

## BERICHTE UND KRITIK

### EINE ‚NEUE ÖKONOMISCHE WELT‘

Rettet der dispositionelle Nutzenmaximierer den ökonomischen Ansatz?<sup>1</sup>

Von Petra Wittig, Passau

#### I. Einleitung

Die kürzlich erschienene Habilitationsschrift von *Baurmann* „Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft“ ist ein Plädoyer für die „Vision des Liberalismus“. Nach *Baurmann* zeichnet der Liberalismus das Bild einer „säkulare(n) gesellschaftliche(n) Ordnung, in der wirtschaftliche Effizienz herrscht, politische Herrschaft ‚gezähmt‘ ist und die Bürger moralische Tugend zeigen“ (S. 277).<sup>2</sup> Die rationalen und aufgeklärten Mitglieder einer liberalen Gesellschaft verfolgen dabei in „pragmatischer Akzeptierung der diesseitigen Welt“, frei von weltanschaulicher Indoktrination, religiöser Bevormundung und politischer Unterdrückung“, ihre individuellen Interessen (S. 129). Damit bezieht *Baurmann* Stellung in der Debatte zwischen den Liberalen<sup>3</sup> und den Kommunitaristen,<sup>4</sup> die in den Vereinigten Staaten mit *Rawls’* Theorie der Gerechtigkeit ihren Ausgang nahm und auch die politische Philo-

<sup>1</sup> Zugleich eine Besprechung von *Baurmann*, *Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft*, 1996.

<sup>2</sup> Die Seitenangaben im Text beziehen sich auf *Baurmann* (FN 1).

<sup>3</sup> Hier ist insbesondere *Rawls*, *A Theory of Justice*, 1971, deutsch: *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, 1975; *Die Idee des politischen Liberalismus*, Aufsätze 1978 - 1989, hrsg. von *Hinsch*, 1994, zu nennen. *Rawls* entwickelt eine (vertragstheoretisch begründete) Gerechtigkeitskonzeption, die als stabile Grundlage gesellschaftlicher Kooperation dienen kann. Eine solche Gerechtigkeitskonzeption darf für ihn nicht auf eine bestimmte moralische, religiöse oder philosophische Weltanschauung verpflichtet sein, da in einem modernen Verfassungsstaat unterschiedliche Konzeptionen des Guten bestünden („Faktum des Pluralismus“). Eine gerechte Gesellschaft müsse deshalb den Bürgern ermöglichen, ihre individuellen Konzeptionen des Guten zu verfolgen. Zur Problematik der Aufrechterhaltung gesellschaftlicher Stabilität und zur Rolle des Rechts vgl. *Wittig*, in: *ZStW* 107 (1995), S. 251. Wesentlich weiter gehen die Ultraliberalen („Libertarians“), die vereinfacht jede aus einer effizienten Marktwirtschaft resultierende Güterverteilung als gerecht betrachten. In deren Gedankenwelt führt das Werk von *Nozick*, *Anarchie, Staat, Utopia*, 1976 ein.

<sup>4</sup> Wichtige Vertreter des Kommunitarismus sind *Taylor*, *Sandel*, *MacIntyre*, *Walzer*, *Etzioni*. Zum Kommunitarismus, der höchst unterschiedliche Positionen umfaßt, vgl. einführend aus jüngster Zeit die Reader von *Honneth* (Hrsg.), *Kommunitarismus - Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesell-*

sophie hierzulande seit einiger Zeit beschäftigt. Er möchte die „Vision des Liberalismus“ gegen die kommunitaristischen „Forderungen nach moralischer Aufrüstung und einer gemeinschaftsorientierten Umbildung der Gesellschaft retten“ (S. 34). Die Kommunitaristen kritisieren am Liberalismus insbesondere, daß die Überbetonung subjektiver Interessen die Fähigkeit (und auch das grundlegende Bedürfnis) der Bürger zu gemeinschaftsbezogenem moralischem Handeln zerstöre. Dieses sei aber gerade unter den Bedingungen moderner und anonymer Massengesellschaften für den Bestand einer geordneten und gerechten Gesellschaft notwendig, so daß das Moraldefizit liberaler Gesellschaften zu deren Desintegration und Selbstzerstörung führe.<sup>5</sup>

Zur Entkräftigung dieser Kritik konzentriert sich der Rechtswissenschaftler und Soziologe Baurmann auf die soziologische Untersuchung des „empirischen Gegenstands“ des Rechts- und Verfassungsstaats, den er als „soziale Errungenschaft ersten Ranges“ und „genuines Produkt einer säkularen und interessenbestimmten Gesellschaft“ bezeichnet (S. 35).<sup>6</sup> Sollte sich zeigen – so der Gedankengang Baurmanns –, daß die Existenz rechtsstaatlicher Institutionen sich auch und gerade in einer liberalen Gesellschaft, in der Menschen sich von der rationalen Verfolgung ihrer Interessen leiten lassen, erfolgreich erklären läßt, sei zumindest ein Teil der liberalen Vision zurückgewonnen.<sup>7</sup>

Baurmann geht dabei davon aus, daß Recht als soziale Tatsache selber eine soziale Ordnung ist.<sup>8</sup> Das Entstehen und die Existenz rechtlicher Institutionen, also auch der des modernen Rechtsstaats, seien deshalb nach den allgemeinen Regeln über das Entstehen und die Existenz sozia-

schaften, 1993; Frankenberg (Hrsg.), Auf der Suche nach der gerechten Gesellschaft, 1994.

<sup>5</sup> Baurmann untergliedert für seine Zwecke die kommunitaristische Kritik am Liberalismus in drei Hauptargumente (vgl. S. 19 ff., 639 ff.): Erstens das ‚philosophische Argument‘, das sich gegen das Menschenbild des Liberalismus richtet: Die Liberalen gingen zu Unrecht von einem ‚atomisierten‘ und ‚isolierten‘ Selbst aus und verkannten die Wichtigkeit der ‚Einbettung‘ in Gemeinschaftsbezüge für die Herausbildung persönlicher Identität. Zweitens das ‚ethische Argument‘: Der interessenorientierte liberale Mensch, der außerhalb moralischer Traditionen und außerhalb des gemeinsamen Wertehorizonts der Gemeinschaft lebe, verliere die Fähigkeit zu einem ‚moralisch kohärenten Leben‘. Drittens das ‚soziologische Argument‘, das für Baurmanns soziologische Fragestellung die größte Herausforderung darstellt: Wegen des Mangels an Moral und Gemeinsinn der Bürger drohe eine liberale Gesellschaft sich selbst zu zerstören.

<sup>6</sup> Dieser sei gekennzeichnet durch ein Gewaltmonopol, durch eine Verfassung, durch Gewaltenteilung, durch Grundrechte und durch die Durchnormierung der Gewaltanwendung (Bürokratie).

<sup>7</sup> Baurmann unterscheidet sich in der Schwerpunktsetzung maßgeblich von den liberalen politischen Philosophen wie Rawls. Diesen geht es hauptsächlich um die moralische Bewertung gesellschaftlicher Institutionen, nicht um deren Erklärung.

<sup>8</sup> Damit wählt Baurmann explizit einen Blickwinkel, der sich von den von ihm als vorherrschend bezeichneten (‚etatistischen‘ bzw. ‚anarchistischen‘) Fragestellungen in der Sozialtheorie unterscheidet. Dort gehe es vorrangig entweder um die Funktion des Rechts für die soziale Ordnung (Sicherung und Stabilisierung gesellschaftlicher Normen) oder die mögliche Selbständigkeit des Rechts gegenüber der sozialen Ordnung.

ler Ordnungen zu erklären. Da der besondere Regelungsgegenstand einer Rechtsordnung die Anwendung von Zwang sei, gehe es um die Frage, „wie eine stabile Ordnung des Zwangs möglich ist“ (S. 73).<sup>9</sup> Baurmann setzt dabei voraus, daß jede Rechtsordnung einen fundamentalen „Moralbedarf“ habe und „auf eine Konformität mit Normen angewiesen ist, die nicht selber mit rechtlichen Zwangsmitteln durchgesetzt werden kann und insofern freiwillig sein muß“ (S. 2). Aus diesem Befund folge das für die Untersuchung zentrale Problem: Wie kann in einer liberalen Gesellschaft wie der unseren eine rechtsstaatliche Rechtsordnung diesen Bedarf an „faktischer Moral“<sup>10</sup> decken? Ist die Annahme des Liberalismus richtig, daß eigeninteressiertes rationales Handeln eine für alle vorteilhafte gesellschaftliche Ordnung erzeuge, in der jenes Maß an faktischer Moral gewährleistet sei, das benötigt werde, um rechtsstaatliche Institutionen dauerhaft zu erhalten?

Um diese Fragen zu beantworten, untersucht Baurmann zunächst die Aussagekraft einer ‚ökonomischen Theorie sozialer Ordnung‘, deren Wurzeln in der Moralphilosophie des siebzehnten und achtzehnten Jahrhunderts liegen.<sup>11</sup> Dieser ökonomische Erklärungsansatz erörtert traditionell der Soziologie, Psychologie oder Politik zugeordnete Fragestellungen mit Hilfe von Denkweisen und Konzepten der Wirtschaftswissenschaften und hat sich in den letzten Jahrzehnten zunehmend in der sozialwissenschaftlichen Diskussion etabliert.<sup>12</sup> Hervorzuheben sind insbesondere zwei Aspekte des ökonomischen Ansatzes: Erstens ist er dem methodologischen Individualismus zuzuordnen, d.h. Grundlage der Erklärung sowohl individuellen als auch sozialen Handelns ist das Individuum. Zweitens geht er von einem bestimmten Menschenbild aus, das als ‚homo oeconomicus‘<sup>13</sup> bezeichnet wird. Dies ist vereinfacht durch die Annahme gekennzeichnet, daß Individuen rational im Sinne der Theorie der rationalen Wahl handeln (‚Rational-Choice-Ansatz‘), d.h. in Entscheidungssituationen stets die Handlungsalternative wählen, durch die ihr subjektivi-

<sup>9</sup> Dieses Verständnis des Rechts als Zwangsordnung hebt nicht hervor, daß Recht Ordnung durch Zwang schafft, sondern daß es eine Ordnung schafft für den Zwang.

<sup>10</sup> Moral wird in einem ‚deskriptiv-soziologischen Sinn‘ als ‚Befolgung sozialer Normen, die auf einer anderen Motivation beruht als die Furcht vor rechtllichem Zwang‘ verstanden (S. 2). Es geht Baurmann nur um die empirische Beziehung zwischen Recht und Moral, nicht um eine rechtstheoretische oder rechtsethische Fragestellung.

<sup>11</sup> Einer ihrer bekanntesten Vertreter ist Adam Smith, dessen „Lehre von der unsichtbaren Hand“ das Anliegen der liberalen Gesellschaftstheorie am einprägsamsten verdeutlicht.

<sup>12</sup> Einen Überblick verschaffen z.B. Kirchgässner, Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 1991; Ramb/Tietzel, Ökonomische Verhaltens-theorie, 1993.

<sup>13</sup> Vgl. dazu insb. Becker, The Economic Approach to Human Behavior, 1976, deutsch: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 1982; Kirchgässner (FN 12), S. 12 ff.; McKenzie/Tullock, The New World of Economics, Explorations into the Human Experience, 1978, deutsch: Homo oeconomicus: ökonomische Dimensionen des Alltags, 1984; zum ökonomischen Ansatz zur Erklärung kriminellen Verhaltens vgl. Wittig, Der rationale Verbrecher, 1993.

ver Nutzen maximiert wird. Baurmann nennt den homo oeconomicus deswegen einen ‚situativen Nutzenmaximierer‘.

Eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung, die für Baurmann eine Theorie der Normgeltung ist, müßte nun die Existenz sozialer Normen und Institutionen (einschließlich rechtsstaatlicher Institutionen) als Ergebnis individuell rationalen Handelns erklären können. Allerdings hat sich in der neuen politischen Ökonomie u. a. mit Hilfe von Konstruktionen wie dem spieltheoretischen Gefangenendilemma<sup>14</sup> oder der Kollektivgutlehre<sup>15</sup> gezeigt, daß eine „Kluft zwischen individueller und kollektiver Rationalität“ (S. 23) existiert. Individuell vorteilhaftes (rationales) Handeln kann in einem sozialen Kontext zu Ergebnissen führen, die für alle Beteiligten unvorteilhaft sind. Damit sieht sich der ökonomische Ansatz außer der externen kommunitaristischen auch der theorieimmanenten Kritik ausgesetzt.

