

Eberhard Wesche

Tauschprinzip - Mehrheitsprinzip - Gesamtinteresse

Zur Methodologie normativer Ökonomie und Politik

Dieses Buch ist die gekürzte und überarbeitete Fassung einer Arbeit, die 1976 dem Fachbereich Politische Wissenschaft der Freien Universität Berlin als Dissertation vorgelegt wurde.

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Wesche, Eberhard:

Tauschprinzip, Mehrheitsprinzip, Gesamtinteresse:
zur Methodologie normativer Ökonomie u. Politik / Eberhard Wesche. —
Stuttgart: Klett-Cotta, 1979.
(Geschichte und Theorie der Politik: Unterreihe B,
Theorie: Bd. 2)
ISBN 3-12-912120-X

© Alle Rechte vorbehalten. Die Rechte liegen beim Autor

Inhalt

Einleitung	11
Teil I: Allgemeine Grundlagen einer normativen Methodologie	15
1. Kapitel Das normative Wissenschaftsprogramm	17
§ 1 Die Präzisierung der Fragestellung	17
§ 2 Die Relevanz der Fragestellung	18
§ 3 Der positivistische Einwand	18
§ 4 Normen und Werturteile als Willensinhalte	21
2. Kapitel Das Intersubjektivitätsgebot der normativen Methodologie	23
§ 5 Das Intersubjektivitätsgebot	23
§ 6 Monologische versus intersubjektive Auffassung von Allgemeingültigkeit	24
§ 7 Die bedingte Gültigkeit des Intersubjektivitätsgebots	24
§ 8 Was ist ein Argument? Beweggründe und Vernunftgründe	25
§ 9 Verwandte methodologische Ansätze	27
§ 10 Die unzulässige Berufung auf den Willen überindividueller Subjekte	28
§ 11 Die Unzulässigkeit von pauschaler Unmündigkeitserklärung und totalem Ideologieverdacht	29
§ 12 Das Personalisierungsverbot	30
§ 13 Das Sanktionsverbot	31
§ 14 Das Überredungsverbot	31

3. Kapitel	
Zur Kritik von Eigeninteresse und Verallgemeinerbarkeit als Kriterien für die Gültigkeit von Normen	33
§ 15 Konsensusfähigkeit von Normen und Übereinstimmung der Eigeninteressen	33
1. Die These vom Eigeninteresse aller an einer normativen Regelung	34
2. Vertragstheorie und Übereinstimmung der Eigeninteressen	36
3. Vertraglicher Konsensus, argumentativer Konsensus und Sanktionsverbot	37
§ 16 Konsensusfähigkeit und Verallgemeinerbarkeit von Normen	39
1. Kants „Kategorischer Imperativ“	39
2. Fehlende Anwendbarkeit sich selbst aufhebender Normen	40
3. Die „Goldene Regel“	41
4. Kapitel	
Das Solidaritätsprinzip	42
§ 17 Das Solidaritätsprinzip	42
§ 18 Verwandte ethische Konzeptionen	42
§ 19 Erläuterungen zum Solidaritätsprinzip	44
§ 20 Das Solidaritätsprinzip ist kein unmittelbares Kriterium für moralisches Handeln	47
§ 21 Solidaritätsgebot und das Gebot der Personunabhängigkeit	48
§ 22 Einführung der Nutzenterminologie	49
§ 23 Kritik einer nur ordinalen Nutzenmessung	51
§ 24 Die Konstruktion des Gesamtnutzens als Summe der individuellen Nutzen	53
§ 25 Der solidarische interpersonale Nutzenvergleich	54
1. Interpersonaler Nutzenvergleich durch „Sich hineinversetzen in die Lage des andern“	54
2. Interpersonaler Nutzenvergleich und Introspektion	59
3. Möglichkeiten einer weiteren Konkretisierung der Nutzenmessung	61
§ 26 Interpersonaler Nutzenvergleich durch Auslosung der individuellen Positionen: Harsanyis Konstruktion „ethischer Präferenzen“	64

5. Kapitel	
Einwände und Ergänzungen zum Prinzip des maximalen Gesamtnutzens	67
§ 27 Zum logischen Status von Nutzenbestimmungen	67
§ 28 Die Abhängigkeit der individuellen Interessen von sozialen Bedingungen	68
§ 29 Gibt es unzulässige individuelle Interessen?	69
§ 30 Die Maximierung des Gesamtnutzens und das Problem der austeilenden Gerechtigkeit	71
6. Kapitel	
Qualifikationsbedingungen der individuellen Interessenartikulation	76
§ 31 Der Übergang zu individualistischen Entscheidungssystemen	76
§ 32 Sanktionsfreiheit	78
§ 33 Informiertheit	79
§ 34 Der qualifizierte Wille des Individuums als Kriterium des individuellen Interesses	81
Teil II: Das Tauschprinzip	83
7. Kapitel	
Einstimmigkeitsregeln und Status-quo-Klauseln	85
§ 35 Die reine Einstimmigkeitsregel	85
§ 36 Die reine Paretoregel	87
§ 37 Einstimmigkeitsregeln mit Status-quo-Klauseln: Die Vetoregeln	88
§ 38 Der dynamische Charakter des Status quo	91
§ 39 Die Vetoregel mit Abstimmungscoalitionen	92
§ 40 Einstimmigkeitsregeln und die Maximierung des Gesamtnutzens	93

8. Kapitel	
Das Eigentum-Vertrags-System	95
§ 41 Die Einrichtung separater Verfügungsbereiche: Die Verbindung von Privateigentum und Vertragsfreiheit	95
§ 42 Die problematische Annahme nur eigentumsbezogener Interessen	96
§ 43 Die Abgrenzung individueller Verfügungsbereiche aufgrund besonderer Betroffenheit	98
§ 44 Individuelle Verfügungsbereiche und die Voraussetzung individueller Mündigkeit	99
§ 45 Privates Eigentum als automatisches Sanktionssystem	100
1. Die Notwendigkeit der sparsamen Verwendung knapper Güter	101
2. Die Notwendigkeit der Produktion knapper Güter	102
3. Die Notwendigkeit produktivitätssteigernder Investitionen	103
§ 46 Die Kategorien „Knappheit“, „Verschwendung“ und „Leistung“ unter der Voraussetzung einer privaten Eigentumsordnung	104
§ 47 Kumulative Tendenzen des privaten Eigentums an Produktionsmitteln und zunehmende Unterschiede der privaten Vermögen	107
§ 48 Leistungsprinzip, ungleiches Eigentum und Solidaritätsprinzip	108
9. Kapitel	
Die mangelnde Abgrenzbarkeit der privaten Eigentumssphären	111
§ 49 Die zusätzliche Dynamik des Status quo im Eigentum-Vertrags-System	111
§ 50 Indirekte Interdependenzen zwischen den individuellen Verfügungsbereichen	112
§ 51 Externe Effekte	113
§ 52 Öffentliche Güter	114
10. Kapitel	
Verhandlungsmacht, Konkurrenz und Paretooptimalität	116
§ 53 Verhandlungsmacht im Eigentum-Vertrags-System	116
§ 54 Die Aufhebung individueller Verhandlungsmacht durch Konkurrenz	117
§ 55 Die Paretooptimalität des Gleichgewichts bei vollkommener Konkurrenz	118
§ 56 Die normative Beurteilung des Konkurrenzgleichgewichts	121
§ 57 Exkurs: Die Kosten der Produktion bei Eigentum an fremder Arbeitskraft	125

Teil III: Das Mehrheitsprinzip 129

11. Kapitel

Zwei Interpretationen des Mehrheitsprinzips 131

[§ 58](#) Die aggregative und die selektive Verwendung
des Mehrheitsprinzips 131

[§ 59](#) Die wahrscheinlichkeitstheoretische Rechtfertigung
des selektiven Mehrheitsprinzips 132

[§ 60](#) Problematische Konsequenzen einer selektiven Interpretation
des Mehrheitsprinzips bei der Bestimmung des Gesamtinteresses 133

[§ 61](#) Das Mehrheitsprinzip und die Bestimmung der Mehrheitsalternative 136

[§ 62](#) Eingipfligkeit der individuellen Präferenzen, Mehrheitsalternative
und mediane Spitzenalternative 138

12. Kapitel

Auswirkungen strategischen Abstimmungsverhaltens 143

[§ 63](#) Entscheidungsregel und konkretes Entscheidungsverfahren 143

[§ 64](#) Die Regel der relativen Mehrheit bei einmaliger Abstimmung 144

[§ 65](#) Rationale Koalitionsbildung im relativen Mehrheitssystem 145

[§ 66](#) Ein Äquivalenztheorem für alle individuell gleichgewichtigen
Abstimmungsverfahren 148

[§ 67](#) Der Stimmentausch 153

[§ 68](#) Stimmentausch oder Koalitionsbildung? 157

[§ 69](#) Rationale Koalitionsbildung bei Entscheidungsserien
und die Durchsetzung des Mehrheitsalternativenbündels 158

[§ 70](#) Zur Verhandlungsmacht in Koalitionsverhandlungen 160

13. Kapitel

Die normative Beurteilung des Mehrheitssystems 163

[§ 71](#) Mehrheitsprinzip und Gleichgewichtung der individuellen
Präferenzordnungen 163

[§ 72](#) Weitere Eigenschaften des Mehrheitsprinzips 164

[§ 73](#) Mehrheitsprinzip und kollektive Betroffenheit von Entscheidungen 165

[§ 74](#) Der Informations- und Entscheidungsaufwand im Mehrheitssystem 166

[§ 75](#) Zyklische Mehrheiten und das Problem der Instabilität
im Mehrheitssystem 167

§ 76 Nutzenmäßige Interdependenzen zwischen verschiedenen Entscheidungen im Mehrheitssystem	171
§ 77 Die Nichtberücksichtigung von Präferenzintensitäten durch das Mehrheitsprinzip	173
1. Intensitätsberücksichtigung bei Einzelentscheidungen	173
2. Intensitätsberücksichtigung bei Entscheidungsserien	174
§ 78 Mehrheitsalternative und Alternative des größten Gesamtnutzens	176
§ 79 Die Anhebung der erforderlichen Mehrheit	178
§ 80 Die Einrichtung kollektiver und individueller Verfügungsbereiche	181
Literaturverzeichnis	183
Anmerkungen	187
Personenregister	199
Sachregister	201

Einleitung

Die Geschichte der Sozialwissenschaften ist begleitet von ständigen Auseinandersetzungen um die Aufgaben sozialwissenschaftlicher Erkenntnis und um die geeigneten Methoden zur Lösung dieser Aufgaben. Dabei hat in diesen Auseinandersetzungen das Modell der erfolgreicherer Naturwissenschaften eine besondere Anziehungskraft ausgeübt. Dies hat im Laufe dieses Jahrhunderts zu einer immer stärkeren Durchsetzung des erfahrungswissenschaftlichen Wissenschaftsprogramms auch in den Sozialwissenschaften geführt. Den als positive Wissenschaften verstandenen Sozialwissenschaften wurde als Aufgabe gestellt, das was ist zu beschreiben und im realen Geschehen Regelmäßigkeiten und Gesetzmäßigkeiten aufzudecken, mit deren Hilfe die Ursachen sozialer Erscheinungen erklärt sowie zukünftige Wirkungen vorhergesagt werden können.

Die Durchführung dieses Wissenschaftsprogramms führte zu energischen Bemühungen, alle darüber hinausgehenden Fragestellungen — vor allem solche normativer Art — aus den positiv verstandenen Sozialwissenschaften auszuschneiden: die Sozialwissenschaften sollten „werturteilsfrei“ sein, sie sollten keine direkten Handlungsanleitungen geben, sondern sie sollten die empirische Informationsgrundlage des Handelns verbessern.

Wie immer man die Ergebnisse der streng erfahrungswissenschaftlich arbeitenden Sozialwissenschaften auch beurteilen mag, so bleibt doch als Problem, was mit den normativen Fragestellungen wird, nachdem sich die Wissenschaft — zumindest in ihrer erfahrungswissenschaftlichen Form — als unzuständig für deren Beantwortung erklärt hat. Denn die überspitzt positivistische Position, dass Fragen nach dem, was sein soll, „sinnlos“ sind und dass Werturteile nur ideologische Pseudo-Aussagen darstellen, wird heute kaum noch jemand aufrechterhalten wollen, vor allem, seitdem klargestellt ist, dass das erfahrungswissenschaftliche Programm selber als System methodologischer *Regeln* normativen Charakter besitzt.

Die vorliegende Arbeit macht nun den Versuch, die normativen Fragestellungen in den Bereich wissenschaftlicher Erkenntnis zurückzuholen und konstruktive Ansätze zum Aufbau einer Methodologie normativer Wissenschaften zu entwickeln, ohne jedoch hinter den erreichten Diskussionsstand der modernen Wissenschaftstheorie zurückzufallen. Die Arbeit versucht nachzuweisen, dass und in welcher Weise über die Antworten auf normative Fragen „wissenschaftlich“ diskutiert werden kann. Dabei konnte auf wichtigen Vorarbeiten zu einer „nach-positivistischen“ praktischen Philosophie aufgebaut werden. Auch historische Versuche zur Entwicklung einer wissenschaftlichen Ethik erwiesen sich — nach entsprechenden Modifikationen — als brauchbar im Rahmen einer Lehre von den Methoden zur allgemeingültigen Beantwortung normativer Fragen.

Um mögliche Missverständnisse auszuschließen, soll hier von vornherein betont werden, dass es nicht darum geht, eine falsche Alternative zwischen positiver Sozialwissenschaft oder normativer Sozialwissenschaft zu propagieren. Es soll auch für die normativen Fragestellungen kein höherer Rang als für empirische Forschungen beansprucht werden. Sowohl die Fragen nach dem, was ist, als auch die Fragen nach dem, was sein soll, haben ihren Sinn und ihre Berechtigung. Sie stehen zueinander nicht in einem Verhältnis der Konkurrenz, sondern der wechselseitigen Ergänzung. Beide Frageebenen sind vielfältig miteinander verzahnt und setzen sich gegenseitig voraus, wie im Verlauf der Arbeit noch deutlich werden wird. Wenn sich z. B. normative Fragen um das Problem drehen, welche Entscheidungen angesichts mehrerer Alternativen getroffen werden sollen, so bedarf es der empirischen Wissenschaften, um den Bereich des Möglichen abzustecken und über die Wirkungen und Nebenwirkungen der einzelnen Alternativen zu informieren. Die Konstruktion einer Scheinalternative zwischen empirischen und normativen „Ansätzen“ in den Sozialwissenschaften kann deshalb einem Erkenntnisfortschritt auf beiden Fragebereichen nur hinderlich sein. Anstatt sich gegenseitig die Berechtigung der jeweiligen Fragestellung zu bestreiten, sollte sich die wissenschaftliche Auseinandersetzung darauf konzentrieren, wie die gestellten Fragen allgemeingültig beantwortet werden können.

Die vorliegende Arbeit versteht sich als eine methodologische Arbeit. Sie will nicht die Frage beantworten, durch welche inhaltlichen Normen ein bestimmter Bereich menschlichen Handelns geregelt werden soll, sondern sie will die *Methode* klären, mit deren Hilfe sich geeignete Normen für verschiedenste Bereiche bestimmen lassen. Der Aufbau einer derartigen Methodologie erfolgt dabei in mehreren Schritten. Nach einer Vorklärung der normativen Problemstellung werden in einem ersten Schritt die allgemeinen Bedingungen jeder wissenschaftlichen Argumentation entwickelt, die auch für die Beantwortung normativer Fragen maßgebend sind.

Diese allgemeinen Voraussetzungen der Argumentation sind allerdings als Gültigkeitskriterium für Normen noch nicht hinreichend. Deshalb wird in einem nächsten Schritt versucht, ein Gültigkeitskriterium für Normen zu finden, entsprechend dem erfahrungsbezogenen Wahrheitskriterium in den empirischen Wissenschaften. In diesem Zusammenhang wird die Diskussion darüber aufgenommen, wie sich so etwas wie ein „Gemeinwohl“ bzw. ein Gesamtinteresse bestimmen lässt und wie sich dies zu den Interessen der Individuen verhält. Eine Berücksichtigung der individuellen Interessen setzt allerdings voraus, dass die individuellen Interessen intersubjektiv bestimmt und gewichtet werden können. Mit diesem Problem, das in der Ökonomie als Problem der Messbarkeit und interpersonalen Vergleichbarkeit des Nutzens bekannt ist, befasst sich der Rest des ersten, allgemeinen Teils. Dabei wird dem Problem der möglicherweise mangelhaften Erkenntnis der eigenen Interessen durch die Individuen besonderer Raum gewidmet, weil dies für alle kollektiven Entscheidungs-Systeme von grundlegender Bedeutung ist, in denen die Bestimmung der individuellen Interessen den jeweiligen Individuen selber überlassen bleibt. Anhand der im ersten Teil gewonnenen normativen Kriterien werden im Folgenden

dann das Tauschprinzip und das Mehrheitsprinzip als zwei wichtige Grundformen kollektiver Entscheidungsfindung bzw. Normsetzung analysiert und beurteilt.

Der zweite Teil behandelt das *Tauschprinzip*, das auf den Institutionen des Privateigentums und der Vertragsfreiheit aufbaut. Dabei wird von der Frage ausgegangen, inwiefern ein derartiges Eigentum-Vertrags-System als eine Art Einstimmigkeitsregel interpretiert werden kann. Weiterhin werden die Probleme der interessemäßigen Abgrenzbarkeit der Eigentumsbereiche und der ungleichen Verhandlungsmacht analysiert. In diesem Zusammenhang erfolgt eine Auseinandersetzung mit der paretianischen Wohlfahrtsökonomie sowie dem Modell einer privatkapitalistischen Marktwirtschaft unter Bedingungen vollkommener Konkurrenz.

Der dritte Teil behandelt das *Mehrheitsprinzip* als Verfahren der kollektiven Normsetzung, wobei besonderes Gewicht auf die Auswirkungen von Koalitionsbildung und strategischem Abstimmungsverhalten gelegt wird. Im Mittelpunkt der normativen Beurteilung steht hier das Problem des Schutzes einer stark betroffenen Minderheit vor den Beschlüssen der Mehrheit. Sowohl Tauschprinzip als auch Mehrheitsprinzip werden dabei daraufhin untersucht, inwiefern sie geeignete Verfahren zur Annäherung an das im ersten Teil näher bestimmte Gesamtinteresse darstellen.

Wie aus der Skizzierung des Gedankenganges ersichtlich ist, wird in der Arbeit der Versuch gemacht, nicht bei den erkenntnistheoretischen Grundlagenproblemen einer normativen Wissenschaft stehenzubleiben, sondern vorzudringen bis zu den zentralen normativen Fragen nach der Gestaltung der gesellschaftlichen Ordnung. Denn nur wenn aus den methodischen Überlegungen letztlich Kriterien für die Beantwortung derjenigen normativen Fragen gewonnen werden können, in denen sich die wichtigen sozialen Konflikte der Zeit ausdrücken, wird der Bereich der Unverbindlichkeit verlassen.

Dabei kann mit dieser Arbeit jedoch nur eine gewisse Annäherung an dieses Ziel erreicht werden, da solche grundlegenden Überlegungen notwendigerweise auf einem sehr abstrakten Niveau verlaufen müssen. Diskutiert werden hier noch nicht die konkreten Institutionensysteme bestimmter Gesellschaften und die in ihnen ablaufenden Prozesse der Normsetzung, sondern es geht hier noch um kollektive Entscheidungsregeln bzw. um diesen Regeln entsprechende hochgradig abstrakte Modelle kollektiver Entscheidungsfindung, wobei von der Beschaffenheit der zu normierenden sozialen Bereiche und von der Beschaffenheit der Individuen weitgehend abgesehen wird. Da das Schwergewicht auf der Anerkennbarkeit der kollektiven Entscheidungen liegt, werden Fragen der Kontrolle und Durchsetzung dieser Entscheidungen überwiegend ausgespart. Hierzu gehören z. B. Fragen der moralischen Erziehung, der Motivierung durch Belohnungs- und Bestrafungssysteme sowie Probleme der Normanwendung und -auslegung bei Normübertretungen.

Keine Berücksichtigung kann im Rahmen dieser Arbeit das für industrielle Gesellschaften äußerst wichtige Phänomen hierarchisch strukturierter Großorganisationen und bürokratischer Apparate finden. Insofern diese sowohl für die Informationsgewinnung und Entscheidungsvorbereitung als auch für die Anwendung und Kontrolle getroffener Entscheidungen erforderlich sind und dabei zwangsläufig

ein Eigenleben entwickeln, ergeben sich daraus auch für die normative Gestaltung der Entscheidungsprozesse Konsequenzen, die jedoch erst im Zusammenhang von detaillierten institutionellen Analysen von Gesamtsystemen sichtbar gemacht werden können. Eine weitere institutionelle Konkretisierung von Verfahren der kollektiven Entscheidungsfindung einschließlich ihrer Durchsetzung muss deshalb späteren Arbeiten vorbehalten bleiben.

Um die grundlegenden Argumentationslinien und die normativen Kernstrukturen übersichtlich herauszuarbeiten, sind ein relativ hoher Abstraktionsgrad und eine entsprechende Beschränkung der Fragestellung unumgänglich. Auch historische Bezüge werden in dieser Arbeit ausgeblendet, es sei denn, aus ihnen ergeben sich für die Beantwortung der Fragestellung hier und heute noch relevante Argumente. Überhaupt ist es das Kriterium für die Aufnahme oder Ausscheidung bestimmter angrenzender Fragestellungen und Aspekte, ob ihre Einbeziehung die Beantwortung der gestellten Frage verändert oder nicht.

Teil I

Allgemeine Grundlagen
einer normativen Methodologie

1. Kapitel

Das normative Wissenschaftsprogramm

§ 1 Die Präzisierung der Fragestellung

Die vorliegende Arbeit versucht den Aufbau einer Methode zur allgemeingültigen Beantwortung normativer Fragen. Als „normativ“ werden hier solche Behauptungen und Theorien bezeichnet, die eine Normierung der Wirklichkeit und speziell des menschlichen Handelns beinhalten.¹ Die Arbeit stellt sich damit die Frage nach der Möglichkeit und den methodologischen Grundlagen normativer Erkenntnis bzw. Wissenschaft. Der Begriff „Wissenschaft“ erscheint hier angebracht, insofern es sich um Theorien handelt, die mit dem Anspruch auf allgemeine Gültigkeit auftreten und diesen Anspruch auch argumentativ einzulösen versuchen.

„Normative Wissenschaft“ ist demnach erkenntnistheoretisch zu unterscheiden von andern Wissenschaften, die sich mit andern Fragestellungen befassen. Zu nennen wären hier einmal die „positiven“ Wissenschaften, die auch als „Realwissenschaften“ oder „Erfahrungswissenschaften“ bezeichnet werden und deren Fragen sich auf die tatsächliche Beschaffenheit der Wirklichkeit beziehen. Eine weitere Gruppe sind die analytischen Wissenschaften wie Mathematik und Logik, deren Fragen sich auf die logischen Beziehungen zwischen Sätzen und Begriffen beziehen. Als dritte Gruppe seien noch die „hermeneutischen“ Wissenschaften genannt, deren Fragen sich auf die Bedeutung von Texten und sinnhaltigen Zeichen richten. Jede Art von Wissenschaft beantwortet unterschiedliche Arten von Fragen und bedarf deshalb einer eigenen Methodologie. Zusammengefasst bilden die verschiedenen Methodologien die Erkenntnistheorie. Allerdings darf diese erkenntnistheoretisch notwendige begriffliche Unterscheidung der Wissenschaftsarten nicht als Aufforderung zu ihrer faktischen *Trennung* missverstanden werden, denn die verschiedenen Ebenen der Erkenntnis stehen in einer engen Wechselbeziehung untereinander.²

Theorien mit verhaltensnormierendem Gehalt gibt es innerhalb der verschiedensten wissenschaftlichen Disziplinen. Als wichtigste wären zu nennen: Ethik bzw. Moralphilosophie, Rechtswissenschaft und Rechtsphilosophie, Politische Wissenschaft, Wirtschaftswissenschaft, Soziologie und Erziehungswissenschaft.

Alle diese Wissenschaften enthalten handlungsanleitende normative Theorien und es stellt sich damit die Frage nach ihrer „Wissenschaftlichkeit“ im Sinne einer allgemeingültigen Begründbarkeit.³ Diese Fragestellung fällt in das Gebiet einer *normativen Methodologie*, worunter die Lehre von den Methoden zur Beantwortung normativer Fragen verstanden werden soll. Diese normative Methodologie ist von den inhaltlichen normativen Theorien zu bestimmten Bereichen zu unterscheiden (analog zur Unterscheidung zwischen der allgemeinen Methodologie der

Erfahrungswissenschaften und den auf verschiedene Gegenstände bezogenen empirischen Theorien). Die normative Methodologie hat vor allem die Aufgabe, *Gültigkeitskriterien* und Argumentationsregeln für die Rechtfertigung und Kritik normativer Theorien zu entwickeln.⁴

§ 2 Die Relevanz der Fragestellung

Die Relevanz einer Beschäftigung mit der Methodologie normativer Wissenschaften ergibt sich schon daraus, dass ständig normative Behauptungen aufgestellt werden, sei es bei moralischen, rechtlichen, politischen, ökonomischen oder pädagogischen Fragen. Es werden individuelle Verhaltensweisen kritisiert oder gerechtfertigt, es werden soziale Ordnungen angegriffen oder verteidigt, es werden politische Forderungen aufgestellt oder abgelehnt, Werturteile über Personen und soziale Tatbestände gefällt usw. Normativ gemeinte Begriffe wie „Gerechtigkeit“, „Freiheit“, „Emanzipation“, „Gemeinwohl“, „Fortschritt“, „Demokratie“, „Wohlfahrt“, „Klassenherrschaft“, „Ausbeutung“ etc. spielen in sozialwissenschaftlichen und politischen Diskussionen eine zentrale Rolle.

Diese normativen Argumentationen sind Ausdruck der Tatsache, dass Gesellschaften kollektive Normensysteme darstellen, die Allgemeinverbindlichkeit beanspruchen und — wenn nötig — auch mittels Sanktionen durchsetzen. Die jeweilige Art der moralischen, politischen und ökonomischen Normensysteme hat dabei für alle Individuen die größte Bedeutung. Denn die Beschaffenheit dieser Normensysteme legt fest, was Individuen dürfen oder nicht dürfen, wofür sie belohnt oder bestraft werden, was ihnen gehört und was ihnen nicht gehört, was ihre Rechte und was ihre Pflichten sind.

§ 3 Der positivistische Einwand

Unter dem Einfluss verschiedener philosophischer Strömungen war es — vor allem im deutschen Sprachgebiet — wissenschaftlich eher suspekt, sich mit der Aufstellung und Begründung normativer Theorien zu befassen. Vor allem diejenigen, denen es um eine wissenschaftlich strenge Beweisführung ging, sahen dies meist als unvereinbar mit einer normativen Theoriebildung an — und das Übergewicht von methodisch völlig unreflektierten oder abwegigen Arbeiten auf ethischem oder politischem Gebiet schien ihnen darin recht zu geben.

Diese Einstellung entstand vor allem durch die erkenntnistheoretisch außerordentlich einflussreiche Strömung des *Positivismus*. Darunter sollen hier all jene philosophischen Richtungen zusammengefasst werden, die in der Erforschung der positiven, d. h. gegebenen, Realität die einzig zulässige Aufgabe wissenschaftlicher Erkenntnis sehen.⁵ Die sonstigen wissenschaftstheoretischen Leistungen des Positivismus — z. B. bei der Kritik an „übernatürlichen“ Spekulationen oder bei der

Entwicklung einer erfahrungswissenschaftlichen Methodologie der Natur- und Sozialwissenschaften — stehen hier nicht zur Diskussion.⁶ Hier geht es allein um die Frage, ob die positivistische Ablehnung normativer Wissenschaft zu Recht besteht oder nicht. Der Kern der positivistischen Argumentation ist dabei folgender: Zum einen wird festgestellt, dass nur Aussagen positiver bzw. faktischer Art (deskriptive Aussagen, empirische Gesetzaussagen, „Ist-Sätze“) an der Erfahrung überprüfbar sind. Zum andern gilt, dass mit Hilfe logischer Deduktion nur die Implikationen der Prämissen erschlossen werden können, dass also damit nur tautologische Bedeutungsumformungen möglich sind, aber keine völlig neuen Bedeutungselemente abgeleitet werden können. Aus beidem ergibt sich, dass es unmöglich ist, aus ausschließlich empirischen Prämissen irgendwelche Normen logisch-deduktiv abzuleiten, die ja ein ganz anders geartetes Bedeutungselement darstellen. Damit ist jeder deduktive Schluss vom „Sein“ auf das „Sollen“ als logisch fehlerhaft nachgewiesen.⁷

Bis hierher scheint der Argumentationsgang akzeptabel zu sein und sogar von grundlegender Bedeutung für jede normative Methodologie. Die positivistische Position wird jedoch in dem Augenblick unhaltbar, wo sie darüber hinaus behauptet, dass damit überhaupt *jede* normative Wissenschaft unmöglich geworden ist. Denn aus dem Tatbestand, dass sich Normen im Gegensatz zu empirischen Aussagen mit den Mitteln von Erfahrung und Logik allein nicht begründen lassen, folgt keineswegs logisch, dass es nicht andere Kriterien ihrer Gültigkeit geben kann.

Dieser unzulässige Übergang der Positivisten von der richtigen Feststellung, dass Normen nicht allein an ihrer Übereinstimmung mit der erfahrbaren Wirklichkeit überprüft werden können, zu dem unzulässigen Schluss, dass Normen überhaupt nicht richtig oder falsch bzw. gültig oder ungültig sein können, zeigt sich z. B. an der Argumentation von Herbert A. Simon, der schreibt: „Um zu bestimmen, ob eine Aussage korrekt ist, muss sie unmittelbar mit der Erfahrung — mit den Fakten — verglichen werden, oder sie muss durch logisches Argumentieren zu anderen Aussagen führen, die mit der Erfahrung verglichen werden können. Aber faktische Aussagen können durch keinerlei Argumentationsprozess aus ethischen Aussagen abgeleitet werden, noch können ethische Aussagen unmittelbar mit den Fakten verglichen werden — denn sie behaupten eher ein Soll als ein Faktum. Daher gibt es keinen Weg, auf dem die Korrektheit ethischer Aussagen empirisch oder rational getestet werden kann. Aus dieser Sicht bedeutet dies, dass, wenn ein Satz ausdrückt, dass ein bestimmter Zustand der Dinge sein soll oder dass er vorzuziehen oder wünschenswert ist, dass dann der Satz eine imperative Funktion erfüllt und weder wahr noch falsch, korrekt noch inkorrekt ist. Da Entscheidungen Wertungen dieser Art einschließen, können auch sie nicht objektiv als korrekt oder inkorrekt beschrieben werden.“⁸ Simon hat recht, wenn er feststellt, dass Normen nicht allein empirisch-deduktiv begründet werden können. Wer dies verneint, würde einen unhaltbaren „vorpositivistischen“ Standpunkt einnehmen. Dies hat auch Habermas gesehen, wenn er schreibt: „Heute muss die Konvergenz von Vernunft und Entscheidung, die die große Philosophie noch unmittelbar dachte, auf der Stufe der positiven Wissenschaften und das heißt: durch die auf der Ebene technologischer Rationalität

notwendig und zu recht gezogene Trennung, durch die Diremption von Vernunft und Entscheidung hindurch wiedergewonnen und reflektiert behauptet werden.“⁹ Allerdings ist die vernünftige Begründung von Behauptungen nicht nur logisch-empirisch möglich, wie Simon meint. Demgegenüber ist festzustellen, dass ein rein „deduktionstechnisches“ Verständnis von Begründung dem vernünftigen *argumentativen* (oder *diskursiven*) Sinn von Begründung nicht gerecht wird.“¹⁰

Die positivistische Annahme unbegründbarer Werturteile schleicht sich vor allem dadurch ein, dass der Positivismus Begriffe wie „Wissenschaft“, „Theorie“, „Erkenntnis“ von vornherein so *definiert*, dass sie nur auf erfahrungswissenschaftliche Fragestellungen angewandt werden können. Solche sprachlichen Festsetzungen mögen zum Zwecke begrifflicher Klarheit gelegentlich nützlich sein. Damit ist jedoch die eigentliche Frage nach den möglichen Gültigkeitskriterien von normativen Theorien noch in keiner Weise beantwortet. Oft lässt sich diese Beschlagnahme zentraler Termini der philosophischen Tradition für die Erfahrungswissenschaft nicht mit dem Argument der nötigen begrifflichen Eindeutigkeit begründen, sondern scheint eher dazu zu dienen, andere philosophische Positionen „sprachlos“ zu machen. Deshalb werden hier die Termini „Erkenntnis“, „Wissenschaft“ und „Theorie“ weiterhin auf alle Verfahren angewandt, bei denen es um die systematische Beantwortung sinnvoller Fragen geht. Zur Unterscheidung der verschiedenen Erkenntnisebenen reichen die Adjektive „normative“, „empirische“, „analytische“ oder „hermeneutische“ Wissenschaften völlig aus. Die Termini „Aussagen“ und „Wahrheit“ werden im Folgenden jedoch nur auf empirische Theorien bezogen; die analogen Termini für normative Theorien wären „Norm“ und „Gültigkeit“.

Die positivistische Position ergänzt und verbindet sich häufig mit dem normativen Subjektivismus bzw. Relativismus. Hierunter sollen solche Positionen verstanden werden, die Normen bzw. Werturteile nur als subjektive Willens- und Gefühlsäußerungen ansehen und ihnen deshalb jeden Anspruch auf Allgemeingültigkeit absprechen. Eine solche subjektivistische und „emotive“ Auffassung ethischer Urteile hat z. B. Ayer, wenn er ausführt: „Ein anderer mag mit mir nicht übereinstimmen, was die Unrechtmäßigkeit des Stehlens betrifft, in dem Sinne, dass er bezüglich des Stehlens nicht in der gleichen Weise empfindet wie ich, und er kann mit mir über meine moralischen Gefühle streiten. Er kann mich aber, genaugenommen, nicht widerlegen. Denn wenn ich sage, eine bestimmte Handlungsweise sei recht oder unrecht, so mache ich damit keine Tatsachenaussage, nicht einmal eine Aussage über meinen eigenen Geisteszustand. Ich drücke nur gewisse moralische Empfindungen aus; und der Betreffende, der mir widerspricht, drückt nur seine moralischen Empfindungen aus. So liegt einfach kein Sinn in der Frage, wer von uns im Recht ist; denn keiner behauptet eine echte Proposition.“¹¹ An der subjektivistischen Deutung von Normen ist richtig, dass jede Norm, die ein Individuum aufstellt, immer auch *seine* individuelle normative Position darstellt und insofern „subjektiv“ ist. Daraus lässt sich jedoch nicht folgern, dass diese Norm nicht gleichzeitig allgemeine Gültigkeit beanspruchen kann. Denn auch wenn in der Erfahrungswissenschaft ein Wissenschaftler eine Hypothese behauptet, so ist sie zwar

immer auch seine individuelle Meinung und insofern „subjektiv“. Daraus würde jedoch niemand den Schluss ziehen, dass dieser Hypothese deshalb keine allgemeine Wahrheit zukommen könne.

Auch die Tatsache, dass Normen auf subjektiven Willensregungen bzw. Präferenzen beruhen, ist noch kein Argument gegen die Möglichkeit von Gültigkeitskriterien. Denn auch die empirischen Aussagen beruhen auf subjektiven Wahrnehmungen, aufgrund derer erst eine intersubjektiv gültige Erfahrung herzustellen ist.¹²

§ 4 Normen und Werturteile als Willensinhalte

Wie oben bereits kurz ausgeführt wurde, sollen unter „*Normen*“ solche Sätze verstanden werden, die eine Verhaltensvorschrift beinhalten, also menschliches Handeln normieren. Normen drücken also ein „*Sollen*“ aus: bestimmte Handlungen von Individuen sollen sein oder sollen nicht sein. Gewöhnlich treten Normen in der Form von Geboten, Verboten oder Erlaubnissen auf bzw. in daraus ableitbaren Formen wie Rechten, Pflichten, Ansprüchen oder Normsetzungsbefugnissen.¹³ Ein derartiges Gebot ist z. B. die Norm: „Individuum A soll jetzt Handlung x tun!“ Normen geben also keine *Beschreibung* davon, wie die Realität beschaffen *ist*, sondern sie enthalten eine *Vorschrift*, wie die Realität *sein soll*. Ihre Funktion ist präskriptiv und nicht deskriptiv.

Eine ausführliche Definition des Begriffs „Norm“ gibt Eichhorn: Danach sind Normen „die Ausführung (oder Unterlassung) von menschlichen Handlungen betreffende gedankliche Festsetzungen, die mit dem Anspruch auf soziale Verbindlichkeit auftreten und dazu dienen, menschliches Handeln zu regeln, zu lenken, ihm eine bestimmte Richtung zu geben, es zu koordinieren, die also darauf abzielen, eine bestimmte soziale Ordnung zu realisieren; Normen treffen Entscheidungen für eine oder mehrere Handlungen (oder Handlungsweisen) aus einem Feld möglicher Handlungen (oder Handlungsweisen) und legen diese Entscheidung mit einem bestimmten Grad von sozialer Verbindlichkeit fest.“¹⁴ Danach sind also alle politischen, ökonomischen, rechtlichen oder moralischen *Ordnungen* wie z. B. das parlamentarische System, die Eigentumsordnung, das Familienrecht oder die Sexualmoral normative Gebilde und lassen sich als ein System von Normen darstellen. Jede Kritik oder Rechtfertigung dieser Ordnungen setzt deshalb eine Methode zur Kritik oder Rechtfertigung von Normen voraus, auch wenn dies nicht immer bewusst ist.

Die sprachliche Normierung menschlichen Verhaltens kann nicht nur dadurch erreicht werden, dass unmittelbar bestimmte Handlungen ge- oder verboten werden. Handlungen können auch indirekt normiert werden, indem man die Herstellung bestimmter *Zustände* fordert. Wenn ein Hausbesitzer zum Maler sagt: „Diese Wand soll rot werden!“, so ergibt sich daraus für den Maler *indirekt* ein bestimmtes Verhalten. Insofern können Normen auch in Bezug auf Zustände oder Ereig-

nisse formuliert werden und nicht nur unmittelbar auf Handlungen. Allerdings ist bei derartigen Formulierungen der Adressatenkreis nicht genau bestimmt und die Art und Weise, wie der geforderte Zustand realisiert wird, bleibt bei solchen Normen unbestimmt. Normverletzungen sind insofern schwieriger zu bestimmen.

Zwischen Normen als den Formulierungen dessen, was sein soll, und Willensäußerungen besteht ein enger Zusammenhang. Man könnte vereinfacht sagen: „Sollen“ kommt von „Wollen“, denn ohne dass es so etwas wie wollende Subjekte gibt, könnte es auch keine Normen geben. Als Vorschriften darüber, wie die Welt sein soll, drücken sie ein *wollendes Verhältnis zur Welt* aus, während empirische Aussagen ein *konstatierendes Verhältnis zur Welt* ausdrücken als Beschreibung dessen, was ist. Der enge Zusammenhang zwischen „Wollen“ und „Sollen“ wird deutlich, wenn man sich einmal klarmacht, wie ein Individuum überhaupt seinen Willen sprachlich ausdrücken kann. Angenommen Individuum B will, dass Individuum A schweigt. B kann dann z. B. sagen: „Ich will, dass A jetzt schweigt!“ Es handelt sich dabei um den individuellen Willen von B, was durch die Benutzung des Personalpronomens „ich“ ausgedrückt wird. Wenn man jedoch einmal vom *Träger* des Willens absieht und nur nach dem *Inhalt* des Willens fragt, so kann dieser Willensinhalt auch durch die Norm ausgedrückt werden: „A soll jetzt schweigen!“. Normen drücken aus, *was* gewollt wird, unabhängig davon, *wer* dies will.¹⁵ Dieser Zusammenhang zwischen Willensinhalt und Norm wird auch im alltäglichen Sprachgebrauch sichtbar, wenn etwa im Zusammenhang mit den staatlichen Gesetzen vom „Willen des Gesetzgebers“ die Rede ist oder wenn die Vorschriften eines Testaments als „letzter Wille“ eines Menschen bezeichnet werden.

Normen, die nicht den Willensinhalt irgendeines Subjektes, sei es eines einzelnen Individuums oder sei es einer Gruppe von Individuen wiedergeben, sind gegenstandslos. Sie sind eine bloße Ansammlung von Worten und verlieren damit jeden Aufforderungscharakter. Wenn jemand sagt: „Du sollst schweigen und zugleich will niemand, dass du schweigst“, so hat er offenbar nicht verstanden, was die Worte „sollen“ und „wollen“ gewöhnlich bedeuten. Wenn also eine Auseinandersetzung um alternative Normen geführt wird, so bedeutet dies immer einen Konflikt zwischen verschiedenen Willen bzw. Interessen, denen nicht gemeinsam entsprochen werden kann.

2. Kapitel

Das Intersubjektivitätsgebot der normativen Methodologie

§ 5 Das Intersubjektivitätsgebot

Wie lässt sich nun die Gültigkeit einer Norm begründen? Das bloße faktische „Für-gültig-halten“ und die einfache Zustimmung zu einer Norm reicht offensichtlich nicht aus, denn die Individuen können unterschiedlicher Meinung über die Gültigkeit einer Norm sein. Diese Uneinigkeit ist ja der Grund dafür, dass das Gültigkeitsproblem überhaupt aufgeworfen wird: Ausgangspunkt der Überlegungen ist gerade der *Streit* um Normen.

Eine Möglichkeit zum Nachweis der Gültigkeit einer Norm bestünde darin, dass man diese Norm logisch aus einer übergeordneten gültigen Norm deduziert. Da man aber dann die Gültigkeit dieser normativen Prämisse begründen müsste, wäre das Problem dadurch höchstens verschoben aber nicht gelöst. Man stünde dann vor dem Dilemma, entweder einen unendlichen Regress vorzunehmen oder aber an einer bestimmten Stelle diesen Regress abubrechen und durch eine willkürliche Setzung bestimmte oberste Normen einzuführen.¹ Der Lösung des Problems kommt man näher, wenn man analysiert, was eigentlich mit der „Gültigkeit“ von Normen gemeint sein soll. Als Problemstellung normativer Wissenschaft war die Beantwortung normativer Fragen bestimmt worden. Gesucht ist dabei jedoch nicht irgendeine Antwort, sondern die „richtige“. Das Besondere an Wissenschaft ist jedoch nicht der bloße Anspruch auf Richtigkeit ihrer Antworten, denn diesen Anspruch haben reine Glaubens- und Dogmensysteme ebenfalls. Die Wissenschaftlichkeit irgendwelcher Behauptungen ergibt sich erst daraus, dass der Anspruch auf Richtigkeit im Prinzip rein argumentativ gegenüber jedermann eingelöst werden kann. Über wissenschaftliche Behauptungen muss also ein argumentativer Konsensus herstellbar sein, der frei ist von Zwang, Sanktionen, Drohungen oder Manipulationen. In dem Maße, wie dieser argumentative Konsensus nicht möglich ist, sinkt auch der Grad der Wissenschaftlichkeit einer Behauptung.

Wenn man sich jedoch darüber einig ist, dass es bei normativen Fragen um allgemeingültige Antworten im Sinne von argumentativ konsensusfähigen Antworten geht, so ergibt sich daraus schon ein erstes grundlegendes Prinzip jeder normativen Methodologie, das sich in die Worte fassen lässt: „*Suche nach Normen, deren Existenz argumentativ konsensusfähig ist!*“ Diese methodologische Regel soll im Folgenden als *Intersubjektivitätsgebot* bezeichnet werden, insofern für alle gültigen Normen die Möglichkeit eines intersubjektiven Konsensus gefordert wird.

Mit dem Intersubjektivitätsgebot als grundlegender methodologischer Regel wurde ein infinites Regress von Begründungen vermieden, ohne dass andererseits eine willkürliche oberste Setzung vorgenommen wurde. Das Intersubjektivitätsgebot ergibt sich direkt aus dem Ziel von Wissenschaft, das in der Gewinnung allgemeingültiger Erkenntnisse besteht.

§ 6 Monologische versus intersubjektive Auffassung von Allgemeingültigkeit

Bei der obigen Begründung des Intersubjektivitätsgebots wurde „allgemeingültig“ mit „argumentativ konsensusfähig“ gleichgesetzt. Dagegen ist der Einwand denkbar, dass dies nur ein willkürliches definitorisches Vorgehen ist. Jemand könnte „Allgemeingültigkeit“ auch anders bestimmen und z. B. der Meinung sein, die Gültigkeit einer Behauptung sei völlig unabhängig davon, ob andere Individuen dieser Behauptung aufgrund von Argumenten zustimmen könnten oder nicht.

Eine solche „monologische“ Auffassung von Gültigkeit, die sich von der Anerkennbarkeit durch die andern Subjekte völlig gelöst hat, erscheint jedoch als unhaltbar. Denn mit einem Vertreter dieser Auffassung über die Gültigkeit von Normen zu diskutieren, ist sinnlos. Ein Anspruch auf die Gültigkeit einer Norm, der gegenüber einem Individuum erhoben wird, unabhängig davon, ob dies Individuum die Rechtfertigung der Norm argumentativ nachvollziehen kann oder nicht, ist ein verbal verschleiertes Gewaltverhältnis. Natürlich steht es jedermann frei, „Gültigkeit“ (oder Wahrheit) ohne Bezug auf die Anerkennbarkeit durch andere Subjekte rein monologisch zu definieren, aber mit einer solchen Definition hat der Betreffende zugleich jede dialogische Argumentation sinnlos gemacht. Man wird ihn bei seinem Selbstgespräch über „Gültigkeit“ sinnvoller Weise allein lassen.

Mit der Feststellung, dass eine bestimmte Position im wahrsten Sinne des Wortes „indiskutabel“ ist, ist die Aufgabe der theoretischen Kritik jedoch erfüllt. Es reicht, wenn die monologische Auffassung von Gültigkeit als die verbale Verschleierung eines aktuellen oder potentiellen Gewaltverhältnisses identifiziert ist. Die *Bekämpfung* von als solchen identifizierten Gewaltverhältnissen ist keine Sache der besseren Argumente mehr, sondern bedarf anderer Mittel. Argumentieren kann man nur gegen die *Rechtfertigung* von Gewalt, aber nicht gegen Gewalt selber.

§ 7 Die bedingte Gültigkeit des Intersubjektivitätsgebots

Oben war dargelegt worden, dass der Anspruch wissenschaftlicher Erkenntnis, nämlich auf die gestellten Fragen zu allgemeingültigen Antworten zu kommen, die Anerkennung des Intersubjektivitätsgebots impliziert. Das bedeutet jedoch umgekehrt, dass für jemanden, der für die von ihm vertretenen Normen gar keine

Allgemeingültigkeit beansprucht, auch das Intersubjektivitätsgebot nicht logisch zwingend ist.

Diese nur bedingte Geltung des Intersubjektivitätsgebots ist jedoch für das Unternehmen einer normativen Wissenschaft keineswegs problematisch. Wer sich selber gar nicht auf der Ebene von wissenschaftlichen Behauptungen mit dem Anspruch auf Allgemeingültigkeit bewegt, der kann Normen weder begründen noch bestreiten und kann an der Diskussion insofern gar nicht teilnehmen. Wenn jemand für die von ihm vertretenen Normen keine Gültigkeit beansprucht, so braucht auch nicht dagegen argumentiert zu werden. Seine Auffassungen können einem insoweit „gleichgültig“ sein.² Wenn er aber trotzdem seine Normen durchsetzen will, so ist das dann keine Frage von Argumenten mehr, sondern nur noch eine Frage der Macht. Jemand, der für die von ihm vertretenen Normen keine Gültigkeit beansprucht, sondern allein Gehorsam, hat damit sein Verhältnis zu den Adressaten der Norm als ein reines Gewaltverhältnis definiert, gegen das man sich mit andern Mitteln als Argumenten zur Wehr setzen muss.

Es ist also festzuhalten: Das Intersubjektivitätsgebot kann zwar nicht als unbedingt gültig nachgewiesen werden, aber es kann gezeigt werden, dass ein theoretischer Streit nur dann sinnvoll ist, wenn alle Teilnehmer das Intersubjektivitätsgebot als für sich verbindlich anerkennen. Wer jedoch gar nicht argumentieren will, kann auch nicht Quelle von allgemeingültiger Kritik sein und braucht bei Erkenntnisproblemen nicht berücksichtigt zu werden.³ Ähnlich begründet Apel das oberste Prinzip normativer Erkenntnis, das er „Moralprinzip“ nennt: „Wer die m. E. durchaus sinnvolle Frage nach der Rechtfertigung des Moralprinzips stellt der *nimmt* ja schon an der Diskussion *teil*, und man kann ihm ‚einsichtig machen‘, was er ‚immer schon‘ als Grundprinzip akzeptiert hat und dass er dies Prinzip als Bedingung der Möglichkeit und Gültigkeit der Argumentation durch willentliche Bekräftigung akzeptieren soll. Wer dies nicht einsieht bzw. nicht akzeptiert, der scheidet damit aus der Diskussion aus. Wer aber nicht an der Diskussion teilnimmt, der kann überhaupt nicht die Frage nach der Rechtfertigung ethischer Grundprinzipien stellen.“⁴ Damit ist für alle, die auf normative Fragen nach allgemeingültigen Antworten suchen, ein verbindliches methodologisches Kriterium aufgestellt worden.

§ 8 Was ist ein Argument? Beweggründe und Vernunftgründe

Zu klären bleibt noch die Frage, was unter der im Intersubjektivitätsgebot geforderten „argumentativen Konsensusfähigkeit“ von normativen Behauptungen zu verstehen ist. Was unterscheidet Argumente von anderen Methoden der Einflussnahme auf das Urteil eines Individuums? Was unterscheidet argumentative „Vernunftgründe“ von andern „Beweggründen“, bloßen Motiven?

