theorie der Normgeltung die Fragen befriedigend beantworten, die beantwortet werden müssen, wenn man als Soziologe eine Verhaltensregelmäßigkeit mit der Geltung von Normen erklären will. Sie kann *erstens* als Normgeber die Gesamtheit der Mitglieder der Bezugsgruppe identifizieren, denn bei den Normen einer Kernmoral sind alle Mitglieder einer sozialen Gruppe Norminteressenten. *Zweitens* kann sie erklären, warum die Normgeber Norminteressenten sind, d.h. warum sie den Wunsch haben, daß andere Personen sich diesen Normen entsprechend verhalten sollen. *Drittens* schließlich kann sie erklären, wie diese Norminteressenten ihrem Willen Wirksamkeit verleihen können, d.h. sie kann die Machtbasis der Normgeber erklären, die in der Fähigkeit zu einer reziproken Verhaltensweise besteht.

Eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung ist somit im vollen Sinn des Wortes eine Theorie der Normgeltung. Sie beschränkt sich nicht auf die Erklärung ›bloßer‹ Verhaltensregelmäßigkeiten, sondern erklärt Verhaltensweisen als Ergebnis des Willens von Normgebern, daß diese Verhaltensweisen ausgeführt werden – und damit als normorientiertes Handeln. Soziale Ordnung entsteht in einer Bezugsgruppe nicht im Sinne eines ›Marktmodells‹ rein ›spontan‹ und ist kein unintendiertes Nebenprodukt individuell-rationaler Interessenverfolgung. Ihre Existenz ist Ziel des strategischen Handelns und der ›Sollensvorstellungen‹ der beteiligten Individuen. Eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung *muß* auch eine Theorie der Normgeltung sein, denn ohne die Annahme, daß Personen als Normgeber den Wunsch haben und wollen, daß bestimmte Verhaltensweisen ausgeführt werden, kann man in einer ökonomischen

⁵⁶ Zum spieltheoretischen Konzept des ›Gleichgewichts‹ vgl. etwa Binmore 1992, 275 ff.

Welt die Wirksamkeit der Normen einer Kernmoral nicht erklären – und gerade in einer ökonomischen Welt nicht, denn gerade in dieser Welt muß die Befolgung dieser Normen den Interessen der Normadressaten erst einmal zuwiderlaufen. Nur eine Einschränkung ihrer Entscheidungsautonomie durch eine gezielte Veränderung der Nutzenwerte ihrer Handlungsalternativen kann sie zu dauerhaftem und regelmäßigem normkonformen Handeln bewegen. Zu den wesentlichen Kausalfaktoren, die eine ökonomische Theorie der Normgeltung berücksichtigen muß, zählen deshalb Wünsche und Intentionen, die sich auf das Handeln anderer Personen richten, zählt die Tatsache, daß bestimmte Personen nach dem Wunsch und Willen ihrer Mitmenschen bestimmte Handlungen ausführen *sollen*.

Die Verwendung einer nicht-reduktionistischen Normkonzeption, die einen wesentlichen Bezug auf intentionale Entitäten enthält, liegt einem ökonomischen Ansatz aber nicht fern, sondern nah. Denn ein Homo oeconomicus ist dadurch gekennzeichnet, daß er bestimmte Verhaltensweisen anderer Personen erreichen will und dabei strategisch in Betracht zieht, was andere Personen im Hinblick auf sein Verhalten erreichen wollen. Das schließt aber ein, daß er sich nicht nur selber über seine Absichten und Intentionen im Klaren sein und sie anderen Personen gegenüber Ausdruck verleihen muß, sondern daß er auch die Absichten und Intentionen anderer Personen ins Kalkül ziehen, antizipieren und ›verstehen‹ kann. Wünschen und Wollen, die Vermittlung und der Ausdruck von Intentionen gehören zu den theoretisch relevanten Fakten einer ökonomischen Welt.⁵⁷

⁵⁷ In diesem Sinne vgl. auch Kliemt 1990b. Durch die einseitige Fixierung auf ›Erklärungen der unsichtbaren Hand‹ und ein ›Marktmodell‹ sozialer Ordnung wird in ökonomischen Theorien der Begriff der sozialen Norm trotzdem häufig rein ›behavioristisch‹ auf Verhaltensregelmäßigkeiten reduziert; vgl. etwa Vanberg 1984, 140 ff.; Voss 1985, 2 f., 135 ff.

III. Normgeltung jenseits der Bezugsgruppe: Mobilität und Anonymität

A. Bezugsgruppe und soziale Gruppe – Gemeinschaft und Gesellschaft

Wenn eine ökonomische Welt soziale Strukturen enthält, wie sie für die moderne Großgesellschaft typisch sind, dann kann man nicht erwarten, daß die Wünsche ihrer Bewohner in bezug auf die Normkonformität ihrer Mitmenschen allein durch einen Reziprozitätsmechanismus in ihrer Bezugsgruppe erfüllt werden können. Der ›Normbedarf‹ wird dann keineswegs auf das Verhältnis zu Interaktionspartnern beschränkt sein, mit denen man im Rahmen einer lokalen Gemeinschaft in einer persönlich nahen und dauerhaften Beziehung steht. Ein Individuum hat unter solchen Bedingungen nicht zu allen Mitgliedern seiner sozialen Gruppe kontinuierliche persönliche Beziehungen. Es wird keine regelmäßigen persönlichen Kontakte mit *allen* Menschen haben, deren Handlungsweisen für seine Interessen von Bedeutung sind. Mit einigen wird es überhaupt keine unmittelbaren Kontakte haben, sie werden anonym bleiben und über ihre Handlungsweisen wird es keine Informationen erhalten, zu anderen werden nur punktuelle und zeitlich von vornherein begrenzte Beziehungen bestehen.

Da aber die Verhaltensweisen auch dieser Menschen für einen rationalen Nutzenmaximierer und seine Interessen relevant sein können, wird er sich auch von ihnen bestimmte Verhaltensweisen – und d.h. die Befolgung bestimmter Normen – wünschen und im Prinzip auch bereit sein, entsprechende Investitionen zu tätigen, um sich diese Wünsche zu erfüllen. So existiert auch während eines nur punktuellen persönlichen Kontakts eine, wenn auch zeitlich begrenzte soziale Beziehung, in der sich die Beteiligten wechselseitig nützen und schaden können: Sie können sich bestehlen, betrügen und berauben, sie können sich aber auch gegenseitig nützen, indem sie diese Handlungsweisen unterlassen und Leistungen oder Güter austauschen. Eine wechselseitige Befolgung von Interpersonalitätsnormen ist auch in einer solchen kurzfristigen sozialen Beziehung für die Beteiligten wünschenswert und einem Zustand vorzuziehen, in dem keine Normbefolgung stattfindet. Gleiches gilt für Fairnessnormen. Auch Menschen, die man nicht kennt und deren Handlungen einem unbekannt bleiben, können die Umwelt verschmutzen und eine Demokratie durch Desinteresse und Wahlenthaltung in Gefahr bringen.

Wenn man den Schluß ziehen müßte, daß für einen rationalen Nutzen-

maximierer die Möglichkeiten individueller Normdurchsetzung auf dauerhafte persönliche Beziehungen in Bezugsgruppen eingeschränkt sind, dann wäre also unmittelbar einsichtig, daß der Wirkungsbereich interpersonaler Reziprozität sehr begrenzt ist. Ihr könnte dann als individueller Handlungsstrategie, zumindest unter Bedingungen, wie sie in der modernen Gesellschaft vorliegen, keine große Bedeutung zukommen. Eine *globale* soziale Ordnung in Gesellschaften mit einer großen Mitgliederzahl, in der kontinuierliche persönliche Beziehungen in lokalen Gemeinschaften nur einen kleinen Teil der sozialen Kontakte ausmachen, ließe sich mit diesem Mechanismus nicht mehr erklären. Zwar könnte ein Norminteressent darauf hoffen, die von ihm gewünschte Normgeltung in seiner jeweiligen Bezugsgruppe als *regionale* soziale Ordnung auch in einer ›feindlichen‹ Umwelt weiter aufrechtzuerhalten.⁵⁸ Die Bedrohung seiner individuellen Güter von außen wäre dadurch aber nicht beseitigt, und die Bereitstellung kollektiver Güter würde insgesamt gefährdet, da sie nicht mehr von dem Verhalten der Mitglieder seiner Bezugsgruppe allein abhängt.

Die Frage, die sich für einen rationalen Nutzenmaximierer angesichts solcher Lebensverhältnisse stellt, lautet: Kann er auch außerhalb seiner Bezugsgruppe zur Erfüllung seiner Wünsche nach einem normkonformen Verhalten seiner Mitmenschen erfolgreich mit einem individuellen Einsatz seiner persönlichen Machtmittel, also mit einer Strategie interpersonaler Reziprozität operieren, oder ist der Erfolg einer solchen Strategie auf kontinuierliche persönliche Beziehungen beschränkt? Um diese Frage zu beantworten, muß untersucht werden, ob kontinuierliche persönliche Beziehungen nicht nur *hinreichende*, sondern auch *notwendige* Voraussetzungen für eine wirksame Reziprozitätsstrategie sind.

B. *Homo oeconomicus* außerhalb seiner Bezugsgruppe

1. Iteration und Information versus Mobilität und Anonymität

Mit der Alternative: punktuelle und anonyme Kontakte zwischen Fremden oder kontinuierliche persönliche Beziehungen in transparenten Bezugsgruppen, sind die möglichen Strukturen interpersonaler Beziehungen keineswegs vollständig erfaßt. Sowenig, wie eine moderne Großgesellschaft nur aus einem Geflecht kontinuierlicher persönlicher Beziehungen besteht, sowenig besteht sie außerhalb dieser Beziehungen nur aus ei-

⁵⁸ Vgl. Vanberg/Buchanan 1988.

ner Ansammlung voneinander isolierter Individuen. Aus diesem Grund darf man neben der höchsten ›Verdichtung‹ sozialer Interdependenz in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen nicht ausschließlich ihre höchste ›Auflösung‹ in punktuellen und anonymen Kontakten berücksichtigen. Man muß auch mögliche Zwischenstufen einbeziehen.