Diese Kritik sieht Baurmann im wesentlichen als berechtigt an. Er weist akribisch nach, daß auf der Grundlage des Homo-Oeconomicus-Modells nicht erklärt werden kann, wie eine liberale und rechtsstaatliche Gesellschaft zumindest unter den gegenwärtigen Bedingungen einer anonymen Massengesellschaft entstehen konnte und existieren kann. Die ökonomische Theorie könne zwar nachweisen, daß die Normalbürger Verfassungsinteressenten einer rechtsstaatlichen Ordnung seien. Sie könne aber nicht das ‚Paradox des Rechtsstaats‘ (S. 124, 270 ff.) auflösen, nämlich wie die Normalbürger, die über keine staatlichen Machtmittel verfügen und gerade deshalb Interessenten einer rechtsstaatlichen Verfassung seien, auch Garanten dieser Verfassung sein können, während die Inhaber staatlicher Macht zwar Garanten der Verfassung sein könnten, nicht aber ihre Interessenten sein werden. Die ökonomische Theorie scheitere also daran, Macht und ihre Ausübung mit der Geltung von Verfassungsnormen zu erklären: „Die Fakten der Macht triumphieren ... über die Fakten des Willens“ (S. 273). Da die ökonomische Theorie nicht erklären könne, wie freiwillige Kooperation innerhalb eines rechtsstaatlichen Zwangssystems möglich sei, weise eine ökonomische Welt in der Tat ein Defizit an faktischer Moral auf.

Mit diesem Ergebnis gibt sich Baurmann jedoch nicht zufrieden: Er versucht eine Rekonstruktion der liberalen Theorie auf der Grundlage eines erweiterten Modells interessebasierten Handelns. Aus dem Scheitern der ökonomischen Theorie zieht er den Schluß, daß neben folgeorientiertem auch normgebundenes, d.h. gegenüber sozialen Normen moralisch loyales Verhalten in die Untersuchung der Bedingungen eines Rechtsstaats einbezogen werden muß. Dem ‚situativen Nutzenmaximie-

<sup>14</sup> Vgl. dazu *Luce/Raiffa*, *Games and Decisions*, 1957.

<sup>15</sup> Ein Kollektivgut ist dadurch gekennzeichnet, daß seine Bereitstellung im öffentlichen Interesse liegt, daß es, wenn es einmal existiert, von allen genutzt werden kann und daß es keine Möglichkeit des Ausschlusses vom Konsum gibt. Auch soziale Ordnung ist in diesem Sinne ein Kollektivgut. Grundlegend zur Kollektivgutlehre *Olson*, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 1965, deutsch: *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppe*, 1968.

rer‘ stellt er deshalb einen ‚dispositionellen Nutzenmaximierer‘ oder ‚homo sapiens‘ entgegen. Dieser hat die Fähigkeit, Dispositionen zu erwerben, durch die er in seinen Handlungen an Normen gebunden ist, unabhängig davon, welche Konsequenzen die Normbefolgung in einem konkreten Einzelfall haben wird. Baurmanns ‚Neue ökonomische Welt‘ (S. 345) wird (anders als die ‚Alte ökonomische Welt‘) von dispositionellen, nicht situativen Nutzenmaximierern bevölkert. Er versucht nun nachzuweisen, daß sich in dieser ‚Neuen ökonomischen Welt‘ unter den Bedingungen von Markt- und Vereinigungsfreiheit ein funktionierender ‚Markt der Tugend‘ etablieren kann, der mit unsichtbarer Hand auch ohne externen Zwang ‚moralische Persönlichkeiten‘ hervorbringt, die sich in ihren Handlungen in ihrem eigenen Interesse an die Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß binden und so den Bestand einer liberalen Gesellschaft mit einer rechtsstaatlichen Rechtsordnung sichern. Die neue ökonomische Theorie kann somit die Frage beantworten, wer die Garanten und Interessenten einer rechtsstaatlichen Ordnung sind, und sie kann das ‚Paradox des Rechtsstaats‘ auflösen. Damit ist es gerade der Schutz und die Förderung der Vereinigungsfreiheit in modernen liberalen Gesellschaften, die den ‚Moralbedarf‘ einer rechtsstaatlichen Ordnung letztlich bereitstellt. Auch Baurmanns Gesellschaftstheorie ist methodologisch individualistisch; sie steht und fällt mit der Plausibilität des ihr zugrundegelegten Handlungsmodells.

Diese Überlegung leitet endlich über zu der nachfolgend thematisierten Fragestellung. Es kann hier nicht um eine umfassende Rezension des trotz seines Umfangs<sup>16</sup> gut zu lesenden, ausgesprochen informativen und glänzend formulierten Werkes gehen. Es muß anderen überlassen bleiben, die von Baurmann beschriebenen kollektiven Mechanismen kritisch zu würdigen, mit denen er einerseits das Versagen einer ökonomischen Theorie sozialer Ordnung auf der Grundlage des Homo-Oeconomicus-Modells und andererseits die Etablierung eines ‚Markts der Tugend‘ auf der Grundlage eines revidierten ökonomischen Menschenbilds zu erklären sucht. Mein Interesse gilt dem Menschenbild Baurmanns,<sup>17</sup> dem dispositionellen Nutzenmaximierer, dem Fundament seiner neuen ökonomischen Theorie. Mich interessiert dabei zweierlei: Erstens, ob die ‚Erweiterung‘ des ökonomischen Modells vom situativen zum dispositionellen Nutzenmaximierer das individualistische ökonomische Menschenbild nur modifiziert oder aber bis zur Unkenntlichkeit verstümmelt. Dies wäre insbesondere dann der Fall, wenn in die Modellierung des Baurmannschen Verhaltensmodells psychologische und anthropologische Prämissen einfließen, die mit der Annahme nutzenfundierten Handelns nicht mehr vereinbar sind. Zweitens, ob der homo sapiens seinen Konkurrenten, dem homo oeconomicus und dem homo sociologicus, tatsächlich an Realitätsbezug, Konsistenz und Informationsgehalt überlegen ist. Daß etwaige Schwächen des Baurmannschen Verhaltensmodells natür-

<sup>16</sup> Allerdings könnte das Sachverzeichnis gerade in Hinblick auf den Umfang des Werkes etwas ausführlicher ausfallen.

<sup>17</sup> Vgl. dazu auch *Baurmann*, in: GA 1994, S. 368.

lich auch Auswirkungen auf seine neue ökonomische Theorie sozialer Ordnung haben werden, liegt bei dem methodologisch individualistischen Ansatz auf der Hand.

Um dieser Fragestellung nachzugehen, erweist es sich zunächst als nötig, noch einmal die verschiedenen „Menschenbilder“ darzustellen, die in der politischen Philosophie (II.) und in den Sozialwissenschaften (III.) der Gegenwart postuliert worden sind. Die Verhaltensannahmen des Homo-Sociologicus-Modells (III.2.) werde ich nur kurz, die des Homo-Oeconomicus-Modells (III.3.) etwas vertiefter darstellen. Mein Hauptinteresse gilt Baurmanns Modell (III.4.), das insbesondere auch in Hinblick auf mögliche Einbruchstellen psychologischer Faktoren in das Modell diskutiert werden soll. Die anschließende kritische Würdigung (IV.) muß dabei den methodologischen Status des homo sapiens als eines Modells berücksichtigen. Mögliche Kritikpunkte sind mangelnder Realitätsbezug, fehlende Konsistenz und die nicht ausreichend dargetane Überlegenheit des homo sapiens gegenüber seinen Konkurrenten.

## II. Das liberale und das kommunitaristische Menschenbild

Wie einleitend erwähnt, versteht sich Baurmanns Schrift auch als Beitrag zur durch Rawls angestoßenen Debatte zwischen Liberalismus und Kommunitarismus. Diesen politischen Philosophien geht es jedoch vorrangig um normative Maßstäbe für die Organisation menschlichen Zusammenlebens. Nichtsdestotrotz enthalten sie entgegengesetzte anthropologische Prämissen, die durchaus heftig diskutiert werden. Zum liberalen Menschenbild Rawlsscher Prägung ist im wesentlichen anzumerken, daß er zwar davon ausgeht, daß Menschen rational handeln und ihre Werte und Ziele wählen,<sup>18</sup> sie haben aber auch einen Gerechtigkeits-sinn, d. h. „den Wunsch, gemäß den geltenden Regeln zu handeln und einander das zu gewähren, worauf sie Anspruch haben“.<sup>19</sup> Das Menschenbild des Kommunitarismus konturiert sich gerade auch im Kontrast zu den anthropologischen Prämissen des liberalen (ungebundenen) Selbst. Während jenes „ungebundene Selbst“ eine „Person ohne jeglichen Charakter, ohne moralisches Rückgrat“ sei, unterliege das „sitierte Selbst“ des Kommunitarismus „konstitutiven Bindungen“ an die Gemeinschaft.<sup>20</sup> Das Individuum gehe keineswegs seiner Gemeinschaft voraus, sondern sei im Gegenteil von ihr abhängig. Die gemeinschaftlichen Werte und Ziele bestimmten sein Selbstverständnis und seine Identität. Hergeleitet wird dies vielfach aus Beobachtungen über die Menschen in den modernen Demokratien des Westens. Diese (ontologischen) Verhaltensannahmen sind auch bezogen auf die Gesamtgesellschaft explikativer Natur, denn auf ihrer Grundlage soll gezeigt werden, daß

<sup>18</sup> Dies gilt insbesondere für die Wahl der Gerechtigkeitsgrundsätze im Urzustand.

<sup>19</sup> Rawls, Eine Theorie der Gerechtigkeit (FN 3), S. 346.

<sup>20</sup> Vgl. Sandel, in: Honneth (FN 4), S. 18 ff.

die von den Liberalen bevorzugte Gesellschaftsstruktur letztlich scheitern wird.<sup>21</sup>

Diese Menschenbilder sollen uns dennoch nicht weiter beschäftigen, da es den politischen Philosophien des Kommunitarismus und Liberalismus nicht vorrangig um die Modellierung eines Menschenbildes geht. Ich möchte mich im folgenden mit sozialwissenschaftlichen Verhaltensmodellen befassen, die Grundlage der Erklärung gesellschaftlicher Ordnung sein sollen. Denn auch Baurmann geht es – zumindest nicht vorrangig – um eine normative Gerechtigkeitstheorie, sondern um die Erklärung empirischer Phänomene (wie das des Rechtsstaats). Daß Baurmann damit auch Stellung für eine bestimmte Gesellschaftsform (nämlich die liberale) bezieht, wird vom methodischen Ansatz der Arbeit damit gerechtfertigt, daß jene gesellschaftlich vorteilhafte Phänomene tatsächlich hervorbringt, nicht aus abstrakten normativen Vorgaben an die Organisation menschlicher Kooperation.

## III. „Menschenbilder“ der explikativen Sozialwissenschaften

### 1. Übersicht

Wie bereits einleitend erwähnt, sind methodologisch-individualistische Ansätze wie die ökonomische Theorie sozialer Ordnung aber auch der liberale Ansatz Baurmanns eng mit bestimmten Annahmen über individuelles Verhalten verknüpft. Das Menschenbild des ökonomischen Ansatzes, dessen Verhaltensannahmen unter dem Begriff homo oeconomicus zusammengefaßt werden, ist dabei ebenso an der Prämisse der Nutzen- und Interessenfundiertheit orientiert wie das Menschenbild, das Baurmann zur Rettung der ‚liberalen Vision‘ propagiert. Beide stehen damit in einem klaren Gegensatz zu der häufig als „übersozialisiert“ kritisierten Konzeption des homo sociologicus,<sup>22</sup> die in der traditionellen Soziologie insbesondere funktionalistischer und rollentheoretischer Prägung der Analyse auch gesamtgesellschaftlicher Vorgänge zugrundegelegt wurde.

Baurmann hinterfragt nun die Fixierung der Sozialwissenschaften auf die Verhaltensmodelle des *homo oeconomicus* und des *homo sociologicus* und damit deren Exklusivitätsanspruch. Zurückgehend auf *Max Webers* Unterscheidung der Zweck- und der Wertrationalität, identifiziert er nicht nur zwei, sondern vier Verhaltensmodelle. Seiner Ansicht nach beschreibt Weber mit den Begriffen zweck- und wertrational zwei unterschiedliche Merkmale von Handlungen, nämlich Entscheidungsregeln und Handlungsgründe, die aber ihrerseits unabhängig voneinander variieren können. Entscheidungsregeln sind dabei ‚Zweckorientierung‘

<sup>21</sup> Dazu sehr instruktiv Taylor, in: Honneth (FN 4), S. 103 ff.

<sup>22</sup> Wrong, The Oversocialized Conception of Man, in: Modern Sociology, American Sociological Review, 1961, S. 183. So ausdrücklich auch Baurmann (FN 1), S. 343.

(‚Folgenorientierung‘) und ‚Normbindung‘, Handlungsgründe sind ‚Nutzenfundierung‘ und ‚Wertfundierung‘. In einem Schema (S. 308) stellt Baurmann nun sehr anschaulich dar, welche Variationen zwischen Entscheidungsregel und Handlungsgrund welchem Verhaltensmodell entsprechen.

	Rationales Handeln	
	Entscheidungsregeln	
	folgenorientiert	normgebunden
Subjektiver Nutzen	Homo oeconomicus	Homo sapiens
Handlungsgründe		
Ideelle Werte	Homo politicus	Homo sociologicus

Außen vor bleibt im folgenden der *homo politicus*, also der Mensch, der aus ideellen Gründen folgeorientiert entscheidet. Dabei hat Baurmann vor allen Dingen den „moralisch verantwortlich handelnden Politiker“ als Beispiel vor Augen (S. 299).