Beide Arten von Gründen können Individuen zur Bejahung oder Verneinung einer Behauptung motivieren. Aber warum ist z. B. die Drohung, jemand werde

seine berufliche Stellung verlieren, wenn er nicht einer bestimmten Auffassung zustimmt, zwar für das betreffende Individuum vielleicht ein *Motiv*, der Auffassung zuzustimmen, jedoch kein *Argument*?

Eine Drohung oder eine andere Form der Gewaltanwendung kann zwar ein Beweggrund aber kein Vernunftgrund sein, weil die dadurch erzeugte Bejahung oder Verneinung einer Behauptung nicht dem eigenen Urteil des betreffenden Individuums entspricht, sondern den Konsensus mittels irgendeiner Form von Gewalt herstellt. Ein Argument muss gewaltfrei intersubjektiv nachvollziehbar sein und muss vom andern aus freiem Urteilsvermögen geteilt werden können. Oder anders ausgedrückt: ein Vernunftgrund liegt im betreffenden Individuum selber und beruht nicht auf der Einwirkung eines fremden Willens.

Das von fremdem Willen unabhängige Urteilsvermögen eines Individuums drückt sich darin aus, dass Argumente nur unter der Bedingung als Beweggrund wirken wollen, dass sie vom Individuum selbst anerkannt werden. Nur wenn das Individuum gegenüber einem Einfluss auf seine Auffassungen prinzipiell die Möglichkeit hat, ‚nein‘ zu sagen und dadurch diesen Einfluss aufzuheben, handelt es sich um ein Argument. Eine Drohung oder eine manipulative Suggestion wirkt jedoch selbst dann als Beweggrund, wenn sie vom Individuum nicht selber anerkannt wird.

Dies kann noch einmal durch ein Beispiel aus der empirischen Methodologie verdeutlicht werden. Zu den „schlagendsten“ Argumenten in Auseinandersetzungen um Behauptungen über die Beschaffenheit der Realität gehört der Hinweis: „Überzeuge dich doch selbst mit deinen eigenen Augen von der Richtigkeit meiner Behauptung!“ Ein solches Argument enthält keinerlei Elemente von Gewalt oder Zwang. Trotzdem führt es gewöhnlich zu einem Konsensus aller Beteiligten in empirischen Fragen, insofern die subjektiven Wahrnehmungen der Individuen übereinstimmen. Dabei ist das kritische Urteilsvermögen der Individuen nicht ausgeschaltet oder umgangen worden, sondern die Individuen haben aufgrund ihres eigenen Sinneseindrucks das Argument akzeptiert. Die Entscheidung darüber, ob sie der Behauptung zustimmen oder sie ablehnen, war damit nicht vom Willen eines anderen Individuums abhängig.

Wo dagegen das kritische Urteilsvermögen eines Individuums durch Sanktionen oder Sanktionsdrohungen unterdrückt oder durch suggestive Manipulation umgangen wird, wird das Individuum nicht mehr durch Vernunftgründe zur Übereinstimmung bewegt. Ein derart erzielter Konsensus kann deshalb nicht als vernünftiger oder argumentativer Konsensus gelten.⁵

Dabei ist festzuhalten, dass auch Vernunftgründe Beweggründe sein können, denn ich kann jemanden auch mit Vernunftgründen zur Bejahung oder Verneinung einer Behauptung „bewegen“. Voraussetzung dafür ist, dass er überhaupt für Argumente zugänglich ist und bereits das *Motiv* hat, dem Intersubjektivitätsgebot entsprechend zu verfahren. Sein Wille zur Wahrheitssuche bzw. zur Gewinnung allgemeingültiger Erkenntnis muss also bereits eine solche Stärke haben, dass er auch „eingefleischte“ Ansichten und Denkgewohnheiten aufgrund von Argu-

menten aufgeben kann. Ein Vernunftgrund nimmt seine motivierende Kraft also aus dem *übergeordneten Motiv*, nach allgemeingültiger Erkenntnis zu streben, auch wenn sie subjektiv unangenehm sein mag.

Dies Motiv zur Vernunft kann keineswegs bei jedem Individuum als in ausreichender Stärke vorhanden vorausgesetzt werden. (Allerdings kann es von jedem gefordert werden, der für bestimmte Erkenntnisse Allgemeingültigkeit behauptet oder bestreitet). Sein Aufbau in der Person ist eher als Ergebnis einer kulturellen Anstrengung zu verstehen, die aufgrund von Erziehung und Selbsterziehung eine ‚intellektuelle Redlichkeit‘ erzeugt, die zur jederzeitigen Korrektur argumentativ nicht haltbarer Auffassungen bereit ist. Insofern der Wille zur Wahrheitssuche jedoch ungenügend entwickelt ist, sind Argumentationen zum Scheitern verurteilt.⁶

An dieser Stelle sei noch einmal hervorgehoben, dass das Intersubjektivitätsgebot keinen tatsächlichen argumentativen Konsensus sondern nur argumentative *Konsensusfähigkeit* fordert. Die faktische Übereinstimmung noch so vieler Individuen ist also für die Gültigkeit bestimmter Normen nicht entscheidend, denn ähnlich wie in den positiven Wissenschaften kann auch hier ein Einzelner oder eine Minderheit gegenüber den vorherrschenden Auffassungen im Recht sein.

§ 9 Verwandte methodologische Ansätze

Neben dem bereits zitierten Apel ist ein ähnliches Kriterium wie das Intersubjektivitätsgebot bereits von verschiedenen Autoren formuliert worden. Lorenzen spricht z. B. von der Forderung nach „Transzendierung der Subjektivität“ bzw. dem „Grundgesetz der Transsubjektivität“.⁷ Es erscheint jedoch sinnvoll, von Intersubjektivität zu sprechen, weil Transsubjektivität so verstanden werden könnte, als gäbe es ein Gültigkeitskriterium „über“ oder „jenseits“ der Individuen. „Gültigkeit“ ist jedoch wie empirische „Wahrheit“ eine Angelegenheit „zwischen“ den Individuen. Der Anspruch auf Gültigkeit der vertretenen Normen ist ein Anspruch eines Individuums gegenüber einem anderen, er konstituiert gewissermaßen ein *gesellschaftliches* Verhältnis.

Außerdem soll die Verwandtschaft des normativen Intersubjektivitätsgebots mit dem entsprechenden Intersubjektivitätsgebot der empirischen Methodologie hervorgehoben werden. Wie im Folgenden noch deutlich werden wird, verläuft die kritische Anwendung des normativen Intersubjektivitätsgebots weitgehend analog zu der Kritik an Immunisierungsstrategien in den Erfahrungswissenschaften.

Habermas formuliert ein ähnliches Kriterium wie das Intersubjektivitätsgebot, wenn er als Ziel von praktischen Diskursen, die der Rechtfertigung empfohlener Normen dienen, „eine rational motivierte Entscheidung über die Anerkennung (oder Ablehnung) von diskursiv einlösbaren Geltungsansprüchen“ nennt. „Was die *rational motivierte Anerkennung* des Geltungsanspruchs einer Handlungsnorm bedeutet, geht aus dem diskursiven Verfahren der Motivierung

hervor.“ Ein Diskurs ist dabei unter anderem dadurch ausgezeichnet, „dass kein Zwang außer dem des besseren Argumentes ausgeübt wird: dass infolgedessen alle Motive außer dem der kooperativen Wahrheitssuche ausgeschlossen sind.“⁸ Allerdings will Habermas die Bedingungen eines derartigen Diskurses nicht als methodologische Kriterien normativer Erkenntnis verstanden wissen, die ausdrücklich aufgestellt werden müssen. Er sieht sie bereits in der Umgangssprache verankert, die insofern eine Art transzendente Basis der Erkenntnis darstellt: „Eine kognitivistische Sprachethik bedarf keines Prinzips; sie stützt sich allein auf Grundnormen der vernünftigen Rede, die wir, sofern wir überhaupt Diskurse führen, immer schon supponieren müssen.“⁹ Das oben formulierte Intersubjektivitätsgebot lässt sich in der Terminologie von Habermas als die Aufforderung formulieren, normative Streitfragen diskursiv zu entscheiden. Wenn das Intersubjektivitätsgebot von jedem Beteiligten verlangt, nach einem argumentativen Konsensus zu streben, so ist damit eine Abgrenzung zu einem bloß erzwungenen Gehorsam vollzogen und „die entscheidende Differenz zwischen dem Gehorsam gegenüber konkreten Befehlen und der Befolgung von intersubjektiv anerkannten Normen“¹⁰ benannt. Wie aus diesen Zitaten deutlich wird, schließt das Intersubjektivitätsgebot als grundlegende Regel einer normativen Methodologie eng an nach-positivistische Ansätze an, wie sie in den letzten Jahren vor allem im deutschen Sprachraum entwickelt wurden. Allerdings unterscheiden sich die Schlussfolgerungen, die hier aus dem Intersubjektivitätsgebot gezogen werden, z. T. beträchtlich von den genannten Autoren. Entscheidend ist dabei vor allem die Frage, *wie* denn in normativen Fragen der geforderte argumentative Konsensus möglich gemacht werden kann. Es muss also für die normativen Wissenschaften ein Kriterium gefunden werden, das in ähnlicher Weise konsensusstiftend ist wie das Erfahrungskriterium in den „positiven“ Wissenschaften. Das Intersubjektivitätsgebot als solches gibt darauf noch keine Antwort. Es präzisiert eher die Grenzen, innerhalb derer ein theoretischer Streit um normative Fragen überhaupt möglich und sinnvoll ist. Es scheidet Positionen aus, die buchstäblich undiskutabel sind und bloße Pseudoargumentationen darstellen.

§ 10 Die unzulässige Berufung auf den Willen überindividueller Subjekte

Unter dem Gesichtspunkt des Intersubjektivitätsangebots sind Positionen problematisch, die das einzelne Individuum als Bezugspunkt von Gültigkeit bzw. Wahrheit ablehnen und statt dessen nur bestimmten überindividuellen Wesenheiten, wie dem Staat, dem Volk, der Rasse, der Klasse, der Partei oder der Kirche einen Zugang zur Wahrheit zuschreiben. Gegenüber den Entscheidungen dieser ‚Supersubjekte‘ — oder genauer: gegenüber den Entscheidungen derjenigen Individuen, die als Interpreten dieser Supersubjekte auftreten — wird die Kritik einzelner Individuen zur vernachlässigbaren Größe erklärt, wie das etwa in der nationalsozia-

listischen Parole zum Ausdruck kommt: „Du bist nichts, dein Volk ist alles!“ Barker macht diese Eliminierung des Individuums als Träger eines selbständigen Denkens und Wollens am Beispiel der nationalsozialistischen Rassentheorie deutlich: „Nach dieser Lehre wird das Individuum in der Gesamtheit seines Seins durch seine Rasse gefärbt. Es ist bestimmt durch dies eine Faktum; in all seinem Tun und Denken wird es auf den rassistischen Mittelpunkt hingezogen. Es kann keine verschiedenen Strömungen des sozialen Denkens geben, die sich in unterschiedlichen Programmen und Parteien ausdrücken, die sich im Prozess von Diskussion und Kompromiss begegnen: Es kann nur das Eine geben — das Volk, das zugleich eine Rasse ist und das ein Volk aufgrund einer Rasse ist. Vor diesem zentripetalen Impetus verschwinden alle Unterschiede.“¹¹ Man entledigt sich des Gebots zur Suche nach intersubjektiv gültigen Normen und siedelt die Kriterien der Gültigkeit auf einer „höheren“, nicht jedermann im Prinzip zugänglichen Ebene an; damit wird das Individuum als Träger von Kritik eliminiert, es kann nicht mehr eigenständig argumentieren.

Damit ist jedoch das Intersubjektivitätsgebot verletzt und eine Argumentation ist sinnlos geworden. Wenn die Gültigkeit von Normen auf einer Ebene bestimmt wird, die dem Argumentationspartner unzugänglich ist, dann handelt es sich um eine Pseudoargumentation, denn sie hebt die Bedingungen der intersubjektiven Argumentation selber auf, die u. a. darin bestehen, dass jeder den andern als möglichen Träger richtiger Argumente anerkennt und dass sich jeder um die gewaltfreie Nachvollziehbarkeit der eigenen Argumente durch den andern bemühen muss.

§ 11 Die Unzulässigkeit von pauschaler Unmündigkeitsklärung und totalem Ideologieverdacht

Gegen das Intersubjektivitätsgebot verstoßen auch Positionen, die ein pauschales Unmündigkeitspostulat oder einen pauschalen Ideologievorwurf gegenüber bestimmten Individuen enthalten. Wenn etwa einem Individuum aufgrund seiner Zugehörigkeit zu einer bestimmten Rasse, Klasse, Geschlecht etc. prinzipiell die Fähigkeit abgesprochen wird, Träger gültiger Argumente zu sein, so ist damit die Bedingung der Argumentation aufgehoben. Denn jedem kritischen Argument des derart für unmündig Erklärten kann entgegengehalten werden, dass die Meinung eines Unmündigen nicht zähle, denn er sei zum Erkennen der Wahrheit nicht fähig, er habe ein „falsches Bewusstsein“ usw. Mit Hilfe einer solchen pauschalen Unmündigkeitsbehauptung kann sich jemand gegen jede Form von Kritik seitens der Entmündigten *immunisieren*. Damit werden jedoch die Bedingungen der Argumentation aufgehoben, und da man sich des Anspruchs entledigt hat, die eigene Position gegenüber jedermann rechtfertigen zu können, wird der Anspruch auf universelle Gültigkeit und Allgemeinverbindlichkeit gegenüber den Entmündigten zu einem bloßen Gewaltverhältnis, das höchstens durch Pseudoargumente verbal verschleiert wird.

§ 12 Das Personalisierungsverbot

Ein Verstoß gegen das Intersubjektivitätsgebot liegt immer dann vor, wenn Argumente dadurch abgewehrt werden, dass auf die personelle Herkunft der Argumente Bezug genommen wird, indem derjenige, der ein Argument vorbringt, etwa als unglaubwürdig, interessegebunden, böswillig, unmündig etc. dargestellt wird. Solche Personalisierungen der Argumentation durch die Verlagerung der Diskussion von der Kritik der Argumente zu Behauptungen über den Argumentationspartner kann höchstens einen *Verdacht* begründen, dass die Argumente in bestimmter Weise fehlerhaft sind, damit kann jedoch keine Widerlegung der Argumente und ihre Ablehnung begründet werden. Dies ergibt sich daraus, dass eine solche personalisierte Argumentation nicht für jedermann nachvollziehbar die Argumente widerlegt. Wenn die gleichen Argumente nämlich von jemand anders vorgebracht werden, so kann u. U. die Personalisierung gegenüber diesem nicht angewandt werden. Personalisierte Argumente können durch ihre notwendige beschränkte Anwendbarkeit auf bestimmte Individuen keine generelle Ablehnung von Behauptungen rechtfertigen.

Ein solcher Schluss von der Herkunft, der *Genese* eines Arguments auf seine *Gültigkeit* ist auch deshalb prinzipiell unmöglich, weil die Gültigkeit eines Arguments allein davon abhängt, ob es gegenüber jedermann gerechtfertigt werden kann und konsensusfähig ist. Dies lässt sich jedoch unabhängig davon feststellen, von wem dies Argument stammt. Andernfalls könnte man z. B. Argumente anonymer Herkunft, z. B. aus Büchern mit unbekanntem Verfasser, gar nicht auf ihre Gültigkeit überprüfen, was eine geradezu komische Konsequenz für die wissenschaftliche Diskussion hätte.

Personalisierte Argumente kommen dabei nicht nur in negativer Form, sondern auch in positiver Form vor. In diesem Fall gilt die personelle Herkunft eines Arguments nun als eine Bestätigung dieses Arguments, weil die betreffende Person als besonders glaubwürdig, gelehrt, „objektiv“ etc. in dieser Frage gilt. Die Feststellung einer besonderen *Autorität* des Urhebers eines Arguments kann jedoch die Richtigkeit eines Arguments ebenfalls nicht belegen, sondern aus den oben angegebenen Gründen höchstens die Vermutung der Richtigkeit begründen. Auch Zitate von Autoritäten sind keine Beweise. Argumente werden weder richtig noch falsch durch die Person desjenigen, der sie vorbringt. Ein in ähnlicher Weise unzulässiger Schluss von der Genese eines Arguments auf seine Gültigkeit wird dann vorgenommen, wenn von dem *Alter* eines Arguments auf seine Gültigkeit geschlossen wird, etwa indem man allein mit dem Hinweis auf den Zeitpunkt der Entstehung ein Argument als „veraltet“ und „überholt“ bezeichnet. Das Alter eines Arguments kann weder seine Richtigkeit noch seine Falschheit erweisen. In ähnlicher Weise fordert auch Schwemmer, „dass die Berufung auf irgendwelche Autoritäten oder Traditionen, d. h. die Berufung auf die Behauptungen oder Vorschläge bestimmter Personen, die nicht mehr kritisch — d. h. hier auf ihre Annehmbarkeit hinterfragt werden dürfen, nicht zugelassen werden soll.“¹²

§ 13 Das Sanktionsverbot

Das Intersubjektivitätsgebot fordert die Suche nach Normen, deren Existenz gegenüber jedermann *argumentativ* gerechtfertigt werden kann. Daraus folgt, dass es verboten ist, die Zustimmung zu einer Norm durch Sanktionen bzw. Sanktionsdrohungen zu erzwingen. Mit jemandem, der dies Sanktionsverbot nicht anerkennt und die Position vertritt, dass eine Einigung notfalls durch Zwang herzustellen sei, ist eine Diskussion sinnlos geworden. Er hat damit sein Verhältnis zu den andern Individuen als ein Gewaltverhältnis bestimmt, denn die Einigung über eine Norm ist für ihn keine Frage der intersubjektiv nachvollziehbaren Argumente, sondern des gezielten Zwangs.¹³

Es gilt in diesem Fall dasselbe wie beim Intersubjektivitätsgebot selber: man kann zwar einem Individuum nicht zwingend *beweisen*, dass die Zustimmung der andern nicht erzwungen werden darf, aber diesem Individuum gegenüber ist bereits jeder Beweis und Argumentationsversuch sinnlos und überflüssig geworden. Wenn jemand z. B. bei einer Meinungsverschiedenheit seiner Auffassung durch die Androhung von Prügel für den Andersdenkenden Nachdruck verleiht, so kann man höchstens noch feststellen, dass „Prügel keine Argumente sind“, aber damit ist klar, dass es hier nicht um die besseren Argumente sondern um die stärkeren Fäuste geht.

Mit diesem Kriterium werden auch andere Formen der nicht-argumentativen Beeinflussung als unzulässig bestimmt, die ebenfalls mit einer *Ausschaltung oder Umgehung der Kritikfähigkeit* des Adressaten verbunden sind. Hierzu sind etwa Formen der Suggestion und des Appells an unbewusste Motive zu rechnen. Gegenüber einer nichtargumentativen Beeinflussung ist es sinnlos, zu argumentieren. Dies kann man nur gegen andere Argumente. Gegen solche Beeinflussungen muss man sich mit andern Mitteln wehren.

§ 14 Das Überredungsverbot

Auch bei einer Anwendung der Form nach argumentativer Mittel kann jedoch gegen das Intersubjektivitätsgebot verstoßen werden. Dieser Fall liegt dann vor, wenn jemand zur Rechtfertigung der von ihm vertretenen Norm Argumente verwendet, die er selber nicht für richtig hält, von denen er jedoch annimmt, dass sie vom andern akzeptiert werden.¹⁴

Hierbei wird gegen das Intersubjektivitätsgebot verstoßen, denn es werden Argumente zur Bestimmung gültiger Normen verwendet, deren Kritik von einem Teilnehmer der Argumentation absichtlich vermieden wird, und zwar gegen sein besseres Wissen. Ein solches Argumentationsverhalten kann man auch als „manipulative Überredung“ bezeichnen. Sie ist der vom Intersubjektivitätsgebot gebotenen Suche nach gültigen Normen abträglich und unterliegt deshalb einem methodologischen Verbot. Auch Schwemmer fordert, dass „der Redende die Sätze, die anzunehmen er den Angeredeten auffordert, auch selber annimmt.

Insbesondere gilt dies für jene Sätze, mit denen er den Angeredeten zur Annahme weiterer Sätze zu bringen beehrt.“¹⁵ Das Überredungsverbot hat auch eine enge Beziehung zu dem nach Habermas in jedem funktionierenden Sprachspiel als Hintergrundkonsensus bestehenden Anspruch auf „Wahrhaftigkeit des sprechenden Subjekts“. „Der Anspruch auf Wahrhaftigkeit kann nur in Interaktionen eingelöst werden: in Interaktionen muss sich auf die Dauer herausstellen, ob die andere Seite ‚in Wahrheit‘ mitmacht oder kommunikatives Handeln bloß vortäuscht und sich tatsächlich strategisch verhält.“¹⁶

Ein besonderer Fall manipulativer Überredung liegt dann vor, wenn eine Norm gegenüber verschiedenen Adressatengruppen mit in sich *widersprüchlichen* Argumentationen gerechtfertigt wird.

Ein Beispiel hierfür wäre etwa, wenn man eine bestimmte Agrarpolitik gegenüber den Bauern mit dem Argument verteidigt, dass höhere Erzeugerpreise für Lebensmittel die Folge sein werden und damit Einkommensverbesserungen für die Bauern stattfinden, während man dieselbe Politik gegenüber den Konsumenten mit der Erwartung von Preissenkungen für Lebensmittel rechtfertigt. Solchen Manipulationen ist allerdings unter den Bedingungen der Öffentlichkeit eine Grenze gesetzt, weil die Argumentationen dann nicht gezielt auf bestimmte Adressatengruppen beschränkt werden können. Aber jede Einschränkung der Öffentlichkeit ermöglicht es, *intern* ganz andere Rechtfertigungen für eine bestimmte Entscheidung zu geben als in der „Öffentlichkeit“.

3. Kapitel

Zur Kritik von Eigeninteresse und Verallgemeinerbarkeit als Kriterien der Gültigkeit von Normen

Das Intersubjektivitätsgebot der normativen Erkenntnis fordert die Suche nach Normen, deren Existenz gegenüber jedermann argumentativ gerechtfertigt werden kann. Hieraus lassen sich eine Reihe von Regeln ableiten, die die notwendigen Bedingungen eines derartigen argumentativen Konsensus darstellen. Allerdings sind diese Argumentationsregeln noch nicht hinreichend, um in jedem Fall einen normativen Konsensus herzustellen. Es kann also ohne weiteres sein, dass von zwei Argumentationspartnern zwei miteinander unvereinbare Normen behauptet werden, ohne dass einer von beiden die grundlegenden Regeln der Argumentation verletzt. Aus der methodologischen Regel: „Suche nach einem argumentativen Konsensus in Bezug auf die Norm, die existieren soll!“ lässt sich also direkt noch kein hinreichendes Kriterium dafür gewinnen, welche Normen argumentativ konsensusfähig ist und welche nicht. In der empirischen Methodologie ist die Möglichkeit eines argumentativen Konsensus in Bezug auf Behauptungen über die Beschaffenheit der Realität dadurch gegeben, dass intersubjektiv übereinstimmende Wahrnehmungen der Realität gemacht werden können. Die Frage ist, ob sich in Bezug auf normative Behauptungen ein ähnliches Kriterium bestimmen lässt wie das Wahrnehmungskriterium bei empirischen Behauptungen. Im Folgenden sollen nun zwei traditionsreiche Versuche analysiert werden, einen Konsensus über Normen herzustellen und ein Kriterium dafür zu gewinnen, wann eine Norm „von jedermann gewollt werden kann“. Das eine Mal wird versucht, die Konsensusfähigkeit von Normen über das Eigeninteresse der Individuen herzustellen, das andere Mal wird als Kriterium die Verallgemeinerbarkeit des individuellen Willens genommen.

§ 15 Konsensusfähigkeit von Normen und Übereinstimmung der Eigeninteressen

Gültigkeit besitzen solche Normen, deren Existenz gegenüber jedermann argumentativ gerechtfertigt werden kann. Kann diese Rechtfertigung nun dadurch erreicht werden, dass man an das Eigeninteresse der Individuen appelliert? Unter dem „*Eigeninteresse*“ soll dabei die Gesamtheit der Willensregungen bzw. Präferenzen verstanden werden, denen gemäß sich ein Individuum entscheiden würde, wenn es keinerlei Sanktionen durch andere Individuen befürchten müsste. Zu dem so defi-

nierten Eigeninteresse können dann auch „altruistische“ Motive gehören, sofern sie das Individuum „verinnerlicht“ hat.¹

Um die Gültigkeit einer Norm nachzuweisen, müsste dann gezeigt werden, dass diese Norm in jedermanns Eigeninteresse ist, d. h. dass jedes aufgeklärte Individuum sie als die für sich selber beste Regelung wählen würde. Für den Fall, dass dies möglich ist, kann man davon sprechen, dass diese Norm im „gemeinsamen Interesse“ der Individuen ist. Eine Norm, die im gemeinsamen Interesse ist, besitzt natürlich Gültigkeit in dem Sinne, dass ihre Existenz problemlos gegenüber jedermann gerechtfertigt werden kann.

Die Schwierigkeit dabei ist jedoch, dass ein solches „gemeinsames Interesse“ so gut wie gar nicht vorkommt, es sei denn, die Individuen hätten bereits jeweils die Eigeninteressen der andern auch zu ihren eigenen gemacht. Es lässt sich normalerweise zu jeder beliebigen Norm eine andere Norm denken, die irgendein Individuum von seinem Eigeninteresse her besser stellt. Auch bei den gewöhnlich als „gerecht“ angesehenen Normen lassen sich leicht Veränderungen finden, die den Wünschen irgendeines Individuums mehr entsprechen, und sei es letztlich die diktatorische Norm: „Jeder soll das tun, was ich befehle!“, die eine maximale Befriedigung des Eigeninteresses des Diktators implizieren würde, da alles Handeln nach seinen Wünschen verläuft.

Entscheidend ist nun, was man aus diesem Sachverhalt für Konsequenzen zieht. Ist mit der Feststellung, dass sich praktisch keine Norm denken lässt, die im Eigeninteresse von jedermann ist, die Suche nach gültigen Normen als aussichtslos erwiesen und deshalb aufzugeben? Diese Konsequenz wurde von vielen positivistisch — subjektivistisch orientierten Theoretikern gezogen. Genau genommen ist damit jedoch nur erwiesen, dass allein durch den Appell an das *Eigeninteresse* der Individuen kein Konsens über die Existenz von Normen erzielt werden kann. Wer an diesem Punkt die vom Intersubjektivitätsgebot gebotene Suche nach einem normativen Konsens abbricht, kann dies natürlich tun, aber er muss sich über die Konsequenz im Klaren sein. Da er nicht mehr nach einem argumentativen Konsens über Normen strebt, bedeutet das, dass er die Frage, welche Normen existieren sollen, allein durch Gewalt entscheiden lassen will. Jeder der die vom Intersubjektivitätsgebot gebotene Suche nach gültigen Normen aufgibt und trotzdem irgendwelche Normen als allgemeinverbindlich vertritt, ist der Vertreter einer tatsächlichen oder potentiellen Gewaltordnung. Dies ist die logische Folge seiner methodologischen Position. Wer dies nicht will, muss deshalb die Suche nach konsensusfähigen Normen fortsetzen.²

1. Die These vom Eigeninteresse aller an einer normativen Regelung

Entgegen der obigen Position, dass sich keine Norm denken lässt, die für alle Individuen vom Gesichtspunkt ihres Eigeninteresses her die bestmögliche ist, hat es verschiedene Versuche gegeben, die letztliche Übereinstimmung von Eigeninteresse und

normativer Verpflichtung nachzuweisen. Ohne eine solche Übereinstimmung erschien vielen Theoretikern jede normative Ordnung als nutzlos. So schreibt z. B. Hume: „Welche Theorie der Moral kann jemals irgendeinen nützlichen Zweck erfüllen, wenn sie nicht zeigen kann, ... dass alle Pflichten, die sie empfiehlt, letztlich auch im wahren Interesse jedes Individuums sind?“³

Man könnte z. B. argumentieren, dass es im Eigeninteresse jedes Individuums sei, ein Normensystem zu akzeptieren. Denn wenn es überhaupt keine normative Regelung gäbe, so müsste jeder ständig in Angst leben, dass ein anderer — oder eine Gruppe von Individuen — ihm das nehmen, was er zu seinem Leben benötigt, seien es Lebensmittel, Arbeitsmittel, Land, Freiheit, Gesundheit und sogar das eigene Leben oder das seiner Angehörigen. Ohne Normen wäre es ja niemandem verboten, sich zu nehmen, was er begehrt, gleichgültig, ob es sich gerade in der Verfügung eines andern befindet. Alles wäre nur eine Frage der Überlegenheit im Kampf und keiner könnte sicher sein, dass nicht irgendein anderer bzw. eine Vereinigung von anderen stärker ist als er. Da einen solchen Zustand des „Faustrechts“ niemand wollen kann, so wird argumentiert, liegt es in jedermanns *Eigeninteresse*, einem Normensystem und seiner Sanktionierung durch eine Zentralgewalt zuzustimmen.⁴

Die eine Schwierigkeit bei dieser Argumentation liegt in der Annahme, dass niemand stark genug ist, um seine Interessen auch ohne Schutz durch ein sanktioniertes Normensystem zu verfolgen. Denn je mächtiger und unangreifbarer jemand ist, desto geringer wird sein Eigeninteresse an einer normativen Regelung. So hat z. B. ein hochgerüsteter Raubritter oder Freibeuter des Mittelalters, der durch Überfall von Warentransporten reiche Beute macht, kaum ein Eigeninteresse an der Aufstellung und Sanktionierung irgendwelcher Gesetze.

Selbst wenn man dies einmal annehmen würde, so wäre damit nur festgestellt, dass für jeden irgendwelche Gesetze besser sind als *gar keine* Gesetze. Damit kann aber kein *bestimmtes* Normensystem als im Eigeninteresse jedes Individuums liegend gerechtfertigt werden. Es entspricht höchstens *relativ*, nämlich im Vergleich zum normlosen Zustand (dem Hobbesschen „Kriegszustand“) dem Eigeninteresse jedes Individuums. So mag das System der Leibeigenschaft für einen Bauern vielleicht noch relativ besser sein als ein normloser Zustand mit plündernd und mordend umherziehenden Räuberbanden, aber man kann deshalb nicht sagen, dass die Einführung der Leibeigenschaft immer dem Eigeninteresse der Bauern entspricht.⁵

Der Streit um normative Fragen geht ja praktisch nie darum, ob *überhaupt* irgendeine soziale Ordnung existieren soll, sondern *welches* Normensystem existieren soll. Es ist ein Streit zwischen *alternativen* Konzeptionen. Insofern geht es um die Konsensusfähigkeit *bestimmter* Normen. Dieser Konsensus kann jedoch über das Eigeninteresse an der Vermeidung eines völlig normlosen Zustand nicht hergestellt werden.⁶

2. Vertragstheorie und Übereinstimmung der Eigeninteressen

Ein anderer traditionsreicher Versuch, zu konsensusfähigen Normen zu kommen, die zugleich dem Eigeninteresse der Individuen entsprechen, ist die Bestimmung von Normen durch *Verträge* zwischen den Individuen. Als Verträge gelten bestimmte Abmachungen und Vereinbarungen zwischen einem oder mehreren Individuen, die die Befolgung von gemeinsam akzeptierten Normen binden. Verträge beinhalten eine Verpflichtung der Individuen zu einem gemeinsam festgelegten Handeln. Inwiefern können nun durch Vertrag gültige Normen begründet werden? ⁷ Die Existenz gültiger Normen muss gegenüber *jedermann* argumentativ gerechtfertigt werden können. Wenn dies gegenüber bestimmten Individuen nicht möglich ist, so stellt eine solche Norm ein Gewaltverhältnis gegenüber solchen Individuen dar. Wenn der Vertrag ein solches Verfahren zur Begründung universal gültiger Normen sein soll, so muss ein solcher Vertrag gewissermaßen von allen Individuen „unterschrieben“ werden können, es müsste ein Vertrag *aller* mit *allen* sein. Als ein Vertrag, den jedes Gesellschaftsmitglied mit jedem anderen eingeht, wäre es ein sogenannter „Gesellschaftsvertrag“, ein Vertrag, der eine gesellschaftliche Ordnung „konstituiert“, ihr eine „Verfassung“ gibt. Diese Denkfigur des Gesellschaftsvertrages hat in der Geschichte der normativen Methodologie eine große Rolle gespielt — und spielt sie noch heute.⁸ Selbst wenn ein solcher Gesellschaftsvertrag nun zu einem bestimmten Zeitpunkt möglich wäre, so würde sich trotzdem die Frage stellen, wieso Individuen *späterer* Generationen durch einen solchen Vertrag gebunden sein sollen, denn sie gehörten ja gar nicht zu den vertragsschließenden Parteien. Außerdem wird die Einigung über einen solchen Vertrag zwischen allen Individuen einer Gesellschaft aus praktischen Gründen nicht möglich sein — ausgenommen vielleicht bei der Neugründung von Miniaturgesellschaften.⁹ Damit wird jedoch der Anspruch auf die *universale* Gültigkeit irgendeines Gesellschaftsvertrages hinfällig. Auch Versuche, eine *indirekte* Zustimmung der Individuen zur bestehenden Ordnung zu konstruieren, können dies Dilemma nicht lösen. Denn die Tatsache, dass ein Individuum z. B. nicht auswandert oder die Vorteile der bestehenden Ordnung in Anspruch nimmt, als eine Zustimmung zu dieser Ordnung zu interpretieren, stellt eine ungerechtfertigte Ausdehnung des Begriffs „Zustimmung“ bzw. „Konsensus“ dar.¹⁰ Aus diesem Grunde wurde der Gesellschaftsvertrag meist nicht — oder nur metaphorisch — als ein reales historisches Ereignis interpretiert, sondern als eine hypothetische Konstruktion, eine Denkfigur, mit deren Hilfe die Gültigkeit bzw. die Konsensusfähigkeit sozialer Ordnungen und ihre Verbindlichkeit für das Handeln der Individuen kritisch erörtert werden sollte. Damit wird durch die Idee eines Gesellschaftsvertrages die Frage einer Begründung gültiger und verbindlicher Normen nur *gestellt*, aber nicht beantwortet. Denn wenn nicht auf die tatsächliche Zustimmung der Individuen zu einem bestimmten Gesellschaftsvertrag verwiesen werden kann, bleibt die Frage völlig offen, welche Normen den *Inhalt* des Gesellschaftsvertrages darstellen

können. Die Fragen normativer Wissenschaft fangen ja dort an, wo man wissen will, *welche* Normen allgemein konsensusfähig sind.

3. Vertraglicher Konsensus, argumentativer Konsensus und Sanktionsverbot

Neben dem Problem der universalen Gültigkeit von Verträgen liegt ein weiteres Problem in den *Bedingungen* der Zustimmung zu einem Vertrag. Die Zustimmung zu gültigen Normen muss rein argumentativ herstellbar sein. Sie darf nicht durch fremde Einflüsse erzeugt werden, die gegen den Willen des Individuums wirken. Wenn der Vertrag ein Verfahren zur Bestimmung gültiger Normen sein soll, so muss also untersucht werden, unter welchen Bedingungen die Zustimmung zum Vertrag zustande kommt und ob sich der vertragliche Konsensus vom argumentativen Konsensus unterscheidet.

Dieser Punkt wird deutlicher, wenn man sich einmal überlegt, wieso es überhaupt zum Abschluss von Verträgen kommen kann, wo sich doch zu jedem Vertragsinhalt ein anderer Inhalt denken lässt, der mindestens dem Eigeninteresse eines der vertragschließenden Individuen besser entsprechen würde. Damit ist dieser Vertrag strenggenommen nicht im Eigeninteresse dieses Individuums — nennen wir es A. Wenn A trotzdem zugestimmt hat, so bedeutet dies, dass ein besserer Abschluss nicht erreichbar war, denn sonst hätte es im eigenen Interesse weiterverhandelt. Die Antwort kann nur lauten, das A's Zustimmung zum Vertrag nur sein *relatives* Eigeninteresse im Verhältnis zu anderen Alternativen zum Ausdruck brachte.

Der Vertrag kann für A einmal besser gewesen sein im Verhältnis zu einer Reihe anderer möglicher Vertragsabschlüsse, die mit noch größeren Abstrichen an seinem Eigeninteresse verbunden gewesen wären. Aber dass ein Vertrag relativ besser ist als andere mögliche Verträge, kann noch nicht die Gültigkeit des abgeschlossenen Vertrages begründen. Weshalb hat A nicht überhaupt den Abschluss eines Vertrages abgelehnt, der nicht für das eigene Interesse der beste ist?

Die Alternative zum Abschluss irgendeines Vertrages wäre der Nicht-Abschluss und die Beibehaltung des ‚*Status quo*‘. Insofern stellen die Bedingungen des Status quo den Bezugspunkt für die Zustimmung oder Ablehnung eines Vertrages durch ein Individuum dar. Wenn man die Qualität der Zustimmung eines Individuums zu einem Vertrag untersuchen will, so muss man folglich die Beschaffenheit des Status quo untersuchen.

Für das Problem der Gültigkeit von Normen ist es von Bedeutung, dass der Status quo nicht unabhängig von den Handlungen der potentiellen Vertragsparteien ist. Je nachdem, wie eine Partei handelt, kann sich der Status quo für die andere Partei verbessern oder verschlechtern. Dadurch ist es möglich, dass ein Mächtiger einem Schwächeren mit dem Abbruch der Vertragsverhandlungen *drohen* kann, wenn dieser nicht zu bestimmten Zugeständnissen bereit ist. Die Drohung mit dem Abbruch der Verhandlungen ist eine Drohung mit dem Status quo.

Der Stärkere kann den Status quo dann so gestalten, dass es im *Eigeninteresse* des Schwächeren liegt, seine Zustimmung zu dem Vertrag zu geben. Der Vertrag bildet dann nicht ein Gleichgewicht der wechselseitigen Vorteile, sondern ein Gleichgewicht der Macht.

Ein extremes aber anschauliches Beispiel dafür, wie der vertragliche Konsensus durch das Macht- und Abhängigkeitsverhältnis im Status quo beeinflusst wird, bilden Verträge zur Beendigung von Kriegen. Der Status quo ist hier die Fortsetzung des Krieges. Je stärker eine Partei im Status quo ist, desto mehr verändern sich die ausgehandelten Bedingungen des Waffenstillstands zu ihren Gunsten. Wenn sich die Position einer Partei im Status quo langfristig zu verschlechtern droht, „weil die Zeit gegen sie arbeitet“, so wird sie deshalb versuchen, so schnell wie möglich zu einem Waffenstillstandsvertrag zu kommen. Dies kann so aussehen, dass versucht wird, die andere Seite „an den Verhandlungstisch zu bomben“. Selbst im Falle der bedingungslosen Kapitulation einer Seite wird dies noch in einem zweiseitigen Vertrag festgehalten, dem auch die besiegte Seite zustimmt. Sie drückt mit dieser Zustimmung ihr relatives Eigeninteresse an einer Beendigung der bewaffneten Auseinandersetzungen aus, weil bei einer Fortsetzung des aussichtslosen Krieges weitere „sinnlose“ Verluste der eigenen Seite zu erwarten wären.¹¹

Eine solche Form vertraglicher Zustimmung kann man jedoch nicht als oberstes Kriterium für die Setzung gültiger Normen ansehen. Selbst wenn die eigentliche Zustimmung ohne unmittelbare Sanktionen erfolgt ist, wenn also niemand direkt zur Unterschrift unter die Kapitulationsurkunde gezwungen wurde, so stellt doch der Status quo selber eine Sanktion dar, eine Drohung, die für die Vertragsparteien unterschiedlich stark ist. Damit erfüllt der vertragliche Konsensus nicht die Bedingung der Sanktionsfreiheit, die für den argumentativen Konsensus Bedingung ist. Ein vertraglicher Konsensus kann folglich nicht ausreichen, um die Gültigkeit von Normen zu begründen, selbst wenn seine Universalität gegeben wäre.¹² Es könnte eingewandt werden, dass der Status quo ja nicht ein normloser Kriegszustand sein muss, sondern auch in der Weiterexistenz früherer Verträge bestehen kann. Durch solche existierenden Normen würde dann dem Mächtigeren teilweise die Möglichkeit genommen, seine Überlegenheit auszuspielen. Dies mag richtig sein, doch damit verlagert sich das Problem der Gültigkeit nur auf diese bereits vorausgesetzten Normen. Es sollte hier ja nicht bestritten werden, dass der Vertrag unter bestimmten, bereits normierten Bedingungen ein sinnvolles Verfahren der Normsetzung sein kann. Hier sollte nur nachgewiesen werden, dass der Vertrag keine *oberste* Legimitation von Normen leisten kann.¹³

§ 16 Konsensusfähigkeit und Verallgemeinerbarkeit von Normen

1. Kants „Kategorischer Imperativ“

Wie oben ausgeführt wurde, führt der Appell an das Eigeninteresse der Individuen höchstens in Ausnahmefällen zu gültigen Normen, deren Existenz gegenüber jedermann argumentativ gerechtfertigt werden kann. Ein wichtiger Ansatz, um jenseits individueller Eigeninteressen zu gültigen Normen zu gelangen, bezieht sich auf die „Verallgemeinerbarkeit“ von Normen.¹⁴ Zu solchen Versuchen ist etwa Kants „Kategorischer Imperativ“ zu zählen oder die sogenannte „Goldene Regel“: „Was du nicht willst, das man dir tu, das füg' auch keinem andern zu!“; die man auch als „Reziprozitätsgebot“ bezeichnen kann. Auch eine normative Argumentation nach dem Muster: „Was wäre, wenn jeder so handeln würde!“ gehört in diesen Zusammenhang.¹⁵

Da Kant den „Kategorischen Imperativ“ in verschiedenen logisch nicht gleichbedeutenden Formulierungen vorträgt, geht es hier nur um *eine* mögliche Interpretation.

In der „Kritik der praktischen Vernunft“ formuliert Kant den kategorischen Imperativ folgendermaßen: „Handle so, dass die Maxime deines Willens jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könnte!“¹⁶ Handlungsmaximen bzw. Normen, die nicht in dieser Weise verallgemeinerbar sind, wären danach nicht zulässig und ungültig.

Die Problematik eines solchen „Grundgesetzes der reinen praktischen Vernunft“ liegt nun darin, dass die Maximen des eigenen Handelns, die jedes einzelne Individuum als allgemeines Gesetz wollen kann, nicht notwendig identisch oder miteinander vereinbar sein müssen. So kann ein Sklavenhalter nach der Maxime handeln: „Ein Sklave soll den Befehlen seines Herrn gehorchen!“ und zugleich wollen, dass diese Maxime allgemeines Gesetz werde. Allerdings kann deshalb eine solche Norm noch nicht von *jedem* gewollt werden. Ein Gegner der Sklaverei, etwa der Sklave selber, wird eine solche Norm nicht wollen können. Insofern gibt der Kategorische Imperativ kein hinreichendes Kriterium für die Bestimmung gültiger Normen. Der Grund liegt in seinem Bezug auf ein *einzelnes* Individuum: es wird nur nach Maximen gesucht, deren Erhebung zum allgemeinen Gesetz ein *Einzelner* wollen kann. Stattdessen ist das Problem der Gültigkeit von Normen wesentlich ein Problem des intersubjektiven Konsensus *aller* Individuen. Der Kategorische Imperativ müsste deshalb analog zum Intersubjektivitätsgebot lauten: „Handle so, dass die Maxime deines Willens jederzeit zugleich Maxime des Willens jedes anderen Individuums werden könnte!“ Entscheidend dafür, ob eine subjektive Maxime zu einer gültigen Norm werden kann, ist nicht, ob das einzelne Subjekt widerspruchsfrei wollen kann, dass sich jedermann nach dieser Maxime

verhält, sondern ob diese *Maxime* von *jedermann gewollt* werden kann. Wenn auf die geforderte „Allgemeinheit“ einer Norm Bezug genommen wird, muss also der Aspekt der *generellen Anwendbarkeit* von dem Aspekt der *universalen Anerkennbarkeit* sorgfältig unterschieden werden.

2. Fehlende Anwendbarkeit sich selbst aufhebender Normen

Bei bestimmten Normen ist allerdings bereits das Kriterium der generellen Anwendbarkeit hinreichend, um solche Normen als unzulässig auszuschalten, so dass es gar nicht mehr des Kriteriums der universalen Anerkennbarkeit bedarf. Denn eine Norm, die nicht allgemein anwendbar ist, kann bereits von einem einzelnen Individuum nicht sinnvoll gewollt bzw. anerkannt werden. Eine solche, bei allgemeiner Befolgung sich selbst aufhebende Norm wäre z. B. die Norm: „Es ist erlaubt, geschlossene Verträge nicht einzuhalten.“ Eine solche Norm wäre selbstaufhebend, weil sie einerseits die Institution des Vertrages als eine Form der wechselseitigen Selbstverpflichtung von Individuen voraussetzt, andererseits aber die Grundlagen für die Anwendung dieser Institution untergraben würde. Eine Vereinbarung, die nicht eingehalten zu werden braucht, ist kein Vertrag mehr, sondern höchstens eine unverbindliche wechselseitige Absichtserklärung. Insofern man einen Vertrag schließt, um ein anderes Individuum zu bestimmten Gegenleistungen zu bewegen, so gelingt dies nur, wenn der andere an die Einhaltung des Vertrages durch einen selbst glaubt. Entfällt dies Vertrauen jedoch, weil der Vertrag keine Verbindlichkeit besitzt, so entfällt für den andern jede motivierende Kraft zur Erbringung der von mir gewünschten Leistung. Er wird dem von mir gegebenen Versprechen nicht glauben und damit kommt überhaupt kein Vertrag zustande. Eine Norm, die die Nichteinhaltung von Verträgen erlaubt, würde also die Institution des Vertrages selber aufheben, sie wäre selbstzerstörerisch.¹⁷

In diesem Fall reicht also die Frage, ob eine bestimmte Norm allgemein anwendbar wäre, bereits hin, um die Norm als nicht anwendbar und damit zugleich als nicht anerkenbar auszuscheiden. Allerdings sind nicht alle ungültigen Normen in dieser Weise selbstaufhebend. So wirft die Norm „Alle Juden sind auszurotten!“ keinerlei Probleme einer allgemeinen Anwendbarkeit auf, ist jedoch sicherlich nicht universal anerkenbar.

Die Wirksamkeit des Kantschen Kategorischen Imperativs zeigt sich vor allem an solchen selbstaufhebenden Normen, wie das von Kant selbst genannte Beispiel zeigt: „Die Allgemeinheit eines Gesetzes, dass jeder, nachdem er in Not zu sein glaubt, versprechen könne, was ihm einfällt, mit dem Vorsatz, es nicht zu halten, würde das Versprechen und den Zweck, den man damit haben mag, selbst unmöglich machen, indem niemand glauben würde, dass ihm was versprochen sei, sondern über alle solche Äußerung als eitles Vorgehen lachen würde.“¹⁸

Ähnlich selbstaufhebend wären Normen wie: „Man braucht Gesetze nicht zu befolgen“, „Man braucht sich an Mehrheitsbeschlüsse nicht zu halten“, „Man

braucht bei eidlichen Aussagen nicht die Wahrheit zu sagen“, „Man braucht Schulden nicht zurückzahlen“, „Man braucht geliehene Sachen nicht zurück zu geben“ usw. In jedem Fall müssen die normativen Institutionen, auf die die Normen Bezug nehmen, wie Gesetze, Mehrheitsbeschlüsse, Eide, Schuldverträge oder Leihverträge ein bestimmtes Verhalten der Individuen als verbindlich voraussetzen, um den beteiligten Individuen überhaupt ein Motiv für ihr Zustandekommen zu geben. Normen, die diese Verbindlichkeit nun aufheben, heben damit auch die ihnen zugrunde liegenden Institutionen selber auf und damit die Bedingungen ihrer eigenen Anwendbarkeit. Eine nicht anwendbare Norm kann jedoch schon das einzelne Individuum nicht wollen, so dass es sich erübrigt, überhaupt noch die Frage nach der allgemeinen Konsensusfähigkeit dieser Normen zu stellen.¹⁹

3. Die „Goldene Regel“

Ein anderer Versuch, die Verallgemeinerbarkeit von Normen zum Gültigkeitskriterium zu machen, ist die „Goldene Regel“. Sie ist z. B. in der sprichwörtlichen Formulierung ausgedrückt: „Was du nicht willst, das man dir tu', das füg' auch keinem andern zu!“ Wenn man sie über Verbotsnormen hinaus erweitert, so könnte man sie folgendermaßen formulieren: „Befolge diejenigen Normen, deren Befolgung du auch von andern verlangst!“

Für die Goldene Regel gelten jedoch ähnliche Schwierigkeiten wie für den Kategorischen Imperativ. Ein Sklavenhalter handelt ohne weiteres gemäß einer Norm, deren Befolgung er auch von andern verlangt, wenn er beliebig über seinen Sklaven verfügt, denn die Norm lautet: „Jeder Sklave soll den Befehlen seines Herrn gehorchen!“ Dass eine Norm allgemein, d. h. für alle Personen in gleicher Weise gilt, impliziert noch nicht ihre Gültigkeit. In dem Augenblick, wo die Norm selber eine Differenzierung verschiedener sozialer Positionen — wie z. B. „Herr“ und „Sklave“ — enthält, ist jede Art von Ungleichheit der Individuen mit der Verallgemeinerbarkeit der Norm vereinbar. Auch die Norm: „Der Sklave soll den Befehlen seines Herrn gehorchen!“ ist in diesem Sinne „gleiches Recht für alle“. Das Verhalten des Herrn wird durch die gleiche Norm geregelt wie das Verhalten des Sklaven. Mit der Goldenen Regel können verschiedene miteinander unvereinbare Normen übereinstimmen, so dass sie für das Problem, welche Norm existieren soll, kein hinreichendes Kriterium darstellen kann.²⁰

4. Kapitel

Das Solidaritätsprinzip

§ 17 Das Solidaritätsprinzip

In den vorangegangenen Abschnitten wurde dargelegt, dass weder durch den Appell an das Eigeninteresse der Individuen noch durch das formale Kriterium der Verallgemeinerbarkeit von Normen ein Kriterium für die Allgemeingültigkeit von Normen gegeben ist. Das Problem ist, wie trotzdem ein gewaltfreier Konsensus über Normen möglich ist, wie er vom Intersubjektivitätsgebot gefordert wird.