Kontinuierliche persönliche Beziehungen werden durch zwei wesentliche Merkmale geprägt. Das ist zum einen die *Iteration* der Kontakte zwischen den beteiligten Personen – der Schatten der Zukunft –, und zum anderen die vollständige wechselseitige *Information* über ihre Handlungsweisen – also die Transparenz ihrer Beziehung. Um herauszufinden, ob auch in anderen sozialen Strukturen als in denen von Bezugsgruppen interpersonale Reziprozitätsmechanismen wirksam werden können, muß man untersuchen, ob auf eines dieser Merkmale verzichtet werden bzw. ob man eines dieser Merkmale abschwächen kann. Man muß feststellen, wieviel Mobilität und Anonymität die soziale Ordnung einer ökonomischen Welt verkräftet. Beginnen wir mit der Iteration der Beziehung: Kann man den Schatten der Zukunft zugunsten der Mobilität der Beteiligten und eines möglichen Wechsels der Interaktionspartner aufhellen?

2. Der Dritte Mann, verkettete Kontakte und soziale Netzwerke

Reziproke Verhaltensweisen – so wurde festgestellt – können in einer ökonomischen Welt grundsätzlich nur dann rational begründet sein, wenn sie eine Investition in die Zukunft, genauer: in zukünftige Verhaltensweisen anderer Personen, darstellen. Das Handeln eines Akteurs muß unmittelbare Auswirkungen auf die Entscheidungssituation derjenigen Personen haben, deren zukünftiges Verhalten für ihn relevant ist. Auf diese Zukunftsbezogenheit kann in einer ökonomischen Welt nicht verzichtet werden, denn sie ist in die Prämissen des ökonomischen Verhaltensmodells sozusagen eingebaut. Kein rationaler Nutzenmaximierer wird die Kosten der eigenen Normkonformität zu tragen bereit sein, wenn er damit keine Vorteile in Form der zukünftigen Normkonformität anderer Personen erwarten kann. Punktuelle Kontakte zwischen Personen enthalten deshalb als solche keine normgenerierenden Kräfte. Eine Zukunft muß vorhanden sein.

Daraus folgt aber nicht zwingend, daß diese Zukunft eine *gemeinsame* Zukunft mit den *aktuellen* Interaktionspartnern sein muß, wie es in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen der Fall ist. Hier investiert man die eigene Normkonformität zum Vorteil einer anderen Person, weil man zum Ausgleich ein entsprechendes Verhalten von *derselben* Person erwar-

tet. Kann es in den Entscheidungen eines Norminteressenten aber nicht auch um eine Zukunft gehen, die er mit *anderen* Personen teilt? Für seine Interessen werden in der Zukunft auch Personen relevant sein, mit denen er sich zum Handlungszeitpunkt noch nicht in einer ›Interaktion‹ befindet – vielleicht ist es für ihn dann sinnvoll, in *diese* Zukunft zu investieren, wenn es eine Zukunft mit seinen aktuellen Interaktionspartnern nicht mehr geben sollte.

Gerade in ökonomisch orientierten Untersuchungen wird in diesem Sinne häufig auf die Relation zu *potentiellen* Interaktionspartnern verwiesen.⁵⁹ Diese werden zwar durch die gegenwärtigen Verhaltensweisen eines Akteurs in ihren eigenen Interessen weder positiv noch negativ betroffen. Sie können aber als *Dritte* Kenntnis davon erlangen, wie sich ein Akteur gegenüber seinen aktuellen Interaktionspartnern verhält. Eine normkonforme Verhaltensweise kann sich für ihn dann möglicherweise als eine Investition in eine Zukunft *mit ihnen* lohnen. Es entstünde ein Motiv für interpersonale Reziprozität auch dann, wenn ein Akteur sich mit seinen aktuellen Interaktionspartnern nur in einem punktuellen Kontakt befindet, dieser Kontakt aber nicht *isoliert* stattfindet, sondern unter der direkten oder indirekten Beobachtung potentieller Interaktionspartner steht.

Wenn es für einen nutzenmaximierenden Homo oeconomicus rational begründet sein könnte, potentiellen Interaktionspartnern gegenüber ein normkonformes Handeln auch in punktuellen sozialen Kontakten zu ›demonstrieren‹, dann wäre eine informell gestützte Normgeltung nicht nur im relativ kleinen Kreis seiner jeweiligen Bezugsgruppe möglich, sondern auch im viel größeren Kreis derjenigen Personen, mit denen er nur durch indirekte soziale Beziehungen ›verkettet‹ ist.⁶⁰ Die Geltung sozialer Normen könnte dann auch bei einer großen Zahl von Akteuren noch das Ergebnis interpersonaler Reziprozität sein. Mit der Anzahl der Mitglieder einer Gruppe werden die Verkettungen sozialer Beziehungen sogar eher zunehmen und damit auch Situationen zahlreicher, in denen man mit den jeweiligen Interaktionspartnern zwar nicht in dauerhaften persönlichen Beziehungen agiert, in denen man aber durch andere Personen beobachtet wird. Die persönlich engen Beziehungen nehmen in großen Gruppen ge-

⁵⁹ Vgl. etwa Axelrod 1988, 97 ff.; Granovetter 1985; Raub/Weesie 1990; Vanberg 1982, 131; Voss 1985, 58 f., 211 f.; Weede 1986, 18.

⁶⁰ Unter dieser Bedingung könnte ein Mechanismus interpersonaler Reziprozität insbesondere auch in den typischen Austauschbeziehungen auf einem Markt zu einer stabilen Normgeltung beitragen. Diese Möglichkeit hebt vor allem Mark Granovetter (1985) hervor.

messen an der Gesamtzahl der interpersonalen Beziehungen ab, die soziale Kontrolle kann jedoch gleichzeitig intensiver werden. Das ›Dilemma der großen Zahl,‹⁶¹ wäre fühlbar entschärft.

Doch kann unter rationalen Nutzenmaximierern ein Mechanismus interpersonaler Reziprozität in nur verketteten sozialen Kontakten tatsächlich wirksam werden? Zunächst läßt sich jedenfalls feststellen, daß ein rationaler Nutzenmaximierer auch im Hinblick auf die mögliche zukünftige Beziehung mit einem potentiellen Interaktionspartner eine eindeutige Präferenz für wechselseitige Normkonformität hat. Der Preis der eigenen Normkonformität in seiner aktuellen Beziehung wird ihm prinzipiell nicht zu hoch sein, wenn diese Handlungsweise notwendig und hinreichend ist, um seinen zukünftigen Interaktionspartner ebenfalls zu dem gewünschten normkonformen Handeln zu motivieren. Diese Feststellung ist allerdings noch kein Nachweis dafür, daß sich dieser rational begründete Wunsch in der konkreten Entscheidungssituation auch tatsächlich in einen effektiven Willen zu entsprechenden Handlungen umsetzen wird. Betrachten wir einige Varianten ›verketteter‹ Beziehungen. Am Ausgangspunkt steht jeweils ein Akteur, der in einer punktuellen sozialen Beziehung agiert, in der er ohne die Beobachtung durch Dritte keinen Anreiz zu einer reziproken Verhaltensstrategie bzw. einem normkonformen Handeln hätte.

1. *Von punktuellen Kontakten zu kontinuierlichen Beziehungen.* Mit seinen zukünftigen Interaktionspartnern kann ein Akteur für alle Beteiligten erkennbar am Beginn einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung stehen. Unter dieser Voraussetzung hat er aber *keinen* Grund, im Rahmen seines *aktuellen* punktuellen Kontakts ein normkonformes Verhalten zu praktizieren, um damit seine *zukünftigen* Interaktionspartner zu beeindrucken. Diese wissen nämlich als rational kalkulierende Einwohner einer ökonomischen Welt, daß es in der in Aussicht stehenden kontinuierlichen Beziehung zu *ihnen* für den Akteur ohnehin keinen Anreiz geben wird, von einer reziproken Handlungsweise abzuweichen, ganz unabhängig davon, wie er sich im Moment gegenüber seinen aktuellen Interaktionspartnern verhält.

Darüber hinaus wäre es für sie als zukünftige Partner in einer kontinuierlichen Beziehung zu dem Akteur auch keine kluge Haltung, die eigene Normkonformität am Beginn dieser Beziehung davon abhängig zu machen, daß der Akteur *anderen* Personen gegenüber Wohlverhalten zeigt. Eine solche Bedingung zu stellen, wäre von einem Interessenstandpunkt

⁶¹ Vgl. Buchanan 1977; Olson 1968, 8 ff.

aus nur dann begründet, wenn sie die Voraussetzung dafür ist, selber eine gewünschte Leistung zu erhalten. Das ist hier nicht der Fall. Die Erfüllung einer solchen Bedingung käme ausschließlich anderen Personen zugute.

Befindet sich demnach ein rationaler Nutzenmaximierer mit seinen zukünftigen Interaktionspartnern am Beginn einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung, dann wird er sich in einem punktuellen Kontakt mit einer Person, der durch Dritte beobachtet wird, nicht anders verhalten, als wenn es sich um einen isolierten, d.h. unbeobachteten punktuellen Kontakt handelt. Er weiß, daß es unter dieser Bedingung überflüssig ist, in eine Beeinflussung seiner zukünftigen Interaktionspartner zu investieren. Wenn es sich bei den zukünftigen Partnern um rational abwägende Personen handelt, dann werden sie sich weder von einem Fehlverhalten noch von einem Wohlverhalten des Akteurs gegenüber anderen Personen negativ oder positiv beeindrucken lassen. In dieser Konstellation entsteht für einen rationalen Nutzenmaximierer kein zusätzlicher Anreiz für eine Praktizierung interpersonaler Reziprozität. Es wird sich deshalb auch nichts an dem für alle Betroffenen unbefriedigenden Zustand mangelnder Normgeltung außerhalb kontinuierlicher persönlicher Beziehungen ändern.