## 2. Homo sociologicus

Baurmann kommt nur an wenigen Stellen auf die Charakteristika des *homo sociologicus* zu sprechen. Aus dem Schaubild geht hervor, daß der *homo sociologicus* sich für ihn durch Wertfundierung und Normbindung auszeichnet. Grund seiner Handlungen ist also die Verwirklichung ideeller Werte, in konkreten Entscheidungssituationen wählt er die Alternative, die durch eine Norm geboten wird. Als grundlegend für dieses Verhaltensmodell bezeichnet Baurmann Dahrendorfs Schrift über den *homo sociologicus*<sup>23</sup> (S. 133 Fn. 18, vgl. auch S. 294). Seine Wurzeln sieht er in der Moralphilosophie von Kant. Der *homo sociologicus* soll sich allerdings von seinem „kantianischen Vorgänger“ dadurch unterscheiden, „daß er eine Wertfundierung und Normbindung seines Handelns schlicht in einem ‚Sozialisationsprozeß‘ erworben hat“ (S. 294): Grundlage der Normbefolgung sei also die Normeninternalisierung. Er „begnügt“ sich damit, „den sozialen Normen und Regeln zu gehorchen, die ihm durch die Gesellschaft vorgegeben sind“ (S. 301). Kritisch gewendet ist *homo sociologicus* für Baurmann ein „übersozialisierter Akteur“, für den eine interessenbasierte Abwägung zwischen einem normkonformen und einem normabweichenden Verhalten sowie zwischen alternativen Normen nicht möglich ist“ (S. 344 f.).

Baurmanns Sichtweise des *homo sociologicus* ist notwendigerweise stark vereinfacht, soweit er ihn auf die Ausformung durch Dahrendorf

<sup>23</sup> Dahrendorf, *Homo sociologicus*, 15. Aufl., 1977.

reduziert. Nach Dahrendorf bedarf die Soziologie nämlich bei der Lösung ihrer Probleme stets des Bezuges auf soziale Rollen als Elemente der Analyse.<sup>24</sup> Dies beeinflusst natürlich auch die Verhaltensannahmen einer solchen Soziologie. Demgemäß ist *homo sociologicus* für Dahrendorf „der Mensch als Träger sozial vorgeformter Rollen“.<sup>25</sup> Weiter steht für ihn als Rollentheoretiker „am Anfang aller Forschung und Konstruktion der neueren Soziologie“ der Satz: „Der Mensch verhält sich rollen gemäß.“<sup>26</sup> Dieses wissenschaftliche Modell der Soziologie nennt er *homo sociologicus*.

Der rollentheoretische Ansatz ist in der neueren Soziologie aber keineswegs unangefochten. Für Baurmann ist denn auch trotz seiner Berufung auf Dahrendorf die Rollenprägung des Individuums nicht weiter wichtig. Ihm geht es vielmehr – wie bereits angesprochen – um den auch von Dahrendorf thematisierten Prozeß der Sozialisierung oder Sozialisation,<sup>27</sup> der Verinnerlichung oder Internalisierung von Verhaltensnormen, den der *homo sociologicus* durchläuft und der sein Handeln prägt. Die Betonung der Sozialisation als Bindeglied zwischen individuellem und Gesellschaft ist für den *homo sociologicus* und für auf ihn gründende Gesellschaftstheorien<sup>28</sup> das eigentlich Charakteristische. Durch die Sozialisation wird der Mensch vergesellschaftet, d.h. er übernimmt die Wertvorstellungen der Gesellschaft, in der er lebt, und wird sein Handeln an diesen Wertvorstellungen ausrichten. Damit ist auch ein normativer Konsens aller Gesellschaftsmitglieder gewährleistet, der die Gesellschaft integriert und soziale Ordnung ermöglicht. Denn in der Regel wirken die Normen der Gesellschaft als inneres (psychisches) Hindernis gegenüber abweichendem Verhalten, so daß externe Verhaltenskontrollen überflüssig und wirkungslos sind.<sup>29</sup>

## 3. Homo oeconomicus

### a) Vorbemerkung

Der *homo oeconomicus* wurde zunächst für die Wirtschaftswissenschaften konzipiert, hat sich aber mit dem ökonomischen Programm der Sozialwissenschaften zunehmend als umfassendes Verhaltensmodell etabliert. Individuelles Handeln wird – in allen Lebensbereichen – als ratio-

<sup>24</sup> Ebd., S. 20.

<sup>25</sup> Ebd., S. 20.

<sup>26</sup> Ebd., S. 100.

<sup>27</sup> Ebd., S. 57 nennt die Rollenverinnerlichung neben der Positionszuweisung den „zweiten Grundmechanismus der Gesellschaft“.

<sup>28</sup> Neben der Rollentheorie ist hier besonders die ungleich einflußreichere funktionalistisch geprägte Soziologie mit ihrem Konzept der Sozialisation durch Normeninternalisierung von Bedeutung, die sich stark an Freuds psychoanalytischer Über-Ich-Theorie anlehnt (grundlegend Parsons, *The Structure of Social Action*, 1937).

<sup>29</sup> Vgl. dazu z.B. Otto, *Generalprävention und externe Verhaltenskontrolle*, 1992, S. 21 ff.

nales Entscheidungsverhalten verstanden, wobei rational eine Entscheidung ist, die den subjektiven Erwartungsnutzen maximiert (*Rational-Choice-Ansatz*). Für die weitere Charakterisierung möchte ich auf die Ausführungen Baurmanns zurückgreifen, da auch das Homo-Oeconomicus-Modell in verschiedenen Varianten vertreten wird, die teilweise bereits erhebliche Modifikationen enthalten.<sup>30</sup> Baurmann dagegen hält sich – wohl auch, um die Unterschiede zwischen situativen und dispositionellen Nutzenmaximierern um so plastischer hervortreten zu lassen – weitgehend an die „reine“ ökonomische Lehre.

#### b) Methodologischer Status des homo oeconomicus

Klärungsbedürftig erscheint vorab der methodologische Status des homo oeconomicus. Denn es macht einen Unterschied, ob der homo oeconomicus (bzw. der dispositionelle Nutzenmaximierer) lediglich Modellcharakter hat oder ob die ihm zugeschriebenen Verhaltensannahmen Aussagen über die Wirklichkeit sind. Grundsätzlich dürfte der ökonomische Ansatz zur Erklärung individuellen Verhaltens nur Modellcharakter haben. Das bedeutet vereinfacht, daß seine Prämissen nicht empirisch verifiziert oder falsifiziert werden können.<sup>31</sup> Ein Modell wird nicht nach seinem Wahrheitsgehalt, sondern nach seiner Leistungsfähigkeit in Hinblick auf die beabsichtigte Verwendung (*heuristische Funktion*) beurteilt.<sup>32</sup> Es ist somit lediglich ein Hilfsmittel zur Erklärung der Realität.

Baurmann bezeichnet den homo oeconomicus vielfach als „Verhaltensmodell“ (vgl. nur S. 130). Allerdings hält er diese Festlegung begrifflich und inhaltlich nicht ganz durch. Zum Beispiel spricht er im Zusammenhang mit Modifikationen des ökonomischen Verhaltensmodells von den „Mindestanforderungen empirischer Adäquatheit ...“, die man auch an den „harten Kern“ ... einer *empirischen Theorie* richten muß“ (S. 132).<sup>33</sup> Aus dem Rahmen fallen auch seine Ausführungen zum homo oeconomicus als Kind gerade der modernen und liberalen Gesellschaft.<sup>34</sup>

<sup>30</sup> Hierzu gehören insbesondere Annahmen über die Ausformung der individuellen Präferenzordnung und die Berücksichtigung psychischer Kosten- und Nutzenfaktoren (dazu III. 3. e). Weitere Modifikationen, die insbesondere die kognitiven Beschränkungen des Individuums bei der Entscheidung berücksichtigen, stellen insgesamt den Rational-Choice-Ansatz in Frage und weisen teilweise Übereinstimmungen mit dem Homo-Sociologicus-Modell auf (S. 132).

<sup>31</sup> Dies unterscheidet nach einer Definition ein Modell von einer Theorie, in der die Anwendungsbedingungen Aussagen über die Wirklichkeit beinhalten (vgl. *Kromphardt/Clever/Klippert, Methoden der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 1979, S. 149).

<sup>32</sup> Ebd., S. 149.

<sup>33</sup> Hervorhebung von mir. Vgl. dazu IV. 2.

<sup>34</sup> Denn diese weisen auf eine empirische Begründung hin: „Auch (wenn) der Mensch des Mittelalters theoretisch gesehen bereits ein Homo oeconomicus war, so kann doch eine traditionale Gesellschaft, in der die soziale Rolle des einzelnen, ja seine ganze Lebensbiographie durch ihm äußere Kräfte vorgezeichnet ist – eine Gesellschaft also, in der er ‚keine Wahl hat‘ – kaum sein ihm eigentümliches Wesen enthüllen, das darin besteht, in Wahrnehmung individueller Freiheit auto-

Letztendlich aber steht der methodologische Ansatz Baurmanns außer Frage. Denn in dem Augenblick, in dem eine auf das Menschenbild des homo oeconomicus gestützte ökonomische Theorie daran scheitert, den Rechtsstaat zu erklären und damit die liberale Vision zu retten, wird der homo oeconomicus „einer Therapie unterzogen“ (S. 279), aus der er als dispositioneller Nutzenmaximierer hervorgeht. Es zeigt sich also, daß es Baurmann in der Tat vorrangig um die heuristische Funktion des Modells des homo oeconomicus für seine Fragestellung geht.

#### c) Nutzenfundierung / Folgerorientierung / Situationsgerichtetheit

Aus dem Schaubild geht hervor, daß nach Baurmann der homo oeconomicus nutzenfundiert und folgerorientiert handelt. Nutzenfundierung bedeutet, daß Grund der Handlung die Erzielung von subjektivem Nutzen, nicht etwa die Verwirklichung ideeller Werte ist. Folgerorientierung bedeutet, daß „der Handelnde in einer Entscheidungssituation die ihm offenstehenden Handlungsmöglichkeiten feststellt, ihre wahrscheinlichen Folgen ermittelt und dann diejenige seiner Möglichkeiten wählt, die bei Abwägung aller Aspekte nach seinen Maßstäben am besten ist“ (S. 286). Der homo oeconomicus wähle in Entscheidungssituationen immer die Handlungsalternative, die gemessen an seinen individuellen Interessen den größten subjektiven Nutzen besitzt. Wirksame Verhaltensdeterminanten seien deshalb unter den Prämissen des ökonomischen Verhaltensmodells nur die zu erwartenden Folgen einer Handlung und ihre subjektiven Nutzenwerte, nicht aber „erziehungsvermittelte ‚Internalisierungen‘ von Normen“ oder „moralische ‚Überzeugungen‘“ (S. 145).<sup>35</sup> Der homo oeconomicus ist in der Terminologie Baurmanns im Gegensatz zum ‚übersozialisierten‘ homo sociologicus ‚untersozialisiert‘ (S. 343).

Wegen der strikt einzelfallbezogenen Folgerorientierung des homo oeconomicus bezeichnet Baurmann ihn als ‚situativen Nutzenmaximierer‘ (z. B. S. 324), der „konsequent opportunistisch“ entscheide (S. 130). Fixiert auf Folgerorientierung als Entscheidungsregel könne er nach keiner anderen Entscheidungsregel (insb. Normbindung) handeln: „Er hat nicht die Wahl, wenn es darum geht, nach welchen Regeln er seine Wahl trifft.“ (S. 325) Diese strenge Situationsbezogenheit des Handelns und die mangelnde ‚Selbstbindungsfähigkeit‘ ist nach Baurmann nicht nur eine „Fähigkeit“ des homo oeconomicus, sondern auch sein „Schicksal“ (S. 325). Denn er könne sich auch dann nicht auf zukünftiges Verhalten festlegen, wenn dies für ihn vorteilhaft wäre: „Die ‚Allmacht‘ eines situativen Nutzenmaximierers, zu jedem Zeitpunkt uneinge-

nom zwischen Alternativen zu entscheiden und seinen Lebensweg gemäß der eigenen Interessen zu bestimmen. Erst die rechtsstaatliche und liberale Gesellschaft, deren Verfassung ein entsprechendes Menschenbild zugrunde legt, kann dem Homo oeconomicus auch faktisch zum Durchbruch verhelfen, indem ihre Institutionen ihm den Freiraum geben, den er braucht, um seine besonderen Qualitäten zu entfalten.“ (S. 269f.)