Das Besondere an einem rein normativen Dissens, der also nicht auf empirischen Irrtümern, auf dem Missverstehen von Bedeutungen oder auf logischen Fehlern beruht, besteht darin, dass es sich um einen Konflikt zwischen den Willen bzw. Interessen der Individuen handelt, die als solche miteinander unvereinbar sind: es kann nicht zugleich der Wille aller Individuen verwirklicht werden. Um nun zu einem Konsensus in Form eines Gesamtwillens bzw. eines Gesamtinteresses zu kommen, müssen sich die Individuen von ihrer rein subjektiven Interessenlage gedanklich distanzieren und die Interessen der andern Individuen mit einbeziehen. Dies lässt sich in dem folgenden Prinzip ausdrücken: *„Ein gewaltfreier Konsensus über Normen ist nur dann möglich, wenn jedes Individuum die Interessen jedes anderen Individuums genauso berücksichtigt, als wären es seine eigenen.“* Dies Prinzip soll als *Solidaritätsprinzip* bezeichnet werden, da es von jedem Individuum bei der Diskussion um Normen eine solidarische Berücksichtigung der Interessen des andern verlangt. Wichtig ist dabei, dass hier eine *universale* Solidarität gemeint ist, während im alltäglichen Sprachgebrauch mit „Solidarität“ oft nur die partikuläre Solidarität mit seinesgleichen gemeint ist. Die Begründung des Solidaritätsgebots ist dabei letztlich die, dass es die einzige Möglichkeit bietet, um zu einem gewaltfreien Konsensus über die Existenz von Normen zu gelangen, wie er vom Intersubjektivitätsgebot geboten wird. Jemand, der das Solidaritätsgebot nicht akzeptiert, muss deshalb entweder einen akzeptableren Weg zeigen, um zu einem argumentativen Konsensus über Normen zu gelangen, oder aber er verstößt gegen das Intersubjektivitätsgebot. Letzteres kann er natürlich machen, jedoch schließt er sich damit selber von der weiteren Diskussion aus, und die von ihm vertretenen Normen können nur den Charakter von nicht universal zu rechtfertigenden Gewaltordnungen haben.

§ 18 Verwandte ethische Konzeptionen

Das hier formulierte Solidaritätsprinzip ist in seinem Gehalt keineswegs neu, denn es hat in der Vergangenheit zahlreiche ähnliche Ansätze gegeben. Allerdings

unterscheiden sich deren Begründungen meist erheblich von der hier gegebenen, die sich auf das Intersubjektivitätsgebot stützt. Bereits das zentrale Gebot der christlichen Ethik „Liebe deinen Nächsten wie dich selbst!“ kann als Aufforderung zu einer solidarischen Interessenberücksichtigung interpretiert werden. Allerdings ist das Solidaritätsprinzip im Unterschied hierzu keine für das Handeln unmittelbar verbindliche Norm, sondern ein methodologisches Kriterium für die Gültigkeit von Normen.

Ein dem Solidaritätsprinzip ähnliches ethisches Prinzip wird auch vom Sozialutilitarismus formuliert, wenn auch die dort gegebene Ableitung aus dem psychologischen Hedonismus fehlerhaft ist. John Stuart Mill schreibt in seinem Essay über den Utilitarismus zur Erläuterung des „Prinzips des Größten Glücks“: „Dies Prinzip ist eine bloße Hülle von Worten ohne vernünftige Bedeutung, solange nicht das Glück der einen Person — vorausgesetzt es ist vom gleichen Ausmaß (mit der angemessenen Berücksichtigung seiner Art) — genauso viel zählt wie das Glück einer anderen Person. Mit diesen Bedingungen versehen könnte der Ausspruch Benthams ‚Jedermann ist als einer zu zählen und niemand für mehr als einen‘ als ein erläuternder Kommentar unter das Nutzenprinzip geschrieben werden.“¹ Der von Mill hier postulierte „gleiche Anspruch eines jeden auf Glück“ ist zwar in einer eudämonistischen Terminologie formuliert, entspricht aber inhaltlich weitgehend dem Prinzip der solidarischen Interessenberücksichtigung.

Vor dem Hintergrund der utilitaristischen Tradition gab es auch in neuerer Zeit ethische Konzeptionen, die in eine ähnliche Richtung zielen wie das Solidaritätsgebot. So ist solidarische Interessenberücksichtigung für Hare das Spezifikum moralischer Argumentation, wie er an einem Beispiel erläutert, bei dem es darum geht, ob der Gläubiger B den Schuldner A wegen Säumigkeit ins Gefängnis bringen soll, wie es rechtlich möglich wäre. Zur Bestimmung einer moralisch gerechtfertigten Entscheidung verlangt Hare, „dass B die Tatsache, dass er diese bestimmte Rolle in der Situation spielt, nicht berücksichtigen soll, ohne jedoch die Interessen unberücksichtigt zu lassen, die Menschen in Situationen dieser Art haben. Mit andern Worten, er muss bereit sein, den Neigungen und Interessen von A ein solches Gewicht zu geben, als wären es seine eigenen. Dies ist es, was egoistische Klugeheitsgründe in moralische Argumentation verwandelt.“²

Diese Formulierung ist nahezu identisch mit dem Solidaritätsprinzip. Problematisch ist jedoch die Begründung hierfür, die Hare nach Art der sprachanalytischen Metaethik aus der umgangssprachlichen Verwendung des Wortes „sollen“ herleiten will. Danach impliziert bereits die Verwendung des Wortes „sollen“ immer eine „Universalisierbarkeit“ der Norm im Sinne einer personunabhängigen und wohlwollenden Berücksichtigung aller Interessen. Dieser Versuch, aus den Regeln des moralischen Sprachgebrauchs Kriterien für gültige moralische Argumentationen abzuleiten, ist jedoch zum Scheitern verurteilt, wie bereits MacIntyre schlüssig nachgewiesen hat.³

Genannt werden müssen in diesem Zusammenhang auch Benn und Peters, die folgendes Kriterium für die Gültigkeit moralischer Normen formuliert haben:

„Das Kriterium kann dahingehend zusammengefasst werden, dass die Norm im Lichte der Bedürfnisse und Interessen derjenigen betrachtet werden sollte, die wahrscheinlich davon betroffen sind, ohne jede Parteilichkeit für die Ansprüche irgendeines von denjenigen, deren Bedürfnisse und Interessen zur Entscheidung stehen.“⁴

Interessant ist dabei, dass ihre Begründung für das moralische Kriterium der unparteilichen Berücksichtigung aller Interessen in die gleiche Richtung zielt wie das Intersubjektivitätsgebot: „Die Annahme eines solchen Kriteriums ist — wenn auch in einem geringen Maße — durch den Begriff der Rationalität im Sinne von Vernünftigkeit impliziert. Unsere Behauptung ist demnach, dass in einem bestimmten Sinne Moralphilosophie oder Ethik als der Versuch, die Kriterien explizit zu machen, nach denen Normen moralisch gerechtfertigt werden, selber in geringem Maße ein Beispiel für die Annahme desjenigen Kriteriums darstellen, das sie explizit zu machen versuchen. Denn Philosophie ist wie Wissenschaft ein klares Beispiel rationaler Diskussion und wird im Einklang mit den Normen der Unparteilichkeit und des Respekts vor der Wahrheit durchgeführt.“⁵ In rudimentärer Form findet sich bei Benn und Peters damit bereits der Versuch, das Kriterium für die Gültigkeit von Normen aus dem allgemeineren Gebot der Wahrheitssuche abzuleiten, analog dem in der vorliegenden Arbeit unternommenen Begründungsversuch.

Auch im deutschen Sprachbereich hat es verwandte ethische Konzeptionen gegeben. Zu nennen ist hier vor allem Leonard Nelson, dessen Bemühungen um eine wissenschaftliche Ethik und eine methodologische Fundierung der normativen Sozialwissenschaften einen frühen Beitrag zur Überwindung der positivistischen Erkenntnisbeschränkungen darstellen. Seine Formulierung des Sittengesetzes, die er als „Abwägungsgesetz“ bezeichnet, lautet: „Handle nie so, dass du nicht auch in deine Handlungsweise einwilligen könntest, wenn die Interessen des von ihr Betroffenen auch deine eigenen wären.“⁶ Diese Formulierung deckt sich fast völlig mit dem Solidaritätsprinzip, wenn man einmal davon absieht, dass das Abwägungsgesetz unmittelbar als Richtschnur des Handelns formuliert ist.

§ 19 Erläuterungen zum Solidaritätsprinzip

Wenn man die Interessen eines andern Individuums „so berücksichtigt, als wären es die eigenen“, so bedeutet dies einmal, dass man die Interessen des andern *positiv* berücksichtigt, so wie man auch seine eigenen Interessen positiv berücksichtigt. Außerdem ist in der Formulierung enthalten, dass gleichartige Interessen verschiedener Individuen auch *gleich* zu berücksichtigen sind. Diese Gleichheit ergibt sich aus dem gemeinsamen Bezugspunkt für die Berücksichtigung aller Interessen in Form der jeweils eigenen Interessen.

Es wird also vom Solidaritätsprinzip keine Aufgabe der eigenen Interessen verlangt, sondern es wird nur gefordert, dass bei der Bestimmung allgemeingültiger Normen die Interessen der andern Individuen so berücksichtigt werden müssen und das gleiche Gewicht erhalten müssen wie die eigenen Interessen. Jedes Individuum kann also seine eigenen Interessen beibehalten und bringt diese als solche in die Überlegungen ein. Auch wenn die aus einer solidarischen Interessenberücksichtigung resultierende Norm dem eigenen Interesse nicht entspricht, kann es als solches erhalten bleiben, sofern es nicht in Handeln umgesetzt wird. Es ist also für einen normativen Konsensus nicht erforderlich, dass die Interessen der Individuen als solche verändert werden, wie z. B. Schwemmer meint.⁷

Die Funktion des Solidaritätsprinzips im Rahmen einer normativen Methodologie kann durch einen *Vergleich mit der empirischen Methodologie* verdeutlicht werden. Diese stellt sich ja die Frage nach der Möglichkeit allgemeingültiger Aussagen über die Beschaffenheit der Wirklichkeit. Das Intersubjektivitätsgebot der empirischen Methodologie würde lauten: „Suche nach wahren Aussagen!“, wobei die Wahrheit einer Aussage auch hier bedeutet, dass über die behauptete Aussage ein gewaltfreier, also argumentativer Konsensus möglich ist.

Das charakteristische an einem rein empirischen Dissens, der also nicht auf Missverstehen oder logischen und methodologischen Fehlern beruht, ist der Konflikt bzw. die *Nicht-Übereinstimmung der individuellen Wahrnehmungen*. Diese ergibt sich u. a. daraus, dass die Individuen je nach ihrer zeiträumlichen Position und Perspektive unterschiedliche Ereignisse wahrnehmen bzw. dieselben Gegenstände unterschiedlich wahrnehmen, denn es gibt ebensoviel verschiedene Wahrnehmungen desselben Gegenstandes, wie es Positionen gibt, die ein beobachtendes Individuum einnehmen kann.

Wenn sich z. B. zwei Individuen A und B im Gebirge an verschiedenen Orten aufhalten, von denen aus beide aber dieselben zwei Berge X und Y sehen können, so ist in der Wahrnehmung von A vielleicht der Berg X der höhere, während in der Wahrnehmung von B der Berg Y der höhere ist. Auch in den empirischen Wissenschaften muss das „wahre Bild“ eines Gegenstandes also erst durch die Zusammenfassung unterschiedlicher Wahrnehmungen gebildet werden. Das dahinter stehende methodologische Prinzip der Erfahrungswissenschaften könnte man analog zum Solidaritätsprinzip der normativen Methodologie folgendermaßen formulieren: „Ein gewaltfreier Konsensus über empirische Aussagen ist nur möglich, wenn jedes Individuum die Wahrnehmungen jedes andern Individuums zugleich zu seinen eigenen macht.“ Vor dieser Aufgabe, sich aufgrund unterschiedlicher Wahrnehmungen verschiedener Individuen ein Bild der Wirklichkeit zu machen, steht z. B. der Richter bei der Rekonstruktion des Hergangs einer Tat aufgrund von Zeugenberichten oder der Historiker, der die Berichte von Augenzeugen für seine Forschungen heranzieht.

Auf der empirischen und der normativen Ebene der Erkenntnis bestehen also ähnliche Problemlagen. Allerdings ist es in Bezug auf die Wahrnehmungen eines andern Individuums sehr viel leichter als in Bezug auf seine Interessen, dessen

Position einzunehmen und sich seinen „Standpunkt“ zu eigen zu machen, denn dazu ist im Prinzip nur erforderlich, dass man zeitlich und räumlich die gleiche Position einnimmt wie der andere und seine Aufmerksamkeit auf den betreffenden Gegenstand bzw. die vom andern wahrgenommenen Ereignisse richtet.⁸

Dagegen ist es sehr viel schwieriger, sich die *Interessen* eines andern Individuums zu eigen zu machen und sich dazu in die Position des anderen „hineinzuversetzen“. Die fremde Position kann nur in Ausnahmefällen tatsächlich eingenommen werden, z. B. wenn ein Autofahrer zugleich Fußgänger ist und dadurch die Dinge auch „aus der Sicht“ der Fußgängerinteressen beurteilen kann. Meist ist die Position der andern Individuen an überhaupt nicht bzw. nur schwer veränderliche Eigenschaften ihrer sozialen Lage und Persönlichkeit gebunden. So kann man sich z. B. als Weißer nicht faktisch sondern höchstens vorstellungsmäßig in die Lage eines Schwarzen versetzen, um sich dessen Interesse an der Aufhebung bestimmter Formen der Rassentrennung zu vergegenwärtigen und zu eigen zu machen.

Zu dieser größeren Schwierigkeit auf der normativen Ebene trägt außerdem bei, dass die Interessen, die Individuen in Bezug auf eine bestimmte Entscheidung entwickeln, in viel stärkerem Maße von persönlichkeitspezifischen Unterschieden der Individuen abhängen als die Wahrnehmungen, die Individuen vom selben Gegenstand haben.⁹

Eine weitere Parallele zwischen den Problemen normativer und empirischer Erkenntnis besteht darin, dass weder die Wahrnehmungen der Individuen noch ihre Interessen, so wie sie von den Individuen geäußert werden, ohne weiteres zur Grundlage des allgemeinen Wissens genommen werden können, da sowohl Wahrnehmungen als Interessen fehlerhaft sein können. Sowohl Wahrnehmungen als auch Interessen müssen intersubjektiv nachvollziehbar sein, um Grundlage allgemeingültiger Erkenntnis zu werden. So wie es in der normativen Methodologie einer Qualifikation der individuellen Interessen bedarf, so bedarf es in der empirischen Methodologie einer Qualifikation der individuellen Wahrnehmungen. Die zufällige Wahrnehmung ist mit einer Reihe möglicher Fehlerquellen behaftet, die das Individuum *selber* bei einer Nachprüfung seiner Wahrnehmung — z. B. über Fotografien — entdecken kann. Deshalb wurden Qualifikationsbedingungen einer wissenschaftlichen Beobachtung entwickelt, die diese Fehlerquellen (optische Täuschung, selektive Wahrnehmung, Projektionen, Unaufmerksamkeit, Gedächtnislücken etc.) möglichst ausschalten z. B. in Form wiederholter, standardisierter Beobachtung mit Hilfsmitteln wie Mikroskop, Fotografie usw. Auch in den empirischen Wissenschaften haben zufällige Wahrnehmungen eines Individuums nur eine geringere allgemeine Anerkennung und jeder Wissenschaftler hat gegenüber dem andern das Recht zu fragen, unter welchen Bedingungen er seine Wahrnehmungen gemacht hat, um sie selber für sich zu wiederholen. Liegen problematische Bedingungen vor, so ändert auch die feste individuelle Überzeugung des Wahrnehmenden nicht daran, dass seine Wahrnehmung nicht Grundlage allgemeingültigen Wissens sein kann. Solche Qualifikationen der individuellen Wahrnehmung spielen vor allem bei Zeugenaussagen vor Gericht eine große Rolle. Wenn ein Augenzeuge

übermüdet war, seine Aufmerksamkeit auf andere Objekte gerichtet war, die Sichtbedingungen schlecht waren, das Ereignis bereits lange zurückliegt usw., so können seine Wahrnehmungen nur sehr beschränkt zur Wahrheitsfindung herangezogen werden. Analog gibt es auch Bedingungen, unter denen die Interessenartikulation von Individuen unqualifiziert wird, so dass auch die individuellen Interessen ebenso wie die Wahrnehmungen einer kritischen Prüfung unterzogen werden müssen.¹⁰

§ 20 Das Solidaritätsprinzip ist kein unmittelbares Kriterium für moralisches Handeln

Das Solidaritätsprinzip gibt an, wie ein gewaltfreier, „vernünftiger“ Konsensus über Normen hergestellt werden kann. Es darf jedoch nicht missverstanden werden als ein Kriterium, das unmittelbar für das Handeln der Individuen verbindlich wäre.

Als ein solches Kriterium des richtigen Handelns wäre es sicherlich nicht akzeptabel. Die Regel: „Handle jederzeit so, dass du die Interessen jedes andern Individuums genauso berücksichtigst, als wären es deine eigenen!“ würde bedeuten, dass man niemals seinem eigenen Vergnügen nachgehen könnte, indem man spielt oder spazieren geht, denn es wird sicherlich in jedem einzelnen Fall andere Individuen geben, deren Interesse nach Hilfe gewichtiger ist als mein Interesse nach Unterhaltung und Entspannung, z. B. wenn jemand unter Termindruck eine für ihn wichtige Arbeit erledigen muss und Schwierigkeiten hat, sie allein rechtzeitig fertig zu stellen.

In ähnlicher Weise wird man wahrscheinlich kaum dazu kommen, für sich eine gewünschte Sache zu benutzen, da es sicherlich immer andere Individuen gibt, die diese Sache für die Befriedigung ihrer Bedürfnisse dringlicher brauchen.

Eine solche Handlungsnorm würde also bedeuten, dass man sich in keinem Bereich des Lebens von seinem Eigeninteresse leiten lassen dürfte, sondern bei allen Handlungen das Wohl aller im Auge haben müsste. Dies wäre eine Norm, die vielleicht auf Heilige anwendbar wäre, aber nicht auf normale Menschen.

Ohne im einzelnen auf die wahrscheinlich kaum lösbaren Probleme der Durchsetzung, Kontrolle und Sanktionierung eines solchen schwer vorstellbaren normativen Systems einzugehen, stellt sich hier die Frage, ob damit im Endergebnis dem Gesamtinteresse besser gedient ist, als wenn man in bestimmten Bereichen die Individuen bzw. die Teilkollektive für sich selber sorgen lässt, ihnen also Bereiche zuteilt, in denen sie weitgehend ihren eigenen Interessen nachgehen können.¹¹ Im Einzelfall hängt die Entscheidung über die Ausgrenzung solcher Eigenbereiche, in denen keine Verpflichtung gegenüber anderen besteht, nicht zuletzt von der tatsächlichen Beschaffenheit und Veränderbarkeit der menschlichen Motivationsstruktur ab, also

davon, inwiefern Menschen ohne den Antrieb ihres Eigeninteresses handlungs- und leistungsfähig sind. Jemand, der die Norm vertritt, dass man bei allen Handlungen fremde Interessen so berücksichtigen soll, als seien es die eigenen, muss diese Problematik entweder für nicht existent oder für gelöst halten und dürfte keine solchen Eigenbereiche zulassen.

§ 21 Solidaritätsgebot und das Gebot der Personunabhängigkeit

Das Solidaritätsgebot verlangt, dass bei der Setzung von Normen jeder das Interesse jedes andern genauso berücksichtigen muss, als wäre es sein eigenes. Er muss sich „in die Lage des andern hineinversetzen“ und die zur Entscheidung stehenden Normen auch „aus seiner Sicht“ beurteilen.

Wenn jemand nun entsprechend dem Solidaritätsgebot verfährt, so muss die zu wählende Norm folglich unabhängig davon bestimmt werden, welche Position er selber dabei einnimmt. Oder allgemeiner ausgedrückt: ob eine Norm existieren soll, muss unabhängig davon bestimmt werden, welche Personen welche Positionen einnehmen. Denn wenn die Interessen jeder Person in gleicher Weise berücksichtigt werden sollen, so spielt die *Identität* der Personen keine Rolle. Deshalb kann der Hinweis, dass es sich im einen Fall um die Person A handelt und im andern Fall um die Person B, allein noch keinen Unterschied in der anzuwendenden Norm rechtfertigen. Insofern sind Normen auch „ohne Ansehen der Person“ anzuwenden. Es darf keine Rolle spielen, um *wen* es sich handelt.

Allerdings können andere Unterschiede zwischen den Fällen und ihren Umständen, wie z. B. unterschiedliche Interessen, Fähigkeiten oder Funktionen der Personen, die Anwendung unterschiedlicher Normen rechtfertigen. Diese Unterschiede lassen sich jedoch unabhängig von der Identität der Personen, also ohne Gebrauch von „Namen“, beschreiben als unterschiedliche Eigenschaften der Personen oder Umstände.¹²

Das paradoxe Sprichwort: „Wenn zwei dasselbe tun, dann ist es nicht dasselbe“ ist nur dann richtig, wenn es so verstanden wird, dass es andere normativ relevante Unterschiede zwischen den Personen gibt als nur ihre Identität. Das gleiche gilt für das Sprichwort „Quod licet Iovi, non licet bovi“.¹³

Mit dem Hinweis, dass die Identität der Personen kein normativ relevanter Umstand sein darf, um die Anwendung unterschiedlicher Normen zu rechtfertigen, ist allerdings noch nichts darüber gesagt, *welche* sonstigen Unterschiede zwischen zwei Fällen die Anwendung unterschiedlicher Normen rechtfertigen können. Diese Frage kann mit dem Gebot der Personunabhängigkeit allein nicht beantwortet werden, denn damit kann keine Auswahl zwischen verschiedenen personunabhängig formulierten Anwendungsbedingungen für Normen getroffen werden. Hierzu ist eine Analyse der konkreten Interessenlage aller Beteiligten gemäß dem Solidaritätsgebot notwendig.

Das Gebot der Personunabhängigkeit ist also zwar ein notwendiges, aber kein hinreichendes Kriterium für die Gültigkeit von Normen. Es scheidet Normen als ungültig aus, die in ihrer Formulierung oder in ihrer praktizierten Anwendung Unterschiede zwischen Personen allein aufgrund ihrer Identität machen. Über die Gültigkeit von Normen, die dies nicht machen, kann das Gebot nichts aussagen.

§ 22 Einführung der Nutzenterminologie

Wie oben ausgeführt wurde, verlangt das Solidaritätsprinzip zur Erzielung eines normativen Konsensus von jedem Individuum, dass es alle Interessen solidarisch so berücksichtigt, als wären es die eigenen. Damit ist die Frage nach einer näheren Bestimmung der individuellen Interessen aufgeworfen sowie das Problem ihrer solidarischen Gewichtung und Zusammenfassung zu einem Gesamtinteresse. In ökonomischer Terminologie ausgedrückt heißt dies, dass ein *intersubjektiver Nutzenvergleich* notwendig ist: Bei der Bestimmung der gültigen Norm muss der „Nutzen“ der verschiedenen Alternativen für jedes Individuum intersubjektiv vergleichbar bestimmt werden, um diejenige Alternative zu finden, die den größten „Gesamtnutzen“ besitzt.

Die Nutzenterminologie wird hier nur deshalb verwandt, weil sie sich in der Diskussion eingebürgert hat. Statt zu sagen „der Nutzen einer Alternative für ein Individuum“ könnte man auch verschiedene andere Formulierungen verwenden wie: „der (Nutz- bzw. Gebrauchs-) Wert einer Alternative für ein Individuum“; „die Präferenzintensität eines Individuums in Bezug auf eine Alternative“; „das Maß an (Interessen-, Bedürfnis-, Wunsch-) Befriedigung eines Individuums durch eine Alternative“; „der Vorteil (bzw. Nachteil) eines Individuums durch eine Alternative“; „die Veränderung der Wohlfahrt (des Glücks, des Wohls, der Lebensqualität etc.) eines Individuums durch eine Alternative“; „die willensmäßige Vorliebe oder Abneigung eines Individuums für eine Alternative“. Diese Formulierungen werden im Folgenden weitgehend synonym gebraucht. Allein entscheidend ist auf der gegenwärtigen Ebene der Analyse der Bezug dieser Formulierungen zu *der für Normen konstitutiven Ebene des Willensverhältnisses zur Welt*.¹⁴

Dabei müssen *zwei Aspekte* des Nutzenbegriffs unterschieden werden. Zum einen kann man sich auf das *Nutzenniveau* der verschiedenen Individuen beziehen. Einen Vergleich der Nutzenniveaus verschiedener Individuen nimmt man z. B. dann vor, wenn man sagt, dass es dem einen Individuum „besser geht“ als dem andern bzw. dass das eine Individuum sich „in einer besseren Lage befindet“ als das andere. Auch die Begriffe „Lebensqualität“ oder „Wohlfahrt“ werden meist in Bezug auf das Nutzenniveau der Individuen verwendet, z. B. wenn man sagt, dass durch eine Maßnahme „die Wohlfahrt eines Individuums gesteigert wird.“

Zum andern kann man jedoch auch direkt vom „Nutzen einer Alternative“ sprechen. Diese Ausdrucksweise ist nicht unproblematisch, denn sie tut so, als ob der Nutzen in gleicher Weise eine zum Gegenstand gehörige empirische Eigenschaft ist

wie z. B. die Länge eines Gegenstandes. Diese Gleichstellung mit faktischen Eigenschaften ist jedoch in zweierlei Hinsicht unrichtig. Zum einen beziehen sich Aussagen über den Nutzen bestimmter Dinge immer auf bestimmte Subjekte und sind damit relativ zu diesen, denn ein und dasselbe Ereignis kann für das eine Individuum einen großen Nutzen haben, während es für das andere Individuum nutzlos oder gar schädlich ist. Es muss also beim Gebrauch der Nutzenterminologie immer deutlich gemacht werden, *für wen* dieser Nutzen behauptet wird.¹⁵ Dabei müssen die Subjekte, auf die Bezug genommen wird, nicht unbedingt einzelne Individuen sein. Es können auch bestimmte Gruppen von Individuen der Bezugspunkt sein, weshalb man einer Sache auch einen „kollektiven Nutzen“ bzw. einen „Nutzen für die Organisation“ zusprechen kann. Letztlich kann auch der *Nutzen für die Gesamtheit aller Individuen* gemeint sein, der hier als „*Gesamtnutzen*“ bezeichnet werden soll.¹⁶ Sofern jemand kein bestimmtes Subjekt als Bezugspunkt des Nutzens nennt, ist in der Regel „Nutzen“ in diesem universalistischen Sinne gemeint, also der „Nutzen für die Allgemeinheit“ bzw. „Gesamtnutzen“.

Der andere Aspekt, der den „Nutzen einer Sache“ von den faktischen Eigenschaften einer Sache unterscheidet, besteht darin, dass sich die Bestimmung des Nutzens einer Sache sinnvoll nur *relativ zu anderen Alternativen* vornehmen lässt. In der Regel wird dieser Bezugspunkt in Form einer andern Alternative nicht ausdrücklich genannt. Dann wird stillschweigend als Bezugspunkt für den Nutzen eines Ereignisses das Nicht-Eintreten dieses Ereignisses, d. h. die Fortdauer des *Status quo* vorausgesetzt. Gewöhnlich ist also der Status quo diejenige Alternative, auf die bei einer Nutzenbestimmung Bezug genommen wird. Wenn man z. B. in Bezug auf einen Kranken sagt: „Ein Kuraufenthalt wäre für ihn von großem Nutzen“, so bildet dabei der Status quo in Form von beruflichen Anstrengungen und städtischer Umweltbelastung den stillschweigenden Bezugspunkt.¹⁷

Der logische Zusammenhang zur Ebene des Nutzenniveaus ist nun derart, dass „der Nutzen einer Sache“ diejenige Veränderung des Nutzenniveaus eines bestimmten Subjektes angibt, die durch diese Sache hervorgerufen wird. Wenn man also abgekürzt vom „Nutzen einer Alternative“ spricht, ohne einen weiteren Bezugspunkt anzugeben, so meint man damit die Differenz der Nutzenniveaus zwischen dem Nichteintreten der Alternative, also dem Status quo und dem Eintreten dieser Alternative.

Gewöhnlich wird einem Ereignis nur dann „Nutzen“ zugesprochen, wenn es zu einer Erhöhung des Nutzenniveaus führt. Wird das Nutzenniveau gesenkt, so spricht man meist von „Schaden“ bzw. „Kosten“ oder aber auch von „*negativem Nutzen*“.¹⁸

Aus dem oben Gesagten ist deutlich geworden, dass „Nutzen“ hier nicht nur als Zweckmäßigkeit von Mitteln aufgefasst wird, obwohl einer Sache natürlich ein individueller Nutzen zukommen kann, weil sie andern Zielen eines Individuums dienlich ist. Eine Sache kann jedoch auch *als solche* einen Nutzen besitzen, was man als den „intrinsic Nutzen“ bzw. als „intrinsic Wert“ der Sache bezeichnen kann.¹⁹

§ 23 Kritik einer nur ordinalen Nutzenmessung

Das Solidaritätsprinzip erfordert zur Bestimmung des Gesamtinteresses die gleichwertige solidarische Zusammenfassung der individuellen Eigeninteressen. Anders ausgedrückt: das, was gesellschaftlich sein *soll*, muss ermittelt werden aufgrund dessen, was die Individuen *wollen*. Damit stellt sich das Problem, wie sich die Einzelinteressen, wie sich das, was die Individuen wollen, bestimmen lässt. Diese Bestimmung muss dabei in einer Form erfolgen, die die Zusammenfassung der individuellen Nutzen zu einem Gesamtnutzen ermöglicht, anhand dessen dann zwischen alternativen Normen die gültige Norm ermittelt werden kann.

Eine erste Antwort auf die Frage nach der Bestimmung der individuellen Interessen besteht darin, dass man die Interessenstruktur eines Individuums *aufgrund seines eigenen Verhaltens* ermitteln kann. Vor allem Situationen, in denen das Individuum zwischen verschiedenen Alternativen *wählen* kann, geben Hinweise darüber, was ein Individuum *will*. In solchen Entscheidungssituationen ist feststellbar, welche Alternativen das Individuum durch seine Wahlhandlungen vorzieht bzw. „präferiert“ und welchen Alternativen gegenüber es „indifferent“ ist. Wenn man einmal voraussetzt, dass die Wahlhandlungen der Individuen ein qualifizierter und aufrichtiger Ausdruck ihrer Interessen sind, so kann man aufgrund von Wahlhandlungen eine *Rangordnung* der Alternativen gemäß den Interessen des jeweiligen Individuums aufstellen.²⁰ Eine solche Präferenzrangordnung ordnet eine Menge von Alternativen danach, ob sie für das Individuum „besser“, „gleichwertig“ oder „schlechter“ sind.²¹

Gegenüber einer derartigen Bestimmung der individuellen Interessen muss jedoch die Frage gestellt werden, ob die nur *ordinale* Messung der individuellen Nutzen mit dem Solidaritätsprinzip vereinbar ist. Durch eine bloße Rangfolge der Alternativen sind nämlich die *Nutzendifferenzen* bzw. die *Präferenzintensitäten* nicht erfassbar und damit auch nicht intersubjektiv vergleichbar. Es kann nicht berücksichtigt werden, wie *groß* der Nutzenunterschied zwischen zwei Alternativen für ein Individuum ist. Es kann nur gesagt werden, *dass* ein Unterschied besteht und in welcher Richtung. Wie stark die Interessen eines Individuums durch eine Entscheidung tangiert werden, kann durch eine bloße Rangordnung der Alternativen nicht ausgedrückt werden.

Ein solches Verfahren ist jedoch unvereinbar mit dem Solidaritätsprinzip. Dies fordert, dass jedes Individuum die Interessen jedes anderen Individuums genauso „wichtig“ nehmen soll wie seine eigenen Interessen. Dieses Prinzip erscheint nur dann erfüllt, wenn feststellbare Intensitätsunterschiede zwischen den Präferenzen der Individuen auch berücksichtigt werden. Gegenüber sich selber berücksichtigt ein Individuum solche Intensitätsunterschiede intrapersonaler Art, wie gleich an einem Beispiel veranschaulicht werden soll. Insofern das Individuum durch das Solidaritätsprinzip aufgefordert ist, die Interessen des andern *wie seine eigenen* zu berücksichtigen, muss es deshalb auch die Intensitätsunterschiede zwischen seinen Interessen und denen des anderen berücksichtigen.

Zur Verdeutlichung des intrapersonalen Intensitätsvergleiches soll folgendes Alltagsbeispiel dienen. Angenommen ein Individuum kann im Restaurant zwischen *zwei Mahlzeiten* wählen, dem Gericht x, das aus Schweinefleisch und Kartoffeln besteht, und dem Gericht y, das aus Rindfleisch und Reis besteht. Die Art des Fleisches wie auch die Art der Beilage sollen für seine Wahl gleich wichtige Kriterien sein. Außerdem soll hier der Nutzen der Bestandteile voneinander unabhängig sein, d. h. für den Nutzen der einzelnen Elemente spielt ihre Kombination zu einem Gericht keine Rolle. Nun ist Rindfleisch eine Lieblingsspeise des Individuums, während ihm Schweinefleisch gar nicht besonders schmeckt. Es hat also eine sehr intensive Präferenz für Rindfleisch gegenüber Schweinefleisch. Ob es jedoch Kartoffeln oder Reis als Beilage bekommt, ist ihm nahezu gleichgültig, wenn es auch Kartoffeln ein bisschen lieber isst. Es hat also eine Präferenz von geringer Intensität für Kartoffeln gegenüber Reis.

Wenn man nun solche Intensitätsunterschiede nicht berücksichtigt und nur eine ordinale Nutzenmessung in Bezug auf die beiden Kriterien „Fleisch“ und „Beilage“ vornimmt, so ergibt sich in Bezug auf das Kriterium „Fleisch“ eine Präferenz für y und in Bezug auf das Kriterium „Beilage“ eine Präferenz für x. Da beiden Kriterien gleiches Gewicht zukommen soll, so könnte man aufgrund dieser Information nicht entscheiden, welches der beiden Gerichte dem Interesse des Individuums mehr entspricht. Sie müssten beide als gleichwertig angesehen werden, da sie die gleichen Rangplätze einnehmen. Demgegenüber würde ein Individuum, das die Intensitäten seiner Präferenzen in Bezug auf die verschiedenen Kriterien seiner Entscheidung berücksichtigt, das Gericht y „Rindfleisch und Reis“ wählen, denn das Kriterium „Fleisch“ spricht sehr viel stärker für Mahlzeit y als das Kriterium „Beilage“ für Mahlzeit x spricht. Ähnlich wie nun ein einzelnes Individuum seine Teilinteressen unter Berücksichtigung der Intensitäten aggregiert, so wären nach dem Solidaritätsprinzip die gleichgewichtigen Einzelinteressen unter Berücksichtigung der individuell unterschiedlichen Intensitäten zu einem Gesamtinteresse zu aggregieren.

Das Solidaritätsgebot enthält also die Verpflichtung, die Interessen der verschiedenen Individuen so genau wie möglich zu erfassen und zu berücksichtigen.

Für eine Berücksichtigung interpersonaler Präferenzintensitäten spricht auch, dass ein reichliches sprachliches Instrumentarium zur Beschreibung solcher Unterschiede zwischen den Individuen zur Verfügung steht. Dies lässt darauf schließen, dass solche interpersonalen Nutzenvergleiche und Vergleiche der Dringlichkeit von Bedürfnissen im täglichen Leben eine wichtige Rolle spielen. Man sagt z. B.: „Das macht mir nicht viel aus“, wenn man entgegen seinen eigentlichen Interessen auf das stärkere Interesse eines anderen eingeht. Oder man bittet beim Arzt, wegen einer dringenden und akuten Erkrankung gegenüber den anderen Patienten vorgelassen zu werden. Diese Aufzählung von interpersonalen Nutzenvergleichen ließe sich noch beliebig fortsetzen, und es ist sicherlich nicht übertrieben zu sagen, dass die Einschätzung und Berücksichtigung der Stärke fremder Interessen einen wichtigen Bestandteil in der „sozialen Intelligenz“ eines Individuums darstellt, wenn auch viele dieser „Rücksichtnahmen“ nahezu automatisch und selbstverständlich ablaufen.²²

In der ökonomischen Literatur wird gegen eine über die Aufstellung von Rangordnungen hinausgehende Nutzenmessung oft ins Feld geführt, dass damit die Urteilsfähigkeit der Individuen überfordert werde.²³ Die Feststellung von interpersonal vergleichbaren Präferenzintensitäten ist sicherlich mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, denn schon die Aufstellung von konsistenten individuellen Rangfolgen kann bei komplexen Alternativen für die Individuen problematisch sein. Andererseits muss jedoch festgestellt werden, dass bei der vergleichbaren Messung der individuellen Präferenzintensitäten zum Zwecke der Aggregation zu einem Gesamtnutzen *keinerlei Messperfektionismus* erforderlich ist. Denn die Messung ist ja nur mit dem Genauigkeitsgrad erforderlich, mit dem solche Intensitäten tatsächlich wahrgenommen werden. Intensitätsdifferenzen, die gar nicht wahrgenommen werden, können auch kein Problem für die kollektive Entscheidungsfindung werden. Im Extremfall verdeutlicht heißt das: wenn die Individuen z. B. überhaupt keine eindeutigen Interessen haben, dann sind für sie auch alle normativen Regelungen „gleich gut“ und das Problem der Auswahl von gültigen Normen wird trivial. Die Notwendigkeit genauerer als ordinaler Messung ergibt sich nur in dem Maße, wie die Individuen *tatsächlich* meinen, nicht nur Rangfolgen in Bezug auf die Alternativen, sondern auch Nutzendifferenzen zwischen den Alternativen in Bezug auf sich selber und im Vergleich zu andern feststellen zu können. Dass dies häufig der Fall ist, ist aber unbestreitbar.²⁴

§ 24 Die Konstruktion des Gesamtnutzens als Summe der individuellen Nutzen

Wenn der Gesamtnutzen einer Alternative als die Summe der individuellen Nutzen dieser Alternative konstruiert werden soll, so ergeben sich daraus für die Nutzenmessung bestimmte Voraussetzungen. Bei einer Addition der individuellen Nutzen werden sämtliche positiven und negativen Nutzeinheiten für eine Alternative zusammengezählt, wobei es keine Rolle spielt, von welchem Individuum wieviel Nutzeinheiten stammen. Wenn z. B. eine Alternative für ein Individuum einen Wert von 5 Nutzeinheiten hat, so fällt dies bei einer Addition genauso ins Gewicht, als wenn diese Alternative für 5 andere Individuen den Wert von 1 Nutzeinheit besitzt. Allgemeiner ausgedrückt ergibt sich aus der additiven Konstruktion des Gesamtnutzens folgende Vorschrift für die Nutzenmessung: „Wenn der Nutzen einer Alternative für 1 Individuum n Nutzeinheiten beträgt, so muss dieser Nutzen genauso stark ins Gewicht fallen, als ob n Individuen bei einer Alternative einen Nutzen von 1 Nutzeinheit haben.“

Entsprechend dieser additiven Zusammenfassung der individuellen Nutzen zu einem Gesamtnutzen sind nun den einzelnen Alternativen individuelle Nutzwerte zuzuordnen. Wenn man also bestimmen will, wie groß der Nutzwert einer bestimmten Alternative x für ein bestimmtes Individuum B ist, so muss man sich

die Frage vorlegen: „Bei wieviel Individuen muss eine Veränderung der Nutzenniveaus um eine Nutzeneinheit erfolgen, um gleichgewichtig zu sein mit der Veränderung des Nutzenniveaus, die beim Individuum B durch die Alternative x erfolgt?“ Entsprechend dieser Fragestellung müssen allen Alternativen, die zur Entscheidung stehen, individuelle Nutzwerte zugeordnet werden.²⁵

Mit dieser Formulierung ist vorerst nur festgelegt, welche Frage bei der Messung der individuellen Nutzen der Alternativen gestellt werden muss. Damit ist jedoch noch nicht geklärt, wie diese Frage beantwortet werden kann. Dies setzt ja voraus, dass man den Nutzen verschiedener Individuen gegeneinander „abwägen“ kann. Wie ist ein solcher interpersonaler Nutzenvergleich möglich?

§ 25 Der solidarische interpersonale Nutzenvergleich

1. Interpersoneller Nutzenvergleich durch „Sich hineinversetzen in die Lage des andern“

Gesucht wird nach Kriterien für die Gültigkeit von Behauptungen wie: „Der Nutzen der Alternative x für Individuum A ist genauso groß wie der Nutzen der Alternative y für das Individuum B“ oder „Der Nutzen der Alternative x für das Individuum A ist dreimal so groß wie der Nutzen der Alternative y für das Individuum C“. Wie ist ein Konsensus über die relative Wichtigkeit der Interessen verschiedener Individuen möglich?

Vorweg sei festgestellt, dass sich die folgenden Ausführungen zum interpersonalem Nutzenvergleich auf die prinzipielle Lösbarkeit dieser Problematik unter dem Gesichtspunkt des Solidaritätsprinzips beziehen. Sie können noch kein praktikables Verfahren der Nutzenmessung darstellen. Sie geben jedoch einen Maßstab ab, an dem später verschiedene konkrete Verfahren der Interessenermittlung und Aggregation kritisch beurteilt werden können.

Vorweg ist festzuhalten, dass gemäß dem Solidaritätsprinzip der individuelle Nutzen einer Alternative für ein bestimmtes Individuum nicht nur durch dieses Individuum selber, sondern im Prinzip *von allen Individuen* bestimmt werden muss. Denn wenn jeder die Interessen des andern wie seine eigenen berücksichtigen soll, so muss er sie auch kennen können. Über den individuellen Nutzen einer Alternative für ein Individuum müssen also prinzipiell alle Individuen befinden können und nicht nur das betroffene Individuum selber. Es handelt sich zwar um einen individuellen Nutzen in dem Sinne, dass es der Nutzen für ein bestimmtes Individuum ist; dieser Nutzen muss aber nicht in dem Sinne „individuell“ sein, dass er nur rein subjektiv bestimmt werden kann. Es bedarf also zur Anwendung des Solidaritätsprinzips eines Verfahrens, mit dem verschiedene Individuen in Bezug auf den Nutzen der zur Entscheidung stehenden Alternativen für die einzelnen Individuen zu gleichen Ergebnissen kommen können. Die Nutzen der Individuen

müssen intersubjektiv nachvollziehbar sein, um als Daten in die Bestimmung des Gesamtnutzens eingehen zu können, ähnlich wie die individuellen Wahrnehmungen in die Theorien der Erfahrungswissenschaften.

Wie oben ausgeführt wurde, bedeutet der individuelle Nutzen einer Alternative die Steigerung oder Senkung des Nutzenniveaus des betreffenden Individuums, die durch die Realisierung der Alternative gegenüber dem Status quo bewirkt wird. Damit erhebt sich die grundsätzliche Frage, wie man überhaupt das Nutzenniveau eines andern Individuums kennen kann. Die Antwort, die hier erstmal ganz allgemein gegeben wird und die im Folgenden ausgeführt werden soll, lautet: *Ein Individuum kann das Nutzenniveau eines andern Individuums kennenlernen, indem es sich in die Lage dieses Individuums hineinversetzt.*²⁶ Die „Lage“ eines Individuums, durch die sein Nutzenniveau bestimmt wird, ergibt sich zum einen aus den *äußeren Lebensbedingungen* des Individuums. Diese äußeren Lebensbedingungen lassen sich durch eine empirische Beschreibung erfassen wie andere Tatbestände auch. Man kann z. B. mit Methoden der empirischen Wissenschaft bestimmen, wieviel Geld jemand zur Verfügung hat, welche Lebensmittel und sonstigen Konsumgüter er gebraucht oder verbraucht, wie lange jemand arbeitet und wie seine Arbeit beschaffen ist, wieviel Freizeit er hat und wie er sie verbringt, wie groß seine Wohnung ist, welche Kontakte er zu andern Menschen hat usw. usw. Die äußeren Tatbestände, von denen das Wohlergehen eines Menschen abhängt, sind also im Prinzip durch empirische Forschung erfassbar und werfen keine größeren Probleme auf als andere empirische Fragestellungen.²⁷

Das Nutzenniveau eines Individuums wird jedoch durch die äußeren Lebensumstände keineswegs vollständig bestimmt. Auch die *persönlichen Eigenschaften* spielen eine Rolle wie z. B. körperliche Konstitution, Gesundheit, Fähigkeiten oder Belastbarkeiten. Zum Einbezug dieser persönlichen Eigenschaften schreibt Arrow: „In dieser Form (des intersubjektiven Nutzenvergleichs aufgrund erweiterter Mitgefühls, E. W.) werden die Eigenschaften, die ein Individuum ausmachen, in den Vergleich einbezogen. In der Tat werden diese Eigenschaften gleichgesetzt mit den Dingen, die man gewöhnlich als konstitutiv für jemandes Reichtum ansieht. Der Besitz von Werkzeugen wird gewöhnlich als Teil des sozialen Status angesehen, warum nicht der Besitz der Fertigkeit, diese Werkzeuge zu benutzen und die Intelligenz, die hinter diesen Fertigkeiten steht? Individuen, die wechselseitig ihr Wohlergehen einschätzen, berücksichtigen nicht nur materielle Besitztümer, sondern begehren auch ‚des einen Weitblick und des andern Kunstfertigkeit‘“.²⁸ Wenn jemand z. B. körperlich beeinträchtigt ist durch Blindheit oder Verkrüppelung, so sind auch dies Lebensbedingungen, die sein Nutzenniveau beeinträchtigen, und zwar oft stärker als eine schlechte Ausstattung mit äußeren Gütern es tut. Man spricht hier auch viel eher von einem „harten Los“ oder einem „schweren Schicksal“.

Aber auch die äußeren Lebensumstände und die persönlichen Eigenschaften zusammen ermöglichen noch nicht den Schluss auf das Nutzenniveau eines Individuums. Hinzu kommen muss noch die eigentliche *Bedürfnisstruktur* des Indi-

viduums. Das Nutzenniveau eines andern Individuums ist zu bestimmen „unter Berücksichtigung nicht nur seiner objektiven sozialen (und ökonomischen) Lebensbedingungen, sondern auch seiner subjektiven Einstellungen und Vorlieben. In anderen Worten soll man das Nutzenniveau in der Lage eines andern Individuums nicht entsprechend den eigenen Einstellungen und Vorlieben beurteilen sondern vielmehr entsprechend den Einstellungen und Vorlieben desjenigen Individuums, das tatsächlich diese Position einnimmt“. ²⁹ Nur sofern man davon ausgehen kann, dass die eigene Bedürfnisstruktur mit der des andern übereinstimmt, braucht diese Unterscheidung nicht gemacht zu werden. Auf vielen Gebieten ist dies sicherlich der Fall, denn verschiedene Individuen gleichen sich bei einer Angleichung ihrer äußeren und persönlichen Lebensbedingungen auch in ihren Interessen an, wie z. B. durch das Entstehen interessenmäßig relativ homogener sozialer Gruppen aufgrund ihrer ähnlichen sozialen Lage deutlich wird. Andererseits ist dieser „Schluss von sich auf andere“ nicht immer zulässig, wie an einem alltäglichen Beispiel veranschaulicht werden kann: Man kann zwei Individuen in den gleichen Lebensumständen das gleiche Essen vorsetzen, z. B. Austern, aber dem einen schmeckt es vielleicht vorzüglich, während der andere es überhaupt nicht mag. Auch auf andern Gebieten gibt es solche individuellen Besonderheiten der Bedürfnisstruktur, gibt es die Ausbildung individuell spezifischer Vorlieben und Abneigungen, die sich nur aus der individuellen Lebensgeschichte oder gar genetischen Unterschieden erklären lassen. Bei diesem dritten Bestandteil der „Lage“ eines Individuums, bei den Vorlieben und Abneigungen, die seine eigentliche Bedürfnisstruktur ausmachen, liegt die eigentliche Schwierigkeit des interpersonalen Nutzenvergleichs, denn über die äußeren und persönlichen Lebensbedingungen lässt sich durch rein empirische Argumentation ein Konsensus herstellen.

Um die Interessen anderer Menschen nachvollziehen zu können, ist es erforderlich, „sich in deren Lage hineinzusetzen“. Dies kann wenigstens in Bezug auf die äußeren und persönlichen Lebensbedingungen unter Umständen sogar real erfolgen. So kann man sich wenigstens annäherungsweise dadurch in die Lage eines andern Individuums mit einem geringeren Einkommen versetzen, dass man einmal versucht, mit einem solchen Einkommen auszukommen.

Oft ist eine solche tatsächliche Angleichung der eigenen Lage an die Lage des zu beurteilenden Individuums jedoch nicht möglich. So kann sich z. B. ein Weißer nicht tatsächlich in die Lage eines Schwarzen versetzen und ein Mann kann sich nicht tatsächlich in die Lage einer Frau versetzen. In andern Fällen erscheint eine solche faktische Angleichung der eigenen Lage an die Lage des betreffenden Individuums zwar prinzipiell möglich, aber wegen des Ausmaßes der damit verbundenen Nachteile ausgeschlossen. So wird sich kein Sehender das Augenlicht nehmen wollen, um sich in die Lage eines Blinden hineinzusetzen und dessen Nutzenniveau beurteilen zu können.