2. *Von punktuellen zu punktuellen und isolierten Kontakten.* Mit den zukünftigen Interaktionspartnern eines Akteurs kann ebenfalls nur ein punktueller, aber darüber hinaus isolierter Kontakt bevorstehen. Also etwa nur ein einmaliger sukzessiver Austausch von Leistung und Gegenleistung, der selber *nicht* wiederum unter Beobachtung steht. Unter dieser Voraussetzung können die potentiellen Partner des Akteurs – anders als in der vorhergehenden Konstellation – nicht mehr auf selbständige Reziprozitätsmechanismen in der zukünftigen Beziehung vertrauen, durch die ohnehin wechselseitige Normkonformität garantiert würde. Könnte es unter diesen Voraussetzungen für einen Akteur rational begründet sein, in seinem aktuellen Interaktionsverhalten Normkonformität zu praktizieren, um seine zukünftigen Interaktionspartner in ihren Erwartungen entsprechend zu beeinflussen?

Das ist nicht der Fall, denn eine solche Beeinflussung ist unter den gegebenen Bedingungen unmöglich. In einer ökonomischen Welt ist allen Beteiligten bekannt, daß zukünftige Entscheidungen eines rationalen Nutzenmaximierers nicht durch sein Entscheidungsverhalten in der Vergangenheit festgelegt werden können. Er trifft seine Entscheidungen in jedem Einzelfall ausschließlich aufgrund einer Abwägung, welche der jeweils gegebenen Alternativen die vorteilhaftesten Konsequenzen für ihn

haben. Ob eine Entscheidung so getroffen wird wie eine Entscheidung in der Vergangenheit, ist nur davon abhängig, ob die Situationen in ihren entscheidungsrelevanten Aspekten identisch sind oder nicht – aber nicht davon, wie die entsprechende Entscheidung in der Vergangenheit ausfiel. Wenn ein rationaler Nutzenmaximierer in einer bestimmten Situation ein normkonformes Verhalten zeigt, so wissen die möglichen Adressaten eines solchen Verhaltens, daß er seine Entscheidung in der Zukunft ihnen gegenüber nur dann wiederholen wird, wenn diese Handlungsweise in Anbetracht der dann bestehenden Situationsumstände wiederum rational, weil nutzenmaximierend ist.

In der vorliegenden Konstellation ist dem potentiellen Interaktionspartner eines Akteurs aber bekannt, daß diese Bedingung nicht erfüllt sein wird. In dem punktuellen Kontakt mit ihm wird der Akteur definitiv keinen rationalen Grund haben, ein normkonformes Verhalten zu wiederholen, das er anderen Personen gegenüber möglicherweise praktiziert hat. Für die Erwartungen des potentiellen Interaktionspartners ist es daher vollkommen gleichgültig, ob der Akteur in einem anderen punktuellen Kontakt ein solches Verhalten zeigt oder nicht. Da im Rahmen isolierter und punktueller Kontakte eine reziproke Handlungsweise generell nicht rational begründet ist, weil es keine Zukunft gibt, in die es sich zu investieren lohnt, wird er eine solche Handlungsweise in *keinem* Fall erwarten. Aus der verketteten Aufeinanderfolge eines punktuellen Kontakts mit einem isolierten punktuellen Kontakt wird in einer ökonomischen Welt gleichfalls kein neues Motiv entstehen, eine Strategie interpersonaler Reziprozität einzuschlagen.

3. *Soziale Netzwerke.* Grundsätzlich anders könnte sich die Situation allerdings dann darstellen, wenn man eine weitere Konstellation interpersonaler Relationen in Erwägung zieht, die man als ›soziales Netzwerk‹ bezeichnen kann. Eine solche Konstellation soll aus einer *kontinuierlichen* Verkettung der punktuellen Kontakte eines Akteurs bestehen, deren einzelne Glieder dadurch verbunden sind, daß in *jedem* Einzelkontakt potentielle Interaktionspartner über seine Verhaltensweise informiert sind. Eine solche lückenlose Kette läßt ein reziprokes bzw. normkonformes Verhalten als Zukunftsinvestition eher lohnend erscheinen als in den zuvor erörterten Möglichkeiten.

Ähnlich wie in einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung hätte man es mit einer zeitlich offenen Iteration gleichartiger Entscheidungssituationen zu tun, und in der Iteration des Problems könnte man auch hier seine Lösung vermuten. Folgende Argumentation liegt nahe: Wenn man in der gerade zuvor untersuchten Konstellation als potentieller Interak-

tionspartner eines Akteurs angesichts eines bevorstehenden punktuellen *und* isolierten Kontakts keine Wiederholung eines normkonformen Handelns erwarten kann, dann ist das darauf zurückzuführen, daß sich die zukünftige Entscheidungssituation des Akteurs von seiner aktuellen Entscheidungssituation insoweit unterscheidet, als in Zukunft keine potentiellen Interaktionspartner als Beobachter mehr anwesend sein werden. Genau dieser Unterschied in den Entscheidungssituationen tritt aber innerhalb der Handlungssequenz eines sozialen Netzwerks nicht mehr auf. Alle Beteiligten wissen vielmehr, daß sich die Entscheidungssituationen für den Akteur in den entscheidungserheblichen Merkmalen exakt gleichen werden. Immer stehen potentielle Interaktionspartner bereit, deren zukünftige Reaktionen der Akteur bei seinen Entscheidungen berücksichtigen muß. Wenn deshalb die potentiellen Interaktionspartner eines Akteurs feststellen, daß er sich entschieden hat, angesichts ihres Wissens um sein Verhalten normkonform zu handeln, dann können sie aufgrund der strukturellen Gleichheit der in der Zukunft auftretenden Entscheidungssituationen begründet erwarten, daß der Akteur diese Entscheidung auch dann wiederholt, wenn er sich in einem punktuellen sozialen Kontakt zu *ihnen* befindet und durch *andere* potentielle Interaktionspartner observiert wird.

Doch nähere Überlegung zeigt, daß ein solcher Mechanismus in einer ökonomischen Welt nicht funktionieren kann. Das Faktum, daß aktuelle Entscheidungen eines rationalen Nutzenmaximierers seine zukünftigen Entscheidungen nicht zu binden vermögen, bleibt ja auch in einem sozialen Netzwerk bestehen. Er trifft seine einzelnen Entscheidungen weiterhin ausschließlich aufgrund seiner Einschätzung, welche seiner Alternativen im jeweils gegebenen Fall die vorteilhaftesten Konsequenzen für ihn haben. Es trifft folglich auch weiterhin zu, daß seine potentiellen Interaktionspartner keinen Grund haben, von ihm zu verlangen, daß er sich anderen gegenüber normkonform verhält. Sie müssen wissen, daß sie damit für den Akteur nur seine *aktuelle*, aber nicht seine *zukünftige*, für ihre eigenen Interessen ausschlaggebende Handlungssituation entscheidungserheblich verändern würden. Sie können mit einer solchen Forderung keine Anreize erzeugen, die über die momentane Situation hinausreichen. Daran ändert auch die Tatsache nichts, daß in einem sozialen Netzwerk die Kette potentieller Interaktionspartner nicht ›abbricht‹.

Dennoch könnte man einwenden, daß damit der wesentliche Unterschied zu dem vorhergehenden Fall nicht angemessen berücksichtigt sei. Es stimme zwar, daß es auch in der vorliegenden Konstellation vom Standpunkt des potentiellen Interaktionspartners eines Akteurs aus nicht

rational begründet wäre, von ihm aktuell eine normkonforme Verhaltensweise zu verlangen, *um damit* ein normkonformes Handeln in der Zukunft sicherzustellen. Anders jedoch als im vorhergehenden Fall von Verkettung sei für den potentiellen Interaktionspartner nicht von vornherein klar, welche Entscheidung in der Zukunft überhaupt die für den Akteur nutzenmaximierende sei. Könnte dann das aktuelle Verhalten des Akteurs nicht genau diese *Information* für den potentiellen Interaktionspartner liefern und damit begründet seine Erwartungen über das zukünftige Verhalten des Akteurs bestimmen?

Daß auch diese Argumentation nicht schlüssig ist, zeigt sich, wenn man überlegt, welche Informationen den potentiellen Interaktionspartnern eines Akteurs fehlen könnten, um sein zukünftiges Verhalten ihnen gegenüber zu prognostizieren. Offenbar sind es keine Informationen über den Akteur selbst! Denn voraussetzungsgemäß kennen die potentiellen Interaktionspartner eines Akteurs seine entscheidungsrelevanten Präferenzen bereits – insbesondere die Rangordnung, die für ihn zwischen einer einseitigen und einer wechselseitigen Normkonformität bzw. Normabweichung besteht. Was den potentiellen Interaktionspartnern des Akteurs fehlt, um seine Entscheidung zu prognostizieren, sind vielmehr Informationen über das Verhalten derjenigen Personen, die in einem sozialen Netzwerk als weitere Interaktionspartner des Akteurs in Frage kommen. Es hängt von *ihnen* ab, ob es für den Akteur in der Zukunft rational begründet sein wird, normkonform zu handeln oder nicht. Denn nur, wenn sie sich in ihren Erwartungen durch die Handlungsweise des Akteurs beeinflussen lassen, wird es für ihn lohnend sein, das Opfer der Normbefolgung zu bringen.

Um *diese* Informationen zu erhalten, muß ein potentieller Interaktionspartner aber nicht das Verhalten des Akteurs studieren, sondern diese Informationen erhält er durch Selbststudium. Er ist nämlich in der gleichen Situation wie die zukünftigen potentiellen Interaktionspartner des Akteurs. Er muß sich also nur fragen, ob es für ihn selber begründet ist, seine eigenen Erwartungen über das zukünftige Verhalten des Akteurs von dessen aktuellen Verhaltensweisen anderer Personen gegenüber abhängig zu machen. Und hier kommt die Überlegung zu einem Ende, indem sie an ihren Anfang zurückkehrt: Denn für einen potentiellen Interaktionspartner kann es nur zwei Gründe geben, sich in seinen Erwartungen durch das aktuelle Verhalten eines Akteurs beeinflussen zu lassen. Entweder weil das aktuelle Verhalten für das künftige Verhalten des Akteurs kausal relevant ist; oder weil es Informationen über auch zukünftig relevante Entscheidungsdeterminanten offenbart. Beides ist aber

nicht zutreffend. Das erste nicht, weil es eine Bindung zukünftiger durch gegenwärtige Entscheidungen in einer ökonomischen Welt prinzipiell nicht geben kann. Das zweite nicht, weil dem potentiellen Interaktionspartner die entscheidungsrelevanten Präferenzen des Akteurs bereits bekannt sind.