<sup>35</sup> Diese berücksichtigt Baurmann auch nicht als ‚intrinsische Kosten- und Nutzenfaktoren‘, vgl. III. 3. e).

schränkt eine neue Wahl treffen zu können, ist unter diesem Gesichtspunkt eine Ohnmacht“ (S. 327).

d) *Der homo oeconomicus als ‚Mann ohne Eigenschaften‘*

Für gegenwärtige und zukünftige Entscheidungen des homo oeconomicus ist nach Baurmann die Vergangenheit (einschließlich früherer Entscheidungen) prinzipiell bedeutungslos, sein Verhalten werde ausschließlich durch Gegenwart und Zukunft bestimmt. Eine frühere Entscheidung lasse auch nicht auf eine „Disposition schließen, in bestimmten Situationen unabhängig von einer Nutzenabwägung gleichartige Entscheidungen zu treffen ... , weil rationale Nutzenmaximierer nach den Prämissen eines ökonomischen Verhaltensmodells solche Dispositionen nicht besitzen können“ (S. 173). Einem homo oeconomicus könne man deshalb auch nie „vertrauen“: „Er ist berechenbar 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“ (S. 173 f.). Baurmann charakterisiert mit einer griffigen Formulierung den homo oeconomicus als ‚Mann ohne Eigenschaften‘, als „eine Person ohne individuelle Charakterzüge und Handlungsdispositionen“ (S. 173). Menschen sind somit im Prinzip austauschbar (S. 363).

e) *Keine Normbindung*

Aus der Tatsache, daß der homo oeconomicus nach Baurmann nur folgenorientiert, nicht aber normgebunden entscheidet, folgt, daß er seine persönliche Interessen nicht aus eigenem Antrieb den Interessen anderer oder den Normen von Moral und Recht unterordnet. Der homo oeconomicus wird und kann deshalb niemals einen internen Standpunkt<sup>36</sup> gegenüber einer Norm einnehmen, „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“ (S. 137). Normbefolgendes Verhalten, das sich strukturell nicht von anderen Handlungen unterscheidet und damit der Entscheidungsregel der Folgenorientierung (nicht der Normbindung) unterliegt, muß in der jeweiligen Handlungssituation die für ihn nutzenmaximierende Wahl sein. Regelmäßig normbefolgendes Verhalten kann deshalb nur als wiederholte ‚situative Normbefolgung‘ erklärt werden. Gegenwärtiges normkonformes Verhalten wird sich nur dann wiederholen, wenn die Entscheidung dafür in Anbetracht der dann bestehenden Situation wiederum nutzenmaximierend ist.

<sup>36</sup> Hier übernimmt Baurmann die Begrifflichkeit von H. L. A. Hart, *The Concept of Law*, 1961, deutsch: *Der Begriff des Rechts*, 1973, S. 128 ff. „interner und externer Gesichtspunkt“. Harts These lautet, daß eine dauerhafte und stabile Rechtsordnung auf eine genügende Anzahl von Menschen angewiesen ist, die einen ‚internen Standpunkt‘ gegenüber dieser Rechtsordnung einnehmen.

Nun läßt sich einwenden, daß Normkonformität sich auch unter den Prämissen des ökonomischen Ansatzes als rationales Entscheidungsverhalten erklären läßt, nämlich wenn die psychischen Kosten und der psychische Nutzen eines Verhaltens und ihre Bewertung anhand der individuellen Präferenzordnung berücksichtigt werden.<sup>37</sup> Kosten oder Nutzen einer Handlungsalternative könnten nämlich auch deren psychische oder ‚intrinsische‘ Nutzen oder Kosten sein, insbesondere emotionale Reaktionen wie Reue, Scham, Genugtuung, Schuld- und Pflichtgefühle (S. 311). Fließen diese aber in die Nutzenrechnung ein, kann auch normkonformes Verhalten rational sein.<sup>38</sup> Baurmann betrachtet nun die Existenz solcher ‚intrinsischer Kosten und Nutzen‘ bereits als das Ergebnis einer Präferenzänderung, da offensichtlich für ihn der ursprüngliche homo oeconomicus nur externe, nicht interne Faktoren in seine Rechnung einstellt.<sup>39</sup> Eine Erklärung von Präferenzänderungen aber anhand von Erkenntnissen der empirischen Psychologie<sup>40</sup> lehnt Baurmann als mit einem ökonomischen Forschungsprogramm unvereinbar ab. Allerdings anerkennt er die Möglichkeit „interessegeleiteter Präferenzänderungen“, die entweder „adaptiv“, d.h. als evolutionärer Lernprozeß, oder „strategisch“, als Gegenstand einer Entscheidung, erfolgen können (S. 316 ff.). Die Präferenz für eine Normbefolgung sei aber eine besondere Art der Präferenz. Deshalb zieht er es vor, normkonformes Verhalten nicht ausgehend von der jetzigen (veränderten) Präferenzordnung als unter Einbeziehung der vorhandenen intrinsischen Kosten rationales Handeln zu erklären, sondern – ausgehend von den ursprünglichen Präferenzen – als normgebundenes Handeln aufgrund einer Disposition zur Normbindung.

<sup>37</sup> Psychische Kosten und psychischer Nutzen werden vielfach bei der Modellkonstruktion berücksichtigt (vgl. z.B. Becker (FN 13), S. 6; sowie die Nachweise bei Baurmann (FN 1), S. 311 FN 49).

<sup>38</sup> Baurmann spricht anschaulich von einem „ökonomischen Internalisierungsmodell“ (S. 310).

<sup>39</sup> Ein solches Verständnis ist aber keinesfalls zwingend. Denn psychische Kosten und psychischer Nutzen sind einer Handlungsalternative zugeordnete Ergebnisse, die in der Informationsphase des Entscheidungsprozesses ermittelt werden. Präferenzen spielen erst in der zweiten Phase, der Bewertungsphase, eine Rolle, wo den Ergebnissen der einzelnen Handlungsalternativen anhand der individuellen Präferenzordnung Nutzenwerte zugeordnet werden. Präferenz steht nämlich für die „relative Vorziehwürdigkeit einer Ergebnismenge gegenüber einer anderen in der Wertschätzung des Entscheidungsträgers“. (Rehkugler/Schindel, *Entscheidungstheorie: Erklärung und Gestaltung betrieblicher Entscheidungen*, 1990, S. 57. Dort sind auch die Phasen des Entscheidungsprozesses beschrieben.) Gegen die Berücksichtigung psychischer Faktoren spricht aus der Sicht des Modellkonstruktors vielmehr, daß das Modell des homo oeconomicus dann tautologisch wird (vgl. nur Kirchgässner (FN 12), S. 59).

<sup>40</sup> Andere Vertreter des ökonomischen Ansatzes sehen dies nicht so strikt. Selbst Becker berücksichtigt nicht nur psychische Faktoren in der Nutzenrechnung, sondern akzeptiert auch die Beiträge der übrigen Sozialwissenschaften bei der Untersuchung der Bildung und Veränderung von Präferenzen (Becker (FN 13), S. 15).

f) Konsequenzen für eine Theorie der Normgeltung

aa) Homo oeconomicus als Normadressat

Die von Baurmann ausführlich thematisierten Konsequenzen der oben beschriebenen Eigenschaften des homo oeconomicus für eine Theorie der Normgeltung (S. 129 ff.) können hier nur kurz zusammengefaßt werden: Aus Rationalitätsgründen besteht eine „Präferenz für eine Welt, in der Normen nur für andere gelten“ (S. 142). Als Normadressat allgemein vorteilhafter sozialer Normen versagt der homo oeconomicus, denn „die Kernnormen sozialer Ordnung“ verlangen ein „Verhalten . . ., das in der Regel den Interessen des Normadressaten gerade *nicht* entspricht“ (S. 310). Deshalb könne eine regelmäßige Befolgung sozialer Normen nur durch die Veränderung der externen Entscheidungsdeterminanten, also durch (positive oder negative) Sanktionierung, gewährleistet werden (S. 145, 310).<sup>41</sup> Eine Strategie interpersonalen Reziprozität sei auch in einer ökonomischen Welt grundsätzlich als „Investition in die Zukunft“ (S. 164) rational: Normkonformität könne nämlich trotz ihrer Kosten nutzenmaximierend sein, wenn sie mit Vorteilen in Form der zukünftigen Normkonformität anderer Personen verbunden ist. Ein ‚Reputationsmechanismus‘ wird beim homo oeconomicus versagen: „Ein guter Ruf ist für einen Homo oeconomicus kein Kapital, das sich in der Zukunft verzinst“, eine Investition in diesen Ruf ist für ihn deshalb sinnlos (S. 175). Eine solche gemeinsame Zukunft fehlt bloß punktuellen Kontakten, die in der modernen anonymen Massengesellschaft die Regel sein werden, so daß ein Reziprozitätsmechanismus wegen der Verhaltensannahmen des homo oeconomicus scheitern wird. Normgenerierende Situationen liegen also nur in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen bzw. in Bezugsgruppen vor, da hier ein Reziprozitätsmechanismus funktionieren kann.

bb) Homo oeconomicus als Norminteressent

Andererseits ist der rationale Nutzenmaximierer „der geborene Normeninteressent“ (S. 141): Er muß nämlich in einer von anderen rationalen Nutzenmaximierern bevölkerten Welt wollen, daß deren Entscheidungen über für ihn nachteilige Handlungen durch Normen bestimmt werden. Sanktionieren wird er abweichendes Verhalten anderer jedoch nur dann, wenn er dadurch seinen Nutzen maximiert. Außerhalb von Bezugsgruppen scheidet eine individuelle Sanktionierung deshalb an der Kollektivgutproblematik. Es bleibt eine Übertragung der Sanktionsmacht auf gesellschaftliche Organisationen als Sanktionsagenten. Diese aber werden als rationale Nutzenmaximierer die Verfassungsnormen nur dann

<sup>41</sup> Es handelt sich hier um einen ‚externen Standpunkt‘ im Sinne von Hart gegenüber Normen, d.h. sie werden nur in Hinblick auf die Konsequenzen der Normbefolgung bzw. -abweichung respektiert. Die Einbeziehung von internen Sanktionen und Präferenzänderungen in das Modell, durch die auch interne Verhaltensdeterminanten berücksichtigt werden könnten, lehnt Baurmann ab (vgl. III.3.e)).

beachten, wenn dies ihrem Vorteil dient. Es droht Machtmißbrauch. Die Bürger als Norminteressenten werden jedoch nicht – wiederum erklärbar durch die Kollektivgutlehre – als Verfassungsgaranten die für sie vorteilhafte Verfassung schützen. Der homo oeconomicus zeichnet sich durch „generelle politische Apathie, Indifferenz und Interesselosigkeit“ (S. 258) aus. Das Paradox des Rechtsstaats<sup>42</sup> läßt sich in der Alten ökonomischen Welt somit nicht auflösen.

4. Der homo sapiens oder dispositionelle Nutzenmaximierer

a) Einleitung

Da für Baurmann die liberale Vision ein Menschenbild voraussetzt, das auf der Nutzenfundierung als Handlungsgrund basiert, kann er für sein Anliegen, die Erklärung einer säkularen und liberalen Gesellschaft, konsequenterweise nicht auf die wertfundierte Modelle des homo sociologicus oder des homo politicus zurückgreifen. Das individualistische nutzenfundierte und damit grundsätzlich mit dem Liberalismus zu vereinbarende Homo-Oeconomicus-Modell aber vermochte das Entstehen und die Existenz rechtsstaatlicher Normen und Institutionen wegen der Kluft zwischen individueller und kollektiver Rationalität nicht zu erklären. Es bleibt somit nur die Modifikation des ökonomischen Verhaltensmodells und die Modellierung eines für eine liberale Gesellschaft typischen und tauglichen Menschenbildes. Zu diesem Zweck entwickelt Baurmann das Verhaltensmodell des dispositionellen Nutzenmaximierers oder homo sapiens, wobei dieser „Ehrentitel“ (S. 309) die Vorzugswürdigkeit gegenüber Konkurrenzmodellen schon andeutet. Dieses Konzept bezieht neben der Nutzenfundierung menschlichen Handelns (als Handlungsgrund), an der festgehalten wird, die Möglichkeit normgebundenen Verhaltens (als Entscheidungsregel) in das Modell ein.

b) Der methodologische Status des homo sapiens

Auch der homo sapiens ist ein Modellmensch. Das heißt, daß wiederum nicht die Wahrheit der in ihm gebündelten Verhaltensannahmen, sondern vielmehr ihre Leistungsfähigkeit in Hinblick auf ihre Funktion, nämlich in concreto die Erklärung des Rechtsstaats, wichtigster Beurteilungsmaßstab sein muß. Allerdings nimmt Baurmann in Anspruch, daß die Grundannahmen des homo sapiens „nicht unrealistisch und empirisch inadäquat“ (S. 341) sind und Konkurrenzmodelle an Realitätsbezug, Informationsgehalt und Konsistenz übertreffen.<sup>43</sup>

Baurmann macht noch eine weitere Unterscheidung, die in unserem Kontext, der Frage nach dem Menschenbild, von einigem Interesse ist. Beim dispositionellen Nutzenmaximierer handele es sich nicht um ein

<sup>42</sup> Vgl. I.