In solchen Fällen wird man sich nur *vorstellungsmäßig* in die Lage des andern hineinversetzen können, d. h. man stellt sich vor, wie man empfinden würde, wenn die eigene Lage so wie die des andern beschaffen wäre. Nicht zufällig spielt dieses

vorstellungsmäßige „sich hineinversetzen in die Lage des andern“ bei alltäglichen Auseinandersetzungen um Verhaltensnormen eine wichtige Rolle. Der Appell: „Versetzt dich doch einmal in meine Lage!“ wird von einem Individuum immer dann erhoben, wenn es sich in seinen Interessen falsch oder nicht genügend berücksichtigt fühlt. Die Rücksichtnahme auf fremde Interessen setzt deren Kenntnis und damit die Fähigkeit zur „Anteilnahme“ oder „Identifikation“ mit dem andern voraus.

Diese Fähigkeit zum Mitempfinden bzw. Nachempfinden fremder Interessen ist übrigens nicht bei jedem Individuum bereits fertig vorhanden, sondern bedarf der Förderung durch *Erziehung*. Ohne die Entwicklung der Fähigkeit, andere Menschen in der Art und Stärke ihrer Bedürfnisse und Wünsche „zu verstehen“, bleibt das moralische Handeln und Erkennen orientierungslos, denn man weiß nicht, was das eigene Handeln und seine Folgen für die andern Individuen „bedeutet“. Hare schreibt zur Notwendigkeit dieser Vorstellungskraft für das Verständnis fremder Interessen: „Er (B, E. W.) muss bereit sein, A's Neigungen und Interessen mit demselben Gewicht zu versehen als wären es seine eigenen. ... Psychologisch gesehen ist dies für B sehr viel leichter, wenn er selber tatsächlich gegenüber jemand anderem in eine ähnliche Situation gerät wie A. Aber dies ist nicht notwendig, vorausgesetzt dass er genügend Phantasie besitzt, um sich zu vergegenwärtigen, was es bedeutet, A zu sein ... in normalen Fällen ist meist eine gewisse Vorstellungskraft sowie die Bereitschaft, sie anzuwenden, ein notwendiger Bestandteil in moralischen Argumentationen.“³⁰

Der Kinderspruch: „Quäle nie ein Tier zum Scherz, denn es fühlt wie du den Schmerz!“ gibt ein Beispiel für das Lehren dieser Fähigkeit, sich vorstellungsmäßig in die Lage anderer hineinzusetzen. Oder wenn ein Kind dem andern schmerzhaft an den Haaren reißt, wird man ihm vielleicht entgegenhalten: „Soll ich dir auch einmal so an den Haaren reißen, damit du spürst, wie weh das tut?“ Man hilft damit gewissermaßen der Vorstellungskraft des Kindes nach und zwingt es, sich die Lage des anderen zu vergegenwärtigen.³¹

Die Vergegenwärtigung der Interessenlage anderer Individuen wird oft dadurch erleichtert, dass man sich früher einmal in einer ähnlichen Lage befunden hat, so dass man mit Hilfe der Erinnerung auf vergangene eigene „Erfahrungen“ zurückgreifen kann.³² Allerdings können diese Erfahrungen in der Erinnerung verblassen und undeutlich werden, so dass es erst einer Anstrengung bedarf, um sie wieder nachvollziehen zu können. Es heißt dann vielleicht gegenüber jemandem, der die Interessen anderer Individuen nicht genügend berücksichtigt: „Du hast wohl vergessen, wie dir damals zumute war, als du dich in einer ähnlichen Lage befunden hast!“

Wo die eigenen gegenwärtigen oder vergangenen Erfahrungen nicht identisch sind mit denen des zu beurteilenden Individuums, lässt sich oft trotzdem über vergleichbare Erfahrungen eine Vorstellung von der Lage des andern gewinnen. So kann man die Interessenlage eines Schwarzen, der wegen seiner Hautfarbe diskriminiert wird, annähernd nachvollziehen, wenn man selber einmal — wenn auch aus

anderen Gründen — unter Diskriminierung zu leiden hatte, etwa wegen eines Defizits, wegen der sozialen Herkunft der Eltern oder wegen Besonderheiten des eigenen Aussehens. In vielen Fällen werden sich solche analogen Erfahrungen finden lassen, die einem eine annähernde Vorstellung von der Interessenlage des andern vermitteln können. Wenn ein anderes Individuum z. B. eine bestimmte Tätigkeit nur sehr ungern ausführt, die einem selber jedoch angenehm ist, so kann man seine Interessenlage trotzdem dadurch annähernd nachvollziehen, dass man sich vorstellt, man müsse eine bestimmte Tätigkeit ausführen, die einem selber ähnlich unangenehm ist. Selbst wenn man selber sich nur schwer in die Lage eines andern Individuums hineinversetzen kann, weil diese den eigenen Lebenserfahrungen sehr fern ist, so ist man trotzdem nicht nur auf die Äußerungen des zu beurteilenden Individuums angewiesen. Gewöhnlich existieren immer noch weitere Individuen, deren Interessenlage so ähnlich ist — oder zumindest so ähnlich war — wie die des zu beurteilenden Individuums. Diese Individuen können die zu bestimmende Interessenlage ebenfalls darstellen und sofern sich hier relevante Unterschiede ergeben, muss das betreffende Individuum begründen können, warum etwa seine Interessen gewichtiger sind als die von anderen Individuen in vergleichbarer Lage. Aus dieser Hinzuziehung von Individuen mit ähnlichen Erfahrungen ergibt sich eine zusätzliche Informationsbasis und Kontrolle für die Einschätzung des Nutzenniveaus von Individuen.

Wenn die Bedürfnisstruktur der Individuen auf bestimmten Gebieten insofern gleichartig ist, dass alle Individuen unter gleichen Lebensbedingungen auch gleiche Interessen entwickeln, so vereinfacht sich das Problem der Nutzenmessung erheblich. Die Individuen müssen dann nur Einigkeit über die Beschaffenheit der Lebensbedingungen des jeweiligen Individuums erzielen und sich diese mit der Vorstellung, dass sie sich selber in diesen Bindungen befinden, voll vergegenwärtigen, um zu einer einheitlichen Beurteilung des Nutzenniveaus des betreffenden Individuums zu gelangen.

Die Tatsache, dass man sich gewöhnlich *nur vorstellungsmäßig* in die Lage eines andern Individuums hineinversetzen kann und auf der Basis solcher Vorstellungen entscheiden muss, ist übrigens kein spezifisches Problem des intersubjektiven Nutzenvergleichs. Auch ein Individuum, das in einer Entscheidungssituation den individuellen Nutzen verschiedener Alternativen bestimmen muss, kann dies immer nur vorstellungsmäßig tun. Denn die Alternativen stellen ja — abgesehen vom Status quo — immer *nur Möglichkeiten* dar und sind nicht bereits Realität. Auch die Konsequenzen von Alternativen, die in der Zukunft liegen, können vom Individuum nur in der Vorstellung bewertet werden, da sie ja noch nicht eingetreten sind.

Die Frage: „Wie würde ich es finden, wenn ich eine Woche mehr Urlaub hätte?“ ist insofern gar nicht mehr so verschieden von der beim interpersonalen Nutzenvergleich zu beantwortenden Frage: „Wie würde Individuum A es finden, wenn es eine Woche mehr Urlaub hätte?“ In beiden Fällen erfordert die Beantwortung der Frage das vorstellungsmäßige Sich-Hineinversetzen in bloß angenommene

Situationen und deren Bewertung. Allerdings muss man sich im letzteren Fall nicht nur in eine andere Situation hineinversetzen als die gegenwärtige, sondern zusätzlich in eine andere Person. Aber wenn man zukünftige Entwicklungen und Konsequenzen der zur Entscheidung stehenden Alternativen von den eigenen Interessen her bewerten soll, so stellt sich auch hier ein ähnliches Problem wie beim interpersonalen Nutzenvergleich, weil man in gewisser Weise im Laufe der Zeit selber „ein anderer Mensch“ werden kann und man deshalb nicht ohne weiteres die gegenwärtige Bedürfnisstruktur zur Bewertung von Zuständen heranziehen kann, die in der Zukunft liegen.³³

Wenn man nicht gegenwärtig real erfahrene Zustände, sondern nur vorgestellte Zustände bewertet, so kann es allerdings vorkommen, dass man rein informationsmäßig vielleicht die Beschaffenheit dieser Situation kennt, dass man sich diese Situation aber nicht hinreichend realistisch und eindringlich vorstellen kann und folglich zu problematischen Bewertungen kommt. Man „weiß“ vielleicht, dass ein Atomkrieg Hunderte Millionen von Toten kosten kann, aber diese Zahl „übersteigt unsere Vorstellungskraft“, wie man richtig sagt. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von „unvorstellbarem Grauen“, um die Problematik der Erfassung solcher Zustände in der Vorstellung deutlich zu machen.

Brandt formuliert die *Lebendigkeit der Vorstellung* als eine Bedingung jeder qualifizierten individuellen Entscheidung, wobei dies Kriterium ohne weiteres auf das Problem des intersubjektiven Nutzenvergleichs übertragbar ist: „Manchmal wissen wir gewissermaßen alle für eine Entscheidung relevanten Vor- und Nachteile, aber wir haben sie nicht alle vor unserm Bewusstsein. Manchmal fühlen wir uns zu einer bestimmten Alternative hingezogen, wenn wir an einen bestimmten Aspekt davon denken; wenn wir an einen anderen Aspekt denken, fühlen wir uns abgestoßen. Damit stellt sich die Frage: Was würden wir vorziehen, wenn wir alle relevanten Aspekte mit voller Lebendigkeit vor unser Bewusstsein treten lassen würden — so lebendig, als ob wir tatsächlich alle wahrnehmen könnten?“³⁴

2. Interpersonaler Nutzenvergleich und Introspektion

Wenn man die Annahme identischer Bedürfnisstrukturen nicht rechtfertigen kann, so reichen die Kenntnisse der Lebensbedingungen des andern Individuums nicht aus, um durch einen „Schluss von sich auf andere“ deren Interessenlage zu bestimmen. Man kann dann versuchen, aus den Verhaltensweisen und Äußerungen des betreffenden Individuums seine Interessenlage zu erfassen. Vor allem die sprachliche Beschreibung dieser Interessen durch das betreffende Individuum bietet hier eine Möglichkeit. Ähnlich wie es hochentwickelte und differenzierte Sprachmittel gibt, um sich mit anderen Individuen über die subjektiven Wahrnehmungen der äußeren Welt zu verständigen, so gibt es auch sprachliche Mittel, um sich über „innere“ Erfahrungen, über Gefühle, Empfindungen, Willensregungen, Wünsche, Abneigungen, Einstellungen, Motive etc. zu verständigen. Die Alltagskommunikation

ist voll von Äußerungen wie: „Das gefällt mir“, „das finde ich abstoßend“, „das macht mir Spaß“, „das schmeckt mir ausgezeichnet“, „das wünsche ich sehr dringend“, „davor habe ich große Angst“, „das lehne ich entschieden ab“, „das ist mir egal“ usw. Vor allem in der belletristischen Literatur ist ein hoch differenziertes sprachliches Instrumentarium entwickelt worden, um z. B. über innere Monologe solche inneren Erfahrungen und Erlebnisse mitzuteilen und damit andern Individuen den Nachvollzug einer fremden Lebenslage auch in ihren inneren, nicht direkt beobachtbaren Dimensionen zu ermöglichen. Es erscheint also im Prinzip als möglich, an Freude und Leiden anderer Individuen teilzunehmen und damit auch ihre Interessenlage kennenzulernen und sich wechselseitig über die eigene Interessenlage zu „verständigen“.³⁵

Diese Verständigung ist möglich, obwohl sich die Interessenlage eines andern Individuums in *inneren* Erfahrungen darstellt, die im Prinzip nur dem betreffenden Individuum zugänglich sind. Einen Schmerz kann niemand sonst fühlen als das Individuum, das ihn hat. Aber daraus kann nicht der Schluss gezogen werden, dass solche nur introspektiv zugänglichen Phänomene nicht berücksichtigt zu werden brauchen. Denn dadurch, dass eine Empfindung z. B. rein subjektiv ist, wird sie ja nicht weniger wirklich. Zwar werfen solche introspektiv gewonnenen Tatbestände bestimmte Probleme auf, z. B. durch die Möglichkeit unaufrichtiger Äußerungen, aber man kann deshalb nicht einen großen Bereich menschlicher Welterfahrung einfach ignorieren. Die Subjektivität von Erfahrungen stört solange nicht den Aufbau eines allgemeingültigen Wissens, wie diese Erfahrungen intersubjektiv nachvollziehbar sind.

Wenn man das Verbot introspektiv gewonnener Erfahrungen konsequent anwendet, so müssten auch solche Äußerungen wie „Ich sehe eine rote Flamme“ oder „Ich sehe, dass der Zeiger auf 10 Volt steht“ eliminiert werden, wodurch auch die intersubjektive Basis der empirischen Wissenschaften erschüttert wäre. Denn genauso wenig, wie ich empirisch wissen kann, ob jemand anders tatsächlich Schmerz empfindet, kann ich wissen, ob jemand anders tatsächlich rot sieht.

Die Tatsache, dass es überhaupt Worte wie „rot“ oder „schmerzhaft“ gibt, und dass sie von verschiedenen Individuen einheitlich gebraucht und verstanden werden, lässt darauf schließen, dass es Entsprechungen zwischen den Wahrnehmungen der äußeren Welt durch die verschiedenen Individuen gibt, ebenso wie es auch eine Entsprechung zwischen den inneren Erfahrungen, den Gefühlen, Bedürfnissen und Willensregungen gibt. *Diese Entsprechung ist die Basis für einen intersubjektiven Konsensus auch über nur von den inneren Sensorien jedes Menschen wahrnehmbare Vorgänge.*

Wenn ein Kind z. B. lernt, das Gefühl, das auftritt, wenn es mit einem sehr heißen Gegenstand in Berührung kommt, als „Schmerz“ zu bezeichnen, so kann es schließlich das Gefühl auch dann benennen, wenn es in einem andern Zusammenhang ebenfalls auftritt, z. B. wenn es sich den Finger einklemmt. Im Verlauf der sprachlichen Entwicklung kann dann auch die Art und die Intensität eines Schmerzes näher beschrieben werden, worauf z. B. Ärzte bei ihren Diagnosen oft angewie-

sen sind. So spricht man von leichten, kaum wahrnehmbaren Schmerzen oder aber von unerträglichen, heftigen Schmerzen; man spricht von stechenden oder dumpfen Schmerzen und kann die Schmerzempfindung auch nach Zeitpunkt und Körperbereich näher bestimmen.

Selbst wo diese sprachliche Verständigungsmöglichkeit nur eingeschränkt oder gar nicht vorhanden ist, wie z. B. bei Tieren oder Kindern, lassen sich aus dem differenzierten Repertoire nicht-sprachlicher Äußerungen wie Abwendung oder Zuwendung, Weinen oder Lächeln, aus der Schnelligkeit und Entschiedenheit von Wahlhandlungen usw. Wünsche und Bedürfnisse nach Art und vergleichsweiser Intensität abschätzen.

3. Möglichkeiten einer weiteren Konkretisierung der Nutzenmessung

Mit den obigen Ausführungen zur Durchführung des intersubjektiven Nutzenvergleichs ist natürlich noch keine „operationale“ Definition des Nutzens und kein präzises Messverfahren entwickelt worden. Es ergibt sich aus diesen Überlegungen jedoch eine genauere begriffliche Bestimmung des Solidaritätsprinzips und damit ein *genaueres Kriterium*, um verschiedene konkrete Normsetzungsverfahren auf ihre argumentative Konsensusfähigkeit zu prüfen. Vor allem ergeben sich daraus Kriterien, um konkrete Verfahren der Nutzenmessung über bestimmte empirisch messbare Indikatoren auf ihre Akzeptierbarkeit zu überprüfen. Dabei erscheint der dargestellte Ansatz jedoch noch weiterer Präzisierung und Vereinfachung fähig, was hier noch kurz skizziert werden soll. So wäre es z. B. einmal interessant, durch Experimente zu überprüfen, inwieweit sich etwa in kleinen Gruppen anhand der hier entwickelten Regeln des intersubjektiven Nutzenvergleichs ein argumentativer Konsensus bei kollektiven Entscheidungen herbeiführen lässt. Mögliche Differenzen bei der Bestimmung derjenigen Alternative mit dem größten Gesamtnutzen ließen sich dadurch näher einkreisen, dass man die dafür verantwortlichen Differenzen in der Schätzung bestimmter individueller Nutzen herausucht und dann gezielt darüber diskutiert, in welche äußere und innere Lage das betreffende Individuum bei Realisierung bestimmter Alternativen versetzt wird und wie groß die Nutzendifferenz zum Status quo eingeschätzt wird, gemessen an der vereinbarten Nutzeneinheit.

Bei weiterhin fehlender Übereinstimmung könnte man versuchen, den Kern der Uneinigkeit dadurch noch näher zu lokalisieren, dass man die Alternative in ihre verschiedenen Teilaspekte aufspaltet und sich dann auf diejenigen Aspekte konzentriert, bei denen die größten Differenzen hinsichtlich der Interessenslage des betreffenden Individuums bestehen. Hier könnten diejenigen analytischen Kategorien herangezogen werden, die in der Theorie der rationalen Entscheidung entwickelt worden sind, wenigstens insofern es um die empirischen und entscheidungslogischen Aspekte des individuellen Interesses geht.³⁶ Während die empirischen und logischen Aspekte wahrscheinlich methodologisch unproblematisch sein werden,

werden die eigentlichen Bewertungen sicher Probleme aufwerfen. Denn entgegen dem Gebot, fremde Interessen so zu berücksichtigen, als seien es die eigenen, können sich doch bewusst oder unbewusst vom eigenen Interesse beeinflusste und verzerrte Nutzenschätzungen einstellen. Allerdings ist einer völligen Willkür der Nutzenschätzungen schon durch bestimmte *Konsistenzforderungen* eine Schranke gesetzt, die es einem Individuum verbieten, „mit zweierlei Maß zu messen“. Wenn ein Individuum z. B. die eigenen Nachteile (bzw. die Nachteile für die Individuen „seiner“ Gruppe) bei einer ihm unerwünschten Alternative übertreibt und zu hoch einschätzt, so kommt es in Schwierigkeiten, wenn es bei einer anderen Entscheidung in Bezug auf andere Individuen in ähnlicher Lage plötzlich „einen anderen Maßstab anlegt“ und deren Nachteile relativ gering einschätzt. Man kann die Nutzenschätzungen der Individuen also immer anhand ihrer Nichtübereinstimmung mit Präzedenzfällen argumentativ kritisieren.

Allgemeiner kann man feststellen, dass die Nutzenabwägungen ja nicht bei jeder Entscheidung völliges Neuland darstellen, sondern dass auf vergangene Ergebnisse zurückgegriffen werden kann, sofern Ähnlichkeiten und Parallelen zumindest auf Teilgebieten bestehen. Alle Individuen und damit auch das Kollektiv als Ganzes sind auf eine personenunabhängige Konsistenz ihrer gegenwärtigen Nutzenschätzungen mit früheren bzw. parallelen Nutzenschätzungen festgelegt, es sei denn, die früheren Schätzungen werden als mit bestimmten Fehlern behaftet ausdrücklich kritisiert und korrigiert. Insofern stellen alle vergangenen „Güterabwägungen“ eine Orientierung und ein Kriterium für die aktuelle Güterabwägung dar. Dadurch ergibt sich eine erhebliche Entlastung von Erkenntnisarbeit, die vergleichbar ist mit der Entlastung, die auf empirischem Gebiet durch den Rückgriff auf in der Vergangenheit gewonnenes faktisches Wissen stattfindet.

Im Zusammenhang dieser Konsistenzforderung in Bezug auf Nutzenschätzungen sind Versuche erwähnenswert, den relativen Wert verschiedener Güter für ein bestimmtes Subjekt — sei es ein Individuum oder aber auch eine Regierung — aus seinen faktischen Entscheidungen zu rekonstruieren und zu fragen, ob sich alle Entscheidungen auf ein konsistentes Wertsystem zurückführen lassen. Das Verfahren kann an einem Beispiel von Albin veranschaulicht werden, bei dem es um die Wertrelation zwischen geretteten Menschenleben und dafür ausgegebenen Geldbeträgen im öffentlichen Straßenbau geht. „Eine Schnellstraßen-Kommission beschließt, die Seitenstreifen auf der Schnellstraße 101 zu pflastern, aber nicht die auf der Schnellstraße 102. Die Entscheidung beruhte auf Untersuchungsergebnissen von Sicherheitsingenieuren, die besagen, dass die Verbesserung der Schnellstraße 101 wahrscheinlich 4 tödliche Unfälle im Verlauf der Planungsperiode verhindern wird, während eine solche Verbesserung auf der Schnellstraße 102 wahrscheinlich 3 Leben retten wird. Beide Verbesserungen kosten 1 Million Dollar und haben keine positiven oder negativen Nebenwirkungen. Können wir aus der Entscheidung der Behörde schließen, dass ein menschliches Leben für diese einen implizierten Wert von mindestens 250 000 Dollar, aber nicht so viel wie 333 333,33 Dollar hat?“³⁷ Es kann also der Versuch gemacht werden, aus in der Vergangenheit bzw. aus in anderen

Bereichen gefällten Entscheidungen zu rekonstruieren, welches nutzenmäßige Gewicht bestimmten Situationen für ein Individuum zukommt. Dann kann man die Frage stellen, ob bei einer andern Entscheidung derselbe Maßstab angelegt wurde.

Das Motiv zu eigeninteressierten Verzerrungen der Nutzenschätzungen wird übrigens auch dann geschwächt, wenn es um generelle Normen geht, die eine unbegrenzte Zahl von Einzelfällen regeln und bei denen die Wahrscheinlichkeit besteht, dass sich jedes Individuum manchmal in der Lage des Gewinners und manchmal in der Lage des Verlierers befindet. Dies kann an einem Beispiel verdeutlicht werden. Wenn die Einzelentscheidung zu treffen ist, ob ein bestimmtes Grundstück zum Zwecke des Straßenbaus enteignet werden soll, so ist das Eigeninteresse des Eigentümers relativ klar und kann u. U. in der Diskussion voll durchschlagen und einen argumentativen Konsensus blockieren.

Wo es jedoch um die „generelle“ Norm geht, dass Grundstücke zum Zwecke des Straßenbaus unter bestimmten spezifizierten Bedingungen enteignet werden können, ist das Eigeninteresse der Individuen in Bezug auf diese Norm abgeschwächt, da sie nicht wissen, ob sie überhaupt einmal mit ihrem Grundstück betroffen sein werden, und da sie andererseits als Verkehrsteilnehmer auf jeden Fall gewisse Vorteile von dieser Norm erwarten können.

Allerdings wird durch generelle Normen gewöhnlich nur eine teilweise und keine völlige Angleichung der individuellen Eigeninteressen erreicht, da die sozialen und persönlichen Lebensbedingungen und damit auch die Interessen der Individuen unterschiedlich sind. Wenn z. B. nur bestimmte Individuen Grundstücke besitzen und andere Individuen keine besitzen, so kann die letztere Gruppe durch eine Enteignungsmöglichkeit niemals verlieren, sondern höchstens gewinnen, sofern man einmal von den Kosten einer möglichen Entschädigung der Grundeigentümer absieht.

Eine weitere Erleichterung für die Kalkulation des Gesamtnutzens ergibt sich daraus, dass es bei einer normativen Entscheidung ja immer nur darum geht, diejenige Alternative mit dem größten Gesamtnutzen zu bestimmen. Von dorther erübrigt sich für die große Mehrzahl der Alternativen eine genauere Berechnung der individuellen Nutzen, weil bereits eine *grobe Vorkalkulation* anzeigt, dass diese Alternativen nicht als kollektiv beste in Frage kommen. Von dorther können sich die Diskussionen auf die wenigen aussichtsreichen Alternativen und deren Auswirkungen auf die Interessenlage der Individuen konzentrieren.

Bei der Bestimmung des Gesamtnutzens der Alternativen ist also kein Messperfektionismus erforderlich. Wenn sich z. B. eine Alternative schon aufgrund grober Vorkalkulation als allen anderen Alternativen weit überlegen erweist, so kann man sich genauere Nutzenschätzungen ersparen. Denn wenn jemand die anderen um Haupteslänge überragt, wird gleichfalls niemand mit dem Zentimetermaß ankommen, um festzustellen, wer der Größte ist. In diesem Zusammenhang sind auch Überlegungen Sens von Bedeutung, dass auch eine *nur teilweise Vergleichbarkeit* der Nutzenmaßstäbe für eine Entscheidung hinreichend sein kann. Auf das obige Beispiel übertragen bedeutet dies, dass Individuen möglicherweise auch dann über-

einstimmend das größte Individuum ermitteln können, wenn ihre Längenmaße nicht völlig übereinstimmen und relativ ungenau „geeicht“ sind.“

Weitere Vereinfachungen der Nutzenmessung erscheinen dadurch denkbar, dass die notwendigen Erkenntnisprozesse — vor allem auf empirischem Gebiet — arbeitsteilig organisiert werden, so dass z. B. nicht mehr jedes Individuum selber die Auswirkungen der Alternativen auf die Lage der Individuen untersuchen muss, sondern auf die von andern gewonnenen Erkenntnisse zurückgreifen kann.³⁹ Vor allem bei größeren Kollektiven mit sehr vielen Individuen wäre die Nutzenbestimmung für jedes Individuum kaum durchführbar. Hier erscheint es deshalb angebracht, Individuen in ähnlicher Lage und ähnlicher Interessenstruktur zu Gruppen zusammenzufassen, so dass man jetzt nur noch den Nutzen der Alternativen für ein repräsentatives Gruppenmitglied bestimmen muss und diesen dann entsprechend der Größe der Gruppe gewichtet.

§ 26 Interpersonaler Nutzenvergleich durch Auslosung der individuellen Positionen: Harsanyis Konstruktion „ethischer Präferenzen“

Ein auf dem spieltheoretischen Nutzenbegriff aufbauender Ansatz zur Operationalisierung eines Nutzenmaßstabs, der die Interessen aller Individuen in solidarischer Weise berücksichtigt, wurde von Harsanyi vorgeschlagen.⁴⁰ Harsanyi unterscheidet zwischen den „subjektiven Präferenzen“ eines Individuums, die die Eigeninteressen eines Individuums wiedergeben, und sogenannten „ethischen Präferenzen“, die eine unparteiliche und überpersönliche Einstellung („an impartial and impersonal attitude“) des Individuums ausdrücken. Danach entscheidet ein Individuum dann gemäß seinen „ethischen Präferenzen“, wenn es nicht weiß, welches seine Position in den zur Entscheidung stehenden Alternativen sein wird, sondern wenn die *gleiche Wahrscheinlichkeit* besteht, dass es in die Lage irgendeines Individuums gerät. Zur ‚Lage‘ eines Individuums gehören dabei nicht nur die äußeren Lebensbedingungen sondern auch die subjektiven Einstellungen und Geschmacksrichtungen („attitudes and tastes“) des betreffenden Individuums. Unter diesen Bedingungen ist jedes Individuum gezwungen, nicht nur sein Eigeninteresse wahrzunehmen, sondern es muss sich so wie es vom Solidaritätsprinzip gefordert wird — in die Lage der andern Individuen hineinversetzen und ihre Interessen in gleicher Weise berücksichtigen wie seine eigenen, denn es kann mit der gleichen Wahrscheinlichkeit in die Lage irgendeines Individuums geraten. Insofern fallen unter der Bedingung einer Auslosung der Positionen für die Individuen Eigeninteresse und Gesamtinteresse zusammen.

Dies Verfahren soll an einem vereinfachten Beispiel erläutert werden. Angenommen fünf Individuen mit etwa gleicher Interessenlage und gleichem Einkommen beziehen gemeinsam eine Fünf-Zimmer-Wohnung. Die Zimmer sind unterschiedlich

nach Größe, Helligkeit, Lärmbelastung usw. Diese Miniaturgesellschaft von fünf Leuten steht nun vor der Entscheidung, wer welches Zimmer bewohnen soll und welchen Mietanteil er dafür übernehmen soll. Dabei soll der Mietanteil jedes Einzelnen entsprechend dem Gebrauchswert des Zimmers festgelegt werden, das er bewohnt.

Wenn man nun zuerst die Aufteilung der Zimmer auf die Individuen vornimmt und anschließend versucht, den Mietanteil für jedes Zimmer festzulegen, so wäre es bei einem Eigeninteresse jedes Individuums, möglichst wenig Miete zu bezahlen, in der Praxis nur schwer möglich, zu einer Einigung zu gelangen. Jeder würde gemäß seinem Eigeninteresse bemüht sein, den Nutzwert des von ihm bewohnten Zimmers möglichst niedrig darzustellen im Verhältnis zu den andern Zimmern, um seine eigenen Ausgaben möglichst niedrig zu halten.

Wenn man jedoch umgekehrt vorgeht und erst eine Bewertung der Zimmer vornimmt und dann die Zimmer durch Verlosung aufteilt, so kann niemand bei der Bewertung der Zimmer sein Eigeninteresse wahrnehmen, denn er weiß ja noch nicht, welches er bewohnen wird.⁴¹ Eine solche Situation würde jedes Individuum zu solidarischen Entscheidungen — oder in Harsanyis Terminologie zu „ethischen Präferenzen“ — zwingen.⁴²

Durch die Einführung des Risikos gleicht die Entscheidung zwischen zwei Alternativen — z. B. zwei verschiedenen Gesellschaftsordnungen — der Entscheidung zwischen zwei Lotterien. Für jede Position in einer Gesellschaftsordnung existiert ein Los. Darauf sind die äußere Lage und die Präferenzstruktur eines der Individuen in dieser Gesellschaftsordnung verzeichnet. Diese Inhalte der Lose sind allen Individuen bekannt. Harsanyi nimmt nun an, dass sich die Individuen gemäß den in der Spieltheorie üblichen Postulaten der rationalen Entscheidung unter Ungewissheit verhalten. Danach ergibt sich der Nutzen einer Alternative aus dem Nutzen, den die Alternative als sicheres Ereignis hätte, multipliziert mit der Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens. Dieser Erwartungswert ergibt einen kardinal interpretierbaren Nutzenmaßstab, d. h. mit ihm lassen sich mathematische Operationen wie Addition und Multiplikation durchführen. Der Gesamtnutzen verschiedener solcher Lotterien für ein Individuum lässt sich dann durch das arithmetische Mittel der Nutzenwerte aller Losergebnisse bestimmen.

Allerdings wäre der Gesamtnutzen, wie ihn ein Individuum durch seine ethischen Präferenzen bestimmt, damit noch nicht notwendigerweise für alle Individuen gleich. Die ethischen Präferenzen der Individuen fallen nämlich nur dann zusammen, wenn die Individuen einen interpersonal vergleichbaren Nutzenmaßstab bei der Bewertung der Positionen verwenden und wenn sie außerdem die gleiche Einstellung zum Risiko haben, da die Risikobereitschaft eines Individuums den als Erwartungswert bestimmten Nutzen beeinflusst.⁴³ Ein Individuum mit hoher Risikoneigung wird eine Lotterie mit großen Nutzendifferenzen zwischen den Losergebnissen — wo es also „Hauptgewinne“ und „Nieten“ gibt — höher einstufen als ein Individuum mit einer geringen Risikoneigung, selbst wenn die sicheren Losergebnisse für beide Individuen den gleichen Nutzen hätten.

Die praktische Anwendbarkeit des von Harsanyi vorgeschlagenen Verfahrens ist allerdings nur beschränkt. Es gibt eher eine theoretische Vorstellung von der Beschaffenheit „unparteiischer“ und „solidarischer“ ethischer Präferenzen. In den meisten Fällen lässt sich ein kollektiver Entscheidungsprozess nicht so konstruieren, dass die Individuen nichts über ihre Position in den zur Auswahl stehenden Alternativen wissen. Bestimmte Positionen etwa im System der gesellschaftlichen Arbeitsteilung sind an bestimmte Fähigkeiten intellektueller Art gekoppelt. Andere Situationen wie z. B. Schwangerschaft treten nur für Individuen weiblichen Geschlechts auf. Wer seine Vorlieben und Interessenschwerpunkte kennt, weiß, dass er diese unter allen alternativen Systemen haben wird, so dass er auf deren Befriedigung besonderes Gewicht legen kann. All dies sind Gründe, warum ein Individuum gar nicht tatsächlich in die Lage bestimmter anderer Individuen kommen *kann*, so dass sich dann auch keine Entscheidung nach Art einer Auslosung der Positionen real konstruieren lässt.

In bestimmten Fällen lässt sich jedoch eine Situation des „fairen Risikos“ auch praktisch zur Gewinnung normativ gültiger Entscheidungen verwenden. Mueller will z. B. durch den Einbau eines Risikomoments das Wirksamwerden von partikularen Interessen bei Verfassungsänderungen abschwächen.⁴⁴ Er schlägt vor, dass Verfassungsänderungen erst nach einer längeren Zeitspanne von fünf oder gar zwanzig Jahren in Kraft treten. Eine parlamentarische Mehrheit kann dann nicht mehr ohne weiteres ihre eigene Macht durch verfassungsrechtliche Kompetenzerweiterungen der Regierung vergrößern, weil das Risiko besteht, dass sie bei Wirksamwerden der Verfassungsänderung gar nicht mehr an der Regierung ist. Dann würde die Kompetenzerweiterung u. U. der Konkurrenzpartei zugute kommen, die dann die Regierung stellt. Allerdings hätte eine solche Regelung den Nachteil, dass dadurch der Prozess der Verfassungsentwicklung außerordentlich schwerfällig gemacht würde. Eine Anpassung an unvorhergesehene Entwicklungen, die keinen Aufschub duldet, wäre damit z. B. unmöglich gemacht. Außerdem würde durch eine derartig lange Frist für das Wirksamwerden von Verfassungsänderungen jeder verfassungsrechtliche Status quo notwendig gestärkt, gleichgültig, ob dieser Status quo befriedigend ist oder nicht.

5. Kapitel

Einwände und Ergänzungen zum Prinzip des maximalen Gesamtnutzens

§ 27 Zum logischen Status von Nutzenbestimmungen

Die Nutzenterminologie ist im Zusammenhang der normativen Methodologie nichts anderes als eine geeignete Ausdrucksweise, um die Willens- bzw. Interessenstruktur von Individuen möglichst genau wiederzugeben. Zu sagen, dass eine Alternative für ein Individuum einen größeren Nutzen hat als eine andere, bedeutet also nichts anderes, als dass die Realisierung dieser Alternative dem Willen des Individuums mehr entspricht als die Realisierung der andern Alternative.

Aus diesem Grunde wäre es auch unzulässig, „Nutzen“ definitorisch gleichzusetzen mit irgendwelchen *Empfindungen* des Glücks oder der Lust. Der Satz: „In diesem Zustand empfinde ich Glück“ ist nicht gleichbedeutend mit dem Satz: „Ich will diesen Zustand.“ Das eine Mal handelt es sich um die Beschreibung eines Gefühls, während der andere Satz *Ausdruck* eines Willens ist. Insofern impliziert der Gebrauch des Begriffs „Nutzen“ hier auch nicht den ethischen Hedonismus, der behauptet, dass nur die Empfindungen des Glücks oder der Lust Nutzen haben können. In dem hier gemeinten Sinn kann all das individuellen Nutzen haben, was von einem Individuum gewollt wird.¹

Die Beziehung zwischen der Beschreibung einer Empfindung und dem Ausdruck eines Willens ist also nicht logischer Natur. Allerdings kann sich aus einer solchen Empfindung *ursächlich* ein Wollen ergeben, wenn z. B. die empirische Regelmäßigkeit besteht, dass alle Menschen bzw. bestimmte Gruppen von Menschen Zustände, die ihnen Glücksgefühle bereiten, gegenüber anderen vorziehen. Dies ist jedoch im Prinzip eine empirische Frage und die These des psychologischen Hedonismus: „Alle Menschen streben nur nach Glück“ kann im Prinzip an der Erfahrung scheitern.² Demgegenüber wäre der Satz: „Alle Menschen streben nach größtem Nutzen“ rein tautologisch; er enthält nur die Definition des Nutzens als das, was die Individuen wollen, und ist deshalb per Definition wahr.

Auf der allgemeinen Ebene bedeutet der Satz: „Die Alternative x hat einen größeren Gesamtnutzen als die Alternative y“ entsprechend: „Die Realisierung der Alternative x entspricht dem solidarischen Willen aller Individuen mehr als die Alternative y.“ Die explizite Norm: „Alternative x soll realisiert werden!“ ergibt sich dann aus diesem *Willensausdruck*, das „Sollen“ ergibt sich also aus einem „Wollen“. Damit ist auch dem möglichen Vorwurf begegnet, dass hier unzulässigerweise

aus Tatsachenaussagen logisch-deduktiv auf Sollensnormen geschlossen wird und damit das Humesche Gesetz verletzt wird.³ Der Übergang von einem Willensausdruck zu einer Sollensforderung bedeutet dabei nur eine Umformulierung, wie bereits oben dargelegt wurde. Statt zu sagen: „Ich will, dass du x tust!“ kann man auch sagen: „Tue x!“ bzw. „Du sollst x tun!“ Dabei wird nur die normsetzende Instanz nicht noch einmal ausdrücklich erwähnt, der Sinn ist jedoch derselbe. Es findet also im Argumentationsgang kein logischer Schluss vom „Sein“ auf das „Sollen“ statt. Wenn der Wille der Individuen ermittelt wird und gemäß dem Solidaritätsgebot zu einem Gesamtwillen zusammengefasst wird, der schließlich in eine explizite Norm umformuliert wird, so bildet von Anfang an ein Sollenselement in Form der individuellen Willen den Ausgangspunkt. Der Anschein eines naturalistischen Fehlschlusses entsteht hier vor allem dadurch, dass Nutzenbestimmungen als gewöhnliche indikative Feststellungen - jedenfalls der grammatischen Form nach - auftreten, aus denen dann Sollsätze abgeleitet werden. Eine Nutzenbestimmung ist jedoch eine Feststellung über einen *Willensausdruck* ebenso wie das Ergebnis eine Feststellung über die Gültigkeit einer Norm ist.

§ 28 Die Abhängigkeit der individuellen Interessen von sozialen Bedingungen

Das Solidaritätsprinzip enthält insofern ein „individualistisches“ Element, als für die Bestimmung gültiger Normen die Interessen der *Individuen* maßgebend sind. Das Gesamtinteresse ergibt sich aus einer solidarischen Zusammenfassung der individuellen Interessen. Gegen diesen Ausgangspunkt bei den individuellen Interessen könnte eingewandt werden, dass die individuellen Interessen ja wiederum durch andere Faktoren — vor allem sozialer Art — geformt werden, so dass man besser gleich bei der Analyse der gesellschaftlichen Verhältnisse ansetzen sollte, um die Allgemein-gültigkeit von Normen zu bestimmen.

Diese Forderung hat insofern eine gewisse Berechtigung, als durch soziale Faktoren die *Auffassungen* der Individuen von ihren Interessen beeinflusst werden und sie möglicherweise ein falsches Interessenbewusstsein erhalten, z. B. wenn sie dem Einfluss manipulativer Propagandaapparate ausgesetzt werden, die mit Unterdrückung oder Verfälschung von Tatsachen und Argumenten, mit schönfärberischer oder herabsetzender Rhetorik, mit dem gezielten Appell an vorhandene Vorurteile und Ideologien und mit allen sonstigen Mitteln der modernen Massenbeeinflussung und Erziehung die Individuen von der Erkenntnis ihrer wirklichen Interessen abhalten wollen.

Eine solche Verfälschung des subjektiven Interessenbewusstseins durch die Erzeugung unqualifizierter Interessenartikulationen wird jedoch durch die Forderung nach einer Qualifikation der individuellen Interessen und durch die Forderung nach intersubjektiver Nachvollziehbarkeit der individuellen Interessen korrigiert. Zum Ausgangspunkt werden ja nicht die Interessen genommen, die die Individuen zu

haben meinen, sondern diejenigen Interessen, die sie bei Kenntnis der Alternativen und ihrer Folgewirkungen sanktionsfrei artikulieren würden.

Wenn jedoch die qualifizierten Interessen der Individuen zur Grundlage der Normenbestimmung genommen werden, so ergibt sich darüber hinaus aus der Tatsache ihrer sozialen Beeinflussung keinerlei Grund, nicht die individuellen Interessen zum Ausgangspunkt zu nehmen, denn durch die soziale Abhängigkeit werden diese ja nicht weniger real. Wenn jemand z. B. durch die schwere und schlechtbezahlte Arbeit, die er unter einem bestimmten Wirtschaftssystem zu leisten hat, ein Interesse an einem alternativen Wirtschaftssystem entwickelt, so ist nicht einzusehen, warum nicht auch dies individuelle Interesse bei der Bestimmung einer argumentativ konsensfähigen Wirtschaftsordnung berücksichtigt werden soll.

Übrigens bedeutet die durch das Solidaritätsgebot geforderte Bezugnahme auf die Interessen der Individuen keineswegs, dass es sich dabei um völlig disparate und unterschiedliche Interessen atomisierter Individuen handeln muss. Sofern es Gruppen, Klassen oder Schichten von Individuen gibt, die eine ähnliche Interessenlage entwickeln — und dies ist immer dann zu erwarten, wenn sie in ähnlichen Lebensumständen leben oder gelebt haben —, so werden über die individuellen Interessen auch die Interessen solcher interessensemäßig ähnlichen Klassen und Schichten erfasst.

§ 29 Gibt es unzulässige individuelle Interessen?

Wenn das Solidaritätsprinzip verlangt, die Interessen aller Individuen zu berücksichtigen, so erscheint eine solche Forderung dann unangebracht, wenn etwa „böartige“ Interessen der Individuen vorhanden sind, z. B. das Interesse, andere Menschen zu quälen oder gar zu töten. Muss man nicht stattdessen von vornherein zwischen „guten“ und „bösen“ Interessen unterscheiden, anstatt unterschiedslos alle Interessen zu berücksichtigen, so wie sie bei den Individuen tatsächlich vorhanden sind? Widerspricht das Solidaritätsprinzip insofern nicht zumindest dem intuitiven moralischen Empfinden? Andererseits würde eine solche Selektion von zulässigen und unzulässigen Interessen bereits die Gültigkeit von Werturteilen und Normen voraussetzen, die ja erst durch die solidarische Zusammenfassung der individuellen Interessen bestimmt werden sollen.

Dies Dilemma ist jedoch nur scheinbar, denn die Berücksichtigung „böartiger“ Interessen wie Mordlust oder Missgunst hat keinerlei negative Auswirkungen auf die schließliche Entscheidung über die beste Norm. Wenn die Böartigkeit von Interessen gerade dadurch bestimmt ist, dass sie auf die Schädigung und den Nachteil anderer Individuen gerichtet sind, so sind Alternativen, die solchen böartigen Interessen entsprechen, von vornherein zur Aussichtslosigkeit verurteilt, da der individuelle Nutzen des „bösen“ Individuums durch den Schaden der betroffenen Individuen sowieso aufgehoben wird. Anders ausgedrückt: Wenn sich böartige Interessen gerade dadurch auszeichnen, dass durch ihre Realisierung mehr Schaden als Gutes angerichtet wird, so kann sich aus ihrer Berücksichtigung niemals eine Entscheidung

zugunsten ihrer Befriedigung ergeben, denn der Gesamtnutzen der ihnen entsprechenden „böartigen“ Alternative muss negativ sein.

Wegen dieser Sachlage kann man aufgrund praktischer Erwägungen solche „böartigen“ Interessen oft von vornherein unberücksichtigt lassen, zumindest sofern man sicher sein kann, dass der Nutzen ihrer Befriedigung geringer ist als der Schaden, der anderen dadurch zugefügt wird. Auf keinen Fall dürfen jedoch Interessen von der Berücksichtigung ausgeschlossen werden, weil man sie aufgrund vorgängiger moralischer Urteile als „niedrig“, „unsittlich“ oder „schlecht“ abgestempelt hat. Dies muss sich immer erst durch ihre Unvereinbarkeit mit den überwiegenden Interessen der andern Individuen erweisen.

Bei der Bestimmung des wirklichen Interesses eines Individuums muss also der Fehler vermieden werden, dass unbemerkt normative Prämissen eingeführt werden. Dies wäre z. B. der Fall, wenn man ein normatives *Menschenbild* voraussetzt, bei dem zwischen „höheren“ und „niederen“ Bereichen der Persönlichkeit unterschieden wird. Die höheren geistigen Bereiche der Persönlichkeit bekommen dann etwa den Vorrang gegenüber den niederen sinnlichen Bereichen und enthalten die „eigentlichen“ oder „wesensmäßigen“ Interessen des Individuums.

Eine andere Form, um unzulässiger Weise in die Bestimmung der individuellen Interessen normative Prämissen einzuführen, besteht in der Abqualifizierung bestimmter Wünsche als „*krankhaft*“ oder pathologisch. Dass bestimmte Bedürfnisse vielleicht nicht mit dem Gesamtinteresse und dem System gültiger Normen vereinbar sind, darf keine Rolle bei der Beantwortung der Frage spielen, ob sie im Eigeninteresse eines bestimmten Individuums sind. Ebenso darf es keine Rolle spielen, dass diese Bedürfnisse vielleicht ungewöhnlich oder „*unnormale*“ sind. Damit wäre der Streit um gültige Normen nur auf die Ebene verdeckt normativer Begriffe wie „Krankheit“ oder „Normalität“ verschoben.

Die aus dem Solidaritätsprinzip ableitbare Forderung nach Berücksichtigung aller individuellen Interessen, sofern sie qualifiziert sind und vom Individuum selber wirklich gewollt werden können, entspricht der „Aufforderung zur Offenheit der Beratung“ bei Schwemmer, die lautet: „Keine vorgebrachte Begehrung soll von der Beratung ausgeschlossen werden! Oder: Jede vorgebrachte Beratung soll zur Beratung zugelassen werden!“⁴

Aufgrund des Solidaritätsprinzips kann es keine Interessen geben, die als solche schlecht sind. Sie können es nur insofern sein, als ihre Befriedigung die Interessen anderer Individuen beeinträchtigt, wodurch eine Verringerung des erreichbaren Gesamtnutzens herbeigeführt würde. Insofern entsprechen solche „unharmonischen“ Interessen nicht dem Gesamtinteresse. „... Die Menschen begehren allerhand Dinge, und an sich genommen sind alle Begierden gleichberechtigt, d. h. es besteht kein Grund, die Befriedigung der einen derjenigen der andern vorzuziehen. Betrachten wir aber nicht eine einzelne Begierde, sondern eine Gruppe von solchen, so besteht der Unterschied, dass zuweilen alle Begierden einer Gruppe befriedigt werden können, während in andern Fällen die Befriedigung von einigen aus der Gruppe mit derjenigen von andern unvereinbar ist. Wenn A und B sich gegenseitig heiraten

möchten, so können beide haben, was sie wünschen; aber wenn sie einander zu töten begehren, so kann höchstens einer an sein Ziel gelangen ... Daher ist das erste Paar von Begierden in sozialer Beziehung dem zweiten vorzuziehen.“⁵

§ 30 Maximierung des Gesamtnutzens und das Problem der austeilenden Gerechtigkeit

Das Solidaritätsprinzip und seine Konkretisierung in einem Kalkül des Gesamtnutzens fordert einen Einwand heraus, der zwar eigentlich gegen den klassischen Utilitarismus formuliert wurde, der aber im Prinzip gegen jede normative Methode gerichtet ist, die eine Maximierung des Gesamtnutzens bzw. ein Gemeinwohl zum Kriterium der Gültigkeit von Normen macht. Der Einwand richtet sich dabei dagegen, dass die Größe des Gesamtnutzens noch nichts über die *Verteilung* des Nutzens auf die Individuen aussagt. So kann eine Erhöhung des Gesamtnutzens u. U. auf Kosten bestimmter Individuen erreicht werden, was dem Prinzip der austeilenden oder distributiven Gerechtigkeit widersprechen könnte. „Die Sache ist, dass eine bestimmte Regel zwar die Summe des Guten in der Welt maximal vergrößern mag, aber trotzdem ungerecht sein kann in der Art, wie sie diese Summe verteilt, so dass eine weniger ergiebige Regel, die gerechter vorgeht, vorzuziehen ist ... Danach wäre also das Kriterium für die Aufstellung moralischer Regeln nicht bloß ihre Nützlichkeit sondern auch ihre Gerechtigkeit.“⁶

Ähnlicher Meinung sind auch Birnbacher und Hoerster: „Nur über eine zentrale Unzulänglichkeit der utilitaristischen Ethik besteht so gut wie Einigkeit: dass sie unvermögend ist, Prinzipien der Gerechtigkeit, insbesondere der Verteilungsgerechtigkeit, aus sich heraus zu begründen. Das Prinzip der Nutzenmaximierung sagt nichts über die Kriterien der Nutzenverteilung.“⁷

Nicht zuletzt dies Problem der Verteilungsgerechtigkeit hat auch Rawls veranlasst, sich gegen das utilitaristische Modell der Nutzenaggregation zu wenden und ausdrücklich eine Theorie der *Gerechtigkeit* zu entwickeln: „Ein ins Auge fallender Zug der utilitaristischen Sicht der Gerechtigkeit besteht darin, dass es keine Rolle spielt, ausgenommen indirekt, wie diese Summe von Befriedigungen auf die Individuen verteilt wird. ... Die richtige Verteilung ist in jedem Fall die, welche die größte Befriedigung ergibt. ... Deshalb gibt es im Prinzip keinen Grund, warum der größere Gewinn einiger nicht die geringeren Verluste anderer kompensieren könnte, oder was wichtiger ist, warum die Verletzung der Freiheit weniger Individuen nicht gerechtfertigt sein könnte durch ein von vielen geteiltes größeres Gutes.“⁸

Was die mögliche Verletzung der Freiheit einzelner Individuen zum Zwecke einer Erhöhung des Gesamtnutzens betrifft, so besteht dieser Einwand gegen den klassischen Utilitarismus wahrscheinlich zu Recht, nicht jedoch gegenüber der hier entwickelten Theorie. Bei dieser ergibt sich das Prinzip der Maximierung des Gesamtnutzens als eine Präzisierung des Solidaritätsgebots. Dies wiederum leitet sich

ab aus der grundlegenden Forderung des Intersubjektivitätsgebots, nach einem argumentativen Konsensus über Normen zu suchen. Wo jedoch durch eine Norm jene grundlegenden Freiheiten des Individuums verletzt werden, die überhaupt erst die Bedingung für einen argumentativen Konsensus darstellen, wie z. B. die Freiheit der Meinungsäußerung, da ist das Intersubjektivitätsgebot verletzt, und es kann keinerlei Rechtfertigung dieser Norm mehr geben — auch nicht mit dem Hinweis auf eine Maximierung des Gesamtnutzens —, denn durch die Verletzungen der Argumentationsbedingungen ist die Allgemeingültigkeit der Norm im wahrsten Sinne des Wortes „indiskutabel“ geworden. Das Problem der „unveräußerlichen Rechte und Freiheiten des Individuums“ ist bei dem hier vorgetragenen Ansatz also durch die Einbindung des Nutzenkalküls in das Intersubjektivitätsgebot gelöst worden.