Daraus folgt aber, daß ein potentieller Interaktionspartner unter den gegebenen Bedingungen generell keinen rationalen Grund hat, seine Erwartungen bzw. seine eigene Handlungsweise von dem Verhalten eines Akteurs anderen Personen gegenüber abhängig zu machen. Gleichgültig, in welchen Entscheidungssituationen er ihn in der Zukunft sieht, er wird seine Prognose über das Ergebnis der zukünftigen Entscheidungen des Akteurs *nicht* darauf stützen, wie seine aktuellen Entscheidungen ausfallen. Sie können über ihn und sein zukünftiges Verhalten nichts offenlegen, was der mögliche Interaktionspartner nicht schon wüßte. Da das aber für alle anderen potentiellen Interaktionspartner eines Akteurs gleichermaßen zutrifft, ist es für ihn *grundsätzlich* sinnlos, nur darum normkonform zu handeln, um die Erwartungen seiner potentiellen Interaktionspartner in seinem Sinne zu beeinflussen. Auch in den Maschen eines sozialen Netzwerks hat er keinen Anlaß, eine Strategie interpersonaler Reziprozität zu wählen. Er kann durch sein normbefolgendes oder normwidriges Verhalten zwar die *tatsächliche Handlungssituation* anderer Menschen beeinflussen – er kann aber durch ein solches Verhalten ihre *Erwartungen* über seine zukünftige Normkonformität oder Normabweichung *nicht* beeinflussen. Trotz der prima facie günstigen Voraussetzungen bietet auch ein soziales Netzwerk keine Zukunft, in die es sich von einem Standpunkt rationaler Nutzenmaximierung aus zu investieren lohnt.

Das würde sich erst dann ändern, wenn die im Netzwerk jeweils folgenden Interaktionspartner eines Akteurs ihre eigene Kooperation tatsächlich davon abhängig machen würden, daß gegenüber ihren Vorgängern Wohlverhalten geübt wird. Aber ebensowenig, wie die aktuellen Interaktionspartner eines Akteurs einen Anreiz haben, ihre eigene Reaktion von dem Wohlverhalten des Akteurs gegenüber anderen Personen abhängig zu machen, gilt das für ihre möglichen Nachfolger. Kein rationaler Nutzenmaximierer wird anderen Akteuren eine Bedingung setzen, wenn die Erfüllung dieser Bedingung nicht seinen eigenen Interessen dient. Und genau in diesem Sachverhalt – nämlich der mangelnden Rationalität einer bedingten Kooperationsbereitschaft – besteht auch der wesentliche Unterschied zwischen einer kontinuierlichen sozialen Beziehung zu ein und derselben Person und einem sozialen Netzwerk zwischen unter-

schiedlichen Interaktionspartnern; trotz der in beiden Fällen vorliegenden ununterbrochenen ›Kontinuität‹ der Beziehungen.

Die Iteration in den Kontakten zu den aktuell relevanten Interaktionspartnern ist also eine unverzichtbare Voraussetzung für die Wirksamkeit eines interpersonalen Reziprozitätsmechanismus – mobile und wechselnde Partner ›verkräften‹ dieser Mechanismus nicht.⁶² Eine reziproke Verhaltensweise gegenüber einer Person zahlt sich für einen rationalen Nutzenmaximierer nur dann aus, wenn sie eine Investition in die *gemeinsame* Zukunft einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung ist. Für einen Akteur, von dem man weiß, daß er in jeder Entscheidungssituation ausschließlich nach dem Maßstab der Maximierung seines subjektiven Nutzens handelt, ist es sinnlos, ein reziprokes Verhalten in einer bestimmten Situation nur deshalb zu zeigen, um seine Kooperations- oder Sanktionsbereitschaft zu demonstrieren. Eine solche Demonstration kann in einer ökonomischen Welt nicht glaubwürdig sein. Alle Beteiligten wissen, daß der ›Demonstrant‹ in einer neuen Entscheidungssituation nicht von seinen vorhergehenden Entscheidungen oder ›Demonstrationen‹ abhängig ist. Er wird sie nur dann wiederholen, wenn diese Handlungsweise in Anbetracht aller Umstände wieder die bestmögliche Wahl darstellt. Wenn das aber ohnehin zu erwarten ist, kann er sich ein Handeln allein zu Demonstrationszwecken sparen.

Ein Reziprozitätsmechanismus zur Durchsetzung von Normen kann nach alledem in einer ökonomischen Welt prinzipiell nicht durch einen ›Reputationsmechanismus‹ ergänzt werden⁶³ – wenn man unter einem Reputationsmechanismus das Phänomen versteht, daß die gegenwärtigen Entscheidungen und Handlungen einer Person geeignet und erforderlich sind, um Erwartungen über ihre zukünftigen Entscheidungen und Handlungen zu begründen.⁶⁴ Wenn seine Mitbürger seine entscheidungsrele-

⁶² Damit erhält die Hoffnung einen erheblichen Dämpfer, daß das ›Wunder des Marktes‹ auch zur individuellen Moral der Marktteilnehmer entscheidend beitragen kann. Insofern ihre Tauschbeziehungen nicht den Charakter kontinuierlicher persönlicher Beziehungen haben – was auf einem modernen Markt zwar vorkommt, aber nicht die Regel ist –, werden die ›sozialen Netzwerke‹ auf einem Markt rationale Nutzenmaximierer kaum zu einer freiwilligen Normkonformität motivieren. Der Markt wäre in einer ökonomischen Welt demnach tatsächlich auf eine ›externe Moralzufuhr‹ angewiesen.

⁶³ Dieses Problem läßt sich auch nicht dadurch lösen, daß man, wie in der Spieltheorie üblich, Reputationsstrategien und ihre Auszahlungen testet. Damit wird das Problem, inwieweit die Anwendung einer solchen Strategie *im Einzelfall* von einem Standpunkt rationaler Nutzenmaximierung aus begründet ist, einfach umgangen.

⁶⁴ Mit einem Reputationsmechanismus werde ich mich im Teil III noch ausführlich beschäftigen. Für die Analyse interpersonalen Reziprozität unter Einschluß von ›Reputa-

vanten Präferenzen kennen, ist eine Investition in einen ›guten Ruf‹ für einen Homo oeconomicus kein Kapital, das sich in der Zukunft verzinst. Sie wissen, daß er als rationaler Nutzenmaximierer seine Entscheidungen ausschließlich aufgrund der Abwägung trifft, welche seiner jeweils gegebenen Alternativen *aktuell* die vorteilhaftesten Konsequenzen für ihn hat. Die Vergangenheit ist insoweit für ihn prinzipiell ohne Bedeutung.⁶⁵ Er wird in seinem Verhalten allein durch die Gegenwart und Zukunft bestimmt. Weder kann das Faktum einer vergangenen Entscheidung einen direkten Einfluß auf die gegenwärtige Willensbildung und den aktuellen Entscheidungsprozeß eines rationalen Nutzenmaximierers haben, noch kann man aus diesem Faktum auf eine mögliche *Disposition* schließen, in bestimmten Situationen unabhängig von einer Nutzenabwägung gleichartige Entscheidungen zu treffen: ganz einfach deshalb nicht, weil rationale Nutzenmaximierer nach den Prämissen eines ökonomischen Verhaltensmodells solche Dispositionen nicht besitzen *können*. Ein durch die Vergangenheit determiniertes Entscheidungsverhalten würde das Modell des Homo oeconomicus ebenso wie eine normgebundene Handlungsweise oder die Einnahme eines internen Standpunkts gegenüber Normen sprengen.⁶⁶

Ein Homo oeconomicus ist insofern ein ›Mann ohne Eigenschaften‹, eine Person ohne individuelle Charakterzüge und Handlungsdispositionen – einem Homo oeconomicus kann man aus diesem Grund auch niemals ›vertrauen‹, weder im guten noch schlechten Sinn. Er ist berechenbar

tionseffekten« vgl. Axelrod 1988, 80 ff., 131 ff.; Kreps/Wilson 1982; Kreps/Milgrom/Roberts/Wilson 1982; Lahno 1995, 207 ff.; Milgrom/Roberts 1982; Raub/Weesie 1990; Rowe 1989, 36 ff.; Wilson 1985.

⁶⁵ »Die ökonomische Theorie *schaut nach vorn*. Das Vergangene läßt der Ökonom ruhen. Güter und Leistungen werden getauscht mit einem Blick in die Zukunft, nicht in die Vergangenheit.« (Heath 1976, 59; meine Übersetzung)

⁶⁶ Zu dieser Eigenschaft des Homo oeconomicus vgl. im einzelnen Kliemt 1984; 1987; 1993a; 1993b; in der technisch orientierten spieltheoretischen Literatur vor allem Güth/Leininger/Stephan 1991; Selten 1965; 1975. Nicholas Rowe zieht aus dieser Tatsache weitreichende Konsequenzen: »Für einen rationalen Handlungs-Individualisten ist die Vergangenheit für immer vorbei. Er wird deshalb niemals einer Abschreckungsstrategie folgen, bei der gegenwärtige Handlungen unvermeidlich auf vergangenen Ereignissen beruhen. ... Aus diesem Grund ist der Handlungs-Individualismus mit der Existenz sozialer Institutionen logisch unvereinbar.« (Rowe 1989, 74f.; meine Übersetzung) Diese Schlußfolgerung ist aber zumindest in ihrem zweiten Teil *falsch*, da eine Reziprozitätsstrategie zur Durchsetzung sozialer Normen in kontinuierlichen Beziehungen rein folgenorientiert sein kann. Die Praktizierung einer bedingten Kooperationsbereitschaft ist hier nicht als Reaktion auf Vergangenes rational begründet, sondern als *aktuell* wirksame Veränderung der Handlungsoptionen bzw. Erwartungswerte eines Interaktionspartners.

und unberechenbar zugleich: berechenbar, weil er in jeder Situation nur die jeweiligen Folgen seines Handelns und seinen subjektiven Nutzen im Auge hat; unberechenbar, weil er ohne Bindung an seine eigene Biographie und Vergangenheit entscheidet und handelt. Diese Bindungs- und Charakterlosigkeit läuft seinen eigenen Interessen letzten Endes zuwider, obwohl gerade sie ihm auf den ersten Blick alle Optionen läßt und eine volle Entscheidungsfreiheit ermöglicht.