<sup>43</sup> Vgl. dazu IV.

psychologisches, sondern um ein sozialwissenschaftliches Modell (S. 341 f.). Mit ihm sollten nicht „innerpsychische Vorgänge und Prozesse dargestellt und analysiert werden können“ (S. 341). Explizit offen gelassen wird vorgeblich auch, wie die Disposition zur Normbindung (S. 495) bzw. ihre Herausbildung und Veränderung (S. 342) psychologisch ‚funktioniert‘.

### c) Übereinstimmungen mit dem Homo-Oeconomicus-Modell

Wie der situative ist der dispositionelle Nutzenmaximierer ein rationaler Nutzenmaximierer, d. h. einer, der ausschließlich in rationaler Verfolgung seiner individuellen Interessen handelt. Insbesondere ist auch für den dispositionellen Nutzenmaximierer die Tatsache, daß ein bestimmter Zustand im allgemeinen Interesse ist und es für alle vorteilhaft wäre, wenn jeder seinen individuellen Beitrag erbrächte, kein unmittelbar wirksames Handlungsmotiv. Kollektivgüter werden deshalb nicht ohne weiteres bereitgestellt. Anschaulich spricht Baurmann von der „Blutsbande gemeinsamer Abstammung“ zwischen homo oeconomicus und homo sapiens (S. 326).

### d) Der dispositionelle Nutzenmaximierer als „Mann mit Eigenschaften“

Anders als der homo oeconomicus besitzt der dispositionelle Nutzenmaximierer eine individuelle Persönlichkeit, denn er bildet „spezielle Dispositionen, Charakterzüge und Gewohnheiten“ aus, die ihn von anderen Personen (auch anderen dispositionellen Nutzenmaximierern) grundlegend unterscheiden (S. 343). Er kann auch einen „sozialen Charakter“ und „Altruismus“ entwickeln, „weil es Bedingungen gibt, unter denen ein sozialer Charakter und Altruismus honoriert werden“ (S. 636). Insofern müsse der Liberalismus nicht von einem ‚atomisierten Selbst‘ ausgehen, wie es die kommunitaristischen Kritiker behaupteten. Menschen in der Neuen ökonomischen Welt haben nicht nur eine Gegenwart und Zukunft, sondern auch eine Vergangenheit und eine individuelle Lebensgeschichte. Diese ‚prägen‘ ihre persönlichen Eigenschaften und beeinflussen so die Gegenwart, was beim homo oeconomicus von den Modellprämissen her ausgeschlossen war.

In Interaktionssituationen werden dispositionelle Nutzenmaximierer wegen ihrer individuellen Unterschiedlichkeit und „weil ihr Verhalten wesentlich von Faktoren abhängt, die in ihrer Persönlichkeit verankert sind“ (S. 362), anders als in der Alten ökonomischen Welt bei gleichen externen Bedingungen sich nicht gleich verhalten. Deshalb müssen in der Neuen ökonomischen Welt die Interaktionspartner wissen, „was für ein Mensch“ ihr Gegenüber ist, wollen sie sein Verhalten voraussagen (S. 363). Dabei sind seine vergangenen Handlungen wegen des möglichen Einflusses der Vergangenheit auf gegenwärtige Entscheidungen als Informationsquelle wesentlich wichtiger als in der Alten ökonomischen Welt.

### e) Normbindung

#### aa) Inhalt

Der gravierende Unterschied zwischen situativen und dispositionellen Nutzenmaximierern besteht – wie gesagt – darin, daß neben Folgerorientierung im Einzelfall auch Normbindung als Entscheidungsregel zugelassen wird. Normbindung bedeutet erstens, daß Individuen „die *Disposition* erwerben (können), eine normativ ausgezeichnete Alternative unabhängig davon zu wählen, welche Konsequenzen die Normbefolgung in einem konkreten Einzelfall haben wird“ (S. 325). Die Normbefolgung kann also nach den Maßstäben einer situativen Einzelfallabwägung auch irrational sein. Zweitens bedeutet Normbindung, daß Individuen sich entscheiden können, nach welcher der beiden Entscheidungsregeln sie in einem bestimmten Bereich handeln, wobei sie als rationale Nutzenmaximierer nach der Strategie handeln werden, die für sie vorteilhafter ist.

Die Fähigkeit zur Normbindung impliziert auch, daß der dispositionelle Nutzenmaximierer einen ‚internen Standpunkt‘ gegenüber Normen einnehmen kann, wobei diese Fähigkeit zur ‚Akzeptanz‘ und ‚Anerkennung‘ von Normen vereinbar bleiben soll „mit der Annahme, daß ein Akteur sich in ‚pragmatischer Diesseitigkeit‘ nur dann an Normen bindet, wenn eine solche Normbindung seinen individuellen Interessen nutzt“ (S. 344). Denn an der Nutzenfundierung als Handlungsgrund wird festgehalten.

#### bb) Rationalität der Normbindung

Baurmann nennt drei Gründe, warum es für dispositionelle Nutzenmaximierer rational sein kann, sich an Normen zu binden (S. 347 ff.): Erstens können persönliche Normen der Selbstkontrolle dienen, nämlich wenn Normkonformität „regelmäßig“, „d. h. in jedem Einzelfall“ vorteilhaft ist.<sup>44</sup> Zweitens können Normen nützliche Faustregeln sein, wenn die Ausführung der normierten Verhaltensweise „in der Regel, d. h. in der Mehrzahl der Fälle“ vorteilhaft ist.<sup>45</sup> Drittens können Normen auch als Tugenden – und dem gilt Baurmanns vorrangiges Interesse – rational sein, „wenn die Tatsache der Normbindung selber regelmäßig oder in der

<sup>44</sup> Dieser Aspekt sei aber unter dem Gesichtspunkt einer Theorie der sozialen Ordnung nicht ausschlaggebend. Der Grund für eine solche Normbindung sei nämlich, „daß der Mensch in *volitiver* und *evaluativer* Hinsicht ein *unvollkommener Entscheider* ist“. Deshalb gehe es „nur“ um eine Stabilisierung von Handlungen, die auch von Standpunkt situativer Nutzenmaximierer rational begründet sind.

<sup>45</sup> Es sind die spezifischen Entscheidungskosten und die kognitiven Anforderungen, die persönliche Normen als Faustregeln nützlich machen können. Diese Tatsachen werden bereits vielfach innerhalb des ökonomischen Forschungsprogramms als Weiterentwicklungen der klassischen Lehre berücksichtigt (vgl. nur zu den Informationskosten Becker (FN 13), S. 5 f.; zum Konzept einer ‚bounded rationality‘ Simon, *Models of Man*, 1957). Hierbei soll es sich nach Baurmann aber erst um ein Übergangsstadium zu einer „echten“ Normbindung handeln.

Regel“ vorteilhaft ist. Tugend definiert Baurmann als „eine normgebundene Handlungsweise bzw. eine persönliche Norm, die den Interessen des Handelnden nicht dadurch dient, daß sie die Prinzipien situativer Nutzenmaximierung sichert oder fördert, sondern dadurch, daß sie ihn zu einem Handeln entgegen dieser Prinzipien veranlaßt“ (S. 362). In einer liberalen Gesellschaft nun kann Moral (als freiwillige Befolgung sozialer Normen<sup>46</sup>) wirken, „weil es im Interesse von Menschen ist, von anderen Menschen moralisches Verhalten und Tugenden zu verlangen, und weil es unter bestimmten Bedingungen im Interesse dieser anderen Menschen ist, das verlangte Verhalten und die geforderten Tugenden auch tatsächlich zu praktizieren“ (S. 648).

#### cc) Revidierbarkeit der Normbindung

Der dispositionelle Nutzenmaximierer hat nach Baurmann die Fähigkeit, seine Normbindung zu revidieren: Er kann die Entscheidung, eine situative zugunsten einer dispositionellen Nutzenmaximierung aufzugeben, bei veränderten Umständen wieder zugunsten einer situativen Nutzenmaximierung revidieren.<sup>47</sup> Selbstbindungsfähigkeit setze also voraus, daß ein Interesse des Akteurs an einer Normbindung seines Handelns sowohl während des Entstehens einer Disposition zu einem normgebundenen Handeln als auch im Zeitraum ihrer Aktualisierung<sup>48</sup> vorhanden sein müsse. Allerdings erfolgten Veränderungen von Dispositionen nicht verzögerungsfrei; sie seien vielmehr relativ beständig. Bei der Anpassung von Handlungsdispositionen an die jeweilige Interessenlage berücksichtigt Baurmann deshalb einen ‚Trägheitsfaktor‘. Außerdem betrachtet er in seinem sozialwissenschaftlichen Modell Dispositionsänderungen nur so, als ob sie das Resultat einer nutzenmaximierenden Entscheidung seien, psychologisch würde es sich wohl um einen „evolutionären Prozeß der Anpassung und Selektion“ handeln (S. 342).<sup>49</sup>

#### f) Konsequenzen für eine Theorie der Normgeltung

##### aa) Der dispositionelle Nutzenmaximierer als Norminteressent

Wie der situative ist der dispositionelle Nutzenmaximierer der ‚geborene Normeninteressent‘ (S. 366). Auch er hat ein fundamentales Interesse daran, daß *andere* bestimmte Normen befolgen, die sich auch inhaltlich nicht von den Normen unterscheiden werden, deren Befolgung der

<sup>46</sup> Vgl. FN 10.

<sup>47</sup> Zur Untermauerung dieser These bezieht sich Baurmann auch auf die psychologische Lerntheorie und auf „empirische Evidenz aus den Grenzbereichen menschlichen Lebens“ (z. B. in einer Sklavenhaltergesellschaft oder in einem Konzentrationslager) (S. 339).

<sup>48</sup> So daß kein Grund zur Revision dieser Disposition besteht.

<sup>49</sup> Damit verweist Baurmann auf die bereits eingeführte Möglichkeit interessegeleiteter Präferenzänderungen als adaptiver Lernprozeß (S. 312ff. und III. 3. e)).

situative Nutzenmaximierer wünscht. Im Unterschied zum homo oeconomicus wird er aber möglicherweise unter bestimmten Voraussetzungen auch dann aktiv an der Durchsetzung sozialer Normen und der Errichtung einer Sanktions- und Zwangsordnung mitwirken, wenn dies in der konkreten Situation nicht die nutzenmaximierende Alternative ist. Sollte ihm allerdings Sanktionsmacht eingeräumt worden sein, wird er als Sanktionsagent sich nur dann verfassungskonform verhalten, wenn dies auf Dauer mit seinen Interessen übereinstimmt. Anders als in der Alten ökonomischen Welt aber können die Bürger als Garanten der Verfassung funktionieren.

##### bb) Der dispositionelle Nutzenmaximierer als Normadressat

Bei einem dispositionellen Nutzenmaximierer als Normadressaten können nicht nur die externen Entscheidungsdeterminanten (insbesondere durch Sanktionen), sondern auch die inneren Entscheidungsdeterminanten durch den Norminteressenten verändert werden. Allerdings muß dieser auch in der Neuen ökonomischen Welt dafür sorgen, daß eine dispositionelle Normbindung für den Normadressaten rational ist, d. h. insgesamt in der Zukunft dessen Interessen sichert.

Wegen der den Interaktionsakteuren bekannten Relevanz der Vergangenheit für das zukünftige Handeln des dispositionellen Nutzenmaximierers<sup>50</sup> kann aber nicht nur ein Reziprozitäts-, sondern auch ein Reputationsmechanismus zur Ingeltungssetzung von Normen funktionieren: „Unter dispositionellen Nutzenmaximierern ist eine Investition in die Zukunft mit einem anderen als dem aktuellen Interaktionspartner im Sinne einer Investition in die eigene Reputation möglich und zweckmäßig.“ (S. 383) Punktuelle soziale Kontakte erzeugen allerdings auch für einen dispositionellen Nutzenmaximierer keinen Anreiz zur Normbindung, da es sich für ihn nicht lohnt, in die Zukunft zu investieren. Auch bei anonymen sozialen Kontakten, weist Baurmann nach, können weder die Fähigkeit zu einem normgebundenen Handeln noch ein darauf beruhender Reputationsmechanismus stabile Normen schaffen. Dagegen besteht in auf der freiwilligen Kooperation zumindest eines Teils ihrer Mitglieder beruhenden ‚kooperativen Unternehmen‘, die in der Neuen ökonomischen Welt existieren können, eine normgenerierende Situation, da es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer unter bestimmten Bedingungen rational ist, die Normen eines Unternehmens als persönliche Normen zu akzeptieren.

<sup>50</sup> Vgl. III. 4. d).