Damit ist jedoch noch nicht das generelle Problem der möglicherweise ungerechten Verteilung der individuellen Nutzen gelöst, das sich ja nicht nur auf unmittelbar aus dem Intersubjektivitätsgebot ableitbare Rechte bezieht. Seine Plausibilität gewinnt dieser Einwand aus der Betrachtung des Nutzens in Analogie zu dinglichen Gütern, die auf die Individuen verteilt werden. Bei solchen Gütern, wie z. B. Brot, ist es offensichtlich, dass man alternative Situationen nicht nur danach bewerten kann, wieviel von diesem Gut *insgesamt* vorhanden ist, sondern auch danach, wie diese Gesamtmenge auf die Individuen verteilt ist.⁹ Demgegenüber ist „Nutzen“ jedoch überhaupt kein Gut sondern eine Bewertungsdimension und verhält sich in seiner Größe auch nicht proportional zu irgendwelchen physischen Gütermengen. Insofern kann man höchstens bildlich von einer Nutzen*menge* sprechen, die auf die Individuen „verteilt“ wird, so, als sei sie eine Gütermenge. Was ist aber dann mit einer „ungerechten Nutzenverteilung“ gemeint?

Es kann einmal damit gemeint sein, dass die Realisierung derjenigen Alternative mit dem höchsten Gesamtnutzen bestimmten Individuen u. U. beträchtliche Vorteile bringt, während andere Individuen davon große Nachteile haben. Diese starke Veränderung der individuellen Nutzenniveaus gegenüber dem Status quo in eine entgegen gesetzte Richtung würde danach eine Alternative „ungerecht“ und damit normativ unakzeptabel machen. Eine solche Einschränkung der normativ zulässigen Alternativen auf solche, die eine relativ ähnliche Veränderung der Nutzenniveaus bedeuten, erscheint jedoch problematisch. Das kann an einem Beispiel verdeutlicht werden. Wenn z. B. einige Leute mit dem Auto zu einem Fest fahren, so ist u. U. derjenige gegenüber den andern im Nachteil, der das Auto nach Hause fahren muss und deshalb keinen Alkohol zu sich nehmen darf. Trotzdem wird man nicht annehmen, dass es eine normativ akzeptablere Lösung wäre, wenn nun alle auf Wein oder Bier verzichten, um in gleicher Weise schlechter gestellt zu werden.

Solche Situationen, wo irgendeiner ein Opfer bringen muss, um für viele andere einen großen Vorteil zu bewirken, sind relativ häufig; und es hält uns auch kein elementares Gerechtigkeitsempfinden davon ab, dies besondere Opfer für gerechtfertigt zu halten. Wir empfinden es im Gegenteil eher als eigentlich moralische Haltung, wenn jemand einsieht, dass das eigene Opfer wegen des vergleichsweise größeren Nutzens der andern Individuen gerechtfertigt ist. Man denke etwa an einen

Kapitän, der beim Schiffbruch sein eigenes Leben opfert, um das vieler Passagiere zu retten.

Allerdings bedeutet dies nicht, dass solche aufgrund des größeren Gesamtnutzens gerechtfertigten Opfer systematisch nur bestimmten Individuen auferlegt werden dürfen. Dies wäre eine „ungerechte“ Behandlung, da nicht mehr personunabhängig ohne Ansehen der Identität verfahren würde, wie es vom Solidaritätsprinzip geboten ist. Wenn irgendjemand ein solches Opfer für die andern auf sich nehmen muss und dieses Opfer für alle Individuen gleich groß ist und es deshalb allen in gleicher Weise zugemutet werden kann, so folgt daraus ja noch nicht, dass ein *bestimmtes* Individuum dies Opfer zu tragen hat. In einem solchen Fall wäre eine solidarische Interessenberücksichtigung z. B. dadurch gewährleistet, dass derjenige ausgelost wird, der das Opfer übernehmen soll.

Weiterhin kann mit einer „ungerechten Nutzenverteilung“ gemeint sein, dass zwischen den absoluten Nutzenniveaus der Individuen große Differenzen bestehen, d. h. dass es den einen Individuen sehr viel besser geht als den andern Individuen. Der Einwand gegen das Prinzip des größten Gesamtnutzens würde dann lauten, dass dadurch nur das höchste *durchschnittliche* Nutzenniveau angestrebt wird, dass aber die Streuung der individuellen Nutzenniveaus um diesen Durchschnitt nicht berücksichtigt wird.¹⁰

Dazu ist vorweg festzustellen, dass in bestimmten Fällen eine Gleichheit der Nutzenniveaus überhaupt nicht realisiert werden kann, weil die Bedingungen, die das Wohlergehen bestimmter Individuen auf ein niedrigeres Niveau drücken, nicht beeinflussbar sind. Wenn jemand z. B. unheilbar an Krebs erkrankt ist, so kann keine Macht der Welt sein Nutzenniveau dem Niveau eines gesunden Individuums angleichen.¹¹ Das Problem der Angleichung der individuellen Nutzenniveaus stellt sich also immer nur im Rahmen des Menschenmöglichen als Entscheidung zwischen tatsächlich verfügbaren Alternativen.

Wäre jedoch im Rahmen des Menschenmöglichen eine Angleichung der individuellen Nutzenniveaus in dem Sinne anzustreben, dass Alternativen mit einer geringeren Streuung vorzuziehen sind? Diese Frage muss verneint werden, denn ein solches Verfahren könnte im Endeffekt darauf hinauslaufen, dass alle Individuen *gleich schlecht* gestellt werden. Auch ein das Maximierungskriterium ergänzendes zusätzliches Gerechtigkeitskriterium erscheint nicht notwendig, weil bei der Bestimmung der individuellen Nutzen das vorhandene Interesse an einer Angleichung der Güterausstattung und der Nutzenniveaus bereits berücksichtigt wird.

Dies kann am Problem der Verteilung eines von allen Individuen begehrten knappen Gutes veranschaulicht werden. Um diejenige Verteilungsalternative mit dem größten Gesamtnutzen zu bestimmen, müssen zuerst die individuellen Nutzen der verschiedenen Güterverteilungen bestimmt werden. Dabei ist zu beachten, dass die verschiedenen Alternativen verschiedene Gesamtzustände der Welt darstellen und dass die Individuen nicht nur ihre eigene Güterausstattung beurteilen.¹² In die Bestimmung des individuellen Nutzens einer bestimmten Güterverteilung geht also nicht nur ein, was das betreffende Individuum selber von dem Gut bekommt, sondern auch, wieviel

im Verhältnis dazu die anderen Individuen bekommen. Wenn ein Individuum A z. B. Wert darauf legt, nicht schlechter gestellt zu werden als andere, so kann der individuelle Nutzen zweier Alternativen für A unterschiedlich groß sein, obwohl A bei beiden Alternativen dieselbe Gütermenge bekommt. Bei der einen Alternative war die Verteilung der Güter jedoch gleich, während bei der anderen Alternative bestimmte Individuen einen größeren Anteil dieses Gutes bekamen als A.¹³ Wenn die Individuen es stark negativ gewichten, in der Güterausstattung gegenüber andern Individuen zurückzustehen, so muss sich dies vorhandene Interesse auch im stark gesenkten Gesamtnutzen von Alternativen mit ungleicher Güterverteilung ausdrücken. In diesem Fall werden Alternativen mit einer großen Streuung der Güterausstattung kaum zu denjenigen gehören können, die in Bezug auf den Gesamtnutzen gut abschneiden.

Dabei ist anzumerken, dass bei der Bestimmung der individuellen Nutzen von Alternativen zwar die Güterausstattung der andern Individuen mit einbezogen wird, sofern z. B. Regungen wie Neid, Stolz, Unterlegenheitsgefühle, Schadenfreude, Mitleid usw. vorhanden sind. Dabei ist jedoch immer nur der *eigene Nutzen* des betreffenden Individuums zu berücksichtigen und nicht die normative Bewertung der Alternative durch das Individuum.¹⁴

Außer durch derartige nutzenmäßige Interdependenzen zwischen den Individuen kommt eine sehr unterschiedliche Güterausstattung der Individuen auch noch dadurch negativ zum Ausdruck, dass der Nutzen pro Gütereinheit mit wachsender Ausstattung damit in der Regel sinkt. Den Gütereinheiten entsprechen in diesem Fall also sehr unterschiedliche Nutzenbeträge, wodurch die Tendenz zu einer Angleichung der individuellen Güterausstattung bereits in der Bestimmung des Gesamtnutzens enthalten ist.

Nicht jede Steigerung der Gesamtgütermenge, die die Individuen konsumieren, bedeutet deshalb auch eine Steigerung des Gesamtnutzens. Wenn die zusätzlichen Gütereinheiten z. B. Individuen zugute kommen, für die der Grenznutzen aufgrund ihrer reichen Güterausstattung sowieso sehr gering ist, so kann dieser zusätzliche Nutzen durch den Schaden bei andern in Form ihrer gesteigerten Gefühle der Benachteiligung mehr als aufgehoben sein, sodass in diesem Fall eine Steigerung der Gütermenge zu einer Senkung des Gesamtnutzens führt.¹⁵

Gesichtspunkte der Gerechtigkeit sind in der Bestimmung der individuellen Nutzen und damit auch in der Bestimmung des Gesamtnutzens immer schon dadurch enthalten, dass der Nutzen *solidarisch* bestimmt werden muss. Damit eine Situation mit starken Unterschieden in der Güterausstattung der Individuen einen maximalen Gesamtnutzen besitzt, müssen alle Individuen diese dann für die beste halten, wenn sie zugleich in der Lage jedes andern Individuums wären. Wenn sich bei einer Alternative mit maximalem Gesamtnutzen also Unterschiede in der Güterausstattung bzw. in den Nutzenniveaus der Individuen ergeben, so sind diese gerechtfertigt durch eine derartig große Zunahme der gesamten Gütermenge, dass damit trotz dieser Unterschiede — die sich ja im allgemeinen senkend auf den Gesamtnutzen auswirken — eine Anhebung des durchschnittlichen Nutzenniveaus der Individuen herbeigeführt wird.

In den vorangegangenen Ausführungen wurde dargelegt, dass das Kriterium des größten Gesamtnutzens eine Tendenz zur Angleichung der Nutzenniveaus insoweit enthält, als diese Angleichung ein tatsächliches Interesse von betroffenen Individuen ist und dass außerdem eine Tendenz zur Angleichung der Güterausstattung bei solchen Gütern besteht, bei denen Sättigungsphänomene und damit ein sinkender Grenznutzen auftritt. Insofern ist „Gerechtigkeit“ auch kein normatives Prinzip, das mit dem Prinzip des größten Gesamtnutzens in Konflikt geraten könnte, wie z. B. Frankena meint, wenn er feststellt: „Es gibt mindestens zwei grundlegende, voneinander unabhängige Prinzipien der Moral, das Prinzip der Wohltätigkeit oder Nützlichkeit, das eine Maximierung des Guten in der Welt (d. h. genauer des Übergewichts von Gutem gegenüber Schlechtem) fordert, und das Prinzip der Gerechtigkeit.“¹⁶

Die Schwierigkeit einer solchen Auffassung, die Frankena auch selber sieht, liegt darin, dass man jetzt zwei unabhängige Kriterien für die Gültigkeit von Normen hat, die u. U. miteinander in Konflikt geraten können, wenn die eine Alternative den größeren Gesamtnutzen besitzt, während die andere „gerechter“ ist. Um dennoch zu einer Entscheidung zu kommen, müssten beide Kriterien letztlich doch zu einem gemeinsamen Maßstab zusammengefasst werden, und dabei „mag es sich als unmöglich erweisen, die Bedingungen, unter denen der Gerechtigkeit der Vorrang gebührt, im einzelnen anzugeben.“¹⁷ Auch für Barry, der eine ähnliche Position vertritt, bleibt das normative Problem letztlich ohne Entscheidung: „Wenn wir uns mit Interessen befassen, so sind dabei zwei miteinander im Konflikt liegende Prinzipien wirksam: ein aggregatives und ein distributives. Sie arbeiten, so scheint es mir, im Bewusstsein der meisten Menschen voneinander unabhängig; und wo sie widersprechende Antworten geben, gibt es kein höheres Prinzip, an das man den Konflikt verweisen könnte.“¹⁸ Dann bleibt jedoch unklar, welche normativen Fragen mit einer solchen Methodologie überhaupt beantwortet werden können, wenn diese kein widerspruchsfreies Gültigkeitskriterium entwickeln kann.

6. Kapitel

Qualifikationsbedingungen der individuellen Interessenartikulation

§ 31 Der Übergang zu individualistischen Entscheidungssystemen

Wie oben bereits ausgeführt wurde, ist zur Bestimmung des Gesamtinteresses bzw. des Gesamtnutzens im Prinzip ein intersubjektiver Konsensus über die Interessen jedes Individuums erforderlich. Damit die individuellen Nutzen überhaupt berücksichtigt werden können, müssen sie von den Individuen auch erkannt werden können. Ein solches Verfahren würde jedoch — vor allem bei größeren Kollektiven — in der Praxis einen ungeheueren Entscheidungsaufwand bedeuten, da jeder die Interessen jedes anderen kennen müsste, um die kollektive Entscheidung zu bestimmen. Außerdem müsste für den Fall eines nicht erreichten Konsensus über irgendeinen individuellen Nutzen zusätzlich ein verbindliches Entscheidungsverfahren existieren, um die kollektive Entscheidung nicht zu blockieren.¹

Eine wesentliche Vereinfachung der Interessenermittlung kann nun dadurch erzielt werden, dass die Bestimmung der individuellen Nutzen den betreffenden Individuen *selber* überlassen bleibt. In solchen Entscheidungs-Systemen, die man als „individualistisch“ oder „autonom“ bezeichnen kann, sind die Individuen bei der Formulierung ihrer Interessen völlig autonom. Wenn sie bestimmte Interessen als ihre eigenen artikulieren, so brauchen sie diese nicht mehr gegenüber anderen Individuen zu rechtfertigen. Hier besteht ein wesentlicher Unterschied zu solchen Entscheidungssystemen, bei denen die Bestimmung der individuellen Nutzen eine Angelegenheit des argumentativen Konsensus der gesamten Gruppe einschließlich des betreffenden Individuums selber bleibt, wie z. B. in informell entscheidenden kleinen Gruppen, wo es selbstverständlich ist, dass die von einem Individuum vorgebrachten Wünsche auch von andern Individuen diskutiert, abgeschwächt oder bekräftigt werden können. Auf der andern Seite sind individualistische bzw. autonome Entscheidungssysteme zu unterscheiden von *autoritären* Entscheidungssystemen, in denen die Interessen der Individuen von sozialen Autoritäten oder Eliten gewissermaßen in stellvertretender fürsorglicher Herrschaft festgestellt werden.

So selbstverständlich die autonome, rein subjektiv vorgenommene Bestimmung der individuellen Interessen durch die Betroffenen selber einem auch auf-

grund der liberalen Tradition auch vorkommen mag, so wenig ist diese jedoch unter dem Gesichtspunkt einer normativen Methodologie selbstverständlich. Denn die Möglichkeit eines argumentativen Konsensus über Normen beruht ja auf der solidarischen Berücksichtigung aller individuellen Interessen. Damit diese jedoch überhaupt erfolgen kann, muss zuvor ein argumentativer Konsensus über die Beschaffenheit dieser individuellen Interessen möglich sein.² Wenn den Individuen in bestimmten Entscheidungssystemen völlige Autonomie in der Bestimmung ihrer Interessen gegeben wird, so ist dies also kein oberster methodologischer Grundsatz, sondern ein Verfahren, das aus Gründen der *Praktikabilität* gewählt werden kann, sofern dadurch eine erhebliche Senkung des Aufwands der Interessenermittlung erreicht wird und sofern außerdem das erzielte Ergebnis eine hinreichende Annäherung an die wirklichen individuellen Interessen darstellt.³

Dass die autonome Interessenformulierung durch das jeweilige Individuum kein oberstes Prinzip sein kann, ergibt sich bereits daraus, dass ja auch in individualistischen Entscheidungssystemen individuelle Interessen nur in einem kollektiv gesetzten Rahmen geltend gemacht werden können. Alle individuellen Interessenäußerungen werden dabei bestimmten *Normalisierungen* unterworfen, bevor sie in die Bestimmung des Gesamtinteresses eingehen. Diese Normalisierung erfolgt gewöhnlich über die gesellschaftlich sanktionierte Ausstattung der Individuen mit dem Medium der Interessenartikulation, sei es in Tauschwirtschaften das Geld, oder sei es in Abstimmungssystemen die Stimme. Ein Individuum kann in Tausch- oder Abstimmungssystemen eben immer nur sein individuelles Interesse mit dem Gewicht geltend machen, wie seine Ausstattung mit Kaufkraft oder Stimmkraft dies erlaubt. An dieser Tatsache einer kollektiv sanktionierten Normalisierung der individuellen Nutzen auch in individualistischen Systemen wird deutlich, dass die Bestimmung der individuellen Nutzen immer vor dem Hintergrund eines kollektiven Konsensus darüber stattfindet.

Zum ändern wird auch in individualistischen Entscheidungs-Systemen die Autonomie der Interessenartikulation niemals allen Individuen zugesprochen, sondern an bestimmte *Bedingungen der Mündigkeit* geknüpft. So dürfen gewöhnlich Kinder, Schwachsinnige, Süchtige oder Geisteskranke ihre Interessen nicht autonom formulieren. Diese Maßnahme kann jedoch nur damit gerechtfertigt werden, dass die legitimierten Vormünder die Interessen dieser Individuen besser artikulieren können als diese selber. Nur unter dieser Voraussetzung kann man bestimmten Individuen überhaupt legitimerweise das Recht absprechen, ihre Interessen autonom zu bestimmen.

Wenn jedoch in individualistischen Entscheidungssystemen den Individuen innerhalb eines gesetzten Rahmens völlige Autonomie der Interessenformulierung gegeben wird, so ist es besonders wichtig, dass die Individuen dies unter Bedingungen tun, die ihnen eine Artikulation ihrer wirklichen Interessen erlaubt. Andernfalls verliert ein individualistisches Entscheidungssystem jede Rechtfertigungsgrundlage, denn die von den Individuen artikulierten Interessen entsprechen dann nicht ihren wirklichen Interessen und damit fällt die kollektive Wahl nicht mehr

auf diejenige Alternative mit dem größten Gesamtnutzen. Die Qualifikationsbedingungen der individuellen Entscheidung müssen deshalb genauer untersucht werden.

§ 32 Sanktionsfreiheit

Wenn die Interessenäußerungen eines Individuums sanktioniert werden, können sie nicht mehr als Ausdruck seines wirklichen Willens genommen werden. Denn wenn die Wahl der Alternativen mit Belohnungen oder Bestrafungen bzw. Versprechungen oder Drohungen verbunden wird, so stehen für das Individuum nicht mehr die ursprünglichen Alternativen zur Wahl, sondern durch positive oder negative Sanktionen *modifizierte* Alternativen.

Dies kann an einem Beispiel veranschaulicht werden, wo ein Mann zwischen Bier, Wein und Saft wählen kann. Angenommen die Frau dieses Mannes ist dagegen, dass er Alkohol trinkt. Er würde also in diesem Fall Ärger mit ihr bekommen, wenn er Bier oder Wein wählen würde. Unter diesen Umständen wählt der Mann jedoch nicht mehr nur zwischen den drei Getränken, sondern zwischen den modifizierten Alternativen „Bier mit Ärger“, „Wein mit Ärger“ und „Saft (ohne Ärger)“. Seine Wahl zwischen diesen durch Sanktionierung modifizierten Alternativen hat folglich keinerlei Aussagekraft hinsichtlich seines individuellen Interesses in Bezug auf die ursprünglichen Alternativen der bloßen Getränkearten.

Man kann diese Freiheit von Sanktionen auch als die *äußere* Freiheit der Interessenartikulation bezeichnen. Sie ist eine notwendige Bedingung für die Äußerung des wirklichen Eigeninteresses durch das Individuum. Eine sanktionierte Interessenäußerung würde das Individuum *selber* nicht als Ausdruck seines Willens anerkennen können, sodass ihr die notwendige Qualifikation fehlt, um sie bei der Bestimmung des Gesamtinteresses berücksichtigen zu können.⁴ Der Begriff der „Sanktion“ bedarf jedoch noch einer weiteren Präzisierung, denn es kann u. U. schwierig sein, ob es sich bei einem die Interessenäußerung beeinflussenden Ereignis um die unzulässige Sanktionierung einer Alternative handelt oder ob es sich bloß um eine der Alternative selber zuzurechnende Folgewirkung handelt.

Dies kann am obigen Getränkebeispiel verdeutlicht werden. Dort wurde davon ausgegangen, dass der Alkoholgenuss des Mannes von seiner Frau sanktioniert wird. Dieser Fall könnte jedoch auch anders beschaffen sein, wodurch die Annahme einer Sanktionierung zweifelhaft würde. Dann wäre die ärgerliche Verstimmung der Frau keine Sanktion, sondern sie wäre nur die Folgewirkung auf den Alkoholgenuss des Mannes. Da sich diese Verstimmung auf den Mann negativ auswirkt, wählt er ein nicht-alkoholisches Getränk. Hat in diesem Fall die Frau die Entscheidung ihres Mannes nun sanktioniert oder ist ihre Verärgerung nur eine kausale Folgewirkung des Alkoholgenusses ähnlich wie es vielleicht ein schwerer Kopf am nächsten Morgen ist?

Negative Folgen einer Alternative stellen keine Sanktionen dar, wenn sie gewissermaßen „naturbedingt“ sind, d. h. wenn sie nicht von der Willensentscheidung eines andern Individuums abhängen. Insofern sind Erkrankungen der Atemwege, die sich bei einem Kettenraucher einstellen, keine Strafe, sondern negativ bewertete Folgewirkung des Rauchens. Eine Sanktionierung liegt nur dann vor, wenn das Verhalten eines Individuums nach dem *Willen eines andern* beeinflusst werden soll. Die Verärgerung der Frau muss in diesem Fall also für sie ein Mittel sein, um das Verhalten ihres Mannes gezielt zu beeinflussen. Nur wenn sie „beim besten Willen“ ihre Verstimmung nicht vermeiden kann, weil sie sich unwillkürlich einstellt, handelt es sich um eine bloße Folgewirkung und keine Sanktionierung.⁵

Eine Sanktion muss nach dieser Definition der willensmäßigen Entscheidung eines andern Individuums „zuzurechnen“ sein. Dieser Zusammenhang zum Willen eines andern Individuums kann jedoch auch sehr indirekt sein. So ist zwar die Schwangerschaft unter bestimmten Bedingungen eine biologische Folge des Geschlechtsverkehrs, trotzdem kann jedoch eine unerwünschte Schwangerschaft den Charakter einer negativen Sanktion erhalten. Dies wäre dann der Fall, wenn aufgrund der Entscheidungen anderer Individuen das betreffende Individuum daran gehindert wird, existierende Verhütungsmittel anzuwenden. Damit wäre eine Schwangerschaft ein Ereignis, das dem Willen anderer Individuen zuzurechnen wäre und das insofern eine Sanktion darstellt.

Sofern positiv oder negativ bewertete Folgen jedoch ausdrücklicher Bestandteil der Alternativen sind, so stellen sie kein Problem für eine qualifizierte Interessenäußerung des Individuums dar, selbst wenn sie auf den Willen anderer Individuen zurückgehen. Ein Beispiel hierfür wären die Versprechungen, die die Kandidaten für ein bestimmtes Amt ihren Wählern machen. Die von ihnen versprochenen Maßnahmen stellen hier keine unzulässigen Sanktionierungen der Wahlentscheidung dar, sondern machen gerade den Inhalt der zur Entscheidung anstehenden Alternativen aus.

§ 33 Informiertheit

Weiterhin drückt die Interessenäußerung eines Individuums dann nicht seinen wirklichen Willen aus, wenn das Individuum über entscheidungsrelevante Fakten und Zusammenhänge *falsch informiert* war. Wenn im obigen Getränkebeispiel das Individuum z. B. den Wein irrtümlich für Traubensaft gehalten hat, so sagt seine Entscheidung für Bier nichts darüber aus, ob der Genuss von Bier mehr seinem individuellen Interesse entsprochen hätte als der Genuss von Wein. Im Falle fehlender oder falscher Information entscheidet das Individuum eigentlich nicht über die tatsächlich zur Entscheidung stehenden Alternativen, sondern über modifizierte Alternativen, die seinen eigenen fehlerhaften Anschauungen entsprechen. Im obigen Beispiel findet die Wahl also nicht mehr zwischen den Alterna-

tiven „Bier“, „Wein“ und „Saft“ statt, sondern zwischen „Bier“, „Traubensaft“ und „Saft“. Die Wahl des Individuums drückt deshalb nicht das Interesse des Individuums hinsichtlich der tatsächlich zur Entscheidung stehenden Alternativen aus.

Auch im Fall von Informationsmängeln wird die Feststellung, dass die Interessenäußerung des Individuums unqualifiziert ist, nicht an einem vom betreffenden Individuum nicht nachvollziehbaren Kriterium festgemacht, sondern auch das Individuum selber wird zu der Ansicht kommen, dass seine Entscheidung aufgrund von Informationsmängeln falsch war.⁶ In unserm Fall hätte das Individuum vielleicht gesagt: „Hätte ich gewusst, dass es sich nicht um Traubensaft sondern um Wein handelt, so hätte ich Wein gewählt.“ Es hält also seine eigene Entscheidung nachträglich für falsch.

Im obigen Beispiel war das Informationsproblem sehr krass an der Verwechslung von Wein und Traubensaft dargestellt worden. Für die Richtigkeit einer individuellen Entscheidung können jedoch Informationen der verschiedensten Ebenen relevant sein. Die Informationsproblematik wurde in der Theorie der rationalen Entscheidung bereits sehr detailliert analysiert, so dass hier auf eine ausführliche Darstellung verzichtet werden kann.⁷ Im Folgenden sollen nur die wichtigsten Aspekte genannt werden.

Wenn die Interessenäußerung eines Individuums ausdrücken soll, welche der zur Entscheidung stehenden Alternativen den größten individuellen Nutzen hat, so muss das Individuum alle relevanten Alternativen bei seiner Entscheidung berücksichtigen. Wenn das Individuum bei der Wahl des Getränkes z. B. nur die drei Alternativen „Bier“, „Wein“ und „Saft“ berücksichtigt hat und weitere verfügbare Getränkearten auf einem andern Tablett übersehen hat, so sagt seine Entscheidung für Bier nichts darüber aus, ob Bier in dieser Situation die individuell beste Alternative gewesen ist. Vielleicht hält das Individuum seine Entscheidung nach einer Information über die weiteren Alternativen für falsch und sagt: „Wenn ich gewusst hätte, dass es auch Sekt gibt, so hätte ich natürlich Sekt gewählt.“ Die Berücksichtigung aller relevanten Alternativen ist also eine notwendige Qualifikationsbedingung der individuellen Interessenäußerung.

Wenn das Individuum über entscheidungsrelevante Aspekte der *Ausgangssituation* nicht oder falsch informiert ist, so wird es ebenfalls zu Entscheidungen kommen, die das Individuum letztlich selber nicht akzeptieren kann und bereuen wird. Das obige Beispiel einer Verwechslung von Wein mit Traubensaft stellt eine solche Fehlbeurteilung der Ausgangssituation dar. Natürlich sind nicht alle Aspekte der Ausgangssituation entscheidungsrelevant. Eine vollständige Beschreibung einer Situation wäre auch im Prinzip unmöglich. Entscheidungsrelevant sind jedoch solche Aspekte der Ausgangssituation, die zu Konsequenzen führen können, die die Bewertung der Alternativen durch das Individuum beeinflussen.

Aus der Kenntnis der Ausgangssituation und den empirischen Gesetzmäßigkeiten lassen sich die *Folgen* abschätzen, die sich bei verschiedenen alternativen Handlungsverläufen einstellen werden. Diese Konsequenzen der verschiedenen Al-

alternativen spielen für ihre Bewertung durch das Individuum eine entscheidende Rolle. Das Individuum muss die möglichen Folgen seiner Entscheidung bedenken, wenn es seinem Interesse nicht zuwider handeln will und seine Entscheidung nicht nachträglich bereuen will.

So kann der Genuss von Wein zur Folge haben, dass man am nächsten Tag Kopfschmerzen hat. Diese Konsequenz kann z. B. dadurch besondere Bedeutung erlangen, dass man am nächsten Tag eine wichtige, die ganze Leistungsfähigkeit erfordernde Aufgabe zu erfüllen hat. Wenn das Individuum jedoch die leistungsmindernden Auswirkungen von Weingenuss nicht kennt, so kann es diese bei seiner Bewertung der Alternativen nicht berücksichtigen und kommt damit zu Fehlentscheidungen.

Häufig kann nicht davon ausgegangen werden, dass eine sichere Prognose aller Konsequenzen möglich ist, sodass unter den Bedingungen des Risikos oder der Ungewissheit entschieden werden muss. Dabei müssen die Wahrscheinlichkeiten geschätzt werden, mit dem die verschiedenen möglichen Konsequenzen zu erwarten sind. Auch hier können dem Individuum Fehler unterlaufen, die seine Interessenäußerung unqualifiziert werden lassen.⁸

§ 34 Der qualifizierte Wille des Individuums als Kriterium des individuellen Interesses

Mit den Bedingungen der Sanktionsfreiheit und der Informiertheit ist jedoch das Problem einer qualifizierten individuellen Interessenäußerung noch keineswegs gelöst. Es hat zwar den Anschein, als brauche das Individuum angesichts der bekannten Alternativen nur noch „frei heraus“ zu sagen, was es will. Das Problem ist jedoch, dass ein Individuum gar nicht unbedingt „weiß, was es will“. Hierauf weist auch Brandt hin, wenn er fragt: „Aber was heißt es, ein Ergebnis p zu wollen? Dieser Begriff ist schwerer zu fassen als es auf den ersten Blick scheint, wie jeder weiß, der angesichts einer schwierigen Entscheidung versucht hat, dem Ratschlag zu folgen: ‚Tue das, was du am meisten willst!‘ Es erscheint als völlig klar, dass etwas zu wollen kein so einfacher introspektiver Tatbestand ist wie etwa ein Kitzelgefühl.“⁹

Die in der Entscheidungstheorie gebräuchliche Nutzenfunktion oder Präferenzrangfolge zur Darstellung der Interessenstruktur des Individuums ist eigentlich nur das dürre und reduzierte Ergebnis eines innerpsychischen Prozesses, über dessen Kompliziertheit und mögliche Konflikthaftigkeit man sich nur schwer eine angemessene Vorstellung machen kann. Erst die modernen psychologischen Forschungen und Theorien haben mit der Vorstellung eines vollkommen integrierten Willens des Individuums aufgeräumt.¹⁰

Aus den obigen Ausführungen wird deutlich, dass es problematisch ist, die faktischen Interessenäußerungen der Individuen ohne weiteres als Ausdruck ihrer wirklichen Interessen zu nehmen, wenn bestimmte Qualifikationsbedingungen nicht

gegeben sind. Die Möglichkeit, um auch ohne normative Voraussetzungen inhaltlicher Art zu einer Qualifizierung des individuellen Willens zu gelangen, ergibt sich bereits aus der Tatsache, dass das Individuum *selber* seine Entscheidung als falsch bezeichnen und korrigieren kann. Dabei bleibt der Wille des Individuums Bezugspunkt für die Bestimmung seines Eigeninteresses. Das Individuum „bereut“ selber seine Entscheidung und stellt fest, dass sie nicht seinem wirklichen Interesse entsprochen hat. Die Bedingungen, unter denen solche vom betreffenden Individuum selber nicht anzuerkennende Entscheidungen geschehen, wie Sanktionierung, innere Unfreiheit, Informationsmängel oder mangelnde Reflektion der eigenen Motive, lassen sich nun vom konkreten Einzelfall lösen und verallgemeinern. Dadurch ist es auch möglich, nicht erst im Nachhinein die Korrektur der Entscheidung vorzunehmen, sondern bereits von vornherein zu sagen, dass man unter diesen Bedingungen Entscheidungen treffen wird, die man selber nicht anerkennen kann und bereuen wird. Die Qualifikationsbedingungen des individuellen Willens lassen sich dabei nicht nur für ein einzelnes Individuum angeben, sondern treffen auf bestimmte Gruppen von Individuen oder gar alle Individuen zu. So sind z. B. für alle Individuen Entscheidungen überprüfungsbedürftig bzw. nicht anerkenntbar, die sie im Rauschzustand getroffen haben. In dem Maße, wie ein Konsens über die Qualifikationsbedingungen des individuellen Willens anhand der Erfahrungen über Korrekturen eigener Entscheidungen gebildet wird, ist dann auch der erforderliche Konsens über die wirklichen Interessen der Individuen herstellbar.

Die Klärung der Qualifikationsbedingungen der individuellen Interessenartikulation ist besonders für individualistische Entscheidungssysteme von zentraler Bedeutung, in denen die Bestimmung der individuellen Interessen den betreffenden Individuen selber überlassen bleibt. Die sozialen Voraussetzungen qualifizierter und mündiger individueller Entscheidungen liegen in den Bereichen der Erziehung, der Massenkommunikation, der Wissenschaft, der Literatur und der Kunst. Dabei lassen sich die Bedingungen der Aufklärung nicht ein für allemal bestimmen, sondern stellen sich im Zuge sozialer und technologischer Entwicklung immer aufs Neue.

Teil II:

Das Tauschprinzip

Nachdem das Solidaritätsprinzip als methodologisches Kriterium für die Gültigkeit von Normen abgeleitet wurde und die Probleme einer interpersonal vergleichbaren Bestimmung der individuellen Interessen näher analysiert wurden, sollen nun verschiedene Verfahren der kollektiven Entscheidung daraufhin untersucht werden, inwiefern sie eine solidarische Bestimmung des Gesamtinteresses darstellen und damit zur Aufstellung gültiger Normen geeignet sind.

Dabei soll es im Folgenden nur um solche Entscheidungs-Systeme gehen, die dem Solidaritätsgebot zumindest insoweit entsprechen, als sie das Gesamtinteresse unter Berücksichtigung der individuellen Interessen bestimmen. Es werden dabei solche Regeln der kollektiven Entscheidung behandelt, die zwar im Prinzip auch eine konsensuale Bestimmung der individuellen Interessen zulassen, die jedoch gewöhnlich als *individualistische* Entscheidungssysteme praktiziert werden, in denen die Bestimmung der individuellen Interessen dem jeweiligen Individuum selber überlassen wird. Dies gilt sowohl für die Einstimmigkeitsregeln wie auch für die Mehrheitsregeln, die meist als individualistische Vertrags- bzw. Abstimmungssysteme praktiziert werden. Auf die in allen individualistischen Entscheidungssystemen grundlegende Problematik einer ausreichenden Qualifizierung der Individuen zur Artikulation ihrer wirklichen Interessen wird dabei nicht mehr speziell eingegangen, da dies bereits ausführlich diskutiert wurde.

Im folgenden zweiten Teil wird ein kollektives Entscheidungssystem analysiert, das auf den Institutionen des Privateigentums und des Vertrages basiert und das konstitutiv für eine Tauschwirtschaft ist. Ausgegangen wird dabei von der Analyse der Einstimmigkeitsregel, obwohl diese, wie unten gezeigt wird, keineswegs mit einem Eigentum-Vertrags-System gleichzusetzen ist. Der Grund für das hier gewählte Vorgehen ist darin zu suchen, dass zur Rechtfertigung des Eigentum-Vertrags-Systems häufig auf die Einstimmigkeitsregel — vor allem in ihrer Fassung als Paretokriterium — zurückgegriffen wird. Indem hier die Einstimmigkeitsregel zum Ausgangspunkt für die Analyse des Tauschsystems genommen wird, sollen gerade die schwerwiegenden Modifikationen verdeutlicht werden, die zur Umwandlung der reinen Einstimmigkeitsregel in das Tauschprinzip führen.

7. Kapitel

Einstimmigkeitsregeln und Status-quo-Klauseln

§ 35 Die reine Einstimmigkeitsregel

Eines der möglichen Verfahren zur Bestimmung gültiger Normen ist die *Einstimmigkeitsregel*.¹ Die reine Einstimmigkeitsregel besagt, dass diejenige Alternative realisiert werden soll, die für *alle* Individuen besser ist als irgendeine andere der zur Entscheidung stehenden Alternativen. Eine Alternative x gilt dann als kollektiv gewählt und soll verwirklicht werden, wenn sie von jedem Individuum gegenüber jeder anderen Alternative vorgezogen wird. Es ist also bei Anwendung der Einstimmigkeitsregel nur ein ordinales Messniveau der individuellen Nutzen erforderlich, d. h. die Alternativen brauchen von den Individuen nur in eine wertmäßige Rangfolge gemäß den individuellen Nutzen gebracht zu werden. Außerdem braucht nur bestimmt zu werden, welche Alternative für das jeweilige Individuum die *beste* ist, denn die Rangfolge der übrigen Alternativen spielt bei der Einstimmigkeitsregel keine Rolle.

Damit eine Alternative x gemäß der Einstimmigkeitsregel kollektiv gewählt wird, müssen die individuellen Präferenzordnungen derart beschaffen sein, dass für alle Individuen die Alternative x den ersten Rang einnimmt. Ein Beispiel mit 5 Individuen A, B, C, D und E sowie 4 Alternativen w , x , y und z soll dies veranschaulichen. Die Präferenzen der Individuen werden dabei in der Weise tabellarisch dargestellt, dass die Alternativen entsprechend ihrem nutzenmäßigen Rangplatz unter das betreffende Individuum geschrieben werden:

Abb.: 7.1 Präferenzordnungen

	A	B	C	D	E
1.:	x	x	x	x	x
2.:	y	z	w	z	z
3.:	z	y	z	y	w
4.:	w	w	y	w	y

In diesem Fall ist x die von allen Individuen einstimmig bevorzugte Alternative, sie ist *Spitzenalternative* sämtlicher Individuen und gilt gemäß der Einstimmigkeitsregel als kollektiv gewählt.

Bei einer solchen Struktur der individuellen Präferenzen würde die Alternative x auch im paarweisen Vergleich mit jeder andern Alternative ohne Gegenstim-

men bleiben. Solche *paarweisen Vergleiche* zwischen den Alternativen kann man ebenfalls tabellarisch in Form einer „*Wahlmatrix*“ darstellen. Dabei werden am linken und am oberen Rand der Matrix die Alternativen abgetragen und in die entstehenden Felder wird eingetragen, wieviele Individuen jeweils die links stehende oder die oben stehende Alternative im Paarvergleich bevorzugt haben. Dabei gilt jeweils die vordere Zahl für die links stehende Alternative und die hintere Zahl für die oben stehende Alternative. Wenn man die obigen Präferenzordnungen in einer derartigen Wahlmatrix darstellt, so ergibt sich folgendes Bild:

Abb.: 7.2 Wahlmatrix zu Abb. 7.1

	w	x	y	z
w	-	0:5	2:3	1:4
x	5:0	-	5:0	5:0
y	3:2	0:5	-	1:4
z	4:1	0:5	4:1	-

Eine Alternative gilt nach der Einstimmigkeitsregel dann als kollektiv gewählt und zu realisieren, wenn sie bei paarweiser Abstimmung gegenüber jeder andern Alternative ohne Gegenstimmen bleibt. In diesem Fall erfüllt die Alternative x diese Bedingung, denn wie die zweite Zeile der Wahlmatrix zeigt, schlägt x jede andere Alternative ohne Gegenstimmen. Dabei ist unmittelbar einleuchtend, dass höchstens eine Alternative der reinen Einstimmigkeitsregel genügen kann, sodass insofern eine eindeutige Entscheidung gewährleistet ist.

Das Problem bei dieser kollektiven Entscheidungsregel ist nicht so sehr, dass sie mit dem Solidaritätsprinzip in Konflikt geraten könnte. Dies ist ausgeschlossen, denn nach der Einstimmigkeitsregel kann nur eine Alternative gewählt werden, die für jedes Individuum einen maximalen individuellen Nutzen besitzt und die folglich auch einen maximalen Gesamtnutzen besitzen muss. Problematisch ist vielmehr, dass eine solche Übereinstimmung in Bezug auf die Spitzenalternative nicht notwendig vorhanden sein muss und in aller Regel sogar fehlen wird. Es lässt sich nämlich normalerweise zu jeder beliebigen Alternative x eine andere Alternative y denken, die zumindest für *eines* der Individuen besser ist als x, sodass x nicht die für jedes Individuum beste aller möglichen Alternativen sein kann. Wenn jedoch keine derartige Übereinstimmung in der Spitzenalternative vorhanden ist, so führt die reine Einstimmigkeitsregel zu *überhaupt keiner* Entscheidung, denn sie kann zwischen solchen Alternativen, für die es Gegenstimmen gibt, keine Auswahl treffen. Die reine Einstimmigkeitsregel ergibt in diesem Fall also keine kollektive Rangordnung der Alternativen. Wenn man den damit verbundenen Zustand der Normlosigkeit nicht will, so muss man zusätzliche Regelungen für den Fall einführen, dass keine der Alternativen von den Individuen einstimmig befürwortet wird. Die Einstimmigkeitsregel ist in ihrer reinen Form also unvollständig und bedarf ergänzender Regelungen.

§ 36 Die reine Paretoregel

Eine gewisse Modifikation der Einstimmigkeitsregel ergibt sich, wenn man nicht mehr Einstimmigkeit hinsichtlich der Spitzenalternative verlangt, sondern sich auf die Frage beschränkt, ob eine Alternative gegenüber einer anderen eine *relative* Verbesserung für sämtliche Individuen bedeutet. Wenn man außerdem noch die Möglichkeit der Indifferenz von Individuen gegenüber bestimmten Alternativen einbezieht, so wird aus der reinen Einstimmigkeits-Regel die *Paretoregel*.² Die Paretoregel besagt:

1. Wenn jedes Individuum gegenüber zwei Alternativen x und y indifferent ist, dann soll auch das Kollektiv gegenüber diesen Alternativen indifferent sein.
2. Wenn mindestens ein Individuum die Alternative x gegenüber der Alternative y vorzieht und wenn für jedes der übrigen Individuen die Alternative x mindestens ebenso gut ist wie die Alternative y , dann soll auch das Kollektiv die Alternative x gegenüber der Alternative y vorziehen. In diesem Fall wäre x *paretomäßig besser* als y .

Wenn es zu der Alternative x nun keine andere Alternative gibt, die paretomäßig besser ist als x , so gilt die Alternative x als *paretooptimal*. Zu einer paretooptimalen Alternative gibt es keine andere Alternative, die jedermann als mindestens ebenso gut ansieht und die zumindest von einem Individuum als besser angesehen wird.³

Auch bei der reinen Paretoregel tritt das Problem auf, dass u. U. keine eindeutige kollektive Entscheidung möglich ist, da *mehrere Alternativen* paretooptimal sind. Dies kann anhand eines Beispiels mit den drei Individuen A, B, C und den drei Alternativen x , y , z veranschaulicht werden, bei dem folgende Präferenzordnungen vorliegen:

Abb.: 7.3 Präferenzordnungen

A	B	C
x	x	y
y	y	x
z	z	z

In diesem Beispiel sind die Alternativen x und y paretomäßig besser als die Alternative z , denn sie sind für mindestens ein Individuum besser als z und zugleich für kein Individuum schlechter als z . Zwischen den Alternativen x und y führt das reine Paretokriterium jedoch zu keiner Entscheidung, denn weder ist x paretomäßig besser als y , noch ist umgekehrt y paretomäßig besser als x . Sowohl x als auch y sind im Beispiel aus Abb. 7.3 paretooptimal, da zu ihnen keine paretomäßig bessere Alternative existiert. Die reine Paretoregel ergibt also in diesem Fall keine eindeutige kollektive Entscheidung.

Ähnlich wie bei der reinen Einstimmigkeitsregel wird es höchstens in Ausnahmefällen eine Alternative geben, die gegenüber allen anderen Alternativen pa-

retomäßig besser ist, sodass sich nur eine einzige paretooptimale Lösung ergibt. Um zu einer Entscheidung zu gelangen, ist es deshalb auch hier erforderlich, die reine Paretoregel durch zusätzliche Kriterien zu ergänzen.

Bloße Paretooptimalität stellt - ganz abgesehen von dieser Unvollständigkeit - ein unter dem Gesichtspunkt des Solidaritätsprinzips problematisches Kriterium dar, auch wenn es in der normativen Ökonomie weite Verwendung findet. „Eine Ökonomie kann in diesem Sinne optimal sein, selbst wenn einige Leute im Luxus schwimmen und andere am Verhungern sind, solange nur die Verhungerten nicht besser gestellt werden können, ohne das Vergnügen der Reichen zu beeinträchtigen. Wenn sich der Kaiser Nero durch die Verhinderung des Brandes von Rom schlechter gefühlt hätte, dann wäre es paretooptimal gewesen, wenn man ihn Rom anzünden ließ. Kurz gesagt: eine Gesellschaft oder eine Ökonomie kann paretooptimal sein und in höchstem Maße abscheulich sein.“⁴

Ähnlich kritisch äußert sich auch Rawls gegenüber dem Kriterium der Paretooptimalität oder der Paretoeffizienz, wie es auch genannt wird: „Die Verteilung von Gütern, in der ein Mensch alles hat, ist effizient, weil die andern nichts haben, was sie ihm ihrerseits geben können.“ Rawls kommt zu dem Schluss: „Das Prinzip der Effizienz kann allein genommen nicht als eine Konzeption der Gerechtigkeit dienen. Deshalb muss es in irgendeiner Weise ergänzt werden.“⁵

§ 37 Einstimmigkeitsregeln mit Status-quo-Klausel: Die Vetoregeln

Aus den vorangegangenen Überlegungen hat sich ergeben, dass die reine Einstimmigkeitsregel oder die reine Paretoregel zu keiner Entscheidung führen, weil die Alternativen entsprechend diesen Regeln häufig unvergleichbar sind. Um nun trotzdem in jedem Fall zu einer kollektiven Entscheidung zu kommen, kann man die zusätzliche Klausel einführen, dass der jeweils bestehende Zustand — der Status quo — zum normativ akzeptierten Ausgangspunkt genommen wird, der immer dann als kollektiv gewählt gilt, wenn sich demgegenüber keine einstimmige Entscheidung ergibt. Bei dieser konservativen Variante der Paretoregel wird nur noch gefragt, ob es Alternativen gibt, die gegenüber dem Status quo einstimmig vorgezogen werden; oder genauer formuliert: ob es Alternativen gibt, die für mindestens ein Individuum besser sind als der Status quo und die für alle übrigen Individuen nicht schlechter sind als der Status quo. Gibt es eine solche Alternative nicht, ist der Status quo also paretooptimal, so soll der Status quo beibehalten werden. Durch die Ergänzung der Paretoregel in Form einer derartigen *Status-quo-Klausel* ist sichergestellt, dass es immer zu einer eindeutigen kollektiven Entscheidung kommt.⁶

Bei Anwendung einer derart konservativ modifizierten Einstimmigkeitsregel hat jedes Individuum gewissermaßen ein Vetorecht gegenüber allen Veränderungen des Status quo, weshalb diese Regel besser als „*Vetoregel*“ bezeichnet wird. Die Veto-

regel besagt, dass nur solche Veränderungen des Status quo vorgenommen werden sollen, die für mindestens ein Individuum eine Verbesserung darstellen und die für niemanden eine Verschlechterung darstellen.

Die Auswirkungen einer Status-quo-Klausel als Ergänzung der Einstimmigkeitsregel kann an folgendem Beispiel verdeutlicht werden. Angenommen es gibt drei Individuen A, B und C mit folgenden Präferenzordnungen in Bezug auf die drei Alternativen x, y und sq (Status quo):

Abb.: 7.4 Präferenzordnungen

A	B	C
x	x	y
sq	sq	x
y	y	sq

In diesem Fall würde die reine Einstimmigkeitsregel oder die Paretoregel zu keiner Entscheidung führen, denn keine Alternative wird von allen Individuen als die beste angesehen. Bei einer paarweisen Abstimmung zwischen den Alternativen x und y würde x vom Individuum C eine Gegenstimme erhalten und würde damit nicht der Einstimmigkeitsregel genügen. Die Alternativen y und sq würden sogar bei allen Abstimmungen Gegenstimmen bekommen, wie die zugehörige Wahlmatrix zeigt:

Abb.: 7.5 Wahlmatrix zu Abb. 7.4

	x	y	sq
x	-	2:1	3:0
y	1:2	-	1:2
sq	0:3	2:1	-

In diesem Beispiel ist zwar die Alternative x paretomäßig besser als sq, der Status quo, aber x ist nicht paretomäßig besser als y. Sowohl x als auch y sind damit paretooptimal.