3. Der Schleier des Nichtwissens

Für eine kontinuierliche persönliche Beziehung ist es voraussetzungsgemäß nicht nur kennzeichnend, daß sich der soziale Austausch zwischen den Beteiligten regelmäßig wiederholt, sondern auch, daß sie über ihre Handlungsweisen wechselseitig vollständig *informiert* sind. Wäre es möglich, auf diese Informationen teilweise zu verzichten, ohne den Reziprozitätsmechanismus zu gefährden, dann erhielte eine Strategie interpersonaler Reziprozität einen erheblich vergrößerten Wirkungsbereich.

Das gilt insbesondere für die Durchsetzung von Fairneßnormen. Während eine Förderung oder Beeinträchtigung individueller Güter der Natur der Sache nach häufig mit einem unmittelbaren persönlichen Kontakt und damit einer Kenntnis der jeweiligen Akteure und ihrer Handlungsweisen verbunden ist, muß man in bezug auf eine Förderung oder Beeinträchtigung kollektiver Güter mit einer grundsätzlich anderen Situation rechnen. In der Regel sind die Handlungsweisen einer ganzen Gruppe von Personen relevant. Viele kollektive Güter sind von Beiträgen abhängig, die im Einzelfall nicht nur als Beitragsleistung zu dem betreffenden Gut marginal beiben, sondern im wahrsten Sinne des Wortes als Einzelphänomene auch nicht ›spürbar‹ sind. Darüber hinaus ist in vielen Fällen noch nicht einmal eine räumliche Nähe zwischen den relevanten Personen notwendig. Ein rumänischer Fabrikbesitzer kann meine Umwelt ebenso verschmutzen wie mein Nachbar. Bei Fairneßnormen, die eine Bereitstellung kollektiver Güter sichern sollen, wird es häufig schwierig sein, den Tatbestand des einzelnen Normverstosses überhaupt festzustellen, und noch schwieriger kann es dann sein, einen festgestellten Tatbestand einem konkreten Individuum zuzurechnen.

Im Hinblick auf die vollständige Information der Beteiligten ist nun aber leichter als im Hinblick auf die Kontinuität ihrer persönlichen Beziehung zu erkennen, daß sie in einer ökonomischen Welt im Normalfall eine notwendige Bedingung für einen wirksamen Mechanismus interpersonaler

ler Reziprozität ist. Ein *anonymer* Normbruch ist möglich, wenn der Tatbestand des Normbruchs selber unbekannt bleibt oder einem Täter nicht zugerechnet werden kann, bzw. wenn es sich für die Norminteressenten nicht auszahlt, den Schleier der Anonymität zu lüften und die Kosten für die Aufdeckung eines Normbruchs oder die Identifikation und Verfolgung eines Täters zu tragen. Eine Strategie interpersonaler Reziprozität muß dann ins Leere gehen. Bei einem unbemerkt bleibenden Normbruch ist das offenkundig: Wenn ein Norminteressent nicht weiß, daß die von ihm gewünschte Norm gebrochen wird, kann er auf diese Tatsache trivialerweise auch nicht reagieren.

Nicht ganz so eindeutig ist die Situation, wenn der Normbruch selber entdeckt wird, der Täter jedoch nicht zu identifizieren und zu fassen ist, jedenfalls nicht mit Kosten, die für die Norminteressenten annehmbar wären. In diesem Fall ist eine reziproke Reaktion der Norminteressenten auf ein normabweichendes Verhalten nicht von vornherein *ausgeschlossen*. Sowohl bei einem bekannt gewordenen Bruch von Interpersonalitätsnormen als auch von Fairneßnormen *kann* ein Norminteressent seinerseits auch dann mit einem Normbruch reagieren, wenn ihm der Täter unbekannt bleibt. Wäre aber eine solche Reaktion rational begründet?

Reagierte ein Norminteressent angesichts einer anonymen Verletzung seiner Individualgüter ›ziellos‹ mit einer Schädigung der individuellen Güter anderer Personen, dann würde er nur die friedliche Kooperation mit denjenigen gefährden, mit denen er noch eine funktionierende Beziehung unterhält, ohne daß er in der Regel große Chancen hat, den eigentlichen Täter zu treffen. Selbst wenn ein Akteur in einer sozialen Gruppe lebt, in der er regelmäßig unter anonymen Normbrüchen zu leiden hat, ist es für ihn besser, die Kooperation und Normgeltung wenigstens in den Bereichen aufrechtzuerhalten, in denen aufgrund der Transparenz der Beziehungen anonyme Normbrüche nicht möglich sind.⁶⁷

Was die Durchsetzung von Fairneßnormen betrifft, so stellt sich die Situation prima facie anders dar, weil eine reziproke Reaktion von Norminteressenten, die ihrerseits in der Verweigerung eines positiven Beitragsverhaltens besteht, im Prinzip auch die Interessen eines unbekanntes Täters an dem betreffenden Kollektivgut tangieren würde – die Feststellung der Identität des Täters könnte somit als ebenso überflüssig erscheinen wie die Notwendigkeit, seiner habhaft zu werden. Es wurde aber bereits

⁶⁷ Eine Ausnahme von dieser Regel könnte es allenfalls in sehr kleinen Gruppen geben, in denen die Wahrscheinlichkeit genügend hoch ist, daß man auch mit einer ›ziellosen‹ Sanktion den eigentlichen Täter trifft.

festgestellt, daß Fairneßnormen grundsätzlich nur durch eine Sanktionsstrategie durchgesetzt werden können, die auf eine ›spiegelbildliche‹ Antwort verzichtet und Sanktionen in gleicher Weise wie bei der Übertretung von Interpersonalitätsnormen an das konkrete Individuum adressiert, das tatsächlich Urheber eines normabweichenden Handelns ist.

Unvollständige Informationen über Identität und Handlungsweise der Normadressaten zerstören demnach den Mechanismus interpersonaler Reziprozität ebenso wie eine fehlende gemeinsame Zukunft von Norminteressenten und Normadressaten. Der Schatten der gemeinsamen Zukunft darf nicht durch einen Schleier des Nichtwissens verdeckt werden. Die Transparenz sowie die Iteration sozialer Kontakte in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen sind tatsächlich nicht nur hinreichende, sondern auch notwendige Voraussetzungen für die Wirksamkeit interpersonaler Reziprozität in einer ökonomischen Welt.⁶⁸ Nur wenn man als Norminteressent über die Verhaltensweisen der Normadressaten informiert ist und fortlaufend Kontakt mit ihnen hat, wird man durch eine bedingte Kooperations- und Sanktionsbereitschaft erfolgreich zur Durchsetzung von Interpersonalitäts- und Fairneßnormen beitragen können. Nimmt dagegen die Mobilität und Anonymität sozialer Beziehungen zu, dann werden die individuellen Möglichkeiten und Ressourcen des einzelnen Norminteressenten zunehmend entwertet. Er wird immer weniger in der Lage sein, mit seinen persönlichen Mitteln für den Schutz und die Bereitstellung individueller und kollektiver Güter zu sorgen.

Mobilität und Anonymität machen allerdings rationale Nutzenmaximierer als Norminteressenten nicht nur zu potentiell Geschädigten, sondern als Normadressaten auch zu potentiellen Schädigern. Als konsequente Opportunisten werden sie die Gelegenheiten zu unsanktionierten Normbrüchen selber rückhaltlos wahrnehmen. Rationale Nutzenmaximierer sägen insofern selber an dem Ast, auf dem sie sitzen. Zumindest außerhalb ihrer Bezugsgruppen droht ihnen durch ihr eigenes Verhalten der Rückfall in einen für *alle* schädlichen ›Naturzustand‹.

C. Die Grenzen individueller Sanktionsmacht

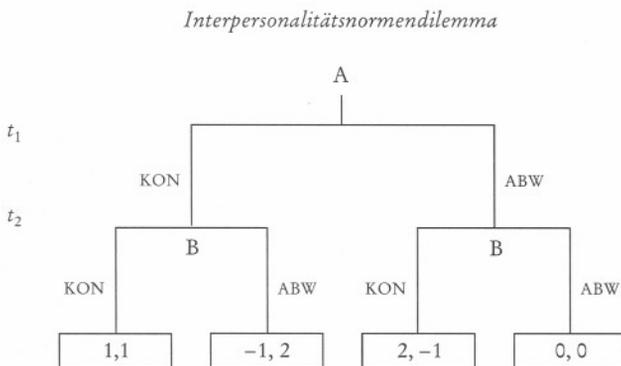
1. Interpersonalitäts- und Fairneßnormendilemma

Das grundlegende Problem, vor dem rationale Nutzenmaximierer als Norminteressenten außerhalb von kontinuierlichen persönlichen Beziehungen stehen, hat die Form eines für sie exemplarischen Dilemmas. Die-

⁶⁸ Vgl. dazu die Literaturhinweise in den Fußnoten 39 und 46.

ses Dilemma besteht darin, daß unter den Bedingungen fehlender sozialer Interdependenz individuell-rationales, nutzenmaximierendes Handeln für die Beteiligten in eine Situation führt, die gerade von einem Standpunkt rationaler Nutzenmaximierung aus für sie unerwünscht ist. Fehlen die Anreize für eine Strategie interpersonaler Reziprozität, gibt es für keinen von ihnen einen Grund, normkonform zu handeln. Es entsteht so eine Lage, in der sie schlechter gestellt sind, als wenn sie die Normen befolgen würden, deren Erfüllung sie sich voneinander wünschen. Obwohl gemeinsame Wünsche und ein gemeinsames Interesse der Beteiligten an wechselseitiger Normkonformität vorhanden sind, kann es ihnen nicht gelingen, durch einen entsprechenden gemeinsamen Willen diesen Zustand zu realisieren. Es bildet sich eine Kluft zwischen Wunsch und Willen, die zumindest mit rein individuellen Strategien nicht mehr zu überbrücken ist.