## g) Psychologische und anthropologische Prämissen?

## aa) Problemstellung

Im folgenden möchte ich mich mit Aussagen Baurmanns zu Eigenschaften des dispositionellen Nutzenmaximierers befassen, die mit der Annahme nutzenfundierten Handelns und der Beschränkung auf ein ‚sozialwissenschaftliches Modell‘ zumindest auf den ersten Blick unvereinbar zu sein scheinen. Bereits die Begrifflichkeit macht stutzig. Die Rede ist z. B. von ‚persönlicher Integrität‘ und ‚authentischen interpersonalen Beziehungen‘, vom ‚moralischen Standpunkt‘, von ‚moralischer Persönlichkeit‘ und von ‚moralischer Identität‘. Diese Ausführungen finden sich verstreut im Zusammenhang mit der Erklärung der Bedingungen des Rechtsstaats, wobei die Funktion dieser Annahmen für Baurmanns Erklärungsansatz uns hier nicht weiter interessieren soll. Außerdem werden Aussagen über psychologische Prozesse, die die Normbindung verstärken, gemacht. Diese Verhaltensannahmen sollen zunächst nur daraufhin untersucht werden, ob sie mit der Prämisse eigeninteressierten Verhaltens vereinbar sind. Welche Implikationen ein solches Vorgehen hat, wird erst im Rahmen der kritischen Würdigung thematisiert werden.

## bb) Psychologische Verstärkung der Disposition zur Normbindung

Obwohl Baurmanns ‚sozialwissenschaftliches Modell‘ Normbindung mit dem Eigeninteresse des Normadressaten und gerade nicht anhand eines psychologischen ‚Internalisierungsmodells‘ erklärt, beschreibt er psychische Prozesse, die „sekundär eine dispositionelle Normbindung verstärken können“ (S. 495 ff.): Die Wirksamkeit einer Disposition zur Normbindung sei „wesentlich“ davon abhängig, daß eine „gleichgerichtete Gefühlsdisposition“ vorhanden sei, so daß der „betreffende Akteur sich *affektiv* an die geforderte Verhaltensweise bindet“. Diese entwickelt sich u. a. dadurch, „daß der Normadressat sich emotional in die Lage der Norminteressenten hineinversetzt und ‚mitleidend‘ nachvollzieht, daß sie bei einer Mißachtung der Norm einen persönlichen Schaden erfahren“. Der Normadressat könne sich nämlich mit der Interessenlage der Norminteressenten „identifizieren“ und zumindest graduell eine „altruistische Haltung“ entwickeln. Trotz der Rationalität des dispositionellen Nutzenmaximierers kann dieser somit „eine auf Gefühle gestützte dispositionelle Normbindung“ erwerben, die darauf gegründet ist, daß für ihn als Normadressaten „auch die Interessen anderer Personen handlungsmotivierend wirken“. Da auch eine „sekundäre“ Verstärkung einer dispositionellen Nutzenmaximierung durch „affektuelle Bindungen“ eine Annahme über ‚irrationales Verhalten‘ ist, widerspricht sie einem streng ökonomischen Forschungsprogramm.

## cc) Persönliche Integrität und authentische soziale Beziehungen

Im Rahmen seiner Ausführungen, ob es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer nicht rationaler sein kann, eine bestimmte Normbindung nur vorzutauschen, anstatt sie tatsächlich als Disposition zu erwerben,<sup>51</sup> macht Baurmann Aussagen über ‚persönliche Integrität‘, über den ‚inneren Seelenfrieden‘, über ‚authentisches Leben‘ und über ‚authentische soziale Beziehungen‘. Diese Aussagen sind, wie die folgenden Zitate verdeutlichen sollen, nicht aus der Annahme nutzenfundierten Handelns ableitbar, vielmehr werden anthropologische und psychologische Verhaltensannahmen eingeführt:

Persönliche Integrität – definiert Baurmann – besitzt ein Mensch, „wenn das Bild, das andere Menschen von ihm und seiner Person, seinen Zielen, Beweggründen und Einstellungen haben, mit seinem Selbstbild, mit seinem eigenen Wissen von seinen Eigenschaften und Charakterzügen im wesentlichen – d. h. vor allem in der Hinsicht, die für die Interessen anderer Personen relevant ist – übereinstimmt“ (S. 422). Diese „Harmonie zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung“ bezeichnet Baurmann als „wichtiges seelisches Bedürfnis des Menschen“ und den Wunsch nach persönlicher Integrität als „eigenständiges und ‚ultimates‘ Interesse“ (S. 422 f.), ein seelisches Bedürfnis aber ist ein Handlungsgrund, der nicht mit der Annahme nutzenfundierten Handelns übereinstimmt.

Eine integre Persönlichkeit bedeute, „daß man ein ‚authentisches‘ Leben frei von strategischen Täuschungen und Heucheleien führt“ (S. 422). Ein Tauscher, dem diese persönliche Integrität fehle, erleide nun mit dem Erfolg seiner Täuschungsstrategie einen persönlichen Schaden, nämlich den Verlust der Fähigkeit zu ‚authentischen interpersonalen Beziehungen‘. Darunter versteht Baurmann „eine Beziehung ... die wechselseitig durch Vertrauen und Offenheit geprägt ist, in der insbesondere keiner der Beteiligten versucht, ein relevantes Wissen über Eigenschaften der eigenen Person, über seine Motive und Absichten, die er in der Beziehung verfolgt, zum eigenen Vorteil zu verheimlichen“ (S. 423). Nur die ‚integre Persönlichkeit‘ könne durch andere zu sich selbst finden und mit anderen integren Personen in kooperativen Unternehmen zusammenarbeiten. Das Leben des Heuchlers und Schwindlers dagegen verarme und vereinsame. Es bestehe außerdem bei Normübertretungen aufgrund des Reputationsverlusts und der damit verbundenen Einbuße an sozialem Status die Gefahr einer ‚devianten Karriere‘ der ‚stigmatisierten‘ Personen.

Der Vorteil solcher authentischer Beziehungen soll nun „metaphorisch ausgedrückt“ in dem Nutzen bestehen, den andere Menschen „als *Spiegel* für die eigene Persönlichkeit und das eigene Handeln“ haben können (S. 424). Soziale Beziehungen hätten somit einen ‚epistemischen Nutzen‘

<sup>51</sup> Die Rationalität einer solchen Strategie verneint er letztendlich im Hinblick auf deren objektiven und subjektiven Kosten.

und eine wichtige emotionale Bedeutung<sup>52</sup> (S. 424f.): Jener beruhe darauf, „daß wir Menschen in mannigfacher Hinsicht in unserem Selbstbild, unserem Selbstverständnis und unserer Selbstfindung davon abhängen, wie andere Personen ... unser Verhalten, unsere Fähigkeiten, Vorzüge und Schwächen interpretieren und beurteilen“. Ohne eine solche ‚Reflexion‘ unserer Persönlichkeit in der Wahrnehmung anderer sei „eine adäquate Selbstwahrnehmung und damit Selbsterkenntnis, konstruktive Selbstkritik und persönliche Weiterentwicklung kaum denkbar“. Emotional wichtig seien authentische soziale Beziehungen, weil man in ihnen „dem Bedürfnis nach einem expressiven Verhalten risikolos nachgeben kann“. Eine Äußerung von Emotionen und Gefühlen, die sich einer bewußten und rationalen Selbstkontrolle entziehe, verschaffe nicht nur „Befriedigung“, sondern bringe auch „gefühlsmäßige Bindungen“ hervor, die „unser Verhältnis zu anderen Menschen zumeist tiefgehender als etwa interessenmäßige Übereinstimmungen oder Konflikte“ prägten. Baurmann resümiert (S. 424): „Es geht also um die im Kern eher triviale Wahrheit, daß Menschen normalerweise ein genuines, von Eitelkeit ganz unabhängiges Bedürfnis nach *Selbstdarstellung* haben, daß sie ihren ‚inneren Seelenfrieden‘ nur durch einen unverfälschten Ausdruck ihrer Persönlichkeit erlangen können ... und daß die Resonanz anderer Personen auf diese Selbstdarstellung sowohl in kognitiver als auch emotionaler Hinsicht von elementarer Bedeutung für ihre Selbstfindung ist.“ Auf einem Markt der Tugend werden Eltern ihre Kinder auch zu ‚moralisch integren Persönlichkeiten‘ erziehen, da dies unter den gesellschaftlichen Verhältnissen im Interesse ihrer Kinder ist (S. 630). Die Einsicht in den Wert eines ‚authentisch geführten Lebens‘ lasse sich bis zu dem „antiken Ideal der ‚harmonischen Persönlichkeit‘ zurückverfolgen, wonach die ‚Verwirklichung individuellen Glücks ein Leben in Übereinstimmung mit den Forderungen der Moral und Tugend“ voraussetze (S. 427).

Auch diese Aussagen sind mit der Annahme nutzenfundierten Handelns unvereinbar: Wenn – wie Baurmann schreibt (S. 426f.) – der dispositionelle Nutzenmaximierer anders als der homo oeconomicus nicht nur „instrumentelle, wirkungsorientierte Interessen“, sondern auch „expressive, ausdrucksorientierte Interessen“ besitzt, die für ihn einen „Nutzen sui generis“ besitzen, was bedeutet dies anderes, als daß menschliches Handeln zumindest auch von Emotionen und Gefühlen bestimmt ist. Es ist eben dann nur eine Verschleierung zu sagen, Menschen handelten aus (dem nicht der Selbstkontrolle unterworfenen) Interesse an solchen ‚irrationalen‘ Gefühlen und Empfindungen, statt gleich zu konstatieren, daß Menschen handeln, weil sie diesen Irrationalismen unterliegen. Wenn „interpersonale Beziehungen mit einer ‚teilnehmenden Haltung‘ der Interaktionspartner für den kognitiven und emotionalen Prozeß der Selbstfindung und Charakterbildung unverzichtbar sind“ (S. 427), dann bedeutet dies m.E. die Anerkennung der Gemeinschaftsbezogenheit als

<sup>52</sup> Zur Untermauerung beruft sich Baurmann dann explizit auf „psychologische Theorien der Persönlichkeitsentwicklung“, wie die Interaktionstheorien *Goffmans* und *Meads* und die Theorie der kognitiven Dissonanz *Festingers* bzw. deren Nachfolgern.

Wert und als Grundlage menschlichen Handelns. Dies widerspricht der Prämisse der Nutzenfundierung als Handlungsgrund, die für den dispositionellen Nutzenmaximierer aber gerade das entscheidende Abgrenzungsmerkmal zu Modellen wertfundierten Handelns ist. Der Hinweis auf die Erziehung zu moralisch integren Persönlichkeiten schließlich bedeutet vom Blickwinkel der Kinder eine Annäherung an das Normeninternalisierungsmodell des homo sociologicus.

#### dd) Moralischer Standpunkt

In kooperativen Unternehmen wird es nach Baurmann eine ausreichende Anzahl integrierender Persönlichkeiten geben, so daß sich darin der Wunsch nach Geltung sozialer Normen verwirklichen läßt. Zu klären sei aber weiter, ob dispositionelle Nutzenmaximierer sich auch außerhalb von kooperativen Unternehmen normkonform verhalten werden. Von Interesse sind hier nur in diesem Kontext gemachte Ausführungen über den dispositionellen Nutzenmaximierer als Individuum mit einem moralischen Standpunkt. Einen moralischen Standpunkt nimmt nach Baurmann eine Person ein, die bereit ist, sich an universalistische Normen zu binden. Dies führt dann dazu, „daß man seine eigenen Interessen nur in dem Maße verfolgt, wie das mit der Verfolgung fremder Interessen in Einklang zu bringen ist“ (S. 479). Nach Baurmann ist nun unter den Bedingungen einer offenen Gesellschaft (mit Assoziationsfreiheit und Gewinnerwartungen bei Kooperation) bei neutralen Machtverhältnissen und einer wirksamen Sozialkontrolle die Einnahme eines moralischen Standpunkts im Interesse von Normgebern und Normadressaten. Obwohl ihren Entscheidungen somit keine bewußte Rücksichtnahme auf die Interessen anderer zugrunde liegt, handeln dispositionelle Nutzenmaximierer unter diesen spezifischen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen (aber auch nur dann) normkonform gegenüber ihren Mitmenschen, weil dies in ihrem Interesse ist. Die Einnahme eines moralischen Standpunkts ist somit mit der Nutzenfundierungsannahme zu vereinbaren, so daß hier keine Systemwidrigkeit vorliegt.

#### ee) Moralische Identität

Weiter thematisiert Baurmann, ob der dispositionelle Nutzenmaximierer neben ‚persönlicher Integrität‘ und einem ‚moralischen Standpunkt‘ noch eine ‚moralische Identität‘ entwickeln wird. Dies deshalb, weil er für seine ökonomische Theorie sozialer Ordnung auch klären muß, ob „die persönliche Geltung sozialer Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite und einem *uneingeschränkten Inhalt* rational begründet sein“ kann (S. 532). Moralische Identität definiert er als „das Phänomen ... , daß eine Person in ihren Handlungen nicht nur an eine additive Sammlung einzelner, voneinander isolierter Normen im Sinne eines *Normenkatalogs* gebunden ist, sondern daß ihre persönlichen Normen Bestandteile einer zusammenhängenden *Normenordnung* sind, die sowohl konkreti-

sierte und spezifizierte Verhaltensnormen als auch bestimmte allgemeine Grundprinzipien als ‚Basisnormen‘ enthält“ (S. 529). Eine moralische Identität wird wiederum in kooperativen Unternehmen vorteilhaft sein, so daß die Normen der „Unternehmensethik“ auch unter inhaltlichen Gesichtspunkten uneingeschränkt sein werden. Auch hier wird die Annahme nutzenfundierten Handelns der Analyse zugrunde gelegt.