Wenn jedoch die Einstimmigkeitsregel in Verbindung mit einer Status-quo-Klausel benutzt wird und die Individuen entsprechend einem individualistischen Entscheidungssystem ihre Interessen autonom formulieren können, so ändert sich die Abstimmungssituation durch die Möglichkeit taktischen Abstimmungsverhaltens der Individuen entscheidend. Eigentlich würde nach der Einstimmigkeitsregel mit Status-quo-Klausel im Fall der Wahlmatrix 7.5 der Status quo kollektiv gewählt, da keine der Alternativen von allen Individuen einstimmig vorgezogen wird. Es gibt jedoch in Form der Alternative x eine Alternative, die von allen Individuen gegenüber dem Status quo vorgezogen wird. Unter der Voraussetzung, dass alle Individuen entsprechend ihrem Eigeninteresse abstimmen, wird in diesem Fall Individuum C nicht die eigentlich von ihm bevorzugte Alternative y wählen, sondern die Alternative x, die für C immer noch besser ist als der Status quo. Da-

mit ergibt sich aufgrund des taktischen Abstimmungsverhaltens der Individuen und der Einführung einer Status-quo-Klausel plötzlich eine einstimmige Befürwortung der Alternative x. In verallgemeinerter Form kann man feststellen, dass bei Anwendung der Vetoregel und bei eigeninteressiertem Abstimmungsverhalten der Individuen eine Alternative immer dann einstimmig befürwortet wird, wenn sie für alle Individuen im Verhältnis zum Status quo eine Verbesserung bedeutet. *Es setzt sich also immer eine vorhandene paretomäßig bessere Alternative gegenüber dem Status quo durch.* Da eine paretomäßig bessere Alternative für einige Individuen einen höheren individuellen Nutzen besitzt und für alle übrigen Individuen zumindest keinen geringeren individuellen Nutzen besitzt, bedeutet der Übergang zu einer paretomäßig besseren Alternative immer eine Steigerung des Gesamtnutzens. Vom Ziel einer Maximierung des Gesamtnutzens her gesehen ist also das strategische Abstimmungsverhalten der Individuen erwünscht und es tritt hier nicht das Problem unaufrichtiger Präferenzäußerungen der Individuen auf. Nur durch das eigeninteressierte Abstimmungsverhalten des Individuums C konnte sich im obigen Beispiel statt des Status quo die vom Gesamtinteresse her bessere Alternative x durchsetzen.

Eine Blockierung der kollektiven Entscheidung kann bei Anwendung der Vetoregel jedoch dann auftreten, wenn es gleichzeitig *mehrere* Alternativen gibt, die gegenüber dem Status quo paretomäßig besser sind, ohne dass diese untereinander nach dem Pareto-Kriterium vergleichbar sind. Dies ist z. B. der Fall, wenn für zwei Individuen A und B sowohl die Alternative x als auch die Alternative y eine Verbesserung gegenüber dem Status quo darstellt, aber für Individuum A die Alternative x besser ist als y, während für Individuum B die Alternative y besser ist als x. Die Präferenzordnungen sähen also folgendermaßen aus:

Abb.: 7.6 Präferenzordnungen

A	B
x	y
y	x
sq	sq

Ob in diesem Fall die Alternative x oder die Alternative y realisiert wird, hängt zumindest teilweise von der Art des Abstimmungsmodus ab. Wenn die Alternativen z. B. *nacheinander* gegen den Status quo abgestimmt werden, so setzt sich diejenige Alternative durch, die zuerst abgestimmt wird, da diese dann den neuen Status quo darstellt, gegenüber dem es keine einstimmige Verbesserung mehr gibt. Werden alle Alternativen gleichzeitig zur Abstimmung gestellt, so hängt der Ausgang davon ab, welches der beiden Individuen auf die Durchsetzung seiner Spitzenalternative verzichtet. Stimmen sie jedoch beide für ihre Spitzenalternative, so setzt sich wegen fehlender Einstimmigkeit die für beide schlechteste Alternative in Form des Status quo durch.

Gegenüber der reinen Einstimmigkeits- bzw. Paretoregel bedeutet die Einführung einer Status-quo-Klausel eine entscheidende Veränderung durch die damit einhergehende Bevorzugung derjenigen Individuen, die mit dem jeweiligen Status quo zufrieden sind gegenüber denjenigen, die damit unzufrieden sind. Der „konservative Bias“ der Status-quo-Klausel wirkt sich in Verbindung mit Einstimmigkeitsregeln besonders schwerwiegend aus. Während für eine Veränderung des Status quo die Stimmen sämtlicher Individuen erforderlich sind, reicht für die Beibehaltung des Status quo bereits eine einzige Stimme: Selbst wenn der bestehende Zustand für sehr viele Individuen unerträglich ist, kann eine Alternative, die ihre Lage verbessern würde, durch das Veto eines einzigen Individuums verhindert werden. „Diese Methode bedeutet stärksten Konservatismus. Schon eine einzige Person, die eine Veränderung ablehnt, kann sie völlig blockieren, ganz gleich, was alle anderen wollen. Marie Antoinettes Ablehnung der Ersten Republik hätte die Monarchie in Frankreich bewahrt und die Welt hätte wenig Veränderungen gesehen. Offensichtlich liegt etwas auf groteske Weise Unbefriedigendes in einer derartigen sozialen Entscheidungsregel“. ⁷

Zwischen der reinen Einstimmigkeits- bzw. Paretoregel und ihrer konservativen Modifikation, der Veto-Regel, besteht also unter dem Gesichtspunkt ihrer normativen Anerkennbarkeit ein schwerwiegender Unterschied. Während bei den reinen Einstimmigkeits-Regeln im Falle einer Entscheidung immer die Alternative des maximalen Gesamtnutzens sich durchsetzte, muss dies bei der Vetoregel keineswegs der Fall sein, denn hier setzt sich nicht diejenige Alternative durch, die die Spitzenalternative sämtlicher Individuen ist, sondern im Extremfall diejenige Alternative, die nur die Spitzenalternative eines einzigen Individuums ist, sofern es sich um den Status quo handelt.

§ 38 Der dynamische Charakter des Status quo

Eine besondere Bedeutung bekommt die mit der Vetoregel verbundene Bevorzugung des Status quo dadurch, dass der Status quo selber dynamisch ist und dass deshalb mit der Beibehaltung des Status quo keineswegs „alles beim alten bleibt“. Beibehaltung des Status quo bedeutet im normativen Zusammenhang ja nur, dass kein *zusätzlicher* kollektiver Eingriff in den Status quo vorgenommen wird. Dies schließt jedoch nicht aus, dass sich der Status quo auf andere Weise verändert, z. B. durch die auch ohne menschliches Zutun ständig ablaufenden Prozesse natürlicher Art.

Ein Beispiel kann dies verdeutlichen. Angenommen jemand treibt nach einem Schiffsunglück hilflos auf einem Rettungsfloß im Ozean und hat einen Nahrungsvorrat für zehn Tage bei sich. Der Status quo verschlechtert sich für ihn dann automatisch, denn mit jedem Tag hat er aufgrund des eigenen Verbrauchs weniger Vorräte. Angenommen der Schiffbrüchige hätte die Möglichkeit, durch Fischfang die Hälfte seines täglichen Bedarfs an Nahrung zu decken. Dann würde die Alternative „Fischfang“ gegenüber der Alternative „Abwarten“ zwar eine Verbesserung des

Status quo darstellen, denn mit den zusätzlichen Fischen steht sich der Schiffbrüchige besser als ohne sie, aber trotz dieser ständigen relativen Verbesserungen erfährt er gleichzeitig absolut gesehen eine ständige Verschlechterung seiner Lage, weil er mit jedem Tag weniger Nahrungsmittelvorräte hat. Die Beibehaltung des Status quo aufgrund des Vetos eines Individuums muss also für andere Individuen keineswegs bedeuten, dass alles beim Alten bleibt, sondern kann mit einer ständigen Verschlechterung ihrer Lage verbunden sein, wenn „die Zeit gegen sie arbeitet“.

§ 39 Die Vetoregel mit Abstimmungscoalitionen

Wie gezeigt wurde, ist die Vetoregel sehr inflexibel, da ein einziges Individuum ausreicht, um eine Veränderung des Status quo zu blockieren. Eine gewisse Verbesserung dieser Situation kann dadurch erreicht werden, dass *mehrere* Entscheidungen derart zu einer einzigen Entscheidung zusammengefasst werden, dass Individuen, die zwar manchen isolierten Teilentscheidungen nicht zustimmen würden, dennoch dem ganzen „Paket“ von Entscheidungen zustimmen.

Dieser Vorgang kann anhand der folgenden Präferenzordnungen in Bezug auf zwei einzelne Entscheidungen verdeutlicht werden:

Abb. : 7. 7
Präferenzordnungen

Entscheidung 1

A	B	C
sq	x	x
x	sq	sq

Abb. : 7. 8
Präferenzordnungen

Entscheidung 2

A	B	C
y	sq	y
sq	y	sq

Bei der Entscheidung 1 ist nur für Individuum A der Status quo besser als die Alternative x. Bei einer anderen Entscheidung 2 ist nur für Individuum B der Status quo besser als die Alternative y. Trotzdem kann in beiden Fällen gemäß der Vetoregel keine Veränderung des Status quo realisiert werden.

Es kann jedoch sein, dass für Individuum A die Veränderung vom Status quo nach y wichtiger ist als die Beibehaltung des Status quo gegenüber einer Veränderung nach x. In diesem Fall würde Individuum A dem Alternativenbündel „x und y“ den Vorzug geben gegenüber der Beibehaltung des Status quo.⁸ Entsprechendes kann für Individuum B gelten, wenn diesem die Veränderung des Status quo nach x wichtiger ist als die Beibehaltung des Status quo gegenüber y. Dann würde Individuum B ebenfalls dem Alternativenbündel „x und y“ den Vorzug geben gegenüber einer Beibehaltung des Status quo. Da für Individuum C die Alternativen x und y sowieso besser waren als der Status quo, ergeben sich folgende Präferenzordnungen:

Gebündelte Entscheidung aus 1 und 2

A	B	C
$(x+y)$	$(x+y)$	$(x+y)$
sq	sq	sq

Obwohl in diesem Fall in Bezug auf die Einzelentscheidungen keine Verbesserung des Status quo für sämtliche Individuen möglich war, konnte durch eine entsprechende Zusammenfassung der Entscheidungen doch eine Verbesserung des Status quo für jedes der Individuen erzielt werden. Derselbe Effekt kann auch ohne eine direkte Bündelung der Einzelentscheidungen durch eine Abstimmungsvereinbarung zwischen den Individuen erzielt werden. Dazu müssen die beiden Individuen A und B nur vereinbaren, bei der Entscheidung 1 gemeinsam für die Alternative x zu stimmen und bei der Entscheidung 2 gemeinsam für die Alternative y zu stimmen.

Dadurch dass jetzt nicht mehr einzelne Entscheidungen isoliert betrachtet werden, sondern ganze Entscheidungsserien mit den Möglichkeiten individuell vorteilhafter Abstimmungscoalitionen zwischen den Individuen berücksichtigt werden, ergibt sich eine gewisse Erweiterung des Spielraums der Vetoregel. Da jedoch weiterhin eine einstimmige Befürwortung der Alternativenbündel gegenüber dem Status quo gefordert wird, bleibt die Fixierung auf den jeweiligen Status quo sehr stark.

§40 Einstimmigkeitsregeln und Maximierung des Gesamtnutzens

Wenn eine Alternative für alle Individuen die bestmögliche ist und damit einen maximalen individuellen Nutzen für jedes Individuum besitzt, so besitzt sie damit notwendigerweise auch einen maximalen Gesamtnutzen, da dieser sich ja aus der Summe der individuellen Nutzen ergibt. Wenn ein derartiges gemeinsames Interesse aller Individuen in Form einer gemeinsamen Spitzenalternative existiert, so ist die Anwendung einer Einstimmigkeitsregel unter dem Gesichtspunkt einer Maximierung des Gesamtnutzens unproblematisch.

Wenn zur reinen Einstimmigkeitsregel jedoch eine Status-quo-Klausel hinzugefügt wird und eine Vetoregel entsteht, so muss die kollektiv gewählte Alternative keineswegs die Alternative mit dem größten Gesamtnutzen sein. Angenommen für alle Individuen bis auf eines würde die Alternative x gegenüber dem Status quo eine große Verbesserung darstellen, während für das eine Individuum der Status quo die beste Alternative ist. In diesem Fall würde nach der Vetoregel der Status quo gewählt, völlig *unabhängig* davon, ob die Verschlechterung für das eine Individuum bei Realisierung der Alternative x durch die Verbesserungen für die übrigen Indi-

viduen nutzenmäßig überwogen wird oder nicht. Es kann also bei Anwendung der Vetoregel ohne weiteres sein, dass der Status quo beibehalten wird, obwohl eine andere Alternative einen bei weitem größeren Gesamtnutzen hat. Insofern ist die Verwendung der Vetoregel unter dem Gesichtspunkt des Solidaritätsgebots und der argumentativen Konsensusfähigkeit der kollektiven Entscheidung problematisch.⁹

8. Kapitel

Das Eigentum-Vertrags-System

§ 41 Die Einrichtung separater Verfügungsbereiche: Die Verbindung von Privateigentum und Vertragsfreiheit

Einstimmigkeitsregeln bleiben auch nach der Ergänzung durch eine Status-quo-Klausel relativ inflexible Verfahren der kollektiven Entscheidung. Es genügt das Veto eines einzigen Individuums, um die Realisierung einer Alternative bzw. eines Alternativenbündels zu verhindern und den Status quo beizubehalten. Ganz abgesehen vom Problem der normativen Akzeptierbarkeit der Vetoregel wegen dieser konservativen Schlagseite stellt sich damit weiterhin das Problem ihrer praktischen Anwendbarkeit, vor allem wenn es um die Setzung von Normen mit universalem Geltungsanspruch geht, bei denen im Prinzip die Interessen aller Individuen zu berücksichtigen sind.

Eine institutionelle Möglichkeit zur Überwindung der Starrheit von Einstimmigkeitsregeln besteht nun darin, dass man die Welt in separate Bereiche einteilt, über die jeweils nur bestimmte Individuen verfügen dürfen. Bei einer derartigen Abgrenzung *separater Verfügungsbereiche* ist für die Entscheidung, ob eine bestimmte Alternative verwirklicht werden soll oder nicht, nicht mehr die Gesamtheit der Individuen zuständig, sondern nur noch diejenigen Individuen, in deren Verfügungssphäre durch die betreffende Entscheidung eingegriffen wird. Statt von „Verfügungssphäre“ kann man auch von „Privatsphäre“, „Rechtssphäre“ oder bezogen auf Gegenstände von „Eigentumssphäre“ sprechen. Entscheidend ist, dass bestimmten abgegrenzten Bereichen der Wirklichkeit bestimmte Subjekte zugeordnet werden, die das Recht auf freie Verfügung über ihren Bereich haben. Handlungen, die einen solchen Verfügungsbereich tangieren, sind damit nur mit Zustimmung der zuständigen Individuen zulässig. Dabei sind neben individuellen Verfügungsbereichen im Prinzip auch kollektive Verfügungsbereiche denkbar. Ein Beispiel für das erstere wäre das private Eigentum an einem Grundstück, ein Beispiel für das letztere wäre die territoriale Souveränität von Staaten.

Unter den Bedingungen einer solchen Ordnung aus separaten Verfügungsbereichen ist die Herstellung von Einstimmigkeit natürlich erheblich erleichtert. Wenn sich eine Alternative in ihren Auswirkungen nur auf Veränderungen innerhalb einer einzigen Verfügungssphäre beschränkt, so ist für die „Einstimmigkeit“ nur die Zustimmung des zuständigen Individuums notwendig, ohne dass die Interessen anderer Individuen überhaupt berücksichtigt werden müssen. Werden mehrere Verfügungsbereiche von einer Entscheidung betroffen, so müssen nur die für diese Bereiche zuständigen Individuen Einstimmigkeit erzielen.

Wenn eine derartige Ordnung als individualistisches Entscheidungssystem umgesetzt wird, wo die betreffenden Individuen autonom die Alternativen formulieren und ihre individuellen Interessen artikulieren, so entspricht diese Ordnung einem „*Eigentum-Vertrags-System*“. In diesem System ergeben sich alle kollektiven Entscheidungen aus einem Zusammenwirken von Eigentumsrechten, die hier im weitesten Sinne als unbeschränkte Verfügungsrechte verstanden werden, und Vertragsfreiheit. Die sozialen Entscheidungen finden in einem solchen System also in *dezentralisierter* Form statt, sei es als zwischen den Individuen ausgehandelte vertragliche Vereinbarung oder sei es als freie Entscheidung der Individuen innerhalb ihrer eigenen Verfügungssphäre.

Da der Vorschlag der Alternativen und die Bestimmung der individuellen Interessen den betreffenden Individuen selber überlassen bleiben, können sich insofern Probleme ergeben, als Individuen die für sie vorteilhaftesten Alternativen gar nicht als solche erkennen. Auch hier ist die Qualifikation der individuellen Interessen also eine grundlegende Voraussetzung für die normative Anerkennbarkeit der getroffenen Vereinbarungen. Außerdem spielt das Verhandlungsgeschick der Beteiligten eine wichtige Rolle.

Das Eigentum-Vertrags-System stützt sich bei der Lösung dieser Probleme weitgehend auf das *Eigeninteresse* der Individuen an der Auffindung relevanter Alternativen, an der Aufklärung der eigenen Interessen und an der Realisierung der vereinbarten Alternative. Allerdings ist der „Motor“ des Eigeninteresses in vieler Hinsicht unzulänglich, so dass zusätzlich sanktionierte Rahmennormen erforderlich werden. Dies ist etwa der Fall, wenn im Falle zeitlich verschobener gegenseitiger Leistungen das Eigeninteresse eine Nichteinhaltung der Vereinbarung nahelegt, nachdem die Gegenleistung bereits erfolgt ist.

§ 42 Die problematische Annahme nur eigentumsbezogener Interessen

Unter der Voraussetzung, dass die Interessen der Individuen allein auf die ihnen zugeordnete Verfügungssphäre beschränkt sind und dass die Individuen gegenüber Vorgängen in andern Verfügungsbereichen indifferent sind, sofern nicht ihr eigener Bereich tangiert wird, entspricht das Eigentum-Vertrags-System ganz der auf den Status quo bezogenen Paretoregel, der Vetoregel. Da die Paretoregel so konstruiert ist, dass die Indifferenten vernachlässigt werden können, und da voraussetzungsgemäß alle Individuen gegenüber Vorgängen außerhalb ihrer eigenen Verfügungssphäre indifferent sind, brauchen dann nur die Interessen derjenigen Individuen ermittelt zu werden, deren Verfügungsbereich tangiert wird. Wenn von diesen Individuen jedes für die Veränderung ist, so kommt eine vertragliche Vereinbarung zwischen den betreffenden Individuen zustande. Wo jedoch eines der zuständigen Individuen den Status quo vorteilhafter findet als die vorgeschlagene Vereinbarung, bleibt es beim Status quo. Wenn sich also die Eigentumssphären aller

Individuen mit ihrer Interessensphäre decken, entspricht das Eigentum-Vertrags-System völlig der Vetoregel.

Von einer derartigen Beschränkung der individuellen Interessen auf die jeweilige Eigentumssphäre wird auch in der *paretianischen Wohlfahrtsökonomie* ausgegangen. Es wird dabei vorausgesetzt, dass die Individuen die zur Entscheidung anstehenden Alternativen nur unter dem Aspekt beurteilen, wie sich die in ihrem Eigentum befindlichen Gütermengen verändern. Welche Gütermengen die andern Individuen erhalten, darf nach dieser Voraussetzung keinen Einfluss auf die Bewertung der Alternativen durch die Individuen haben.¹

Eine solche Beschränkung der individuellen Interessen auf die jeweilige Eigentumssphäre versteht sich jedoch keineswegs von selbst, denn hier wird zur kollektiven Entscheidung in Bezug auf die anstehenden Alternativen nicht mehr auf die Beurteilung der Alternative als ganzer zurückgegriffen, sondern nur noch auf die Beurteilung von *partiellen Ausschnitten* aus diesen Alternativen durch die jeweiligen Eigentümer.

Arrow bemerkt zu diesem Verfahren, das er als „Prinzip der beschränkten sozialen Präferenzen“ („principle of limited social preference“) bezeichnet: „Es gibt keinen logischen Weg, um eine bestimmte Klasse von Konsequenzen zu unterscheiden, die einem bestimmten Individuum zugehören. Wenn ich finde, dass meine Befriedigung durch die Armut irgendeines anderen herabgesetzt wird (oder, was das anbetrifft, durch den Reichtum irgendeines andern), dann werde ich in genau dem gleichen Sinne beeinträchtigt, als wenn meine Kaufkraft verringert würde ... Man könnte natürlich sagen, dass das allgemeine Prinzip einer Beschränkung in der Beurteilung von Angelegenheiten anderer eine empirische Annahme darüber ist, dass sich Menschen tatsächlich nicht um Angelegenheiten kümmern (oder streng genommen keine diesbezüglichen Präferenzen haben), die sie — umgangssprachlich formuliert — nichts angehen. Aber natürlich wissen wir empirisch, dass das völlig falsch ist. ... Die einzig vernünftige Verteidigung dessen, was man eine liberale Position — oder vielleicht genauer: ein Prinzip der beschränkten sozialen Präferenz — nennen könnte, besteht darin, dass man das Prinzip selber als ein Werturteil ansieht.“²

Durch die Einführung von separaten Verfügungsbereichen werden die Einstimmigkeits- bzw. Vetoregeln entscheidend modifiziert. Es ist nicht so, dass die Grenzen der Eigentumssphären den tatsächlichen Beschränkungen der individuellen Interessen folgen, sondern es gilt eher umgekehrt, dass sich unter der Bedingung sanktionierter Eigentumsrechte alle Interessen, die über die eigene Sphäre hinausgehen, als unwirksam erweisen. Es handelt sich im Eigentum-Vertrags-System genau genommen nicht mehr um die Einstimmigkeit aller betroffenen Individuen, sondern um die Einstimmigkeit aller betroffenen *Eigentümer*. Hier liegt der entscheidende Unterschied zwischen der Vetoregel in Form von Abstimmungen, an denen alle Individuen beteiligt sind, und der Vetoregel auf dem Hintergrund privater Verfügungssphären.

Der Unterschied zwischen der reinen Einstimmigkeits-Regel und dem Eigentum-Vertrags-System wird gelegentlich verwischt, wodurch die normative Attrakti-

vität der Einstimmigkeitsregel unter der Hand auf das sehr viel mehr der Rechtfertigung bedürftige Eigentum-Vertrags-System übertragen wird. Beispielhaft hierfür sind Buchanan und Tullock in ihrer Arbeit „The Calculus of Consent“.

In Teil 1 führen sie aus: „Die Einstimmigkeitsregel bietet uns ein äußerst mildes ethisches Kriterium für ‚Bessersein‘, ein Kriterium, das in der individualistischen Auffassung des Staates impliziert ist. Wir beabsichtigen nicht, über solche Wohlfahrtsurteile hinauszugehen, die sich aus einer strengen Anwendung der Einstimmigkeitsregel deduzieren lassen. Nur wenn von einer bestimmten Veränderung der Verfassung gezeigt werden kann, dass sie im Interesse aller Parteien ist, betrachten wir eine solche Veränderung als eine ‚Verbesserung‘.“³

Diese scheinbare Bezugnahme auf die Einstimmigkeitsregel erscheint sehr akzeptabel und die Autoren unterstreichen den Ausgangspunkt des Konsensus mehrfach. Im Teil 2 heißt es jedoch an wenig auffälliger Stelle: „Es wird nützlich sein, diejenige minimale Kollektivierung der Aktivität zu ‚überspringen‘, die mit der anfänglichen Festlegung von Menschen- und Eigentumsrechten (!) verbunden ist, sowie mit der Durchsetzung von Sanktionen gegen Verletzungen dieser Rechte. Natürlich ist es für jedes Individuum der Gruppe vorteilhaft, dieses minimale Maß an Kollektivierung zu unterstützen, und es ist sogar schwierig, die Probleme der individuellen Entscheidung für eine Verfassung zu diskutieren, solange nicht der Bereich individueller Verfügungsmacht über menschliche und nichtmenschliche Ressourcen bestimmt ist. Bevor nicht dieser einleitende Schritt getan ist, wissen wir gar nicht richtig, was für Individuen wir diskutieren sollen.“⁴

Nach diesen Ausführungen wird klar, dass die Autoren unter der „Einstimmigkeitsregel“ genau genommen das Eigentum-Vertrags-System verstehen. Und ihre Ablehnung einer „erzwungenen Zustimmung von Seiten einiger Mitglieder der sozialen Gruppe“⁵ geschieht immer schon vor dem Hintergrund bereits etablierter Eigentumsrechte und wendet sich damit keineswegs gegen die erzwungene Zustimmung einiger Mitglieder der sozialen Gruppe zum Status quo der Eigentumsverhältnisse. Die Zustimmung der Individuen steht also hier immer schon unter dem stummen Zwang der (Eigentums-)Verhältnisse.

In den Theorien der paretianisch orientierten Wohlfahrtsökonomie bzw. ihren Übertragungen auf die politische Sphäre ist der Maßstab also keineswegs die Einstimmigkeit der Individuen, wie es oft den Anschein hat, sondern meist nur die Einstimmigkeit bzw. das Nicht-Veto der betroffenen Eigentümer. Im folgenden Abschnitt soll nun näher untersucht werden, wie sich solche individuellen Verfügungsbereiche bzw. privaten Eigentumssphären rechtfertigen lassen.

§ 43 Die Abgrenzung individueller Verfügungsbereiche aufgrund besonderer Betroffenheit

Oben war bereits ausgeführt worden, dass sich die Abgrenzung individueller Verfügungsbereiche nicht generell mit der faktischen Interessenbeschränkung der Indi-

viduen rechtfertigen lässt. Es lassen sich jedoch bestimmte Bereiche denken, wo Eingriffe ein bestimmtes Individuum in so viel stärkerem Maße betreffen, dass es sinnvoll erscheint, solche Entscheidungen dem jeweiligen Individuum selber zu überlassen. Wichtig ist dabei, dass die besondere Betroffenheit der Individuen *naturnotwendig* gegeben ist und nicht erst aufgrund gesetzter Normen erzeugt worden ist. *Naturnotwendig* ist z. B. jedes Individuum in besonderer Weise dann betroffen, wenn es durch ein Feuer Verbrennungen und entsprechende Schmerzen erleidet. Wenn jedoch jemand ein Haus in Australien geerbt hat, so betrifft ihn der Brand dieses Hauses nur, insofern er Eigentümer ist. Die Betroffenheit ist also erst aufgrund sozialer Normen erzeugt und damit nicht *naturnotwendig*. Beispiele für solche Bereiche, die ein bestimmtes Individuum in besonderer Weise betreffen und die deshalb der privaten Verfügungssphäre überlassen bleiben können, wären etwa Entscheidungen darüber, was man isst, wie man sich kleidet, wie man seine Freizeit verbringt, welchen Sexualpartner man sich wählt, wie man seine Wohnung einrichtet oder welche Musik man hört.⁶

Solche Bereiche spezifischer Betroffenheit eines Individuums sind in besonderer Weise sein „eigen“, „gehören“ zu ihm in *naturnotwendiger* Weise, auch ohne jedes ‚Eigentum‘ im normativen Sinne. Jedes Individuum fühlt direkt nur seinen eigenen Hunger, seinen eigenen Schmerz, seinen eigenen Genuss. Seine Empfindungen sind an seinen eigenen Körper und seine eigenen Sinnesorgane gebunden.

In ähnlicher Weise spricht man auch bei allem, was die *Identität* einer Person ausmacht, davon, dass dies der Person „eigen“ ist und „zu ihm gehört“. Man spricht von „seinem“ Namen, „seinem“ Aussehen, „seiner“ Eigenart. Eingriffe in diese Identität bedeutenden Merkmale einer Person betreffen ein Individuum in besonderer Weise und hieraus kann sich die Forderung begründen, die Verfügung darüber allein dem betreffenden Individuum zu überlassen. Dieser Bereich individueller Verfügung aufgrund besonderer Betroffenheit des Individuums umfasst dabei nicht nur die ausdrücklichen Rechte des Individuums, sondern gewissermaßen als „Restkategorie“ den gesamten Bereich individuellen Verhaltens, der nicht normativ geregelt ist und folglich dem Belieben des Individuums überlassen bleibt. Die normierten Verhaltensbereiche stellen ja nur einen Ausschnitt aus dem kaum zu übersehenden Gesamtbereich menschlichen Verhaltens dar.

§ 44 Individuelle Verfügungsbereiche und die Voraussetzung individueller Mündigkeit

Selbst unter der Voraussetzung, dass von einer Entscheidung nur ein einziges Individuum betroffen ist und dass alle anderen Individuen dieser Entscheidung indifferent gegenüberstehen, ergibt sich daraus natürlich noch nicht unbedingt die Konsequenz, dass die Entscheidung allein dem betroffenen Individuum überlassen bleiben muss. Eine weitere Bedingung hierfür ist, dass das Individuum auf diesem Bereich auch qualifizierte Entscheidungen treffen kann.

Aufgrund der besonderen Art von Betroffenheit, die unmittelbar nur introspektiv vom jeweiligen Individuum selbst erfahrbar ist, wird man im allgemeinen davon ausgehen können, dass das betreffende Individuum seine Interessenlage selber am besten kennt. Selbst wo jedoch Zweifel an der Qualifikation des individuellen Willens berechtigt sind, muss eine Übertragung der Entscheidungsbefugnis auf andere Individuen in Form autoritärer Entscheidungssysteme nicht unbedingt zu akzeptableren Ergebnissen führen. Die Gründe dafür hat J. St. Mill in seinem Essay „Über die Freiheit“ ausgeführt.⁷ Zum einen stellt sich hier ein *Informationsproblem*, denn es ist für andere Individuen natürlich sehr viel schwieriger als für das betreffende Individuum selber, die Stärke von Schmerzen oder anderen Gefühlen zu bestimmen. Außerdem ist es fraglich, ob andere Individuen immer genügend *Motivation* haben, die Anstrengung der oft schwierigen Informationsbeschaffung über die Interessenlage des betreffenden Individuums auf sich zu nehmen, gerade weil sie ja von den Folgen einer möglichen Fehlentscheidung selbst nicht betroffen sind und insofern kein Korrektiv in Form ihres Eigeninteresses besitzen. Zusätzlich zur Informiertheit über die fremde Interessenlage muss bei einer stellvertretenden Entscheidung durch nicht Betroffene immer noch deren *Wohllollen* vorausgesetzt werden, denn jemand kann ja auch wider besseres Wissen den Interessen des von ihm bevormundeten Individuums entgegenhandeln.

Deshalb ist sicherlich nur in extremen Fällen davon auszugehen, dass die Kenntnisse der fremden Interessen und das Wohllollen ausreichend sind, um in Bereichen, die nur ein bestimmtes Individuum betreffen, die Entscheidung nicht durch dieses Individuum selber sondern durch andere Personen treffen zu lassen. Ein mögliches Beispiel wären stellvertretende Entscheidungen, die Eltern über die Angelegenheiten ihrer kleinen Kinder treffen.

Dabei ergibt sich aus der Pflicht zur solidarischen Berücksichtigung aller individuellen Interessen einschließlich derer von bevormundeten Individuen, dass eine derartige Vormundschaft niemals ein absolutes Herrschaftsrecht darstellen kann, sondern immer an die Pflicht zur fürsorglichen Wahrnehmung der Interessen des Unmündigen gebunden bleibt, so dass z. B. bei Verletzung dieser Fürsorgepflicht auch den Eltern die Vormundschaft über ihre Kinder entzogen werden muss.

§ 45 Privates Eigentum als automatisches Sanktionssystem

Ein wichtiger Argumentationsstrang zur Rechtfertigung separater individueller Verfügungsbereiche basiert auf Annahmen über *Handlungsanreize*, die von solchen privaten Verfügungssphären ausgehen. Dabei beziehen sich diese Handlungsanreize vor allem auf die Produktion und den Verbrauch von Mitteln der Bedürfnisbefriedigung, betreffen also den im eigentlichen Sinne *wirtschaftlichen* Bereich. Diese Argumentationen basieren auf einer Reihe von empirischen Annahmen über die natürliche Umwelt des Menschen, über seine Reproduktionsbedingungen und seine Motivationsstruktur, die im Folgenden näher untersucht werden sollen.

1. Die Notwendigkeit der sparsamen Verwendung knapper Güter

Wie oben bereits ausgeführt, benötigt jeder Mensch zur Aufrechterhaltung seiner Existenz und zur Befriedigung seiner Bedürfnisse eine ständige Zufuhr hierfür geeigneter Lebensmittel. Jeder Mensch benötigt und verbraucht z. B. Luft zum Atmen, Nährstoffe und Flüssigkeit zum Essen und Trinken, einen Platz zum Schlafen, Kleidung gegen kalte Witterung und viele andere Dinge mehr. Insofern ist jeder Mensch ein *bedürftiges* Wesen, das ohne die ständige Zufuhr dieser Mittel der Bedürfnisbefriedigung schnell zugrunde gehen würde.

Verschiedene dieser Mittel zur Lebenserhaltung und Bedürfnisbefriedigung werden durch die natürliche Umwelt ohne menschliches Zutun bereitgestellt. Ein Beispiel hierfür ist etwa die Luft zum Atmen, das Licht und die Wärme der Sonnenstrahlung, das Wasser in Form von Niederschlag, der Erdboden, das Holz von Bäumen, die essbaren Pflanzen, Tiere oder Früchte.

Bei den zuletzt genannten Gütern wird jedoch bereits deutlich, dass diese nicht — wie etwa die Luft — im Überfluss vorhanden sind. Es sind insgesamt mehr menschliche Wünsche nach der Benutzung von Boden oder dem Verbrauch von Äpfeln vorhanden, als von der Natur selbstständig bereitgestellt werden. Der Apfel, der von dem einen Individuum gegessen wird, fehlt irgendeinem andern Individuum, das diesen Apfel ebenfalls gerne gegessen hätte. In der ökonomischen Theorie spricht man in diesem Fall von einem „knappen“ Gut im Gegensatz zu sogenannten „freien“ Gütern wie z. B. Luft.

Im Falle solcher knappen Güter ist die Befriedigung der diesbezüglichen Konsumwünsche alternativ, weil nicht alle Wünsche befriedigt werden können. Wenn z. B. nur ein Apfel vorhanden ist, so kann nicht sowohl der Wunsch des Individuums A nach Verzehr eines Apfels befriedigt werden als auch der entsprechende Wunsch des Individuums B. Es kann nur entweder der Wunsch des einen *oder* der Wunsch des andern Individuums vollständig befriedigt werden bzw. die Wünsche beider nur teilweise. Es bedarf also einer Regelung darüber, wer das knappe Gut verbrauchen darf. Vor allem muss versucht werden, unter dem Gesichtspunkt des Gesamtinteresses eine möglichst nutzbringende Verwendung dieser knappen Güter zu gewährleisten, indem sie zur Befriedigung der relativ dringendsten Bedürfnisse eingesetzt werden und nicht vergeudet werden.

Eine mögliche Regelung dieses Verteilungsproblems ist die Zuteilung aller knappen Güter zu individuellen Verfügungsbereichen, d. h. dass jedes knappe Gut zum *Eigentum* eines bestimmten Individuums erklärt wird, so dass dies Individuum alleiniges und unbeschränktes Verfügungsrecht über dieses Gut besitzt, einschließlich des Rechts zum Verbrauch dieses Gutes. In diesem Fall — so wird angenommen — hat jedes Individuum aufgrund seines Eigeninteresses ein Motiv, mit den eigenen Gütern sparsam umzugehen und sie für die Befriedigung seiner relativ dringlichsten Bedürfnisse einzusetzen; denn jede Verschwendung und Vernichtung von Gütern setzt seine eigenen späteren Befriedigungsmöglichkeiten herab. Das Individuum schädigt sich also selbst, wenn es die Güter nicht entsprechend der Wich-

tigkeit seiner Bedürfnisse einteilt und möglichst vorteilhaft für sich verwendet.

Wenn die knappen Güter jedoch nicht dem Eigentum bestimmter Individuen zugeordnet werden, sondern stattdessen kollektiv verbraucht und genutzt werden, so fehlt die Motivierung der Individuen zum sparsamen Verbrauch von ihrem Eigeninteresse her. Denn wenn unter diesen Bedingungen ein Individuum ein Gut individuell verbraucht, so bedeutet dies zwar eine entsprechende Verknappung dieser Güterart für das gesamte Kollektiv, davon ist das jeweilige Individuum jedoch nicht mehr betroffen als irgendein anderes. Das verbrauchende Individuum genießt damit zwar den gesamten Nutzen des Gutes, aber die Kosten dieses Verbrauchs im Sinne des entgangenen Nutzens einer anderen Verwendung des Gutes trägt es nur zu einem Bruchteil, denn die Kosten verteilen sich auf das gesamte Kollektiv. Bei einer sehr großen Gruppe spürt das Individuum die Wirkungen seines verschwenderischen Verbrauchs praktisch kaum „am eigenen Leibe“, so dass von dorthier kein Anreiz zu einem sparsamen Umgang mit knappen Gütern gegeben ist.⁸

Sofern sich also andere Verfahren, die Individuen zu einer sparsamen Verwendung knapper Güter zu motivieren, nicht als genügend wirksam erweisen oder aber in ihrer Durchführung mit andern Nachteilen verbunden sind wie z. B. Aufwand der Durchführung oder mangelnde Flexibilität, kann die Abgrenzung privater Eigentumssphären ein angemessenes Mittel sein, um den sparsamen Verbrauch knapper Güter durchzusetzen. Andere Verfahren der Motivierung wären etwa durch Erziehung vermittelte moralische Normen des sparsamen Verbrauchs oder die Aufstellung und Sanktionierung entsprechender Verbrauchsnormen, indem man Verschwendung bestraft und Sparsamkeit belohnt und so einen entsprechenden Anreiz schafft. Weiterhin wäre anstelle von unbeschränkten Eigentumsrechten auch ein Zuteilungs- oder Rationierungssystem denkbar, das den Individuen zwar bestimmte Verbrauchsrechte an den Gütern zuteilt, ohne dass jedoch weitere Verfügungsrechte wie z. B. das Recht zur Veräußerung an andere darin einbeschlossen sind.

2. Die Notwendigkeit der Produktion knapper Güter

Ein Großteil der Mittel, die die Menschen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse benötigen, wird von der Natur überhaupt nicht oder zumindest nicht in ausreichendem Maße gebrauchsfertig bereitgestellt. Allerdings sind die Menschen in der Lage, viele dieser Güter unter der Verwendung anderer Mittel zusätzlich herzustellen, sie zu *produzieren*. Die menschliche Tätigkeit, die für die Produktion von Gütern erforderlich ist, wird als *Arbeit* bezeichnet. „Der Arbeitsprozess ... ist zweckmäßige Tätigkeit zur Herstellung von Gebrauchswerten, Aneignung des Natürlichen für menschliche Bedürfnisse, allgemeine Bedingung des Stoffwechsels zwischen Mensch und Natur, ewige Naturbedingung des menschlichen Lebens und daher unabhängig von jeder Form dieses Lebens, vielmehr allem seinen Gesellschaftsformen gleich gemeinsam.“⁹

Insofern die Menschen nun nicht von sich aus und aus eigenem Bedürfnis die zur Herstellung der benötigten Güter erforderlichen Arbeiten ausführen, sondern

andere Tätigkeiten vorziehen, bedarf es eines entsprechenden *Anreizes zur Arbeit*. Dieser Anreiz kann auf verschiedene Weise geschaffen werden. Eine davon besteht darin, dass man die Arbeit des Individuums durch individuelle Eigentumsrechte belohnt und z. B. festlegt, dass ein bestimmter Anteil der Güter, die das Individuum durch seine Arbeit geschaffen hat, sein Eigentum ist. In diesem Fall hätte das Individuum bei einem Eigeninteresse an zusätzlichen Gütern ein Motiv, für die Produktion von Gütern zu arbeiten.

Erwirbt das Individuum jedoch durch seine Arbeitsanstrengungen keine individuellen Konsumtionsrechte, weil die Arbeitsprodukte in einen kollektiven „Topf“ gehen, aus dem sie unabhängig von der Arbeitsleistung der Individuen verteilt werden, so fehlt die Motivierung des Individuums zu Arbeitsanstrengungen durch sein Konsuminteresse. In diesem Fall würde die Arbeit eines Individuums zwar zu einer verbesserten Güterausstattung des Kollektivs führen, aber dies würde bei einem großen Kollektiv nur zu einer geringen Verbesserung der individuellen Konsummöglichkeiten führen. Das Individuum hätte unter diesen Bedingungen zwar die gesamten Arbeitskosten der Produktion dieses Gutes zu tragen, es bekäme jedoch nur einen Bruchteil des Nutzens dieses Gutes im Verbrauch, so dass es von daher nicht zu einer hohen Arbeitsleistung motiviert ist.¹⁰

Analog zum Problem der Verschwendung gilt auch hier, dass diese Rechtfertigung privaten Eigentums steht und fällt mit der Existenz anderer Quellen der Arbeitsmotivation, z. B. in Form von Freude an der Arbeit, verinnerlichtem Gemeinschaftsbewusstsein, moralischen und rechtlichen Normen, Belohnungen durch Belobigung und soziales Ansehen usw. Letztlich können Arbeitsanreize in Form von Eigentumsrechten an Konsumgütern erst unter der Bedingung überflüssig werden, dass „die Arbeit nicht nur Mittel zum Leben, sondern selbst das erste Lebensbedürfnis geworden“ ist.¹¹

3. Die Notwendigkeit produktivitätssteigernder Investitionen

In vielen Fällen ist es möglich, durch eine Vermehrung und Verbesserung der Produktionsmittel die Menge der bei einer bestimmten Arbeit hergestellten Güter zu steigern und zwar in einem solchen Maße, dass die für die Herstellung dieser Produktionsmittel notwendigen Konsumeinschränkungen durch die gesteigerte Produktion von Gütern mehr als wettgemacht werden. In diesem Fall handelt es sich also um die Möglichkeit vorteilhafter „produktiver Umwege“. Dabei tritt der Vorteil derartiger *Investitionen* jedoch erst mit einer zeitlichen Verzögerung gegenüber dem anfänglichen Konsumverzicht ein.“

Sofern ein Wachstum der Produktion angestrebt wird und die Individuen nicht von sich aus weniger Güter verbrauchen als zum bestehenden Zeitpunkt vorhanden sind bzw. produziert werden könnten, müssen die Individuen hierzu motiviert werden, um Güter zum Zwecke der Investition zurückzubehalten. So darf in der landwirtschaftlichen Produktion z. B. nicht der gesamte Bestand an Tieren und Ge-

treide verbraucht werden, um die nötigen Produktionsmittel in Form von Saatgut und Zuchttieren zu behalten bzw. zu vergrößern.

Eine Möglichkeit, um die Individuen zu einem solchen produktiven Konsumverzicht zu motivieren, besteht in der Übertragung von zusätzlichen Eigentumsrechten an Individuen, die Konsumverzicht zugunsten von Investitionen leisten, z. B. in Form von Eigentum an den dadurch zusätzlich produzierten Gütern. Auch hier ist die Schaffung privater Eigentumsrechte natürlich nur *ein* Mittel unter andern, um die Individuen zu einem entsprechenden Verhalten zu motivieren. Man könnte z. B. auch von vornherein aufgrund kollektiver Willensbildung den zur Investition vorgesehenen Güteranteil zentral zurückbehalten und gar nicht erst auf die Individuen verteilen.

§ 46 Die Kategorien „Knappheit“, „Verschwendung“ und „Leistung“ unter der Voraussetzung einer privaten Eigentumsordnung

Im vorangegangenen Abschnitt wurde ausgeführt, dass unter bestimmten Voraussetzungen hinsichtlich der Versorgungslage und hinsichtlich der menschlichen Motivationsstruktur private Eigentumssphären die Individuen zu einem im Gesamtinteresse liegenden sparsamen und produktiven Verhalten motivieren können und ein automatisch wirksames Sanktionssystem in Richtung auf das erwünschte Verhalten darstellen. Wenn jedoch einmal die privaten Eigentumssphären geschaffen sind, so stellen sich die Probleme von Knappheit, Sparsamkeit und produktiver Leistung in einem veränderten Licht.

Bedeutete oben „*Knappheit*“ eines Gutes, dass es nicht in dem Maße von Natur aus vorhanden ist, um alle Wünsche der Individuen danach zu erfüllen, so bedeutet Knappheit unter der Bedingung einer privaten Eigentumsordnung, dass dies Gut *für einige Individuen* nicht in dem Maße im Rahmen ihrer Eigentumssphäre vorhanden ist, um alle ihre Wünsche hinsichtlich dieses Gutes zu erfüllen. Der Mangel bzw. die Knappheit bestimmt sich also jetzt nicht mehr aus dem Verhältnis zwischen der insgesamt vorhandenen Menge dieses Gutes und den Bedürfnissen aller Individuen, sondern aus dem jeweiligen Verhältnis zwischen dem *individuellen* Eigentum an diesem Gut und dem individuellen Bedürfnis nach diesem Gut.

Dieser Bedeutungswandel des Begriffs „Knappheit“ durch die Einführung privater Eigentumsrechte kann an einem Beispiel verdeutlicht, werden. Angenommen es wird ein neues menschenleeres Gebiet entdeckt, wo es für Siedler Land im Überfluss gibt, so dass sich jeder soviel nehmen kann, wie er braucht. Ohne dass sich jedoch an der Menge des verfügbaren Bodens oder am Umfang der Bedürfnisse nach Land etwas ändert, kann Boden in dieser Region schlagartig zu einem

knappen Gut werden, wenn für das neu entdeckte Land ein Eigentumsrecht formuliert wird, so dass jeder, der siedeln will, das Land erst dem Eigentümer - z. B. einer Kolonialgesellschaft - abkaufen muss.

Wenn es technisch möglich wäre, über die Luft und ihren Verbrauch eine Verfügungsgewalt auszuüben und damit die Bedingung für ein effektives Eigentumsrecht an der Luft gegeben wäre, so könnte sogar die Luft zu einem knappen Gut werden, wenn es Individuen gibt, in deren Eigentum sich weniger Luft befindet als sie benötigen. Knappheit eines Gutes ist also unter den Bedingungen des Privateigentums an diesem Gut keine von menschlichen Bedingungen unabhängige Naturtatsache mehr, sondern ist immer schon eine auch durch Eigentumsnormen erzeugte Knappheit, wobei diese Knappheit für die verschiedenen Individuen je nach der Beschaffenheit ihrer privaten Eigentumssphäre unterschiedlich stark ausgeprägt ist.¹³

In ähnlicher Weise modifiziert wird der Begriff „*Verschwendung*“ unter den Bedingungen einer privaten Eigentumsordnung. Verschwendung eines Gutes wird jetzt nicht mehr auf die Gesamtheit der Bedürfnisse aller Individuen bezogen, um eine nicht der Maximierung des Gesamtnutzens dienende Verwendung eines Gutes zu kritisieren, wenn damit das dringlichere Bedürfnis eines andern Individuums hätte befriedigt werden können. Verschwendung bezieht sich jetzt nur noch auf das jeweilige Verhältnis des individuellen Eigentümers zu seinem Eigentum. So muss es z. B. keine Verschwendung im Sinne der privaten Eigentumsordnung sein, wenn Individuum A in Sekt badet, während vielleicht Individuum B Hunger leidet. Individuum A hat sich „rational“ und „ökonomisch“ verhalten, sofern ihm tatsächlich das Sektbad größere Befriedigung bereitet als irgendeine andere mögliche Verwendung des Sektes.

Verschwendung und Sparsamkeit werden unter einer privaten Eigentumsordnung zu Begriffen, die ihre Bedeutung nur relativ zur Eigentumssituation des betreffenden Individuums gewinnen. Eine Güterverwendung, die für den einen Eigentümer Verschwendung wäre, muss es für den andern noch lange nicht sein, wenn er reichlicher mit dem betreffenden Gut ausgestattet ist. Je unterschiedlicher dabei die gütermäßige Ausstattung der individuellen Eigentumssphären ist, um so eher wird es zu Formen des privaten Güterverbrauchs kommen, die vom *Gesamtinteresse* aller Individuen her gesehen Verschwendung bedeuten, die aber vom Standpunkt des im Überfluss lebenden Eigentümers aus gesehen völlig rational ist.

Auch der Begriff der „*produktiven Leistung*“ der Individuen ändert sich unter den Bedingungen einer privaten Eigentumsordnung entscheidend. Wurde zuvor das Leistungsprinzip unter dem Gesichtspunkt einer Motivierung aller Individuen zur Herstellung der von der Gesamtheit der Individuen benötigten Güter gesehen, so wird unter den Bedingungen des Privateigentums die „*Leistung*“ eines Individuums entscheidend durch die Beschaffenheit der jeweiligen Eigentumssphäre modifiziert. Die Leistung eines Individuums bemisst sich nun nach der Gütermenge, deren Herstellung von Produktionsfaktoren abhing, die sich im Eigentum des betreffenden Individuums befanden.

Je nach dem Umfang, den das private Eigentum in einer bestimmten Gesellschaft annehmen kann, können diese Faktoren der Produktion in der körperlichen oder geistigen Arbeitskraft des Individuums liegen oder aber in Rohstoffen, Werkzeugen, Arbeitstieren, Boden usw. Es können sogar die Tätigkeiten anderer Individuen der Leistung eines Individuums zugerechnet werden, wenn dies Individuum das Eigentum (bzw. ein modifiziertes Verfügungsrecht wie bei zeitlich begrenzter Vermietung oder Verdingung) an den anderen Individuen bzw. an ihrer Arbeitskraft erworben hat, wie z. B. in der Sklaverei oder der Lohnarbeit.