Die allgemeine Struktur des Dilemmas läßt sich – zunächst für Interpersonalitätsnormen – in folgendem Entscheidungsbaum zweier Akteure A und B darstellen,⁶⁹ wobei die ersten Ziffern in den Zellen jeweils die Nutzenwerte der entsprechenden Handlungsalternativen für A darstellen, die zweiten Ziffern die Nutzenwerte für B. A hat zum Zeitpunkt t_1 die Alternative zu einem normkonformen (KON) oder normabweichenden (ABW) Verhalten, B kann zum Zeitpunkt t_2 seinerseits Konformität oder Abweichung wählen.



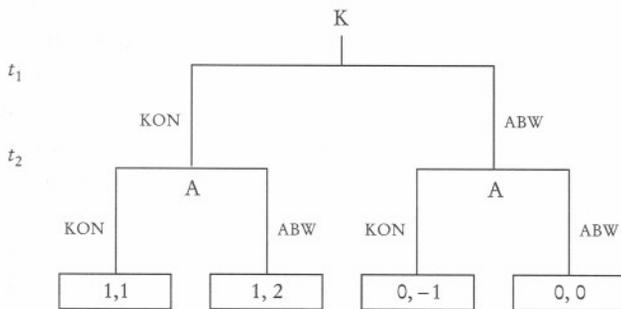
⁶⁹ Zur Darstellung und Analyse des Gefangenendilemmas und anderer sozialer Dilemmata vgl. etwa Diekmann/Mitter 1986; Luce/Raiffa 1957; Rapoport/Chammah 1965; Ullmann-Margalit 1977; Voss 1985. Eine besonders prägnante und anschauliche Darstellung gibt Hofstadter 1983.

Außerhalb von kontinuierlichen persönlichen Beziehungen wissen die Akteure, daß der Kontakt zu ihrem Interaktionspartner zu einem bestimmten Zeitpunkt endet oder daß ihre Identität bzw. Handlungsweise unbekannt bleibt. Auf beide Fälle ist der Entscheidungsbaum anwendbar, denn in beiden Fällen gilt, daß es für A und B unabhängig vom Verhalten des anderen besser ist, normabweichend zu handeln. Da die eigene Handlungsweise auf das Verhalten des anderen keinen Einfluß haben kann – entweder weiß er nichts von der Handlung, kennt ihren Urheber nicht, oder die Beziehung steht vor dem Ende und eine weitere Rücksichtnahme zahlt sich nicht aus –, wäre die eigene Normkonformität nur ein überflüssiges, im schlimmsten Fall sogar einseitiges Opfer.

Das Ergebnis ist: Sowohl A als auch B werden die Alternative des normabweichenden Verhaltens wählen und unter dem Gesichtspunkt rationaler Nutzenmaximierung auch wählen *müssen*. Ihr Dilemma: Indem sie beide rational begründet normabweichend handeln, realisieren sie einen geringeren Nutzen als wenn sie beide gemeinsam normkonform handeln würden. Der *gemeinsame* Wunsch und das *gemeinsame* Interesse sind für sie unter den gegebenen Bedingungen ebensowenig zu realisieren wie ihre individuellen Wunschträume, daß nur der jeweils andere sich normkonform verhalten möge.

Im Hinblick auf Fairneßnormen vereinfacht sich die Situation, ohne daß die unvorteilhaften Konsequenzen für die Beteiligten vermieden werden. Es geht in diesem Fall um die Beziehung zwischen dem Verhalten von A als einer Einzelperson und dem Verhalten eines – für die Erstellung eines Kollektivguts relevanten – Kollektivs K. Aufgrund eines fehlenden Schattens der Zukunft oder der Gelegenheit zu anonymen Normbrüchen wird das Verhalten von A von den Mitgliedern von K weder positiv noch negativ sanktioniert. Das Verhalten des Kollektivs K stellt so für A eine gegebene, von ihm nicht beeinflussbare Randbedingung seines Handelns dar. Die ersten Ziffern repräsentieren in diesem Fall die Nutzenwerte für die einzelnen Mitglieder des Kollektivs K, während die zweiten Ziffern die Nutzenwerte für A darstellen – wobei aufgrund der Insignifikanz des individuellen Beitragsverhaltens die Entscheidungen von A keine Nutzenveränderung für die Mitglieder von K verursachen. A hat zum Zeitpunkt t_2 die Alternative zwischen einem normkonformen oder normabweichenden Verhalten und entscheidet dabei entweder angesichts einer kooperativen oder angesichts einer unkooperativen Handlungsweise im Kollektiv K, d.h. entweder wird das betreffende Kollektivgut von K zur Verfügung gestellt oder nicht.

Fairneßnormendilemma



Solange die Nutzenwerte der Handlungsalternativen von A aufgrund fehlender sozialer Interdependenz von den Mitgliedern von K nicht durch Sanktionen verändert werden, ist es für A unabhängig davon, welche Handlungsweise im Kollektiv K vorherrschend ist, immer besser, die normabweichende Handlung zu wählen. Wird das Kollektivgut ohnehin nicht zur Verfügung gestellt, wäre ein ›faïres‹ Verhalten von A sinnlos; ist das Kollektivgut jedoch gesichert, kann A von dem fairen Verhalten im Kollektiv K kostenlos profitieren, ohne befürchten zu müssen, daß seine Beitragsverweigerung an dem für ihn günstigen Kollektivverhalten etwas ändert. Ein Dilemma für alle Beteiligten entsteht aus dieser Situation, weil diese Kalkulation nicht nur für A, sondern für *jedes* Mitglied des Kollektivs K gegenüber den restlichen Mitgliedern des Kollektivs zutrifft. Man landet so bei dem für alle unerfreulichen Zustand einträchtiger ›Unfairneß‹, in dem das gewünschte Kollektivgut keinem zur Verfügung steht. Eine gemeinsame Befolgung einer Fairneßnorm, durch die der Nutzen aus einem Kollektivgut für jeden einzelnen seine Beitragskosten überwiegen würde, ist unter diesen Bedingungen nicht zu erreichen.

Das Dilemma, das sich für rationale Nutzenmaximierer aus einer Struktur mit fehlender sozialer Interdependenz ergibt, läßt sich auf der Grundlage individuell-strategischen Handelns nicht überwinden. Ihr gemeinsamer Wunsch nach der Geltung von Normen, die eine für alle Seiten nützliche Kooperation gewährleisten, ist nicht zu verwirklichen. Allerdings ist es mehr als irreführend, in diesem Zusammenhang von »normgenerierenden« Situationen zu sprechen.⁷⁰ Es handelt sich zwar um Situationen, in denen ein ›Normbedarf‹, ein Wunsch nach wirksamen Normen entsteht. Gleichzeitig *verhindern* diese Situationen aber, daß dieser Bedarf

⁷⁰ Etwa Ullmann-Margalit 1977, 9 f., 22, oder Voss 1985, 122 ff.

auch gedeckt und der Wunsch erfüllt werden kann. Sie sind also gerade *keine* Situationen, die Normen ›generieren‹. Ebenso wenig wie die Tatsache, daß ein Akteur den Wunsch hat, daß alle anderen außer ihm bestimmte Normen befolgen, zu einer ›normgenerierenden‹ Situation führt, führt hier der *gemeinsame* Wunsch zu einer solchen Situation. Vielmehr wird in bezug auf dilemmatische Strukturen dieser Art erneut deutlich, daß man in ökonomischen Theorien sorgfältig zwischen einer Erklärung für die – individuellen oder gemeinsamen – *Wünsche* von Akteuren einerseits und einer Erklärung für den handlungsdeterminierenden *Willen* dieser Akteure andererseits unterscheiden muß. Die erste Erklärung ist notwendig für die zweite; aber keineswegs hinreichend.

Darüber hinaus entsteht ein Normbedarf bzw. ein Norminteresse unter rationalen Nutzenmaximierern – wie gesehen – bereits ganz unabhängig von dilemmatisch strukturierten sozialen Situationen. Gerade *dann* kann er auch zu einem gemeinsamen Wunsch *und* zu einer normgenerierenden Situation führen, in der dieser Wunsch in wirksame Handlungsmotive umgesetzt wird. Situationen mit dem geschilderten Dilemma sind dadurch charakterisiert, daß sie *zusätzlich* ein spezielles ›Durchsetzungsdefizit‹ für die gewünschten Normen erzeugen, weil es für rationale Nutzenmaximierer unter diesen Bedingungen keinen Grund, sondern im Gegenteil spezielle *Hindernisse* gibt, ihren Wunsch nach der Geltung von Normen in einen wirksamen Handlungswillen umzusetzen.

Solche Situationen sind folglich weniger ›normgenerierende‹ als vielmehr ›normverhindernde‹ Situationen, für deren Überwindung es in einer ökonomischen Welt besonderer, nämlich *kollektiver* Anstrengungen bedarf. Allenfalls läßt sich von ›*institutionen-generierenden*‹ Situationen in dem Sinne sprechen, daß sie bei den beteiligten Individuen den ›Nachfolgewunsch‹ nach gesellschaftlichen Einrichtungen erzeugen, die an der Stelle individueller Normgeber als Normgaranten die Normdurchsetzung und die gewünschte Einflußnahme auf die Normadressaten ›übernehmen‹ – wie die Norminteressenten *diesen* Wunsch in einen wirksamen Willen umsetzen können, läßt sich allerdings der Struktur des Dilemmas ebenfalls nicht entnehmen. Im Gegenteil: Prima facie muß es so scheinen, als wenn die Verwirklichung dieses Wunsches mit den gleichen Problemen belastet ist.