#### ff) Moralische Persönlichkeiten

Weil es für Unternehmer kooperativer Unternehmen (als Norminteressenten) vorteilhaft ist, wenn sich dessen Mitglieder uneingeschränkt an die „Prinzipien interpersonaler Achtung und sozialer Fairneß“ binden (S. 544), werden dispositionelle Nutzenmaximierer als Normadressaten sich unter bestimmten Bedingungen zu moralischen Persönlichkeiten entwickeln. Obwohl es in einer ökonomischen Welt immer nur die Wünsche und Interessen anderer sein können, die einen Akteur zu einer ‚moralischen Haltung‘ zu bewegen vermögen, „verkörpert“ die Persönlichkeit des dispositionellen Nutzenmaximierers die „Tugend im wahrsten Sinne“ und „mausert“ sich zu einer „moralischen Persönlichkeit“ (S. 544 f.): „Sie befolgt regelmäßig soziale Normen, ohne daß diese Handlungsweise durch die Furcht vor Strafe oder die Hoffnung auf Lohn motiviert wird. Sie ist integer, berücksichtigt in ihren Handlungen die Interessen aller Betroffenen und engagiert sich für die Anliegen ihrer sozialen Gemeinschaft. Ihre ‚Fairneß‘ und ihre ‚Achtung‘ gegenüber den Bedürfnissen und Wünschen anderer hat nichts zu tun mit der Beachtung kleinlicher Regeln und Vorschriften. ‚Schein‘ und ‚Sein‘ fällt für eine solche Person nicht auseinander. Sie lebt nicht nach einer Doppelmoral, bei der Wasser gepredigt und Wein getrunken wird. Es handelt sich um eine ‚echte‘ moralische Haltung und nicht um eine verkappte situative Nutzenmaximierung.“ Hier kann auf das oben ausgeführte verwiesen werden: Soweit hier auf den Erwerb eines moralischen Standpunkts und einer moralischen Identität Bezug genommen wird, sind diese Aussagen mit der Annahme nutzenfundierten Handelns vereinbar, soweit die persönliche Integrität angesprochen ist, ist meines Erachtens ein Widerspruch zu dieser Prämisse vorhanden.

### IV. Kritische Würdigung

#### 1. Der kritische Umgang mit einem Modell

Eine Auseinandersetzung mit Baurmanns dispositionellen Nutzenmaximierer bedarf vorab der Klärung, auf welcher Grundlage ein Verhaltensmodell überhaupt in Frage gestellt werden kann. Wie erwähnt, beurteilt sich grundsätzlich die Tauglichkeit eines Modells nicht in Hinblick auf seine Wahrheit, sondern in Hinblick auf seine Leistungsfähigkeit angesichts des Erklärungsgegenstandes. Daraus folgt zunächst, daß ein Modell dahingehend kritisiert werden kann, daß es den zu analysieren-

den Gegenstand nicht plausibel zu erklären vermag.<sup>53</sup> Wie bereits angesprochen, möchte ich mich aber nicht der den Rahmen einer Rezension sprengenden Aufgabe unterziehen zu überprüfen, ob das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers den Rechtsstaat und seine Institutionen zu erklären vermag. Weiter folgt daraus, daß gegen das Modell des homo sapiens nicht eingewandt werden kann, daß es falsifizierbar ist.<sup>54</sup> Denn, wie Baurmann es formuliert, befinden wir uns „in einer theoretischen Modellwelt, der eine vereinfachte Sichtweise der Natur des Menschen entspricht“ (S. 344).

Welche Maßstäbe der Kritik, wenn nicht das der Wahrheit, dürfen dann an die Modellkonstruktion angelegt werden? Es sind dies zunächst der mangelnde Realitätsgehalt und die Widersprüchlichkeit der Verhaltensprämissen. Daß dies zulässige Kritikpunkte sind, erkennt Baurmann auch ausdrücklich an, wenn er schreibt, daß ein Modell drei Anforderungen erfüllen müsse (S. 308 f.): Es müsse nach Rationalitätskriterien konsistent sein, es dürfe keinen Modellplatonismus enthalten und es müsse „explanativ brauchbar“ sein. Daneben ist ein Modell dann gescheitert, wenn es anderen Konkurrenzmodellen hinsichtlich des Informationsgehalts unterlegen ist.<sup>55</sup>

#### 2. Realitätsgehalt

Erstens kann ein Modell dahingehend kritisiert werden, daß kein hinreichender Realitätsbezug vorhanden ist. Realitätsbezug meint, daß sich die Aussagen des Modells auf die Wirklichkeit beziehen müssen. Auch wenn die Wahrheit eines Modells nicht vorrangiges Beurteilungskriterium ist, muß das abgeschwächte Kriterium einer minimalen Strukturgleichheit (*Isomorphie*) zwischen abbildendem Modell und Wirklichkeit erfüllt sein.<sup>56</sup> Auch Baurmann postuliert als Anforderung an das Verhaltensmodell des dispositionellen Nutzenmaximierers, daß es „empirisch adäquat“ sei, „d.h. daß es keine Annahmen über menschliche Fähigkei-

<sup>53</sup> Aus diesen Gründen verwirft Baurmann auch das Modell des homo oeconomicus, das seiner Ansicht nach das Entstehen und die Existenz eines Rechtsstaats nicht zu erklären vermag.

<sup>54</sup> Eine Zusammenfassung der wichtigsten Forschungsergebnisse, die zeigen, daß manche in der Ökonomie verwendeten Verhaltensannahmen von vielen Individuen systematisch verletzt werden, findet sich bei *Eichberger*, Verhaltensanomalien und Wirtschaftswissenschaft, 1992. Diese „Verhaltensanomalien“ betreffen zumindest teilweise auch den dispositionellen Nutzenmaximierer.

<sup>55</sup> Vgl. z.B. *Hogarth/Reder*, Perspectives from Economics and Psychology, in: dies. (Hrsg.), Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology, 1987, S. 20: „As it is well-known you can beat a model only with a better model.“

Zur Unterscheidung zwischen Realitätsbezug, Informationsgehalt und Wahrheit vgl. *Albert*, Modell-Platonismus. Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens, in: *Topitsch* (Hrsg.), Logik der Sozialwissenschaften, 1984, S. 352 ff.

<sup>56</sup> Dies läßt sich durch folgende Überlegung verdeutlichen: Man stelle sich ein Modell vor, das stets richtige Vorhersagen liefert, aber dessen Prämissen in keiner Isomorphiebeziehung zur Wirklichkeit stehen. Man müßte die Leistungsfähigkeit dieses Modells als zufällig bezeichnen.

ten und Annahmen enthält, die den empirischen Tatsachen widersprechen“ (S. 308). Außerdem müsse es „die empirisch zutreffendste Modellierung menschlicher Handlungen“ (S. 309),<sup>57</sup> darstellen. Einen solchen Realitätsbezug beansprucht Baurmann für sein Modell, das „unter dem Gesichtspunkt empirischer Evidenz die Konkurrenz mit dem homo oeconomicus kaum scheuen“ müsse (S. 331, vgl. auch S. 344).

Bezüglich des Modells von Baurmann hat diese Anforderung meines Erachtens folgende Konsequenzen. Wer Aussagen über menschliches Verhalten macht, kann das Modell nicht mit einem Kunstgriff gegen Kritik an dem Realitätsgehalt seiner Verhaltensannahmen immunisieren, indem er es als „sozialwissenschaftliches Modell“ definiert. Ein Modell, das sich, obwohl es Aussagen über menschliches Verhalten beinhaltet, nicht auch als verhaltenswissenschaftliches, sondern als ausschließlich ‚sozialwissenschaftliches Modell‘ versteht, wäre angreifbar, soweit ‚sozialwissenschaftlich‘ meint, daß lediglich die Analyse gesamtgesellschaftlicher Vorgänge Forschungsgegenstand sein soll. Denn auch wenn die Erklärung des Verhaltens von Kollektiven im Mittelpunkt steht, müssen die Annahmen über das individuelle Verhalten der Mitglieder des Kollektivs gerade bei einem methodologisch individualistischen Ansatz, der kollektives Verhalten als Aggregation individuellen Verhaltens erklärt, realistisch sein. Baurmann beabsichtigt denn auch trotz der Bezeichnung des dispositionellen Nutzenmaximierers als sozialwissenschaftliches Modell empirisch adäquate Aussagen über menschliches Verhalten. Es soll sich nur nicht um ein psychologisches Modell handeln, womit offensichtlich die Abbildung psychischer Vorgänge gemeint ist. Die Frage ist also so zu stellen: Ist es legitim, ein Modell menschlichen Verhaltens zu entwerfen, das auf wirklichkeitsnahe Aussagen über die menschliche Psyche ganz verzichtet? Dagegen spräche, daß ein Verhaltensmodell letztlich die Vorstufe zu einer Theorie menschlichen Verhaltens sein sollte, bei der psychische und psychologische Vorgänge sicherlich integriert werden müßten.<sup>58</sup> Dafür spräche die heuristische Funktion eines Modells. Denn man könnte argumentieren, daß die Erklärung eines gesamtgesellschaftlichen Faktums (wie des Rechtsstaats) eben nicht notwendigerweise Aussagen über die Psyche des Menschen, sondern lediglich über sein Verhalten in einem sozialen Kontext voraussetze. Dies ist wohl auch Baurmanns Argumentationslinie, die er aber – wie gezeigt – nicht vollständig durchhält. Besonders seine Aussagen über persönliche Integrität, authentische soziale Beziehungen und ihre Bedeutung für Charakter und Persönlichkeitsentwicklung sowie über die Verstärkung der Normbindung durch affektuelle Bindung sind Aussagen über psychische Verhaltensdeterminanten, die bei Baurmanns Gedankenführung auch keine unwichtige Rolle spielen. Wenn er sich aber auf das schlüpfrige Parkett der Psychologie begibt, dann muß er sich auch an den einschlägigen empiri-

<sup>57</sup> Die Formulierung „empirisch zutreffendste Modellierung“ zeigt, daß es sich hier nicht um den Wahrheitsgehalt, sondern um den Realitätsbezug handelt.

<sup>58</sup> Dies ist um so mehr der Fall, wenn aus dem Verhaltensmodell normative Forderungen gezogen werden, wie das bei Baurmann (FN 17), S. 368; (FN 1), S. 628 f. anklingt.

schen Untersuchungen messen lassen. Wegen der Vielfalt der hier vertretenen Ansätze erscheint es mir wenig sinnvoll, nun einen spezifischen Ansatz gegen Baurmanns Verhaltensmodell anzuführen. Hingewiesen sei lediglich auf Ergebnisse der experimentellen kognitiven Psychologie und der experimentellen Ökonomie, die sich mit den empirischen Grundlagen des Entscheidungsverhaltens befassen und zumindest teilweise das Modell nutzenfundierte Verhaltens in Frage stellen.<sup>59</sup> Diese Forschungsergebnisse können nach dem Gesagten das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers nicht falsifizieren, aber doch dessen Realitätsbezug in Frage stellen. Sie sind – ihre Richtigkeit unterstellt – entgegen Baurmanns explizit geäußelter Ansicht (S. 132 f.) auch dann zur Kenntnis zu nehmen, wenn sie dem Modell nutzenfundierte Handlung widersprechen, da das Beharren auf dieser Verhaltensannahme nicht den erforderlichen Realitätsbezug ersetzen kann.

### 3. Konsistenz

Eine weitere Forderung an ein Modell muß die Konsistenz seiner Prämissen sein. Selbst wenn ein Modellkonstrukteur relativ frei in der Wahl seiner Verhaltensannahmen ist, müssen diese in sich widerspruchsfrei sein. Die wesentliche Modellprämisse des homo sapiens ist die Nutzenfundierung menschlichen Handelns. In der Modellwelt wird es „Irrationalität, Leidenschaften und Ideologien ebensowenig geben wie Teufel und Heilige“ (S. 344). Mit dieser Aussage lassen sich die aufgedeckten psychischen irrationalen Verhaltensdeterminanten (affektuelle Bindung, persönliche Integrität, authentische soziale Beziehungen) kaum vereinbaren. Es geht meines Erachtens nicht an, einerseits die Berücksichtigung psychischer Kosten und psychischen Nutzens und die von Präferenzänderungen als Modifikation des homo oeconomicus (zu Recht) als mit einem ökonomischen Forschungsprogramm unvereinbar abzulehnen, andererseits aber die genannten Faktoren in das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers zu integrieren. Denn die Berücksichtigung solcher Irrationalismen, von denen nicht vorhergesagt werden kann, wann Individuen ihnen unterliegen, entwertet das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers. Dies gilt allerdings nicht für die Ausführungen zur affektuellen Bindung, die zwar nicht vereinbar sind mit der Prämisse nutzenfundierte Handelns, aber nur Verstärkungsmechanismen eines grundsätzlich interessenfundierte Vorgangs beschreiben sollen.