Wenn sich die „produktiven Kräfte“ eines Individuums durch den Bereich seines Eigentums bestimmen, so wird der Zusammenhang zwischen seiner produktiven Leistung und seinen persönlichen Produktionsanstrengungen nur noch sehr lose. So mag die produktive Leistung eines Individuums sich schließlich in der Genehmigung erschöpfen, dass andere einen Teil seines Eigentums für die Produktion von Gütern verwenden, wie dies z. B. beim bloßen Geldgeber der Fall ist. Die Zurechnung eines produktiven Anteils zu bestimmten Individuen ergibt sich allein aus den Eigentumsrechten. Gehörte das Land erst dem Individuum A, so ist ihm der produktive Beitrag des Bodens zuzurechnen; verschenkt A das Land an B, so hat plötzlich B diese produktive Leistung vollbracht.

Man könnte den Zusammenhang zwischen der tatsächlichen individuellen Arbeitsanstrengung und der Belohnung auch bei Eigentum an sachlichen Produktionsfaktoren durch den Hinweis enger erscheinen lassen, dass auch das Eigentum an sachlichen Produktionsfaktoren durch vergangene Arbeitsanstrengungen erworben wurde, also eine Belohnung vergangener produktiver Leistungen darstellt.

Eine solche zeitliche Dehnung des Zusammenhangs zwischen ursprünglicher Arbeitsanstrengung und Belohnung erscheint jedoch unter dem Gesichtspunkt der Anreizfunktion des Leistungsprinzips als problematisch. Hinzu kommt meist noch, dass das Individuum, das heute für eine Leistung belohnt werden soll, diese u. U. gar nicht selbst vollbracht hat, sondern durch Schenkung oder Erbschaft in den Besitz der Produktionsfaktoren gelangt ist. Eine Belohnung gewissermaßen „verjährter“ produktiver Leistungen womöglich anderer Individuen erscheint unter dem Gesichtspunkt der Motivation der Individuen zu Arbeitsanstrengungen jedoch ungeeignet. Die Arbeit zur Herstellung der lebensnotwendigen Güter muss zum allergrößten Teil ja hier und heute geleistet werden. Zur Beteiligung an dieser Arbeit kann jedoch gerade denen kein Anreiz gegeben werden, die Eigentümer von benötigten sachlichen Produktionsmitteln sind, wodurch ihnen *arbeitsfreie Einkommen* zufließen.

Die Problematik des Leistungsbegriffs bei Privateigentum an den Produktionsfaktoren bezieht sich natürlich auch auf das Eigentum an der eigenen Arbeitskraft. Warum soll man z. B. zwei Individuen für unterschiedliche Leistungen unterschiedlich entlohnen, wenn für diesen Unterschied biologische oder soziale Faktoren maßgeblich waren, auf die das betreffende Individuum keinerlei

Einfluss hatte? Was hat es für einen produktivitätsfördernden Effekt, wenn man Individuen dafür bestraft, dass sie von Natur aus mit schwächeren Körperkräften ausgestattet sind oder dass sie eine schlechtere Ausbildung durch die Gesellschaft erhalten haben? Sanktionen lassen sich nur rechtfertigen, wenn sie einen Einfluss auf die bessere Verwirklichung der Norm ausüben. Andernfalls entfällt ihre Berechtigung.

Auch der *produktive Konsumverzicht* — gewissermaßen die „Sparleistung“ eines Individuums — wird durch das Bestehen von Privateigentum an den Produktionsfaktoren entscheidend modifiziert. War es vorher ein Funktionserfordernis für jede Gesellschaft, die ihre konsumierbare Gütermenge erhöhen wollte, dass ein Teil der produzierten Güter nicht konsumiert sondern investiert wurde, so hängt unter den Bedingungen der privaten Eigentumsordnung der Umfang der „Sparleistung“ eines Individuums nicht so sehr von seiner Bereitschaft ab, Entbehrungen in Form von Konsumverzicht auf sich zu nehmen, sondern vielmehr von der Güterausstattung seiner Eigentumssphäre.

Verzichten kann man ja nur auf das, was man hat. Entsprechend ist die Möglichkeit zum Verzicht gemessen in Gütermengen umso größer, je mehr Eigentum ein Individuum besitzt. Zugleich fällt aber einem Individuum der Verzicht auf ein Gut umso leichter, je mehr Bedürfnisse bereits befriedigt werden konnten. Zum Beispiel kann für ein Individuum, das eigentumsmäßig am Rande des Existenzminimums lebt, ein „Konsumverzicht“ im Extremfall dem Verzicht auf das Weiterleben gleichkommen. Empirisch entspricht dem Zusammenhang zwischen der Größe des Vermögens und der Größe der Sparleistung die in der Wirtschaftstheorie übliche Annahme, dass mit wachsendem Einkommen die Sparneigung des Individuums steigt. „Es wird allgemein behauptet, dass mit steigendem Einkommen eines Individuums oder einer Wirtschaft ein höherer Anteil des Einkommens gespart wird, d. h. dass die durchschnittliche Sparneigung steigt.“¹⁴

§ 47 Kumulative Tendenzen des privaten Eigentums an Produktionsmitteln und zunehmende Unterschiede der privaten Vermögen

Im Rahmen der privaten Verfügung über das Eigentum können die gegenwärtig zum Eigentum eines Individuums gehörenden Güter dafür eingesetzt werden, dass weitere Güter produziert werden, die dann ebenfalls zum Eigentum des betreffenden Individuums gehören und dieses vergrößern. Bedingung für ein zunehmende Anhäufung von Gütern bei einem Individuum ist erstens die Möglichkeit, bestimmte Güter nicht zu konsumieren sondern zu investieren, und zweitens die Existenz vorteilhafter Investitionsmöglichkeiten in Form produktiver Umwege.

Wie oben gezeigt wurde, ist dabei der Spielraum und die Bereitschaft eines Individuums zum produktiven Konsumverzicht umso größer, je besser seine Aus-

stattung mit Gütern bereits ist. Je mehr also jemand besitzt, umso größer wird die Gütermenge, die er zur Steigerung der Produktivität einsetzen kann, und umso stärker wächst damit die in seinem Eigentum befindliche Gütermenge in einer bestimmten Zeit.

Das Prinzip des Sprichworts „Wo was ist, da kommt noch was zu“ bzw. „Wer hat, dem wird gegeben“ kann am Beispiel zweier Viehzüchter veranschaulicht werden. Angenommen Züchter A besitzt 12 Rinder und Züchter B besitzt 6 Rinder. Jeder Züchter benötigt im Jahr 3 Rinder für die eigene Versorgung. Gleichzeitig vermehrt sich die Zahl der Rinder jährlich um die Hälfte. Die Entwicklung der Rinderbestände für beide Züchter gibt die folgende Tabelle wieder:

Abb.: 8.1 Rinderbestand

	A	B
1. Jahr:	12 Rinder	6 Rinder
2. Jahr:	15 Rinder	6 Rinder
3. Jahr:	19-20 Rinder	6 Rinder

Demnach reicht für B die eigene Herde von 6 Tieren gerade zur Produktion der 3 Rinder aus, die er für den eigenen Konsum benötigt. Sein Eigentum an Rindern vergrößert sich im Laufe der Jahre also nicht. Züchter A dagegen kann bereits im ersten Jahr auf den Verbrauch von 3 der 6 produzierten Rinder „verzichten“ und sie produktiv verwenden, so dass seine Herde im nächsten Jahr bereits 15 Rinder umfasst. Im dritten Jahr beträgt seine Herde schon mindestens 19 Tiere, so dass die Differenz der Eigentumsgröße zwischen A und B ständig zunimmt.

Sofern die Eigentumssphäre der Individuen also Produktionsfaktoren umfasst, die sie investieren und akkumulieren können, besteht die Tendenz, dass sich vorhandene Vermögensunterschiede vergrößern. Das Vermögen sowie das daraus resultierende Einkommen der relativ „reichen“ Individuen wächst schneller als das der weniger reichen Individuen. Dies kann als *kumulative* Tendenz oder als Tendenz zur Zusammenballung des Privateigentums bezeichnet werden.¹⁵

§ 48 Leistungsprinzip, ungleiches Eigentum und Solidaritätsprinzip

Durch die obigen Abschnitte wurden Argumente zur Rechtfertigung separater Verfügungsbereiche vorgetragen. Private Eigentumssphären können danach für die Individuen ein Anreiz sein, durch Arbeitsanstrengungen Güter zu produzieren, mit vorhandenen Gütern sparsam umzugehen und Konsumverzicht zum Zwecke der Investition zu üben. Diese Argumente beziehen sich jedoch nur auf die generelle Frage, ob *überhaupt* die Einrichtung privater Eigentumssphären sinnvoll ist. Solche

Argumente sind jedoch nicht geeignet, eine bestimmte *Verteilung* des Eigentums auf die Individuen zu rechtfertigen.

Gemäß dem Solidaritätsgebot liegt es nahe, bei Annahme ähnlicher Bedürftigkeit der Individuen eine Gleichverteilung der Güter auf die Eigentumssphären der Individuen zu fordern, denn durch die Verteilung der Güter auf die Eigentümer wird ja deren Möglichkeit zur Bedürfnisbefriedigung bestimmt. Ein einfaches Beispiel mag dies verdeutlichen. Angenommen es handelt sich um zwei Individuen mit identischer Bedürfnisstruktur. Individuum A ist Eigentümer von 4 Apfelbäumen, während Individuum B nur über 2 entsprechende Apfelbäume verfügt. In diesem Fall hat A doppelt soviel Äpfel zur Befriedigung seiner Bedürfnisse verfügbar wie B. Das Solidaritätsgebot verlangt nun solche Normen und damit eine solche Aufteilung der Eigentumsrechte, bei denen jeder die Interessen jedes andern Individuums in der gleichen Weise berücksichtigt wie seine eigenen. Da in diesem Fall von der Voraussetzung einer gleichen Bedürfnisstruktur der beiden Individuen ausgegangen wurde, kann folglich kein Unterschied in der Befriedigungsmöglichkeit der Individuen gerechtfertigt werden. Das bedeutet, dass auch die Eigentumssphären beider Individuen möglichst gleich beschaffen sein sollten.

Diese Überlegungen bewegen sich jedoch auf einer rein „statischen“ Ebene, denn es wurde von einer konstanten Gütermenge ausgegangen und nur noch die Frage nach ihrer besten Aufteilung gestellt. Dabei wurde von den Bedingungen der *Bereitstellung* dieser Güter abgesehen. Wie aus dem Abschnitt über die Funktion des Eigentums als Leistungsanreiz hervorging, kann es jedoch notwendig sein, über Eigentumsrechte einen Anreiz für Arbeitsanstrengungen, sparsamen Verbrauch und produktiven Konsumverzicht zu schaffen, die zu einer Vergrößerung der insgesamt verfügbaren Gütermenge führen. In diesem Fall würde das Bedürfnisprinzip: „Jedem nach seinen Bedürfnissen!“ durch das Leistungsprinzip: „Jedem nach seinen Leistungen!“ modifiziert. Da das Leistungsprinzip bei unterschiedlichen Leistungen der Individuen automatisch zu Eigentumsunterschieden führt, stellt sich die Frage, inwiefern diese Unterschiede mit dem Solidaritätsprinzip vereinbar sein können.

Das Problem kann am Beispiel zweier fiktiver Gesellschaftsordnungen x und y verdeutlicht werden. Gesellschaft x hat als oberste Norm, dass alle Individuen den gleichen Lebensstandard in Bezug auf die Güterausstattung haben sollen. Dies Ziel wird recht gut erreicht, aber da keine Motivation erzeugt wird, um die Individuen zu hoher Arbeitsleistung, sparsamem Verbrauch und Investition anzuregen, bleibt der Lebensstandard für alle Individuen sehr niedrig. Es herrscht Gleichheit, aber im Mangel.

Gesellschaft y schafft durch die Belohnung mit Eigentumsrechten eine hohe Motivation der Individuen, ihre Arbeitsleistung zu steigern und zugunsten von Investitionen Konsumverzicht zu üben. Hieraus resultieren einerseits zwar Unterschiede im Niveau der Güterausstattung zwischen den Individuen, aber zugleich ist der *durchschnittliche Lebensstandard* in der Gesellschaft y auf lange Sicht erheblich höher als in der Gesellschaft x.

In diesem fiktiven Fall *kann* es im solidarisch bestimmten Gesamtinteresse aller Individuen liegen, statt der Ordnung x die Ordnung y zu realisieren, obwohl sich dabei aufgrund unterschiedlicher Leistungen der Individuen unterschiedliche Niveaus der Güterausstattung ergeben. Welches Maß an Ungleichheit der individuellen Niveaus der Güterausstattung dabei durch welche Steigerung des durchschnittlichen Lebensstandards aufgewogen wird, lässt sich allerdings *nicht prinzipiell* entscheiden. Dies hängt vielmehr davon ab, welches Gewicht die betroffenen Individuen selber solchen Ungleichheiten beimessen. Entscheidend ist also die vorhandene Interessenstruktur der Individuen. Denkbar ist z. B., dass mit steigendem Niveau der Güterausstattung der Wunsch nach einer weiteren Steigerung schwächer wird und damit die Notwendigkeit leistungsbezogener Differenzierungen geringer wird.¹⁶

Gemäß diesen Überlegungen lässt sich die Anwendung des Leistungsprinzips nur mit der dadurch erzielten Steigerung des Gesamtnutzens rechtfertigen, wobei letzteres nicht gleichzusetzen ist mit einer Steigerung der Gesamtproduktion. Dem Leistungsprinzip kommt demnach nur eine instrumentale Bedeutung zu und die Postulierung einer unbedingten Norm, „dass jedes Individuum ein Eigentumsrecht auf alles hat, was durch seine persönlichen Anstrengungen geschaffen wurde“, ist unhaltbar. Wenn also durch eine leistungsbezogene Verteilung der Güter auf die Eigentumssphären keine Steigerung der insgesamt verfügbaren Gütermenge erreicht wird - oder richtiger: wenn diese Steigerung die Nachteile der ungleichen Verteilung nicht aufwiegt, so kann die Anwendung des Leistungsprinzips nicht gerechtfertigt werden.

Der Zweck der Leistungssteigerung kann übrigens nicht nur dann erreicht werden, wenn die zur Belohnung übertragenen Konsumrechte der zusätzlich produzierten Gütermenge gleich sind. Ein Anreiz zur Leistungssteigerung kann u. U. schon von einer sehr viel geringeren Belohnung ausgehen, so dass auch nur eine entsprechend geringere Differenzierung der Lebensstandards notwendig ist. Außerdem ist jeweils zu untersuchen, ob es nicht andere Quellen der Leistungsmotivation gibt, die keine Ungleichheit im Niveau der Güterausstattung erforderlich machen. Weiterhin spielt auch die Beschaffenheit der zu leistenden Arbeit sowie ihre soziale Anerkennung eine große Rolle für die Einstellung der Individuen zu dieser Arbeit und damit auch zur Qualität ihrer Ausführung.

Die Entscheidung über Art und Umfang einer differenzierten Entlohnung je nach der produktiven Leistung ist also keine Prinzipienfrage, sondern ist u. a. abhängig von der bestehenden Versorgungslage mit Gütern und von der Beschaffenheit und Veränderbarkeit der menschlichen Motivation, insbesondere der Arbeitsmotivation. Dies sind jedoch Bereiche, über die sich nur erfahrungswissenschaftlich Aussagen machen lassen und auf die hier deshalb nicht näher eingegangen werden soll.

9. Kapitel

Die mangelnde Abgrenzbarkeit der privaten Eigentumssphären

§ 49 Die zusätzliche Dynamik des Status quo im Eigentum-Vertrags-System

Es war bereits ausgeführt worden, dass die in der Vetoregel enthaltene Status-quo-Klausel nicht statisch aufzufassen ist, sondern durch die natürlich ablaufenden Prozesse notwendigerweise einen dynamischen Charakter erhält. Unter der Bedingung des Vertrags-Systems mit separaten Verfügungsbereichen erhält der Status quo nun eine *zusätzliche* Dynamik, denn bei Nichtzustandekommen einer vertraglichen Vereinbarung behält jedes Individuum sein volles Verfügungsrecht über seine bisherige Sphäre. Der Status quo ist hier also kein bloß faktischer Zustand, sondern bereits normativ geregelt.

Infolgedessen bedeuten Handlungen der Individuen im Rahmen ihrer privaten Eigentumssphäre keine Veränderung des Status quo und sind im Vertragssystem auch nicht zustimmungsbedürftig. Damit erhält der Status quo im Vertragssystem also eine zweifache Dynamik: einmal durch die automatisch sich vollziehenden Prozesse des Wandels und zusätzlich noch durch die Handlungen der Individuen innerhalb ihrer jeweiligen Verfügungssphären.

Vor allem durch die Aktivitäten der Eigentümer innerhalb ihrer Eigentumssphären erhält der Status quo eine Dynamik, die für die Funktionsweise des Vertragssystems auf ökonomischem Gebiet äußerst wichtig ist. Selbst wenn Handlungen von Individuen innerhalb ihrer Sphäre keine direkten physischen Auswirkungen auf andere Individuen haben, so können sie doch das Nutzenniveau eines andern Individuums entscheidend verändern. Ein Beispiel hierfür aus dem ökonomischen Bereich wäre es etwa, wenn ein Produzent durch Veränderungen innerhalb seiner Eigentumssphäre seine Leistungsfähigkeit erhöht und über preisgünstige Angebote einen andern Produzenten bei dessen bisherigen Abnehmern verdrängt. Auch J. St. Mill sah diese Problematik einer interessenmäßigen Abgrenzung der Individualsphären. Er schreibt zu den Nachteilen unterlegener Konkurrenten: „Aber es ist ... für das allgemeine Interesse der Menschheit besser, dass Individuen ihre Ziele unbeeindruckt von solchen Konsequenzen verfolgen können. Mit andern Worten, die Gesellschaft garantiert den ... Konkurrenten kein Recht, weder moralisch noch rechtlich, von solcher Art Leiden unbeschadet zu sein.“¹

§ 50 Indirekte Interdependenzen zwischen den individuellen Verfügungsbereichen

Die Existenz solcher indirekten Rückwirkungen von Handlungen eines Individuums innerhalb seiner Sphäre auf die Interessen anderer Individuen - etwa bei ökonomischer Konkurrenz - ist einer der Gründe, warum man das Eigentum-Vertrags-System nicht einfach als eine institutionelle Umsetzung der Paretoregel bzw. ihrer konservativen Variante, der Vetoregel, interpretieren kann. Denn selbst wenn die indirekten Rückwirkungen von Handlungen des einen Individuums für ein anderes Individuum negativ sind, hat das letztere im Eigentum-Vertrags-System keine Möglichkeit, das erstere Individuum daran zu hindern, sofern nur keine Eigentumsrechte betroffen sind.

Ein Beispiel für eine derartige indirekte Rückwirkung auf vertragsmäßig nicht beteiligte Individuen ist es etwa, wenn Individuum A einen Vertrag über ein gewünschtes Gut mit Individuum C nicht abschließen kann, weil ein drittes Individuum B für dieses Gut einen höheren Preis geboten hat. Individuum A hätte in diesem Fall vielleicht ein großes Interesse daran, dass B es nicht überbietet; und wenn es könnte, würde es sicher sein Veto gegen B's Vorgehen einlegen, aber im Eigentum-Vertrags-System haben die Individuen B und C volles Verfügungsrecht über ihr Eigentum und damit volle Vertragsfreiheit, ohne dass A dagegen ein Veto einlegen könnte.²

Solche indirekten Rückwirkungen können auch im größeren Maßstab auftreten, wenn z. B. auf dem Markt für ein bestimmtes Gut, dessen Angebot nicht vermehrbar ist, zusätzlich Nachfrager auftreten, die bereit sind, für das Gut einen höheren Preis zu zahlen als die bisherigen Konsumenten. Dadurch können den letzteren „die Preise verdorben werden“, bis hin zu dem Punkt, wo sie die geforderten Preise überhaupt nicht mehr bezahlen können. Auch hier haben die Verträge zwischen zwei Parteien erhebliche negative Rückwirkungen auf Dritte, die an den Verträgen nicht beteiligt waren. So können z. B. in einer landschaftlich schönen, bisher agrarischen Region die Grundstückspreise auf für Einheimische unerschwingliche Höhen steigen, wenn in größerem Umfang zahlungskräftige auswärtige Grundstückskäufer auftreten, die hier Wochenendhäuser oder Hotels bauen wollen.

Gemäß dem Eigentum-Vertrags-System wird jedoch — abweichend von einer reinen Einstimmigkeitsregel — davon ausgegangen, dass die aus den Geschäften anderer Individuen resultierenden Preisveränderungen für Güter nicht als zustimmungsbedürftiger Eingriff in die Interessensphäre eines Individuums anzusehen sind, sondern als Fortbestand des Status quo für dieses Individuum bzw. als quasi „naturgegebene“ Veränderung, für die niemand verantwortlich ist.

Eine andere Form solcher indirekten Rückwirkungen auf die Interessen vertraglich nicht beteiligter Individuen sind durch Änderungen in der *Nachfrage* nach den Leistungen eines Individuums bedingt. Angenommen ein Individuum ist Mu-

siker und spielt gegen Entgelt. Wenn sich nun der Geschmack der Leute ändert und sie eine andere Art von Musik bevorzugen, so erhält der Musiker keine Aufträge mehr und seine Position verschlechtert sich u. U. ganz empfindlich. Diese Verschlechterung wird im Rahmen des Vertragssystems ebenfalls als Aufrechterhaltung des Status quo interpretiert, d. h. das Individuum hat kein Vetorecht gegen solche Verschlechterungen seiner Position, weil niemand in seinen individuellen Verfügungsbereich eingegriffen hat.

Während die bisher genannten Rückwirkungen von Interessenänderungen anderer Individuen ausgehen, die zu veränderten Nachfragepreisen führen, beruhen andere Einflüsse auf der veränderten Leistungsfähigkeit anderer Individuen. Wenn z. B. ein Individuum Anbieter eines bestimmten Gutes ist, so kann seine Position entscheidend verschlechtert werden, wenn andere Individuen dieselbe Leistung billiger verkaufen. In diesem Fall kann das Individuum ebenfalls nur soviel fordern wie der konkurrierende Anbieter, wenn er überhaupt noch etwas von seinem Produkt absetzen will.

Solche Veränderungen der Leistungsfähigkeit anderer Individuen, gegen die es im Eigentum-Vertrags-System kein Veto gibt, können geradezu dramatische Auswirkungen haben und für ganze Bevölkerungsgruppen eine Tragödie bedeuten. Ein historisches Beispiel hierfür ist die Einführung des mechanischen Webstuhls, der den Preis für Leinwand derartig senkte, dass die Weber mit ihren handbetriebenen Webstühlen buchstäblich um ihre soziale Existenz gebracht wurden. Ohne jeden Eingriff in ihre Eigentumssphäre und damit gewissermaßen unter Aufrechterhaltung des Status quo für sie wurden die Weber ruiniert.³

§ 51 Externe Effekte

Während die im vorhergehenden Abschnitt diskutierten Interdependenzen zwischen den individuellen Verfügungsbereichen indirekt über Vertragsabschlüsse entstehen und gewissermaßen für das Eigentum-Vertrags-System intern sind und durch Preisänderungen erfasst werden, kann es auch *direkte* physische Auswirkungen von einer Eigentumssphäre auf die andere geben, ohne dass diese über Preisveränderungen vermittelt sind. In diesem Fall ergeben sich durch die autonomen Entscheidungen und Verträge bestimmter Individuen faktische Veränderungen in der Verfügungssphäre unbeteiligter Dritter. Der Grund hierfür sind die vielfältigen faktischen Wirkungszusammenhänge zwischen verschiedenen Bereichen der Realität, die eine völlige Abgrenzung und Isolierung der Interessensphären voneinander praktisch unmöglich machen. Insofern solche Effekte vom Eigentum-Vertrags-System nicht erfasst werden, kann man sie als *externe Effekte* bezeichnen. Eine Annäherung an das Modell faktisch voneinander unabhängiger Individualsphären würde gewissermaßen voraussetzen, dass sich jedes Individuum auf einem andern Stern befindet. Unter den Bedingungen eines engen räumlichen Zusammenlebens wie in der modernen städtischen Zivilisation sind die faktischen

Interdependenzen zwischen den individuellen Verfügungsbereichen jedoch notgedrungen vielfältig und unauflösbar.

Insofern durch die Vorgänge in der Sphäre des einen Individuums die Sphäre eines andern Individuums faktisch beeinflusst wird, kann dieses nicht mehr indifferent gegenüber dem sein, was in der fremden Sphäre passiert. Wenn die Auswirkungen für das betroffene Individuum eine Verschlechterung des Status quo darstellen, genügt das Eigentum-Vertrags-System auch in dieser Beziehung nicht mehr der Vetoregel: es handelt sich bei Vorhandensein negativer externer Effekte nämlich nicht mehr um paretomäßige Verbesserungen des Status quo für alle Individuen, da die negativ betroffenen Individuen schlechter gestellt werden.

Die Problematik einer Beeinträchtigung vertragsmäßig unbeteiligter Dritter wurde in der ökonomischen Theorie unter den Stichworten „externe Effekte“ und „soziale Kosten“ ausführlich diskutiert.⁴ Besonders für die Theorie der privaten Marktwirtschaft spielen externe Effekte eine wichtige Rolle, da zu ihren Grundprinzipien die Abgrenzung privater Eigentumssphären sowie der vertraglich geregelte Tausch gehören. Ein Beispiel für externe Effekte im Bereich der Produktion wäre etwa die Verschmutzung eines Flusses durch die Abwässer einer chemischen Fabrik, wodurch die Fangergebnisse von Fischern flussabwärts verschlechtert werden. Ein Beispiel für externe Effekte im Bereich der Konsumtion wäre die Benutzung einer leistungsstarken Musikanlage, die auch noch in der Nachbarwohnung zu hören ist. Ein Beispiel aus dem nichtökonomischen Bereich wäre gegeben, wenn jemand durch einen bestimmten Lebensstil seine eigene Gesundheit ruiniert und damit auch die Interessen seiner Angehörigen tangiert werden.

In solchen Fällen bedarf es zur Lösung der auftretenden Konflikte zusätzlicher normativer Regelungen, die das reine Eigentum-Vertrags-System modifizieren. So können z. B. die Verfügungsrechte der Individuen auch *innerhalb* ihrer Eigentumssphäre eingeschränkt werden oder es können Mechanismen der Besteuerung oder der zwangsweisen Entschädigung eingeführt werden.⁵

§ 52 Öffentliche Güter

Eine gewisse Verwandtschaft mit den externen Effekten haben die öffentlichen bzw. kollektiven Güter, da diese ebenfalls eine eindeutige Abgrenzung der individuellen Verfügungsbereiche unmöglich machen. Öffentliche Güter haben die Eigenschaft, dass ihre Bereitstellung für das eine Individuum automatisch auch ihre Bereitstellung für andere Individuen mit einschließt. Ihre Nutzung kann also nicht „exklusiv“ auf bestimmte Individuen beschränkt werden. Ein Beispiel hierfür ist der Deichbau: wenn sich jemand gegen Überschwemmungen schützen will, so muss an der Küste ein Deich errichtet werden. Damit gelangen seine Nachbarn jedoch automatisch ebenfalls in den Genuss dieses Schutzes.⁶

Für die Unfähigkeit des Eigentum-Vertrags-Systems, derartige Güter bereitzustellen, spielt außerdem der Umstand eine Rolle, dass diese so kostspielig sind,

dass sie entweder die Zahlungsfähigkeit eines Individuums übersteigen oder aber dass die Kosten für das einzelne Individuum höher sind als der zu erwartende Nutzen. In beiden Fällen ist ein privater Deichbau ausgeschlossen.⁷

Es wäre jedoch möglich, die Kosten des Deichbaus so auf alle Nutznießer zu verteilen, dass sich für alle Beteiligten eine Verbesserung des Status quo ergibt. Trotzdem kommt es jedoch u. U. zu keiner freiwilligen Vereinbarung der Nutznießer über den Bau und die Finanzierung eines Deiches. Dieser Fall tritt dann ein, wenn sich einzelne Nutznießer an dieser Vereinbarung und damit an den Baukosten nicht beteiligen in der Hoffnung, dass die andern schon für den Bau des Deiches sorgen werden. Dann will niemand der Dumme sein und die Kosten für Leistungen tragen, die andere dann umsonst genießen.⁸

Auch im Falle öffentlicher Güter sind Regelungen erforderlich, die über das Eigentum-Vertrags-System hinausgehen, z. B. in Form einer zwangsweisen Beteiligung der Nutznießer an den Kosten mittels Steuern. Allerdings stellt sich hier das Problem einer Aufteilung der Kosten auf die verschiedenen Individuen, wenn man bedenkt, dass die Individuen einen unterschiedlich hohen individuellen Nutzen aus der Bereitstellung eines öffentlichen Gutes ziehen können. Bei Einhaltung der Vetoregel müssten die Kosten so aufgeteilt werden, dass sie bei keinem der Beteiligten seinen Nutzen übersteigen.

10. Kapitel

Verhandlungsmacht, Konkurrenz und Paretooptimalität

§ 53 Verhandlungsmacht im Eigentum-Vertrags-System

Wünscht im Eigentum-Vertrags-System ein Individuum A Veränderungen, die auch den Verfügungsbereich eines andern Individuums B tangieren, so ist A bei der Erfüllung seines Interesses von der Zustimmung B's abhängig. Folglich muss A also B zur Zustimmung motivieren. Wenn B kein Eigeninteresse an der von A gewünschten Veränderung hat, muss A seinerseits B Gegenleistungen anbieten, die den Interessen von B entsprechen. Ob es zu einer vertraglichen Vereinbarung zwischen beiden Individuen kommt, hängt also davon ab, was A für B zu bieten hat.

Welcher Art die wechselseitigen Leistungen schließlich sind, die den Inhalt der vertraglichen Vereinbarungen bilden, wird entscheidend davon beeinflusst, wie wichtig A's Leistung für B ist im Verhältnis zur Wichtigkeit von B's Leistungen für A. Hieraus bestimmt sich die relative *Verhandlungsmacht* („bargaining power“) der beteiligten Parteien. Pen analysiert diese Situation als ein besonderes Machtverhältnis, das sich aus der Beschaffenheit der individuellen Verfügungsbereiche ergibt. „Ökonomische Macht kann ausgeübt werden, wenn sich die Mittel, die das Subjekt zur Befriedigung seiner Wünsche benötigt, in der Hand eines andern Individuums befinden. Dazu ist es natürlich notwendig, dass das bedürftige Subjekt A tatsächlich von den Mitteln abhängig ist, die sich in der Hand des ‚mächtigen‘ Subjekts B befinden, und dass A seine Bedürfnisse nicht anderswo befriedigen kann, oder zumindest nicht so gut. Deshalb ist Abhängigkeit von einem bestimmten Subjekt die erste Bedingung einer Machtbeziehung. Die Sanktionskraft der Machtausübung besteht darin, dass B die knappen Mittel A vorenthält. Dadurch wird die Befriedigung von A's Wünschen betroffen, und um dies zu vermeiden, wird es bereit sein, gegenüber B Zugeständnisse zu machen. Daraus folgt die zweite Bedingung der Machtausübung. B muss in der Lage sein, die Güter zurückzuhalten.“¹

Pen versucht die Verhandlungsmacht der beteiligten Parteien im Folgenden noch zu präzisieren und zu einer messbaren Größe zu machen: „Die Abhängigkeit ist natürlich als solche ein quantitativer Begriff. Die Möglichkeit des Vorenthaltes kann leicht zu einem solchen gemacht werden, indem man das Opfer berücksichtigt, das B erbringt, wenn er das Gut A nicht zukommen lässt, sondern es zurückbehält (und es entweder selbst behält oder es einer dritten Partei zukommen lässt). Wenn dies Vorenthalten kein Opfer für B beinhaltet, ist er offensichtlich

gegenüber A in einer sehr starken Position; und wenn das Opfer untragbar geworden ist und ein Vorenthalten ausschließt, kann B keinerlei Macht ausüben.“²

§ 54 Die Aufhebung individueller Verhandlungsmacht durch Konkurrenz

Wie bereits verschiedentlich deutlich wurde, kann die Verhandlungsmacht eines Individuums gegenüber einem potentiellen Vertragspartner dadurch begrenzt werden, dass es in Bezug auf die von ihm angebotenen Leistungen in *Konkurrenz* mit andern Anbietern steht.

Die Aufhebung von Verhandlungsmacht durch die Institutionalisierung von Konkurrenz ist ein Zentralthema der liberalen ökonomischen Theorie seit Adam Smith, und ein Großteil ihrer Anstrengungen war der Analyse des ökonomischen Konkurrenzmodells gewidmet, das auf den Institutionen des privaten Eigentums an den Produktionsfaktoren, der Vertrags- bzw. Gewerbefreiheit sowie der Konkurrenz der Nachfrager und Anbieter von Gütern untereinander beruht. Dies System einer privaten Konkurrenzwirtschaft kann am Modellbeispiel eines Marktes unter atomistischer Konkurrenz veranschaulicht werden.

Es sei angenommen, dass es in Bezug auf eine bestimmte Leistung, z. B. das Gut G, sehr viele Individuen gibt, die das Gut G zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse benötigen, die G aber nicht innerhalb ihres Eigentumsbereichs bereitstellen können, sondern es bei andern Eigentümern erwerben müssen. Gleichzeitig gibt es sehr viele Individuen, die das Gut G im Rahmen ihrer Eigentumssphäre verfügbar haben bzw. produzieren können und die außerdem willens und in der Lage sind, dies Gut gegen andere Leistungen auszutauschen.

Unter der Annahme völliger Vertragsfreiheit der Individuen, ihrer Ausrichtung am Eigeninteresse und dem Fehlen von Absprachen unter den Anbietern oder Nachfragern des Gutes G kann niemand aufgrund individueller Verhandlungsmacht den Umfang der vereinbarten Gegenleistungen, also den *Preis* des Gutes G, zu seinen Gunsten beeinflussen, denn das Vertragsergebnis ist das Resultat der Aktivitäten *aller* auf dem Markt auftretenden Anbieter und Nachfrager. Wenn z. B. ein Anbieter für eine Einheit von G einen höheren Preis verlangen würde als ein anderer Anbieter, so wird er keinen Abnehmer finden, wenn jeder Nachfrager seinem Eigeninteresse gemäß danach strebt, einen möglichst niedrigen Preis zu zahlen. Die Konsumenten werden dann bei dem andern Anbieter kaufen, der einen niedrigeren Preis fordert. Unter den Bedingungen vollkommener Konkurrenz sind die einzelnen Marktteilnehmer nur „Preisnehmer“, wie der ökonomische Fachausdruck lautet.³

Umgekehrt wird ein Nachfrager des Gutes G unter Konkurrenzbedingungen keinen Vertrag mit einem Anbieter abschließen können, wenn er einen niedrigeren Preis zahlen will als andere Nachfrager. Denn entsprechend seinem Eigeninteresse

wird jeder Anbieter danach streben, einen möglichst hohen Preis für sein Gut zu erhalten, und er wird es andern Nachfragern verkaufen, die ihm mehr dafür bieten. Es besteht also bei atomistischer Konkurrenz die Tendenz zur Ausbildung einheitlicher Austauschraten bzw. Preise für bestimmte Güter. Das bedeutet aber, dass unter diesen Modellbedingungen das Verhandlungsergebnis zwischen zwei Individuen nicht von ihrer individuellen Verhandlungsmacht abhängt, sondern vom Verhältnis der *aggregierten* Nachfrage zum *aggregierten* Angebot.⁴

§ 55 Die Paretooptimalität des Gleichgewichts bei vollkommener Konkurrenz

Es kann nun gezeigt werden, dass im Eigentum-Vertrags-System unter bestimmten Bedingungen jedes Konkurrenz-Gleichgewicht ein Paretooptimum der Produktion und Verteilung darstellt. Gegeben sind in diesem Modell die Produktionsfaktoren und ihre Aufteilung auf die Eigentumssphären der Individuen. Außerdem sind die Präferenzen der Individuen in Bezug auf die produzierten Konsumgüter sowie die technischen Produktionsbedingungen gegeben. Weiterhin wird angenommen, dass alle Individuen im Rahmen der Institutionen von Eigentum und Vertrag bestrebt sind, ihren Nutzen zu maximieren, was vor allem eine Maximierung ihres Einkommens bedeutet, wenn man von auf den jeweiligen Eigentumsbereich beschränkten Interessen der Individuen ausgeht.

Von den Eigentümern der Produktionsfaktoren wie Arbeitskraft, Boden oder Maschinen und Werkzeugen wird deshalb angenommen, dass sie deren Dienste so teuer wie möglich an „Unternehmer“ verkaufen (sofern sie nicht selber als Unternehmer tätig sind, wie es vor allem bei den Eigentümern an sachlichen Produktionsfaktoren der Fall sein wird). Die Unternehmer erwerben zum Zwecke des Profits Produktionsfaktoren bzw. deren Dienste und kombinieren diese zur Produktion von Gütern, die sie zu möglichst hohen Preisen an die Konsumenten verkaufen. Dabei ergibt sich der Profit des Unternehmers aus der Differenz zwischen der Preissumme der erworbenen Produktionsfaktoren und der Preissumme der veräußerten Produkte bezogen auf eine bestimmte Zeitperiode. Von den Konsumenten wird angenommen, dass sie das Einkommen, das sie aus der Veräußerung von Faktordiensten erhalten, zum Erwerb des für sie vorteilhaftesten Güterbündels einsetzen. Sie sind ihrerseits bestrebt, möglichst niedrige Preise dafür zu bezahlen, weil sie für ihr Einkommen umso mehr Güter erwerben können, je billiger sie diese erwerben.

Im Eigentum-Vertrags-System entstehen also Märkte für die verschiedenen Produktionsfaktoren und für die verschiedenen Konsumgüter, wobei sich unter Bedingungen vollkommener Konkurrenz jeweils eine Vielzahl voneinander unabhängiger Käufer und Verkäufer gegenüberstehen, die alle bestrebt sind, möglichst teuer zu verkaufen und billig einzukaufen. Im Konkurrenzgleichgewicht bildet

sich nun für jedes Gut ein einheitlicher Marktpreis in der Höhe heraus, dass sich angebotene und nachgefragte Gütermengen gerade ausgleichen. Dabei können die einzelnen Marktteilnehmer aufgrund ihres geringen Marktanteils keinerlei Einfluss auf die entstehenden Preise ausüben, die allein durch das Verhältnis von *aggregierter* Nachfrage und *aggregiertem* Angebot bestimmt werden, d. h. dass alle Marktteilnehmer gezwungen sind, sich als Preisnehmer und als Mengenanpasser zu verhalten.

Wenn sich ein solches Modell vollkommener Konkurrenz unter eigeninteressierten Eigentümern im Gleichgewicht befindet, so muss für alle Produktionsstätten die gleiche Grenzrate der Transformation in Bezug auf zwei beliebige Güter bestehen. „In der profitmaximierenden Position muss die Grenzrate der Transformation zwischen zwei beliebigen Produkten dem Preisverhältnis zwischen diesen gleich sein, denn andernfalls könnte der Gesamtgewinn ohne Veränderung der Kosten dadurch erhöht werden, dass mehr von dem einen und weniger von dem andern Gut produziert wird. Da alle Produzenten durch die gleichen Preisverhältnisse bestimmt werden, auf die sie keinen Einfluss ausüben können, wird für jedes Paar von Produkten in der gesamten Ökonomie eine gemeinsame Grenzrate der Transformation bestehen.“⁵ Wenn bei Ausgleich von Angebot und Nachfrage Rindfleisch viermal so teuer ist wie Weizen, so muss auch für jedes einzelne Unternehmen, das beide Güter produziert, die Grenzrate der Transformation von Rindfleisch in Weizen 1:4 betragen, d. h. dass durch eine marginale Einschränkung der Rindfleischproduktion die vierfache Menge an Weizen produzierbar sein muss. Wenn dagegen die Grenzrate der Transformation von Rindfleisch in Weizen bei einem Betrieb nur 1:3 beträgt, so befindet sich das System nicht im Gleichgewicht, denn der Unternehmer könnte seinen Profit dadurch vergrößern, dass er weniger Weizen und statt dessen mehr Rindfleisch produziert. Bei gleichgebliebenen Kosten würde er für den Verzicht auf den Erlös von 3 kg Weizen den Erlös von 1 kg Rindfleisch erhalten. Dies ist aber gleich dem Erlös aus 4 kg Weizen. Im Konkurrenzgleichgewicht findet also ein Ausgleich der Grenzzraten der Transformation statt.

„Dieselben Preisverhältnisse werden die Konsumenten bestimmen und nutzenmaximierendes Verhalten verlangt, dass jeder Konsument seine Grenzrate der Substitution zwischen jedem beliebigen Paar von Produkten den bestehenden Preisverhältnissen angleicht.“⁶ Wäre z. B. ein Konsument bereit, in einer Situation, wo Rindfleisch viermal so teuer ist wie Weizen, 1 kg Rindfleisch durch 5 kg Weizen zu substituieren bzw. auszutauschen, so befindet sich der Markt nicht im Gleichgewicht. Der Konsument könnte sein Nutzenniveau dann dadurch erhöhen, dass er zum bestehenden Marktpreis Weizen verkauft und für das erhaltene Geld Rindfleisch kauft. Denn er braucht nur auf den Nutzen von 4 kg Weizen zu verzichten, um den Nutzen von 1 kg Rindfleisch zu erhalten, der für ihn aber dem Nutzen von 5 kg Weizen entspricht. Seine Nutzenerhöhung entspricht also der eines zusätzlichen Kilogramms Weizen. Im Konkurrenzgleichgewicht findet somit ein Ausgleich der Grenzzraten der indifferenten Substitution statt.

Die Preisrelationen der Güter, mit denen sich Unternehmer und Konsumenten unter Konkurrenzbedingungen in gleicher Weise konfrontiert sehen, führen also zu einer Anpassung sowohl der marginalen Transformationsraten als auch der marginalen Substitutionsraten an *dieselben* Preisrelationen. „Die Existenz einer Menge von Gleichgewichtspreisen jenseits der Kontrolle von Produzenten und Konsumenten stellt dadurch sicher, dass in der gesamten Wirtschaft eine einheitliche Grenzrate der Transformation zwischen jedem beliebigen Paar von Produkten existiert und dass diese gleich der einheitlichen Grenzrate der Substitution ist.“⁷ Dies bedeutet nun zugleich, dass im Modell der vollkommenen Konkurrenz der Gleichgewichtszustand eine paretooptimale Organisation von Produktion und Güterverteilung beinhaltet, wie aus den folgenden Überlegungen ersichtlich wird.

Paretooptimalität war oben so definiert worden, dass es zu einer paretooptimalen Alternative keine andere Alternative gibt, die jedes Individuum als mindestens ebenso gut ansieht und die zugleich von mindestens einem Individuum als besser angesehen wird. Modifiziert wird dies Kriterium nun durch die zusätzliche Voraussetzung, dass jedes Individuum die Alternativen nur in Bezug Veränderungen in der eigenen Eigentumssphäre bewertet, dass also nur die *eigene* Güterversorgung eine Rolle spielt.

Wenn im Konkurrenzgleichgewicht die Grenzraten der indifferenten Substitution zweier Güter — z. B. Rindfleisch und Weizen — für alle Individuen gleich sind — z. B. 1:4 betragen —, so handelt es sich hierbei um eine paretooptimale Verteilung der Güter auf die Individuen, da es keine Umverteilung der vorhandenen Gütermengen gibt, die irgendein Individuum besser stellt, ohne zugleich ein anderes Individuum schlechter zu stellen. Um ein Individuum besser zu stellen, müsste man ihm für 1 kg Rindfleisch, das es abgibt, mehr als 4 kg Weizen zuteilen; aber kein anderes Individuum wäre bereit, für 1 kg zusätzliches Rindfleisch mehr als 4 kg Weizen abzugeben.

In ähnlicher Weise besteht ein Paretooptimum der Produktion, wenn für alle Produktionsstätten die gleiche Grenzrate der Transformation in Bezug auf zwei beliebige Güter — z. B. Rindfleisch und Weizen — gilt, wie das im Konkurrenzgleichgewicht der Fall ist. Beträgt z. B. die Grenzrate der Transformation von Rindfleisch in Weizen im Betrieb A 1:3 und im Betrieb B 1:4, so kann die Güterversorgung durch eine Produktionsumstellung für mindestens ein Individuum verbessert werden, ohne ein anderes Individuum schlechter zu stellen. Die Situation ist dann also nicht paretooptimal. Betrieb A muss nur 1 kg Rindfleisch mehr produzieren und Betrieb B 1 kg Rindfleisch weniger. Dadurch würde die Güterversorgung der Individuen in Bezug auf Rindfleisch unverändert bleiben. Dagegen kann die Weizenproduktion jetzt um 1 kg gesteigert werden, denn Betrieb A produziert zwar 3 kg Weizen weniger, aber dafür kann Betrieb B jetzt 4 kg Weizen mehr produzieren.

Schließlich kann gezeigt werden, dass auch der Ausgleich der Grenzraten von Substitution und Transformation, der im Konkurrenzgleichgewicht eintritt, paretooptimal ist. Betragen z. B. die Grenzraten der indifferenten Substitution zwi-

schen Rindfleisch und Weizen für alle Individuen 1:3, während die Grenzzraten der Transformation für alle Produktionsstätten 1:4 betragen, so kann die Güterversorgung für mindestens ein Individuum verbessert werden, ohne ein anderes Individuum schlechter zu stellen. Wenn z. B. ein Betrieb 1 kg Rindfleisch weniger produziert aber statt dessen 4 kg Weizen mehr, so ist die Substitution von 1 kg Rindfleisch durch 4 kg Weizen für eines der Individuen vorteilhaft, ohne dass die Güterversorgung der andern Individuen verändert wurde.

§ 56 Die normative Beurteilung des Konkurrenzgleichgewichts

Die oben skizzierte Theorie des Konkurrenzgleichgewichts ist unter den verschiedensten Gesichtspunkten kritisiert worden. Sofern sie als eine *positive* Theorie der Preise verstanden wird, kann man ihr z. B. unrealistische Modellannahmen vorwerfen⁸ oder einen informationsarmen „Modell-Platonismus“⁹. Weiterhin ist umstritten, inwiefern in einem solchen Modell tatsächlich alle Preise und Mengen determiniert sind.¹⁰ Diese werttheoretischen Diskussionen, die anhand von Kriterien einer erfahrungswissenschaftlichen Methodologie zu führen wären, sollen hier jedoch nicht aufgenommen werden. Stattdessen soll hier die Frage im Mittelpunkt stehen, inwiefern ein solches Wirtschaftsmodell *normativ* akzeptabel ist und eines argumentativen Konsensus fähig ist.

Insofern die Rechtfertigung des Eigentum-Vertrags-Systems unter Konkurrenzbedingungen auf dem Paretokriterium bzw. seinen Modifikationen durch Status-quo-Klausel und Annahme eigentumsbezogener Interessen beruht, müssen einige Kritikpunkte hier nicht noch einmal ausführlich entwickelt werden.

Vorweg sei noch einmal an die speziellen Annahmen erinnert, die dem Modell zugrunde liegen. So wird angenommen, dass alle Faktoren und Güter unbegrenzt teilbar sind. Nur dann verlaufen die Isoquanten und Indifferenzkurven stetig und ohne Knicke.¹¹ Weiterhin wird angenommen, dass alle Isoquanten und Indifferenzkurven vom Ursprung her gesehen konvex verlaufen. Dies entspricht der Annahme einer sinkenden Grenzrate der physischen Produktivität der Produktionsfaktoren bzw. einer sinkenden Grenzrate der indifferenten Substitution. Weiterhin beschränkt sich das Modell auf Probleme der „statischen Effizienz“, d. h. dass Probleme einer dynamischen Veränderung und Entwicklung der Ausgangsbedingungen, z. B. der Produktionsfaktoren und der Präferenzen oder Produktionsfunktionen, nicht berücksichtigt werden.¹²

Von besonderer Bedeutung für die normative Beurteilung des Modells ist dabei die Annahme, dass das Angebot an Produktionsfaktoren *konstant* ist. Es wird also immer vom vollständigen Einsatz aller vorhandenen Produktionsfaktoren einschließlich der menschlichen Arbeitskraft ausgegangen. Es kann deshalb zwar im Rahmen des Modells die Frage gestellt werden, ob eine bestimmte Art mühseliger Arbeit besser zur Produktion des Gutes x als zur Produktion des Gutes y eingesetzt wird; es kann jedoch nicht die ebenfalls relevante Frage gestellt

werden, ob es vom Gesamtinteresse her *überhaupt* lohnend ist, dass diese Arbeit ausgeführt wird.

Wenn der Aufwand an Produktionsfaktoren als konstant angenommen wird, so tritt als Ziel nur noch die Ausstoß-Seite des Wirtschaftsprozesses ins Blickfeld. „Beim konventionellen Ansatz nimmt man die negativen Elemente in der Nutzenfunktion (die Faktorleistungen der Individuen, E. W.) als konstant an und maximiert die verbleibende Funktion ..., die nur positive Elemente (Güter) enthält. Dies steht im Einklang mit der Regel, dass harte Arbeit noch niemandem geschadet hat.“¹³ Wie Winch ausführt, könnte man das Ziel einer paretoeffizienten Produktion jedoch genau so gut unter der Bedingung anstreben, dass die Güterversorgung auf einem bestimmten Niveau als konstant angesetzt wird und nun gefragt wird, wie man den Faktoraufwand und damit die Dauer und Schwere der Arbeit minimieren kann. „Dies würde mit der Regel übereinstimmen, dass ‚Geld‘ oder der dadurch erbrachte materielle Wohlstand nicht die Quelle des Glücks ist.“¹⁴ Unter diesem Aspekt würde die *verfügbare Zeit* der Individuen maximiert werden und nicht die konsumierbare Gütermenge. Durch eine allein am Ausstoß orientierte Betrachtungsweise gerät nur zu leicht aus dem Blickfeld, dass von der Art und Dauer der Arbeit das Wohlergehen eines Individuums in ähnlich starkem Maße abhängt, wie von den verfügbaren Konsumgütern. Dabei erhalten die auf kürzere und befriedigendere Formen der Arbeit gerichteten Interessen wahrscheinlich in dem Maße größere Bedeutung, wie durch die technologisch möglich gewordenen Produktionssteigerungen der Bedarf an Konsumgütern zunehmend besser gedeckt wird.