2. Normgeltung als öffentliches Gut

Das Problem, auf welchem Wege Wünsche nach bestimmten Verhaltensweisen erfüllt werden können, wenn man die betreffenden Personen nicht kennt, in keinem regelmäßigen persönlichen Kontakt mit ihnen steht oder über ihre Handlungsweisen nicht informiert sein kann, ist kein Randproblem. Es gehört zu den Kernproblemen der modernen Gesellschaft. Das ›Problem der sozialen Ordnung‹ wäre in dieser Gesellschaft grundsätzlich nicht lösbar, wenn es keine Lösung für das Problem gäbe, wie man auch unter den Bedingungen von Mobilität und Anonymität eine ausreichend stabile Normgeltung herbeiführen kann. Dauerhafte und enge persönliche Beziehungen wird ein Individuum in der Regel nur zu relativ wenigen Personen unterhalten (können). Zumindest in der Gesellschaft der Neuzeit leben Menschen aber typischerweise in großen Gruppen zusammen, so daß für die Interessen des einzelnen die Handlungen einer Vielzahl von Personen relevant sind, die er vielleicht nie oder nur einmal im Leben trifft, deren Handlungsweisen ihm unbekannt bleiben, bei denen er weiß, daß eine Beziehung zu ihnen kurzfristiger Natur ist, oder deren Entscheidungen er nicht beeinflussen kann. In einer solchen Gesellschaft wird man durch die Verschmutzung der Umwelt und mangelnde Wahlbeteiligung geschädigt, von Diebstählen und Raubüberfällen bedroht oder muß mit Betrug und Vertragsbruch rechnen, ohne daß man die potentiellen Täter immer kennt, geschweige denn mit ihnen in einer näheren persönlichen Beziehung steht.

Wenn eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung nicht nur für archaische Stammesgesellschaften oder isolierte Bergdörfer interessante Aussagen und Erklärungen liefern will, dann müssen diese spezifischen Lebensbedingungen der modernen Gesellschaft sich auch in der ökonomischen Modellwelt widerspiegeln. Solche Bedingungen, unter denen die Probleme der Mobilität und Anonymität nicht die Ausnahme, sondern die Regel sind, sollen zusammenfassend als Leben in *anonymen sozialen Beziehungen* oder in einer *anonymen Gruppe* bezeichnet werden. Ein Leben in einer anonymen Gruppe ist allerdings nicht gleichbedeutend damit, daß ein Akteur *nur* noch anonyme soziale Beziehungen zu anderen Menschen hat. In der Regel wird er *sowohl* Mitglied in einer Bezugsgruppe *als auch* in einer anonymen Gruppe sein. Das hat die wichtige Konsequenz, daß ein Akteur die spezifischen Vorteile, die sich aus der Integration in eine Bezugsgruppe ergeben, im Kontext einer anonymen Gruppe nicht verlieren muß.⁷¹

⁷¹ Vgl. Vanberg/Buchanan 1988; Schüßler 1990, 61 ff.; Vanberg/Congleton 1992.

Die begrenzte Reichweite interpersonalen Reziprozität hat allerdings zur Folge, daß einem Akteur in einer ökonomischen Welt außerhalb seiner Bezugsgruppe ein ›Krieg aller gegen alle‹ droht, weil es an wirksamen Interpersonalitätsnormen mangelt und er sich gegen Handlungen schützen und zur Wehr setzen muß, die sich gegen seine Person und seine individuellen Güter richten. Darüber hinaus muß er um die Bereitstellung und Erhaltung öffentlicher Güter bangen, sofern diese auf die Wirksamkeit von Fairneßnormen angewiesen sind. So droht in anonymen Gruppen eine Situation zu entstehen, die den Interessen aller Beteiligten zuwiderläuft. Da jeder Akteur in einer ökonomischen Welt als rationaler Nutzenmaximierer dem gleichen Kalkül folgt wie seine Mitmenschen, wird er ungeachtet der eigenen Wünsche nach anderen Verhältnissen selber an der Produktion der von ihm gefürchteten Gefahren und Übel mitwirken. Außerhalb der eigenen Bezugsgruppe gibt es für keinen der Beteiligten einen Anreiz, ein normkonformes Verhalten zu praktizieren und durchzusetzen, und es gibt keinen Grund, ein solches Verhalten von anderen zu erwarten.

Daran ändert auch die Tatsache nichts, daß von einem Standpunkt rationaler Nutzenmaximierung aus eine stabile Normgeltung auch außerhalb der eigenen Bezugsgruppe *wünschenswert* ist. Ein Zustand *allgemeiner* Befolgung der Normen einer Kernmoral würde nach wie vor einem Zustand vorgezogen, in dem *niemand* ein solches Verhalten zeigt. Auch in einer anonymen Gruppe existiert ein gemeinsames ›Gruppeninteresse‹ und ein gemeinsamer ›Gruppenwunsch‹ nach einer Etablierung und Absicherung derjenigen Normen, die im Rahmen einer Bezugsgruppe tatsächlich etabliert und abgesichert werden können. Es entsteht die paradox wirkende Situation, daß eine Gruppe von rationalen Personen unfähig ist, einen Zustand zu verwirklichen, den jedes Mitglied dieser Gruppe wünscht und dessen Verwirklichung auch unzweifelhaft innerhalb der Handlungsmöglichkeiten der Beteiligten liegt.

Die Geltung von Interpersonalitäts- und Fairneßnormen wird so in einer anonymen sozialen Gruppe selber zu einem öffentlichen Gut, das ebenfalls mit dem typischen ›Kollektivgutproblem‹ belastet ist. Insofern sich rationale Nutzenmaximierer die Geltung von Fairneßnormen gewünscht haben, um solche Kollektivgutprobleme bei anderen Gütern zu lösen, müssen sie feststellen, daß der Arzt sich an der Krankheit des Patienten angesteckt hat und selber ärztlicher Hilfe bedarf.⁷² ›Kollektive-

⁷² Zur Interpretation sozialer Normgeltung als Kollektivgut vgl. Vanberg 1982, 147 ff.; Vanberg/Buchanan 1988; Voss 1985, 178 ff.; Kliemt 1988.

und ›individuelle‹ Rationalität geraten in einen Gegensatz, das ›Allgemeinwohl‹ tritt in dieser Konstellation auch dann in einen Gegensatz zur individuellen Interessenwahrnehmung, wenn dieses ›Allgemeinwohl‹ gleichermaßen im Interesse aller beteiligten Individuen ist.

Um die spezifische Natur des Kollektivgutproblems zu erkennen, das im Zusammenhang mit der Etablierung sozialer Normen auftreten kann, ist es zweckmäßig, etwas differenzierter als bisher zwischen einem Kollektivgutproblem *erster* sowie einem Kollektivgutproblem *zweiter* und *dritter Stufe* zu unterscheiden. Während ein Kollektivgutproblem erster und zweiter Stufe mit dem Instrument der Norm *gelöst* werden kann, wird bei einem Auftreten eines Kollektivgutproblems dritter Stufe die Norm *selber* von diesem Problem ›befallen‹. Eine solche ›Fortpflanzung‹ des Problems ist im Prinzip auch gar nicht überraschend, denn jedes Mittel, um ein Kollektivgutproblem zu lösen und ein Kollektivgut bereitzustellen, ist ja selber wiederum ein Kollektivgut und damit anfällig für dessen charakteristische Schwäche.

1. *Das Fairneßproblem.* Unter einem Kollektivgutproblem erster Stufe soll das Problem verstanden werden, daß die Natur von Kollektivgütern Anreize erzeugen kann, die Beitragslasten unfair zu verteilen. Solange die Bereitstellung eines Kollektivguts von den individuellen Beiträgen bestimmter Mitglieder einer Gruppe abhängt, deren Nutzenerwartung aus ihren Beiträgen über ihren Beitragskosten liegt, wird dieses Kollektivgut in der Regel zwar bereitgestellt. Häufig wird dies aber unter mehr oder weniger unfairen Bedingungen geschehen, und die Beitragsleistenden werden sich von einer Gruppe von Trittbrettfahrern ausgebeutet sehen.⁷³

2. *Das Insignifikanzproblem.* Ein Kollektivgutproblem zweiter Stufe entsteht, wenn die Mitglieder einer sozialen Gruppe *nicht* davon ausgehen können, daß der Nutzen aus ihren individuellen Beiträgen für ein Kollektivgut über ihren Beitragskosten liegt. Das wird dann der Fall sein, wenn die individuellen Beiträge für die Bereitstellung des Kollektivguts relativ bedeutungslos oder sogar vernachlässigbar sind. Für den einzelnen fehlt dann der Anreiz, einen Beitrag zu leisten, weil er in Relation zu dem notwendigen Gesamtaufkommen für die Erstellung des Kollektivguts ›insignifikant‹ bleibt. Es droht die Gefahr, daß niemand Beiträge leistet und das Kollektivgut nicht zur Verfügung gestellt wird.

3. *Das Interdependenzproblem.* Unter einem Kollektivgutproblem dritter Stufe soll schließlich das Problem verstanden werden, daß es für

⁷³ Für eine ausführliche Analyse dieser Konstellation vgl. de Jasay 1989, 125 ff.

die einzelnen Mitglieder einer sozialen Gruppe keinen Anreiz gibt, Beiträge für ein Kollektivgut zu leisten, weil ein Insignifikanzproblem vorliegt *und* weil aufgrund fehlender kontinuierlicher Beziehungen zwischen den Gruppenmitgliedern eine Strategie interpersonaler Reziprozität zur Durchsetzung von Fairnessnormen unwirksam ist. Auch in diesem Fall droht die Gefahr, daß das betreffende Kollektivgut nicht bereitgestellt wird.