### 4. Informationsgehalt im Vergleich zu Konkurrenzmodellen

Letztlich muß ein Modell besser als mit ihm konkurrierende Modelle den gemeinsamen Erkenntnisgegenstand erklären. Es stellt sich also in concreto die Frage, ob das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers benötigt wird, um den Rechtsstaat zu erklären, oder ob dies andere

<sup>59</sup> Eichberger (FN 54).

Modelle ebenso oder besser bewerkstelligen. Worin liegen also die Vorteile des homo sapiens gegenüber seinen Konkurrenten? Für Baurmann darin, daß an einem Modell nutzenfundierten Handelns festgehalten werden kann, ohne daß die Möglichkeit normgebundenen Verhaltens im Einzelfall negiert wird. Gegen das Modell des homo sociologicus wendet Baurmann vor allen Dingen ein, daß das Modell wertfundierten Handelns insgesamt als „Konstruktion mit ad-hoc-Charakter erscheint, die zwar gut geeignet ist, eine explanative Lücke in der Theorie zu füllen, aber unter methodologischen Gesichtspunkten als eher fragwürdig beurteilt werden muß“ (S. 309): „Daß ein Homo sociologicus durch sein Handeln ideelle Werte verwirklichen will, bleibt für die sozialwissenschaftliche Theoriebildung letztlich ein unerklärbares ‚Axiom‘. Allenfalls die Frage, an welchen Werten oder Normen er sich orientiert, kann durch psychologische Theorien und den Rekurs auf ‚Sozialisation‘ oder ‚Internalisierung‘ zu beantworten versucht werden.“ Diese Argumentation, die wohl auf der Trennung zwischen Handlungsgrund und Entscheidungsregel beruht, überzeugt mich nicht. Denn wenn ich weiß, daß ein Mensch aufgrund seiner Sozialisation bestimmte Werte erworben hat und ich diese Werte sogar bis zu einem bestimmten Umfang bestimmen kann, dann ist dies für ein „explanatives“ Modell sozialer Ordnung ausreichend. Denn auf dieser Grundlage läßt sich erklären, ob und warum z. B. rechtsstaatliche Institutionen bereitgestellt werden. Warum Menschen sich in ihrem Handeln an Normen binden, erscheint mir in Hinblick auf die Erklärungsaufgabe – wohl im Unterschied zu Baurmann – zweitrangig. Man fragt sich nun, wenn die Tatsache der Normbindung für den Erklärungsgegenstand das Maßgebliche ist, warum es so wichtig ist, auf der Annahme der Nutzenfundiertheit zu beharren. Die Vorzugswürdigkeit des homo sapiens resultiert dann wesentlich aus seiner Vereinbarkeit mit der ‚liberalen Vision‘, die dem homo sociologicus wegen der Annahme wertfundierten Handelns abgesprochen wird.

Ferner soll der Vorteil des Homo-Sapiens-Modells insbesondere darin liegen, daß er die einheitlichere und sparsamere Forschungsstrategie sein soll (S. 309f.): „Einheitlich ist diese Strategie, weil man alle erklärungsrelevanten Fakten entweder auf die Ergebnisse rationaler Interessenwahrnehmung zurückführen kann oder auf empirische Tatsachen, die keiner Begründung bedürfen: Die Tatsache, daß Menschen mit bestimmten Gegenständen einen subjektiven Nutzen oder Schaden verbinden, läßt sich – anders als ihre Bewertung nach ideellen Werten – als empirisches Faktum ansehen, das in der Natur des Menschen liegt.“ Gegen diese Argumentation läßt sich allerdings einwenden, daß Baurmann die dargestellten Abstriche von der Prämisse der Nutzenfundierung macht. Als Konsequenz besteht wiederum die Gefahr von Tautologien, eine Gefahr, die Baurmann an sich bei einem ökonomischen Internalisierungsmodell und beim homo sociologicus drohen sieht. Sparsamer soll die Strategie sein, „weil man auf die Annahme handlungsmotivierender ideeller Werte verzichten kann“. Und weiter: „Wenn die wesentlichen Phänomene sozialer Ordnung durch nutzenfundiertes Handeln erklärt werden können, ist das theoretische Universum der Sozialwissenschaft

mit einer (für viele) obskuren Entität weniger bestückt.“ Dieses Argument läßt sich natürlich auch umdrehen, denn wenn sich soziale Ordnung mit Wertfundierung erklären läßt, kann man auf die Annahme der Nutzenfundierung verzichten, die sicherlich ebenfalls für viele eine „obskure Entität“ ist.

Es bleibt also, daß die behauptete Überlegenheit des homo sapiens über das Modell des homo oeconomicus von Baurmann zutreffend dargelegt worden ist. Weniger überzeugend ist die Begründung der Vorzugswürdigkeit des homo sapiens gegenüber dem homo sociologicus. Es ist aber in jeder Hinsicht zu begrüßen, daß Baurmann die Tatsache der Normbindung als Entscheidungsregel in sein Modell integriert. Auch sein Anliegen, die „liberale Vision“ vor dem Kommunitarismus zu retten, ist grundsätzlich eine wichtige Aufgabe. Ich meine aber, daß sich die liberale Vision auch dann retten läßt, wenn nicht um jeden Preis an der Annahme der Nutzenfundierung festgehalten wird. Dies kann naturgemäß hier nicht überprüft werden, aber es ist doch zumindest denkbar, daß Menschen die Normen einer liberalen Gesellschaft wünschen und sie befolgen, weil sie die liberalen Werte internalisiert haben.<sup>60</sup> Auch ein solcher Ansatz könnte zumindest die Existenz des Rechtsstaats<sup>61</sup> erklären, vielleicht sogar mit größerer Konsistenz der Prämissen, so daß m. E. auch durch Berufung auf die ‚liberale Vision‘ die Überlegenheit des Baurmannschen Verhaltensmodells nicht zwingend dargelegt ist.

## V. Zusammenfassung

Baurmanns Schrift wurde hier nur hinsichtlich des seiner Theorie sozialer Ordnung zugrundeliegenden Menschenbildes gewürdigt. Trotz der hier zu einzelnen Punkten geäußerten Kritik sollte damit keinesfalls die überzeugende Gesamtleistung in Frage gestellt werden. Hervorzuheben erscheint mir zum einen der sozialwissenschaftliche Erklärungsansatz auch für rechtliche Phänomene. Außerdem ist die Diskussion über eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung um eine interessante Variante bereichert worden: Der „Markt der Tugend“ als Resultat nutzenfundierten, aber normgebundenen Verhaltens weist sicher in die richtige Richtung. Der Abschied vom homo oeconomicus als sozialwissenschaftliches Verhaltensmodell, der damit auch vollzogen wird, ist meines Erachtens in Anbetracht des mangelnden Realitätsbezugs und des geringen Informationsgehalts dieses Modells schon lange überfällig. Daß sich rechtsstaatliche Institutionen nicht auf der Grundlage des Homo-Oeconomicus-Modells erklären lassen, ist ein weiteres Argument, das Baurmann sorgfältig aufbereitet. Dennoch muß Skepsis erlaubt sein, soweit der dispositionelle Nutzenmaximierer zur Grundlage sozialwissenschaft-

<sup>60</sup> In diese Richtung geht wohl auch Rawls, soweit es um die Erklärung menschlichen Verhaltens außerhalb des Urzustandes geht.

<sup>61</sup> Bezüglich des Entstehens des Rechtsstaats ist dies schon problematischer. Hier greift aber auch Baurmann auf die besondere historische Konstellation Europas, „das europäische Wunder“, zurück (S. 616ff., 251ff.).

licher Forschung gemacht wird. Dessen Überlegenheit gegenüber dem homo sociologicus hätte meiner Meinung nach nicht nur durch Berufung auf die ‚liberale Vision‘ behauptet werden dürfen, sondern es hätte geklärt werden müssen, ob dessen Verhaltensannahmen nicht ebenfalls Grundlage einer adäquaten Erklärung des Rechtsstaats und seiner Institutionen sein können. Dies wäre nicht zwingend eine Kapitulation vor dem Kommunitarismus.

## PROBLEME EINER FOLGENORIENTIERTEN RECHTSANWENDUNG

Von Martin Hensche, Berlin

## I. Einführung

Seit Anfang der 70er Jahre schlagen einige Autoren vor, Juristen sollten sich bei der Lösung rechtlicher Probleme an den tatsächlichen Folgen orientieren, die ihre Entscheidungen für die Allgemeinheit haben.<sup>1</sup> Diese Forderung richtet sich zumeist an den Richter,<sup>2</sup> zuweilen auch an die Rechtsdogmatik.<sup>3</sup> Dabei will man die Anwendung gleicher Maßstäbe auf gleich gelagerte Fälle zwar nicht durch eine Folgenberücksichtigung im Einzelfall aufs Spiel setzen,<sup>4</sup> doch sollen die allgemeinen sozialen Auswirkungen, die dogmatische Meinungen und Gerichtsurteile hervorrufen,<sup>5</sup> bei der Beantwortung rechtlicher Fragen immer dann den

<sup>1</sup> *Arbeitskreis für Rechtsprechung der GFE*, in: NJW 1990, S. 1837 f., Punkt 25 - 33, 38; *Coles*, Folgenorientierung im richterlichen Entscheidungsprozeß, 1991, S. 71 f., 111, passim; *Deckert*, Folgenorientierung in der Rechtsanwendung, 1995, S. 56, 60 f.; *Kilian*, Juristische Entscheidung und elektronische Datenverarbeitung, 1974, S. 211 f., 217 ff. *Koch/Rußmann*, Juristische Begründungslehre, 1982, S. 230; *Koch/Trapp*, Richterliche Innovation - Begriff und Begründbarkeit, in: J. Harenburg u. a. (Hrsg.), *Rechtlicher Wandel durch richterliche Entscheidung*, 1980, S. 108; *Lübbe-Wolff*, Rechtsfolgen und Realfolgen, 1981, S. 20, 22 - 24, 137; *Podlech*, in: AöR 1970, S. 200, 209; *Rottleuthner*, Zur Methode einer folgenorientierten Rechtsanwendung, in: F. Rotter u. a. (Hrsg.), *Wissenschaft und Philosophie als Basis der Jurisprudenz*, 1980, S. 109, 114 - 117; *Rußmann*, in: JuS 1975, S. 357 f.; *Sambuc*, Folgenerwägungen im Richterrecht, 1977, S. 100, 110, 121, 139; *Sendler*, FS H. Simon, 1987, S. 135; *Wälde*, Juristische Folgenorientierung, 1979, S. 12 f., S. 103 f., passim. Ablehnend *Böhlk/Unterseher*, in: JuS 1980, S. 324 f., 327; *Luhmann*, Rechtssystem und Rechtsdogmatik, 1974, S. 30; *M. Pawlowski*, Methodenlehre für Juristen, 2. Aufl. 1991, Rn. 688. Kritisch *Hassemer*, FS H. Coing, 1982, S. 516 - 524; *Larenz*, Methodenlehre, 6. Aufl. 1991, S. 365; *Schmalz*, Methodenlehre für das juristische Studium, 3. Aufl. 1992, Rn. 265.

<sup>2</sup> Vgl. *Arbeitskreis für Rechtsprechung der GFE* (FN 1), S. 1837 f., Punkt 25 - 33, 38; *Coles* (FN 1), S. 110 - 130, 159 - 185; 188 - 249; *Koch/Trapp* (FN 1), S. 111, 113; *M. Pawlowski* (FN 1), Rn. 688; *Rottleuthner* (FN 1), S. 108; *Sambuc* (FN 1), S. 19.

<sup>3</sup> *Deckert* (FN 1), S. 3; *Wälde* (FN 1), S. 12 f., 14, 20, 27, 135, passim.

<sup>4</sup> Die dagegen gerichtete Kritik *Luhmanns* (FN 1, S. 30) ist daher gegenstandslos, vgl. *Koch/Rußmann* (FN 1), S. 234 f.; *Lübbe-Wolff* (FN 1), S. 17 - 20, 138 f.; *MacCormick*, Argumentation und Interpretation im Recht: „Rule Consequentialism“ und rationale Rekonstruktion, in: G. Teubner (Hrsg.), *Entscheidungsfolgen als Rechtsgründe*, 1995, S. 49 f.; *Rottleuthner* (FN 1), S. 114 f.

<sup>5</sup> Zu dieser Art von Folgen vgl. *Deckert* (FN 1), S. 109 f.; *Kilian* (FN 1), S. 263; *Lübbe-Wolff* (FN 1), S. 139 - 141 („Adaptionsfolgen“); *Sambuc* (FN 1), S. 101 - 103; *Wälde* (FN 1), S. 6. Ebenso wie *Wälde* und unter Berufung auf ihn *Coles* (FN 1), S. 15 f.