Während die Kollektivgutprobleme der ersten und zweiten Stufe – das Fairness- und Insignifikanzproblem – unter bestimmten Bedingungen durch die Ingeltungsetzung von Fairnessnormen *überwunden* werden können, droht bei Vorliegen eines Interdependenzproblems die Gefahr, daß ein Kollektivgut endgültig nicht zur Verfügung gestellt werden kann. Solange kein Interdependenzproblem auftritt, kann es für den einzelnen rational begründet sein, auch dann in das Beitragsverhalten der anderen zu investieren, wenn sein direkter individueller Beitrag für das Kollektivgut selber bedeutungslos ist. Fehlen jedoch kontinuierliche persönliche Beziehungen zu den relevanten Personen, dann ist eine solche Investition nicht mehr von individuellem Nutzen.

Das Auftreten eines Interdependenzproblems besteht näher besehen in einer *Wiederholung* des Insignifikanzproblems auf der Ebene der Normgeltung – man kann deshalb auch von einem Insignifikanzproblem höherer Ordnung sprechen. Dieses Insignifikanzproblem höherer Ordnung tritt genau dann auf, wenn außerhalb von kontinuierlichen persönlichen Beziehungen das Sanktionsverhalten des einzelnen als Beitrag für die Beeinflussung des normrelevanten Verhaltens der Normadressaten ›insignifikant‹ bleibt, wenn die Kosten, die ein reziprokes Verhalten für ihn verursacht, den Nutzen übersteigen, der ihm aus diesem Verhalten erwächst. Während das ›normale‹ Insignifikanzproblem vor allem das *proportionale Verhältnis* zwischen dem Beitragsaufkommen des einzelnen und dem Gesamtbeitragsaufkommen für ein Kollektivgut betrifft, betrifft das Interdependenzproblem vor allem die *kausale Relation* zwischen dem Beitragsverhalten des einzelnen und dem Beitragsverhalten der übrigen Mitglieder einer Gruppe.

Es ist trivial, daß *dieses* Problem nicht mehr durch eine Etablierung von Normen auf der Grundlage interpersonaler Reziprozität gelöst werden kann, denn wenn dem Phänomen der Insignifikanz das Problem der mangelhaften sozialen Interdependenz zugrunde liegt, ist einer reziproken Handlungsstrategie der Boden grundsätzlich entzogen. Insignifikanzprobleme können nur solange durch individuell durchgesetzte Normgeltung gelöst werden, solange kein Interdependenzproblem auftritt, solange sich

also Insignifikanzprobleme auf der Ebene des Kollektivguts der Normgeltung nicht wiederholen.

In anonymen Gruppen tritt ein Interdependenzproblem aber nicht nur bei Fairnessnormen auf, sondern auch bei Interpersonalitätsnormen. Im Rahmen anonymer Beziehungen würde ein Normgeber, der durch sein Sanktionsverhalten zu einer Durchsetzung von Interpersonalitätsnormen beiträgt, für die betreffende soziale Gruppe – ohne daß dieser Leistung ein entsprechender Vorteil für ihn selber gegenübersteht – ein Kollektivgut zur Verfügung stellen. Das normkonforme Handeln derjenigen Personen, die er durch sein Sanktionsverhalten zur Normkonformität bewegt, käme zumindest potentiell allen Mitgliedern der sozialen Gruppe zugute. Das gleiche würde auf den Normadressaten zutreffen, der regelmäßig Interpersonalitätsnormen befolgt. Auch er würde durch sein Verhalten für die anderen Gruppenmitglieder einen Nutzen erzeugen, ohne daß er mit einer Gegenleistung von denjenigen rechnen könnte, die von seinem Wohlverhalten profitieren.

Die Aufschlüsselung verschiedener Aspekte des Kollektivgutproblems relativiert die häufig vorgenommene *direkte* Gleichsetzung zwischen dem Kollektivgutproblem und dem ›Problem‹ oder ›Dilemma der großen Zahl‹.⁷⁴ Die große Zahl der Mitglieder einer sozialen Gruppe ist aber nur eine mögliche – wenn auch empirisch sicherlich vorherrschende – Ursache für Situationen, in denen der einzelne keinen Anreiz hat, seinen Beitrag zu einem von allen gewünschten Gut zu leisten. Die Zahl der Mitglieder einer sozialen Gruppe hat vor allem im Hinblick auf das Insignifikanzproblem unmittelbare Auswirkungen: Je mehr Mitglieder eine soziale Gruppe hat, desto eher wird der Beitrag des einzelnen für den Bestand eines öffentlichen Gutes irrelevant sein. Aber ein solches Insignifikanzproblem ist durch soziale Interdependenz im Prinzip lösbar. Im Kern handelt es sich deshalb bei jedem ungelösten Kollektivgutproblem *letzten Endes* um ein Problem fehlender sozialer Interdependenz⁷⁵ – soziale Interdependenz ist aber mit der Größe einer Gruppe nicht *zwangsläufig* korreliert. Mangelnde soziale Interdependenz kann es zwischen fünf Trappern in der Wildnis ebenso geben wie zwischen den Millionen Einwohnern einer Metropole.

Wird ein rationaler Nutzenmaximierer in einer ökonomischen Welt mit dem für moderne Großgesellschaften typischen Problemen der Anonymität, Mobilität und damit geringer sozialer Interdependenz konfron-

⁷⁴ Exemplarisch: Buchanan 1977.

⁷⁵ In diesem Sinne schon Olson 1968, 44.

tiert, wird er also nach alledem feststellen müssen, daß er seine Wünsche nach einem normkonformen Handeln seiner Mitmenschen nicht mehr in ausreichendem Maße durch eine individuelle Handlungsstrategie verwirklichen kann. Unter diesen Lebensbedingungen fehlt ihm als Norminteressenten die Macht, um seinem Willen gegenüber allen für ihn wichtigen Normadressaten Wirksamkeit zu verleihen. Entsteht für die soziale Ordnung selber ein Kollektivgutproblem, dann werden die Normen dieser Ordnung nicht nur als Instrumente zur Bewältigung von Kollektivgutproblemen unwirksam, sondern drohen selber am Kollektivgutproblem zu scheitern. Friedliche Kooperation und gedeihliches Zusammenleben auf der Basis interpersonaler Reziprozität bleiben so auf die Binnenordnung von Bezugsgruppen beschränkt.

Wäre ein Homo oeconomicus mit seinen Möglichkeiten hier bereits am Ende, so müßte eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung schon vor der Erklärung elementarer Lebensverhältnisse in der neuzeitlichen Gesellschaft kapitulieren. Denn in dieser Gesellschaft ist es offenbar mehr oder weniger gut gelungen, die Geltung von sozialen Normen auch in großen Gruppen mit einer Vielzahl anonymer Beziehungen zu etablieren und zu sichern. Allerdings spielen dabei offenbar nicht nur individuelle Handlungsstrategien in informellen sozialen Beziehungen eine Rolle. Es existieren gesellschaftliche Institutionen und Organisationen, die zentralisiert für eine Durchsetzung ausreichender Normkonformität sorgen.

Nun wurde aber bereits darauf hingewiesen, daß Akteuren auch nach den ›individualistischen‹ Prämissen eines ökonomischen Ansatzes neben dem Instrument *individueller* Zweckverfolgung ebenso die Möglichkeit zur Verfügung steht, einen erwünschten Zustand im Rahmen einer *kollektiven* Zweckverfolgung herbeizuführen. Ihre individuellen Kräfte planvoll in einem gemeinsamen Handeln zusammenzufassen, wird für sie immer dann eine rationale, nutzenmaximierende Entscheidung sein, wenn es die einzige verbleibende (und lohnende) Möglichkeit ist, ihre Wünsche doch noch zu realisieren.

Eine solche Zusammenfassung und Organisation individueller Kräfte ist leicht erkennbar die Grundlage von staatlich-rechtlichen Institutionen. In einer Ergänzung informeller Mechanismen der Normdurchsetzung durch die ›formellen‹ Maßnahmen einer spezialisierten Sanktionsinstanz erblickten deshalb viele Autoren in der ökonomischen Tradition lange Zeit die von Hobbes vorgezeichnete Patentlösung, mit der man die Probleme bei der Etablierung und Durchsetzung einer sozialen Ordnung theoretisch und praktisch elegant überwinden kann. Aus dem Wunsch rationaler Individuen nach der Existenz sozialer Normen und ihrer Einsicht

in die Grenzen für eine anarchische Entstehung einer solchen Ordnung sollte sich konsequenterweise der Wunsch nach einem staatlichen ›Leviathan‹ entwickeln, nach einer öffentlichen Organisation, die nunmehr die benötigte Durchsetzung der Normen einer sozialen Ordnung leistet. Es erschien auch von einem Standpunkt individueller Nutzenmaximierung aus gesehen nur folgerichtig, daß individuelle Handlungsstrategien durch Organisationen und Institutionen ergänzt werden müssen, wenn sich kollektive Handlungsformen als effizienter erweisen.

Aber auch im Kontext kollektiven Handelns ist ein rational begründeter Wunsch allein noch kein wirksamer Wille. Man muß sich auch in diesem Zusammenhang vor ›quasi-funktionalistischen‹ Erklärungen hüten. Staatliche und rechtliche Organisationen der Normdurchsetzung fallen nicht vom Himmel. Sie müssen von den Mitgliedern einer Gesellschaft geschaffen und erhalten werden. Warum sollte aber die Bereitstellung einer für alle nützlichen Organisation dem Kollektivgutproblem eher entgehen als die Etablierung einer für alle nützlichen Normgeltung: »Woher kommt für die beteiligten Individuen das Motiv, den Institutionen zur Durchsetzung zu verhelfen?«⁷⁶ Auch die Entstehung und Erhaltung einer Organisation ist in einer ökonomischen Welt nur erklärbar als Ergebnis individueller Entscheidungen rationaler Nutzenmaximierer. Zu zeigen, daß bestimmte Wünsche rational begründet sind, kann *immer* nur ein erster Schritt für eine solche Erklärung sein.⁷⁷

⁷⁶ Kliemt 1988, 155.

⁷⁷ James M. Buchanan stellt deshalb zu Recht fest, daß es sich bei dem Hobbesschen Ansatz zunächst nur um eine in diesem Sinne »logische« Erklärung für die Existenz von normdurchsetzenden Institutionen handelt, vgl. 1977, 164 ff.