Wie von verschiedenen Autoren betont wird, lassen sich Gesichtspunkte der Arbeitszufriedenheit und des Interesses an Freizeit im Prinzip in das Modell einbringen. So schreibt Bator: „Es ist nützlich und in einer mathematischen Behandlung nicht schwierig, die ‚österreichische‘ Annahme unelastisch angebotener Inputs fallen zu lassen und Muße-Arbeit-Entscheidungen einzuführen. Der analytische Effekt besteht darin, die Produktionsmöglichkeitskurve in Bezug auf die psychischen Empfindungen der Individuen — ihre Präferenzfunktionen — empfindlich zu machen.“¹⁵ Damit würden die Arbeitsbelastungen und ihre Verteilung auf die Individuen wieder in das Blickfeld der normativen Ökonomie geraten und nicht länger in Hilfswissenschaften der Ökonomie wie den Arbeitswissenschaften abgedrängt werden, die zudem meist ebenfalls vorwiegend an der Steigerung des Ausstoßes orientiert sind und die Belastungen der arbeitenden Individuen nur unter dem Gesichtspunkt der daraus möglicherweise resultierenden Produktionseinbußen durch Arbeitsplatzwechsel, Krankmeldungen, Arbeitsunfälle, Frühinvalidität usw. beurteilen.

Von zentraler Bedeutung für die normative Beurteilung des Konkurrenzgleichgewichts ist weiter der Umstand, dass sich Produktion und Verteilung im Rahmen einer privaten Eigentumsordnung vollziehen: Alle Güter, seien es Produktionsfaktoren, Zwischenprodukte oder Endprodukte, gehören zum Eigentumsbereich eines bestimmten Individuums. Dabei ist die Verteilung der Eigentums-

rechte prinzipiell *beliebig*, denn ein paretooptimaler Gleichgewichtszustand der Konkurrenz ergibt sich unter allen möglichen Verteilungen der Eigentumsrechte, sofern nur auf den Märkten eine genügend große Anzahl konkurrierender Anbieter und Nachfrager auftritt.¹⁶ Das Kriterium der Paretooptimalität ist also völlig unempfindlich gegenüber der konkreten Verteilung der Eigentumsrechte. Ob das Eigentum gleichmäßig oder sehr ungleichmäßig verteilt ist, spielt für die Optimalität des Gleichgewichtszustandes keine Rolle. Wie bereits oben gezeigt wurde, kann Optimalität auch dann bestehen, wenn der eine alles hat und der andere nichts, so dass kein beiderseitig vorteilhafter Tausch mehr möglich ist.

Durch die Institution des Privateigentums erhält das reine Paretokriterium Modifikationen, die seine normative Attraktivität sehr in Frage stellen. Als erstes bewirkt die private Eigentumsordnung eine Einschränkung der zu berücksichtigenden Interessen auf den jeweiligen Eigentumsbereich der Individuen, denn zur Rechtfertigung von Veränderungen bedarf es nicht mehr der einstimmigen Billigung aller Individuen, sondern nur noch der jeweiligen Eigentümer. Ein Individuum kann nur Interessen geltend machen in seiner Eigenschaft als Eigentümer. Wenn ein Individuum allein oder zwei Individuen durch Vertrag im Rahmen ihrer Eigentumssphären etwas tun, was einem dritten Individuum missfällt, so werden dessen Interessen nicht berücksichtigt. Alle interessemäßigen Interdependenzen zwischen den Eigentumssphären und den Individuen werden also nicht berücksichtigt. Damit das private Konkurrenzsystem also ein Paretooptimum erreicht, muss vorausgesetzt werden, dass es sich um völlig private Güter handelt, deren Nutzung durch das eine Individuum jede Nutzung durch ein anderes Individuum ausschließt. Weiterhin müssen alle externen Effekte ausgeschlossen sein. Schließlich sind auch alle Abhängigkeiten zwischen den Nutzenfunktionen der Individuen ausgeschlossen. Das heißt z. B., dass alle Interessen, die sich auf die Gesamtverteilung der Güter und Arbeiten auf die Individuen der Gesellschaft richten, keine Berücksichtigung finden. Die Relation der eigenen Vermögens- und Einkommensverhältnisse zu andern Individuen darf für das Wohlergehen der Individuen keine Rolle spielen.

Weiterhin ist die private Eigentumsordnung mit einer impliziten Status-quo-Klausel verbunden. Wenn es nämlich in einer Frage, die die Eigentumsrechte mehrerer Individuen berührt, zu keiner vertraglichen Einigung kommt, so besteht rechtlich der Status quo fort und die bisherigen Eigentumsrechte bleiben unverändert bestehen. Wenn es also sowohl zum Status quo als auch zu einem alternativen Zustand x keine Alternative gibt, die von allen tangierten Eigentümern vorgezogen wird (was bedeutet, dass sowohl der Status quo als auch der Zustand x paretooptimal sind), so gilt im Eigentum-Vertrags-System immer der Status quo als kollektiv gewählt.

Diese Implikationen der privaten Eigentumsordnung bedeuten eine derartige Modifikation des reinen Paretoprinzips, dass man die private Eigentumsordnung nur schwerlich als institutionelle Umsetzung einer Einstimmigkeitsregel interpretieren kann, die insofern allen Individuen *Freiheit* verschafft, als sie von niemandem

dem zu etwas gezwungen werden können, dem sie nicht selber zustimmen. Freiheit in diesem Sinne kann eine private Wirtschaftsordnung nicht geben, es gibt immer nur die Vertrags- und Gewerbefreiheit im Rahmen der bestehenden Eigentumsrechte.

Es ist zwar richtig, dass die im Eigentum-Vertrags-System ablaufenden Marktprozesse unter Konkurrenzbedingungen nicht dem Willen bestimmter Machtträger personal zugerechnet werden können, wie dies etwa bei Regierungsentscheidungen möglich ist. Aber die stattdessen auf das Individuum einwirkenden „anonymen Marktkräfte“ können in ihren Auswirkungen nicht weniger hart und einschneidend sein als Maßnahmen unmittelbarer Machtausübung. Für das Wohlergehen eines Individuums macht es keinen Unterschied, ob es hungert, weil keine Nachfrage nach seiner Arbeitskraft besteht und es keine sonstigen Produktionsmittel besitzt, oder ob es hungert, weil ihm verboten wurde, Arbeit anzunehmen. Die Wirkung ist die gleiche. Ebenso macht es für einen Bauern in der Wirkung keinen Unterschied, ob er von Haus und Hof vertrieben wird, weil er sich gegen die Konkurrenz größerer Betriebe nicht mehr durchsetzen konnte und sein verschuldeter Betrieb „unter den Hammer“ kommt oder weil er politischer Macht weichen muss. Das Walten der anonymen Marktkräfte im Sinne einstimmiger Entscheidungen gemäß dem reinen Paretoprinzip zu interpretieren, ist sicherlich eine mehr als gewaltsame Interpretation. Denn die Freiheit des in der Konkurrenz unterlegenen Schwächeren erschöpft sich dann in der „Freiheit“, Verträge zu unterschreiben, die die Verschuldung, Verpfändung und schließlich die Abtretung seines Eigentums beinhalten.

Die private Eigentumsordnung beinhaltet auch insofern eine spezifische Umsetzung des Paretoprinzipts, als die Probleme der Informationsbeschaffung und der Präferenzermittlung *individualistisch* geregelt werden. Das Interesse eines Individuums wird durch seine eigenen Wahlhandlungen definiert und es wird vorausgesetzt, dass jeder selbst am besten seine Interessen erkennen und wahrnehmen kann. Damit muss jedoch vorausgesetzt werden, dass jedes Individuum die Fähigkeit zur Aufklärung und Qualifikation seiner Entscheidung besitzt. Das Resultat des Marktprozesses kann damit nicht besser sein als die individuellen Vertragsentscheidungen, auf denen diese Prozesse beruhen. In der reinen Form des Eigentum-Vertrags-Systems wird dem jeweiligen Individuum selber die Aufgabe zuteil, sich über die ihm offenstehenden Alternativen und deren Beschaffenheit zu informieren. Wer hierzu nicht in der Lage ist und für sich selber nicht die vorteilhaftesten Verträge abschließt, ist dabei „selber schuld“. Welche Probleme dabei auftreten können, wird jeder beurteilen können, der vor der Aufgabe stand, unter mehr als 50 Modellen den für sich besten Fernseher auszusuchen.

Eine der bereits diskutierten Schwierigkeiten des Paretoprinzipts besteht darin, dass es gewöhnlich nicht nur *ein* Optimum, sondern eine Vielzahl von Optima gibt. Dies Problem kehrt wieder bei der Anwendung des Paretokriteriums auf die wirtschaftlichen Entscheidungen der Produktion und Verteilung von Gütern, denn es gibt nicht nur *einen* Zustand der Wirtschaft, wo die Grenzraten der Transfor-

mation und der Substitution gleich sind. „Selbst nachdem alle im paretianischen Sinne nicht effizienten Input-Output-Kombinationen ausgeschieden worden sind, bleibt eine eindimensionale Unendlichkeit von ‚effizienten‘ Kombinationen übrig. ... Um eine einzige *beste* Konfiguration zu bestimmen, muss uns eine soziale Wohlfahrtsfunktion nach Bergson-Samuelson gegeben sein, die die Ethik angibt, die ‚zählen‘ soll . . .“¹⁷ Aus diesem Grunde kann im Prinzip ein nicht-effizienter Punkt einem andern effizienten Punkt in Bezug auf die Wohlfahrtsfunktion überlegen sein.¹⁸

Im Eigentum-Vertrags-System hängt die Frage, welcher von den effizienten Punkten realisiert wird, jedoch nicht von einer sozialen Wohlfahrtsfunktion ab, sondern von der gegebenen Ausstattung mit Produktionsfaktoren und den daraus den Eigentümern zufließenden Einkommen. „Welcher Punkt das Wohlfahrtsoptimum ist, hängt von den in der Wohlfahrtsfunktion enthaltenen Werturteilen ab, während das Konkurrenzgleichgewicht von der anfänglichen Verteilung des Eigentums an den Produktionsfaktoren abhängt. Nur durch Zufall würden diese zusammenfallen.“¹⁹ Wenn man nun versuchen würde, die Verteilung des Eigentums an den Produktionsmitteln unabhängig von den daraus resultierenden Nutzenniveaus der Individuen zu rechtfertigen, so wäre dies unvereinbar mit einer Wohlfahrtsfunktion, die allein auf den individuellen Nutzen basiert. „Das System vollkommener Konkurrenz beruht auf dem privaten Eigentum an den Faktoren der Produktion, aber die Akzeptierung einer anfänglichen Faktorverteilung unabhängig von den Transformationsfunktionen schließt aus, dass man Werturteile über die Verteilung der Nutzen vertritt. Man kann ein System vollkommener Konkurrenz nicht an der Gerechtigkeit des Ergebnisses beurteilen, denn der Kern des Systems besteht darin, dass das Attribut der Verteilungsgerechtigkeit den Inputs des Systems zukommt und nicht den Outputs.“²⁰

§ 57 Exkurs: Die Kosten der Produktion bei Eigentum an fremder Arbeitskraft

Wenn das Individuum, in dessen Eigentum die produzierten Güter übergehen, mit demjenigen Individuum identisch ist, das die notwendige Arbeit für die Produktion leistet und dem die sachlichen Produktionsfaktoren gehören, so fallen Nutzen und Kosten der Produktion bei ein und demselben Individuum an und können von dem betroffenen Individuum in einem rein intrasubjektiven Nutzenvergleich gemäß seinem Eigeninteresse abgewogen werden.

Die Kalkulation der Nutzen und Kosten des Arbeitseinsatzes ändert sich jedoch wesentlich, wenn die Eigentumsordnung derart gestaltet ist, dass ein Individuum auch die Arbeitskraft anderer Individuen zu seinem Eigentum machen kann oder wenn es eigentumsanaloge Nutzungs- und Verfügungsrechte an fremder Arbeitskraft erwerben kann. Dies ist z. B. der Fall bei Sklaverei, Leibeigenschaft, Frondiensten oder Lohnarbeit. Hier hat ein Individuum das Verfügungsrecht über die

Arbeitskraft anderer Individuen, sei es unbegrenzt und vollständig wie beim Sklaven, oder sei es durch Vertrag und zeitlich sowie inhaltlich begrenzt, wie beim Lohnarbeiter.

Bei Eigentum an *fremder* Arbeitskraft kann ein Individuum A im Rahmen seiner Eigentumssphäre Güter produzieren, ohne selbst zu arbeiten, denn zu seinem Eigentum gehört ja auch fremde Arbeitskraft, die die zur Produktion notwendigen Tätigkeiten ausführt. Vom Standpunkt des Eigentum-Vertrags-Systems ist A jetzt der „Produzent“ der neugeschaffenen Güter, denn die Güter wurden ausschließlich mit seinen „eigenen“ Mitteln hergestellt. Dazu gehört auch die fremde Arbeitskraft, die in sein Eigentum übergegangen ist. Paradox formuliert bedeutet dies für das arbeitende Individuum, dass seine „eigene“ Arbeitskraft nicht mehr seine eigene ist.²¹

Das arbeitende Individuum, dessen Arbeitskraft zum Eigentum bzw. Nutzungsrecht eines anderen Individuums gehört, produziert zwar physisch die Güter, aber vom Standpunkt des Eigentumsrechts aus ist es nicht mehr der Produzent dieser Güter. Dieser vorgängige Bezug auf eine Eigentumssphäre erklärt auch die scheinbar widersprüchliche Position Lockes, der zuerst darlegt, dass alles Eigentum sich aus der Arbeit und dem Recht auf die Produkte eigener Arbeit ableitet und der wenig später ganz selbstverständlich ausführt, dass dem Herrn die Arbeitsprodukte seines Knechtes gehören.²² Dies ist logisch, wenn der Herr bereits Eigentümer des Knechtes bzw. seiner Arbeitskraft ist. Der Knecht arbeitet zwar, aber insofern er nicht Eigentümer seiner Arbeitskraft ist, ist er auch nicht Eigentümer der Arbeitsprodukte. Sie werden seiner Leistung normativ nicht „zugerechnet“. Dies bedeutet jedoch auch eine gewisse Zirkelhaftigkeit in Lockes Argumentation, der bei der Rechtfertigung des Eigentums damit bereits weitgehende Eigentumsrechte voraussetzt.²³ Übrigens schlägt sich diese Auffassung, dass vom Standpunkt der Eigentumsordnung nicht die Arbeiter sondern die Eigentümer an deren Arbeitskraft die eigentlichen „Produzenten“ sind, auch im heutigen Sprachgebrauch nieder, wo mit den Begriffen „Produzent“, „die Wirtschaft“ oder „die Industrie“ meist die Eigentümer und nicht die Arbeitenden gemeint sind.

Wenn ein Individuum mit Hilfe der Aneignung fremder Arbeitskraft produziert, so stellen sich für ihn die Arbeitskosten der Produktion in dem Nutzen derjenigen Güter dar, die er als Gegenleistung für die Aneignung der fremden Arbeitskraft hergeben muss. Für den Sklavenhalter z. B. sind das der Kaufpreis für den Sklaven sowie die Güter, die er zum Unterhalt der Sklaven aufwenden muss. Für einen Unternehmer, der Lohnarbeiter für sich arbeiten lässt, bestehen die Arbeitskosten der Produktion im *Lohn*, den er den Arbeitern zahlt. Dieser Lohn bestimmt sich auf dem Wege des vertragsmäßigen Austausches zwischen Kapitalist und Arbeiter, bei dem z. B. eine bestimmte Geldmenge im Austausch für die Nutzung der Arbeitskraft für eine bestimmte Zeit vereinbart wird.

Der kapitalistische Unternehmer hat zwar für die vereinbarte Dauer das Nutzungsrecht an der fremden Arbeitskraft erworben, aber „der Verdross und die Mühe“ der Arbeit sind damit nicht *sein* Verdross und *seine* Mühe, sondern es sind weiterhin die des Arbeiters. Die Arbeitskraft ist also insofern ein besonderer Pro-

duktionsfaktor, als mit ihrem Gebrauch zur Güterproduktion nicht nur eine bestimmte Möglichkeit der konsumtiven Bedürfnisbefriedigung gegeben ist, sondern immer zugleich auch negative Rückwirkungen in Form von Arbeitsbelastungen für den Träger dieser Arbeitskraft auftreten, nicht jedoch für den jeweiligen Eigentümer. Die Arbeitskraft ist ein Produktionsfaktor, der von der Person ihres Trägers nicht zu trennen ist und insofern eigentlich nicht „veräußert“ werden kann wie andere Produktionsfaktoren. Von der Nutzung menschlicher Arbeitskraft ist immer die ganze Person mitbetroffen.

Dies ist bei sachlichen Produktionsfaktoren anders. Wer z. B. einem Unternehmer zum Zwecke der Produktion ein Grundstück vermietet, der ist von der Art der produktiven Nutzung dieses Grundstücks als Person nicht weiter betroffen. Ihn braucht nur der vereinbarte Preis für die Miete zu interessieren. Für den Arbeiter ist es jedoch mit der Vereinbarung des Lohnes für die Nutzung seiner Arbeitskraft keineswegs getan. Er ist jetzt den Weisungen des Unternehmers bzw. dessen Repräsentanten unterworfen, die zum Zwecke einer Gewinnmaximierung möglichst viel aus seiner Arbeitskraft „herausholen“ wollen. Den Arbeiter interessiert nicht nur sein Lohn, sondern auch die Art der Arbeit und ihre Bedingungen.

Unter den Bedingungen des Erwerbs fremder Arbeitskraft wird das Verhältnis von Nutzen und Kosten der Produktion nicht mehr innerhalb ein und derselben Person abgewogen, die zugleich Arbeiter und Eigentümer der produzierten Güter ist, wie im Falle selbständiger Produktion. Unter kapitalistischen Bedingungen kommt es zu einer mehrstufigen Kalkulation der Produktionskosten: einmal kalkuliert der Unternehmer, ob angesichts des aufgewandten Kapitals für sachliche Produktionsfaktoren und Arbeitskräfte der Ertrag in Form der produzierten Güter bzw. ihres Erlöses für ihn vorteilhaft ist. Zum andern kalkuliert der Arbeiter die durch ihn persönlich getragenen Kosten der Produktion in Form von Arbeitsanstrengungen und fragt sich, ob der vom Unternehmer dafür gebotene Lohn ihn dafür entschädigt. Da der Arbeitsvertrag jedoch wie jeder Vertrag unter dem „Zwang der Verhältnisse“ geschlossen wird, kann es sein, dass die in Geld gemessenen Kosten der Arbeit nicht der interpersonal vergleichbaren Mühsal der Produktion entsprechen, sondern von anderen Einflüssen bestimmt werden, die ebenfalls auf das Angebot und die Nachfrage an Arbeitskraft einwirken.

Dies kann an einem extremen Beispiel noch einmal veranschaulicht werden. Angenommen, ein handgeknüpfter Perserteppich bedarf zu seiner Herstellung 10 000 Arbeitsstunden. Bei einer wöchentlichen Arbeitszeit von 50 Stunden sind das für einen Teppichknüpfer ungefähr 4 Jahre. Wenn die Teppichknüpfer einen Stundenlohn von 50 Pfg. erhalten, so enthält der Teppich $10\,000 \times 0,50 = 5\,000$ DM Lohnkosten. Wenn nun dieser Perserteppich für 10 000 DM verkauft wird, so bedeutet dies, dass es in dieser Wirtschaftsordnung sozial gerechtfertigt ist, dass ein Individuum 4 Jahre dafür arbeitet, damit ein anderes Individuum sich einen schönen Teppich in die Wohnung legen kann.

Entsprechend dem Eigentum-Vertrags-System können dabei alle Vereinbarungen „zum wechselseitigen Vorteil aller Vertragspartner“ zustande gekommen sein,

ohne jede Anwendung direkten Zwangs oder Betrugs. Trotzdem wird es mehr als zweifelhaft sein, ob bei einer solidarischen Abwägung der individuellen Interessen die Arbeitskosten für den Teppichknüpfer durch den Konsumnutzen für den Teppichkäufer aufgewogen werden. Wenn der Teppichkäufer z. B. die zur Herstellung des Teppichs notwendige Arbeit selber ausführen müsste, so würde er sicherlich lieber auf den Besitz des Teppichs verzichten. Aber aufgrund der ungleichen Eigentumsverteilung an den Produktionsfaktoren und der daraus resultierenden unterschiedlichen Kaufkraft der Individuen ergibt sich am Maßstab des *Geldes* gemessen für alle Beteiligten ein Vorteil und damit auch ein gesamtgesellschaftlicher Vorteil, also ein positiver Gesamtnutzen.

Teil III:

Das Mehrheitsprinzip

Wie oben ausgeführt wurde, führt die Einstimmigkeitsregel auch in der Form des Paretokriteriums gewöhnlich zu keiner Entscheidung hinsichtlich der zu wählenden Alternative, da meist keine Alternative von allen Individuen als die beste entsprechend ihrem individuellen Interesse angesehen wird. Eine Möglichkeit zur Behebung dieses Problems ist die Modifizierung der reinen Einstimmigkeitsregel durch eine Status-quo-Klausel sowie durch die Abgrenzung separater Verfügungsbereiche. Sofern die individuellen Interessen durch die betreffenden Individuen autonom bestimmt werden, ergibt sich daraus das Eigentum-Vertrags-System, dessen Problematik im Teil II diskutiert wurde.

Ein anderer, real ebenfalls von großer Bedeutung gewesener Weg zur Bildung eines kollektiven Gesamtwillens ist die Mehrheitsregel. Dabei wird die Forderung nach einer einstimmigen Befürwortung der zu wählenden Handlungsalternative insofern gelockert, als nur noch ihre Befürwortung durch eine *Mehrheit* der Individuen und nicht mehr durch alle verlangt wird. Gewöhnlich wird auch das Mehrheitsprinzip in der Form eines individualistischen Entscheidungssystems praktiziert, in dem die betreffenden Individuen ihre Interessen autonom bestimmen. Dann stellt sich auch hier die Frage nach der Qualifikation der individuellen Interessenäußerungen. Da diese Frage jedoch bereits gesondert abgehandelt wurde, wird im Folgenden weitgehend von dieser Problematik abgesehen.

Bevor nun die verschiedenen Varianten des Mehrheitsprinzips näher analysiert werden, muss vorweg noch auf die grundsätzliche Frage nach der Interpretation des Mehrheitsprinzips eingegangen werden. In der Theoriegeschichte werden hierfür nämlich zwei unterschiedliche Deutungen gegeben. Das eine Mal wird das Abstimmungsverhalten eines Individuums nur als Ausdruck seines individuellen Interesses gesehen, während es das andere Mal als Urteil des Individuums über das Gesamtinteresse interpretiert wird. Beide Varianten sollen im folgenden Abschnitt näher untersucht werden.

11. Kapitel

Zwei Interpretationen des Mehrheitsprinzips

§ 58 Die aggregative und die selektive Verwendung des Mehrheitsprinzips

Bei der einen Interpretation des Mehrheitsprinzips wird davon ausgegangen, dass die Individuen bei den Abstimmungen ihr *individuelles* Interesse ausdrücken, wobei die Alternative mit den zahlreichsten Befürwortern unter bestimmten Voraussetzungen als eine Annäherung an ein solidarisch bestimmtes Gesamtinteresse aufgefasst werden kann.

Man kann Abstimmungen nach dem Mehrheitsprinzip jedoch auch so interpretieren, dass dabei jedes Individuum unmittelbar seine Auffassung vom Gesamtinteresse ausdrückt. Bei unterschiedlichen Auffassungen vom Gesamtinteresse wird die Auffassung der Mehrheit als das wahrscheinlich richtige Urteil angesehen. Während im ersteren Falle jedes Individuum eigentlich mit seiner Stimmabgabe auf eine andere Frage antwortet, nämlich welche Alternative seinen jeweils eigenen Interessen am besten entspricht, antworten im letzteren Fall alle Individuen auf die gleiche Frage danach, welche Alternative dem Gesamtinteresse am besten entspricht. Während das Mehrheitsprinzip im ersten Fall eine *Aggregationsfunktion* hat — es aggregiert die geäußerten individuellen Interessen zum Gesamtinteresse —, hat es im zweiten Fall eine *Selektionsfunktion* — es wählt unter verschiedenen Auffassungen vom Gesamtinteresse die wahrscheinlich richtige aus.

Ein Beispiel für die selektive Verwendung des Mehrheitsprinzips ist die mehrheitlich gefällte Entscheidung eines Richterkollegiums bzw. einer Jury, die zu beurteilen hat, ob ein Angeklagter die ihm zur Last gelegte Tat begangen hat oder nicht. Wenn sich die beteiligten Richter oder Geschworenen nicht darüber einig sind, kann man zur verbindlichen Auffassung der gesamten Jury diejenige Auffassung erklären, die von der Mehrheit ihrer Mitglieder geteilt wird.¹

Es stellt sich jedoch die Frage, warum das Mehrheitsprinzip geeignet sein soll, unter differierenden Urteilen verschiedener Individuen das richtige herauszufinden. Die Auffassung, dass die Mehrheit *immer* recht hat, lässt sich auf gar keinen Fall aufrechterhalten, wie sich an zahlreichen Beispielen aufzeigen lässt. Man kann jedoch die Auffassung vertreten, dass zumindest unter bestimmten Bedingungen die *Wahrscheinlichkeit* dafür, dass sich die Mehrheit irrt, geringer ist als die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich die Minderheit oder jeder Einzelne irrt.

§ 59 Die wahrscheinlichkeitstheoretische Rechtfertigung des selektiven Mehrheitsprinzips

Die wahrscheinlichkeitstheoretische Argumentation zugunsten eines selektiv verwendeten Mehrheitsprinzips wurde bereits 1785 von Condorcet in seinem ‚Essay‘ entwickelt.² Ein Beispiel kann diese Überlegungen verdeutlichen. Angenommen ein Richterkollegium besteht aus 5 Richtern. Die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich ein einzelner Richter hinsichtlich der Schuld des Angeklagten irrt, betrage für jeden von ihnen 1:5 bzw. 20%. Dann beträgt die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich alle 5 Richter gleichzeitig irren gemäß der Multiplikationsregel für unabhängige Ereignisse $(1:5)^5 = 1:3125 = 0,00032$ oder 0,032%.³

Wie Condorcet nun durch statistische Argumentation nachgewiesen hat, steigt bei einer gegebenen Irrtumswahrscheinlichkeit der Individuen und bei gegebener Größe der Jury die Wahrscheinlichkeit für ein richtiges Urteil eines bestimmten Anteils der Jury mit der Größe dieses Anteils an der Jury.⁴ Folglich ist die Wahrscheinlichkeit für ein richtiges Urteil einer Mehrheit größer als die Wahrscheinlichkeit für ein richtiges Urteil einer Minderheit. „Solange angenommen wird, dass jeder eine gleiche Chance von mehr als 50% dafür hat, die richtige Antwort zu geben, wird das Mehrheitsurteil (auf die Dauer) häufiger richtig sein als das Urteil irgendeines bestimmten Wählers. ... Wenn wir eine Wählerschaft von 1000 haben, von der jedes Mitglied im Durchschnitt in 51% der Fälle richtig urteilt, wie groß ist dann die Wahrscheinlichkeit dafür, dass in einem bestimmten Fall eine Mehrheit von 51% die richtige Antwort gibt? Die Antwort lautet — vielleicht etwas überraschend: mehr als 2 zu 1 (69%). Mehr noch, wenn die erforderliche Mehrheit bei 51% bleibt und die Zahl der Wähler auf 10 000 erhöht wird, oder wenn die Zahl der Wähler bei 1000 bleibt und die erforderliche Mehrheit auf 60% erhöht wird, steigt die Wahrscheinlichkeit dafür, dass die Mehrheit ... die richtige Antwort hat, praktisch auf 1 (99,97%).“⁵

Es stellt sich jedoch die Frage, ob man auch die normsetzenden Abstimmungen im Zuge eines sozialen Willensbildungsprozesses als Selektion der richtigen Auffassung vom Gesamtinteresse interpretieren kann. Wie Black ausführt, war Condorcet selber dieser Meinung. „Eine Theorie, die das Jury-Problem hinreichend erfasst, würde nach Condorcets Meinung auch angemessen sein, um Gremien jeglicher Art zu behandeln, z. B. parlamentarische Körperschaften und lokale Organe. ... Von jedem Wähler wird angenommen, dass eine bestimmte Wahrscheinlichkeit dafür besteht, dass er ein richtiges Urteil in Bezug auf die Kandidaten abgibt, zwischen denen er auswählt.“⁶

§ 60 Problematische Konsequenzen einer selektiven Interpretation des Mehrheitsprinzips bei der Bestimmung des Gesamtinteresses

Eine Schwierigkeit bei der selektiven Verwendung des Mehrheitsprinzips liegt darin, dass dabei eine erheblich kompliziertere Erkenntnisleistung der Individuen vorausgesetzt werden muss als bei der aggregativen Verwendung. Bei der letzteren müssen die Individuen nur die Frage beantworten können, welche der zur Entscheidung stehenden Alternativen in ihrem eigenen Interesse ist. Selbst diese Leistung kann bereits problematisch sein, so dass es besonderer institutioneller Vorkehrungen bedarf, um eine hinreichende Aufklärung und Reflektion der Individuen über ihre eigene Interessenlage zu gewährleisten. Bei der selektiven Verwendung des Mehrheitsprinzips müssen die Individuen mit ihrer Stimmabgabe jedoch auf die viel kompliziertere Frage antworten können, welche der zur Entscheidung stehenden Alternativen dem Gesamtinteresse am besten entspricht, d. h. sie müssen die Interessen aller Beteiligten kennen und solidarisch gegeneinander abwägen, um diese Frage richtig beantworten zu können.

Dies erscheint noch möglich, wenn das Kollektiv entweder relativ wenig Individuen umfasst oder wenn es in sich sehr homogen ist, so dass jeder mit den Lebensumständen und Bedürfnissen jedes andern vertraut ist, weil diese den eigenen Verhältnissen ähnlich sind. Ein solches überschaubares Gemeinwesen mit relativ gering differenzierter sozialer Struktur hatte offenbar Rousseau vor Augen, wenn er davon schreibt, dass „Scharen von Landsleuten die Staatsangelegenheiten unter einer Eiche entscheiden. ... Ein auf solche Weise regierter Staat hat nur wenige Gesetze nötig, und je notwendiger sich der Erlass neuer macht, desto allgemeiner wird auch diese Notwendigkeit anerkannt. Wer sie zuerst vorschlägt, spricht nur aus, was alle schon längst gefühlt (haben, E. W.).“⁷

In industrialisierten Großgesellschaften mit ihren regionalen, kulturellen oder schichtenmäßigen Differenzierungen sowie ihren komplizierten institutionellen Zusammenhängen kann man jedoch nicht mehr ohne weiteres von Rousseaus Annahme ausgehen, die er in die Worte fasst: „Das Gemeinwohl tritt überall sichtbar hervor, und es bedarf nur gesunder Vernunft, um es wahrzunehmen.“⁸ Allerdings hat Rousseau recht, wenn er darauf hinweist, dass die Bestimmung des Gesamtinteresses umso schwieriger wird, je schärfer die Gesellschaft durch Standes- oder Klassenschranken bzw. durch soziale und ökonomische Ungleichheit in gegensätzliche Privat- und Gruppeninteressen aufgespalten ist.

Wenn es jedoch eine komplizierte Erkenntnisleistung darstellt, das Gesamtinteresse einer differenzierten Gesellschaft zu erkennen, so wird die Annahme problematisch, dass die Auffassung der Mehrheit hierzu wahrscheinlich die richtige ist. Die von Condorcet entwickelte wahrscheinlichkeitstheoretische Begründung für die selektive Verwendung des Mehrheitsprinzips gilt ja nur unter bestimmten Vor-

aussetzungen. Eine davon ist, dass die Urteile der Individuen voneinander *unabhängige* Ereignisse darstellen müssen, da sonst die Multiplikationsregel der Wahrscheinlichkeit nicht anwendbar ist. Wie Rawls feststellt, ist es „klar, dass die Voten verschiedener Personen nicht unabhängig sind. Da ihre Auffassungen durch den Verlauf der Diskussion beeinflusst werden, sind die einfacheren Verfahren der Wahrscheinlichkeitsargumentation nicht anwendbar.“⁹

Weiterhin muss vorausgesetzt werden, dass es eine größere Wahrscheinlichkeit für ein richtiges Urteil jedes Individuums gibt als für ein falsches, denn im andern Fall wäre die Wahrscheinlichkeit größer, dass die Minderheit recht hat. Diese Annahme kann bei schwierigen Fragestellungen wie der nach dem Gesamtinteresse einer heterogenen Großgesellschaft in Bezug auf eine anstehende Entscheidung nicht unbedingt vorausgesetzt werden.

Die problematischste Bedingung für die Anwendbarkeit des Wahrscheinlichkeitsarguments ist jedoch die, dass für alle Individuen die *gleiche* Wahrscheinlichkeit besteht, die Frage nach dem Gesamtinteresse richtig zu beantworten. Wenn man stattdessen von der schwer zu bestreitenden Annahme ausgeht, dass die Erkenntnisfähigkeit der Individuen in dieser Hinsicht Unterschiede aufweist, so erscheint nur der Schluss konsequent, die Urteile der Individuen je nach ihrer Erkenntnisfähigkeit mit einem *unterschiedlichen* Gewicht zu versehen oder aber sogar die Bestimmung des Gesamtinteresses völlig den dafür am besten geeigneten Individuen zu überlassen. „Ein Antidemokrat könnte argumentieren, dass nur eine Minderheit hinreichend fähig ist, den moralischen Imperativ unter dem verdunkelnden Schleier des pragmatischen Eigeninteresses zu erkennen. ... Dementsprechend verlangt Plato, dass eine kleine spezialisierte Gruppe von Wächtern die sozialen Entscheidungen treffen soll.“¹⁰

Die Forderung nach einem zwar allgemeinen, aber nach dem geistigen Vermögen abgestuften Stimmrecht hat zu seiner Zeit auch J. St. Mill vertreten: „Zwar sollte jeder Stimmrecht besitzen, aber dass jeder gleiches Stimmrecht besitzen sollte, ist eine völlig andere Aussage. ... Der weisere oder bessere Mann hat Anrecht auf größeres Gewicht“¹¹ Da Rawls das Mehrheitsprinzip ebenfalls in seiner selektiven Verwendung sieht, ist es nur folgerichtig, dass er die Argumentation von Mill als im Prinzip zulässig ansieht: „Von der Regierung wird angenommen, dass sie das Gemeinwohl anstrebt. ... In dem Maße, wie diese Vermutung zutrifft und einige Menschen ausgemacht werden können, die überlegene Weisheit und Urteilskraft haben, sind andere bereit, ihnen zu vertrauen und ihrer Meinung ein größeres Gewicht zuzugestehen. ... Wenn man diese Voraussetzungen macht, kann ein gewichtetes Stimmrecht völlig gerecht sein.“¹² Entsprechend besitzt für Rawls „das Verfahren der Mehrheitsregel ... einen untergeordneten Platz als prozeduraler Mechanismus.“¹³ Insgesamt bleibt bei Rawls eigentlich unklar, warum das Mehrheitsprinzip überhaupt Verwendung finden soll. Die Vorteile der kollektiven Diskussion, die er anführt, können ja auch ohne Abstimmungsverfahren genutzt werden, und um überhaupt zu einer Entscheidung zu kommen, gäbe es auch andere Verfahren.

Auch in anderer Beziehung kommen diejenigen, die das Mehrheitsprinzip in seiner selektiven Verwendung vertreten, in Schwierigkeiten. So können sie nur schwer *föderale* Entscheidungsstrukturen rechtfertigen, bei denen nur von denjenigen abgestimmt wird, die von der anstehenden Entscheidung vorwiegend betroffen sind. Außerdem muss bei der selektiven Auffassung des Mehrheitsprinzips gefordert werden — so wie das Rousseau noch konsequent getan hat —, dass jede Form von Koalitionsbildungen unterbunden wird. Bei der selektiven Verwendung des Mehrheits-Prinzips tritt mit aller Schärfe das Problem eigeninteressierter Abstimmungsstrategien auf. Während unter aggregativen Gesichtspunkten eine eigeninteressierte Koalitionsbildung der Individuen unproblematisch ist, da sie gerade dazu dient, die Mehrheitsalternative durchzusetzen¹⁴, muss bei der selektiven Verwendung des Mehrheitsprinzips jede eigeninteressierte Abstimmungsstrategie von Individuen und Gruppen die gesamte Konstruktion zerstören. Es muss also vorausgesetzt werden, dass die Individuen eine so hohe „staatsbürgerliche Moral“ haben, dass sie auch dann für die im Gesamtinteresse liegende Alternative stimmen, wenn diese ihrem individuellen Interesse völlig entgegengesetzt ist. Dass diese Voraussetzung äußerst zweifelhaft ist, ist offensichtlich, vor allem wenn man von geheimen Abstimmungen ausgeht, bei denen niemand gezwungen werden kann, sein Abstimmungsverhalten zu begründen. Aus all diesen Gründen wird deutlich, dass zumindest die Praxis in parlamentarischen Systemen nicht als selektive Verwendung des Mehrheitsprinzips interpretiert werden kann — was natürlich als solches noch kein Maßstab sein kann.

Zum Abschluss sei noch auf ein Problem hingewiesen, das nur dann auftaucht, wenn man Abstimmungen nach dem Mehrheitsprinzip als Selektion der richtigen Auffassung vom Gesamtinteresse interpretiert. Man muss dann nämlich immer annehmen, dass sich die Minderheit *geirrt* hat und mit ihrer Auffassung vom Gesamtinteresse im Unrecht ist. Dies war auch die Auffassung von Rousseau. Andererseits stellt Rawls jedoch richtig fest: „... Während die Bürger normalerweise ihr Verhalten der demokratischen Autorität unterwerfen, d. h. den Ausgang einer Abstimmung als Setzung einer verbindlichen Norm anerkennen, unterwerfen sie dieser nicht ihr Urteil.“¹⁵ Die Minderheit kann jedoch eigentlich nur dann dabei bleiben, dass ihre Auffassung vom Gemeinwohl richtig ist, wenn sie gleichzeitig annimmt, dass sich die Mehrheit geirrt hat. Sie muss sich dann also jeweils der Auffassung einer Mehrheit beugen, von der sie zugleich meint, dass sie falsch ist. Dies wäre aber eine äußerst problematische Grundlage demokratischer Loyalität gegenüber Mehrheitsentscheidungen.

Dies Problem taucht nicht auf, wenn man davon ausgeht, dass die Individuen durch ihr Abstimmungsverhalten ihr *individuelles* Interesse ausdrücken. Wenn dann zwei Individuen A und B auf die Frage: „Welche der zur Entscheidung stehenden Alternativen ist am meisten in deinem Interesse?“ eine unterschiedliche Antwort geben, so bedeutet dies keineswegs, dass sich eines von beiden geirrt haben muss, da ja die Interessen der beiden unterschiedlich sein können. Beide Individuen können trotz unterschiedlicher Abstimmung richtig abgestimmt haben. Für die Mitglieder der unterlegenen Minderheit bleibt weiterhin die Alternative, für die sie gestimmt

haben, auch diejenige Alternative, die ihrem individuellen Interesse am besten entspricht. Allerdings kommt die siegreiche Mehrheitsalternative in der Regel dem Gesamtinteresse näher. Es stellt dann keinerlei „demokratisches Paradox“ dar, wenn die unterlegene Minderheit einerseits gegen die Mehrheitsalternative gestimmt hat und wenn sie andererseits aus demokratischer Überzeugung zugleich will, dass die Mehrheitsalternative realisiert wird.¹⁶

Bei der Abstimmung geht es um diejenige Alternative, die im individuellen Interesse der Individuen ist, während es bei der kollektiv verbindlichen Entscheidung um diejenige Alternative geht, die nach der Aggregation dieser individuellen Interessen sich als diejenige Alternative erwiesen hat, die dem Gesamtinteresse am besten entspricht. Die Tatsache, dass die Mehrheit der Individuen aufgrund ihrer anderen Interessenlage anders gestimmt hat, ist für die Mitglieder der Minderheit nicht der geringste Anlass, an der Richtigkeit ihrer eigenen Abstimmung zu zweifeln. Sie würden in genau der gleichen Weise wieder abstimmen, wenn sie noch einmal vor dieselbe Entscheidung gestellt würden. „Falsch“ kann ein Individuum hier nur dann abstimmen, wenn es entgegen seinen eigenen Interessen abgestimmt hat. Während bei der aggregativen Verwendung des Mehrheitsprinzips ein Individuum also nur aus „Dummheit“ falsch abstimmen kann, kann ein Individuum bei der selektiven Verwendung des Mehrheitsprinzips auch aus „Unmoral“ und „Eigennutz“ falsch abstimmen, insofern es sich dabei anstatt vom Gesamtinteresse von seinem Eigeninteresse leiten lässt. Damit stellt sich aber auch das Toleranzproblem gegenüber derartigen abweichenden Meinungen verschärft.

§ 61 Das Mehrheitsprinzip und die Bestimmung der Mehrheitsalternative

Die Anwendung des Mehrheitsprinzips bedeutet, dass diejenige Alternative als kollektiv gewählt gilt, die gegenüber jeder andern Alternative von einer Mehrheit der Individuen vorgezogen wird. Diese Alternative, die im Paarvergleich jeder andern Alternative nach der Zahl der befürwortenden Individuen überlegen ist, wird von Black als „*Mehrheitsalternative*“ bezeichnet.¹⁷ Diese Fassung des Mehrheitsprinzips wurde zuerst von Condorcet vorgeschlagen, weshalb man auch vom „Condorcet-Kriterium“ spricht.

Das Mehrheitsprinzip baut auf den interessenmäßigen Rangfolgen der Alternativen für die einzelnen Individuen auf. Wenn alle Individuen die zur Entscheidung anstehenden Alternativen in eine vollständige, transitive Rangordnung gebracht haben, so lässt sich aus der Aggregation dieser Präferenzrangfolgen die Mehrheitsalternative bestimmen, sofern eine solche existiert.¹⁸ Das Mehrheitsprinzip baut also nur auf einer ordinalen Bestimmung der individuellen Nutzen auf. Diejenige Alternative, die in den Präferenzrangfolgen der Individuen im Vergleich zu jeder andern Alternative häufiger vor als hinter dieser auftritt, ist die Mehrheitsalternative.

Dies kann an einem Beispiel veranschaulicht werden, bei dem die fünf Individuen A, B, C, D und E nach dem Mehrheitsprinzip über die vier Alternativen w, x, y und z entscheiden. Ihre Interessen in Bezug auf diese Entscheidung lassen sich durch die folgenden Präferenzordnungen wiedergeben, wobei die Alternativen gemäß ihrer nutzenmäßigen Rangfolge unter dem jeweiligen Individuum angeordnet sind:¹⁹

Abb. 11.1 Präferenzordnungen

A	B	C	D	E
x	y	x	y	x
y	x	w	x	w
z	w	z	z	y
w	z	y	w	z

Wie man aus der Tabelle ersieht, ist in diesem Fall die Alternative x die Mehrheitsalternative. Dies lässt sich anhand der Präferenzordnungen relativ leicht feststellen. Um zu prüfen, ob eine bestimmte Alternative die Mehrheitsalternative ist, zieht man einen Linienzug durch diese Alternative, wie in der Abb. 11.1 durch die Alternative x. Es handelt sich bei x nur dann um die Mehrheitsalternative, wenn keine andere Alternative häufiger oberhalb dieses Linienzuges zu finden ist als unterhalb dieses Linienzuges. Denn wenn eine andere Alternative wie z. B. y bei Individuum B oberhalb des Linienzuges durch x zu finden ist, so heißt dies, dass B die Alternative y gegenüber x vorzieht; wenn dagegen y unterhalb des Linienzuges durch x steht, wie z. B. bei Individuum A, so wird x gegenüber y vorgezogen.

Man kann das Mehrheitsprinzip auch anhand einer sogenannten „Wahlmatrix“ verdeutlichen.²⁰ Die Wahlmatrix vergleicht jede Alternative mit jeder anderen und gibt an, wieviel Individuen gemäß ihrer Interessenlage die eine Alternative gegenüber der anderen vorziehen. Dazu bildet man eine Matrix, bei der man sämtliche Alternativen einmal am linken Rand und einmal am oberen Rand einträgt. In die einzelnen Felder dieser Matrix lassen sich dann die Ergebnisse des paarweisen Vergleichs eintragen, wobei die vordere Zahl die Befürworterzahl der links stehenden Zeilenalternative angibt, während die hintere Zahl die Befürworterzahl der oben stehenden Spaltenalternative angibt. Für die Präferenzordnungen aus Abb. 11.1 würde sich folgende Wahlmatrix ergeben:

Abb. 11.2 Wahlmatrix zu Abb. 11.1

	w	x	y	z
w	–	0:5	2:3	3:2
x	5:0	–	3:2	5:0
y	3:2	2:3	–	4:1
z	2:3	0:5	1:4	–

Aus der Wahlmatrix ist z. B. zu entnehmen, dass eine aufrichtige Abstimmung zwischen y und x mit 2:3 Stimmen gegen y ausgehen würde. Dies entspricht den Präferenzordnungen, denen gemäß bei den zwei Individuen B und D y vor x rangiert,

während bei den drei Individuen A, C und E x vor y rangiert. Die *Mehrheitsalternative* lässt sich jetzt dadurch finden, dass man die Zeilen danach durchgeht, ob eine Alternative alle anderen geschlagen hat. In unserm Beispiel wäre x die Mehrheitsalternative, denn x ist in paarweiser Abstimmung gemäß den tatsächlichen Präferenzen der Individuen jeder andern Alternative stimmenzahlmäßig überlegen.

Falls Individuen zwischen zwei Alternativen indifferent sind, so dass sich schwache Präferenzordnungen ergeben, so bedeutet dies kein Problem, denn diese Individuen können unberücksichtigt gelassen werden. Wenn jemand sich der Stimme enthält, so hat dies keinen Einfluss zugunsten einer der beiden Alternativen.²¹ Man kann das Mehrheitsprinzip auch mit schwachen Präferenzordnungen definieren. So versteht Arrow unter dem Mehrheitsprinzip diejenige Entscheidungs-Regel, bei der für das Kollektiv die Alternative x dann besser oder gleichwertig im Verhältnis zur Alternative y ist, wenn die Zahl der Individuen, für die x besser oder gleichwertig gegenüber y ist, mindestens so groß ist wie die Zahl derer, für die y besser oder gleichwertig gegenüber x ist.²² Wie Sen bemerkt, sind die Formulierungen mit Hilfe der starken und der schwachen Präferenzrelation äquivalent, da die indifferenten Individuen immer beiden Alternativen gleichmäßig hinzugezählt werden. In der Formulierung von Arrow besteht allerdings insofern ein Unterschied zur obigen Formulierung, als bei Arrow im Falle von Stimmengleichheit beide Alternativen als kollektiv gleichwertig angesehen werden. Nach der hier verwendeten Formulierung des Mehrheitsprinzips handelt es sich in diesem Fall jedoch nicht um die Mehrheitsalternative, denn diese muss jeder andern Alternative stimmenzahlmäßig *überlegen* sein. Dies bedeutet zugleich, dass es höchstens *eine* Mehrheitsalternative geben kann.²³

§ 62 Eingipfligkeit der individuellen Präferenzen, Mehrheitsalternative und mediane Spitzenalternative

Die Mehrheitsalternative hat einige besondere Eigenschaften, die im Folgenden näher dargestellt werden sollen. So besteht ein besonderer Zusammenhang zwischen der Mehrheitsalternative, die allen andern Alternativen im Paarvergleich stimmenzahlmäßig überlegen ist, und derjenigen Alternative, die von dem seiner Interessenlage nach „mittleren“ bzw. medianen Individuum bevorzugt wird. Beide fallen unter bestimmten Umständen zusammen, was am folgenden Beispiel demonstriert werden soll.

Angenommen ein Kollektiv von 5 Individuen A, B, C, D und E hat nach dem Mehrheitsprinzip darüber zu entscheiden, wie hoch die Benzinsteuern sein soll. Es sollen 7 Alternativen existieren: 0, 10, 20, 30, 40, 50 und 60 Pfennig pro Liter. Dabei bestehen die folgenden Präferenzordnungen der Individuen:

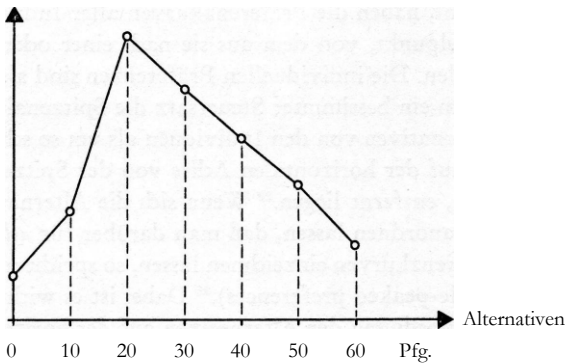
Abb. 11.3 Präferenzordnungen

A	B	C	D	E
0	50	20	30	60
10	40	30	20	50
20	30	40	10	40
30	60	50	40	30
40	20	10	50	20
50	10	60	0	10
60	0	0	60	0

Die Präferenzordnung eines Individuums kann man auch durch den Kurvenzug in einem Koordinatensystem veranschaulichen, bei dem auf der horizontalen Achse die Alternativen eingetragen werden, während auf der vertikalen Achse die dazugehörigen ordinalen Nutzen abgetragen werden. Die obige Präferenzordnung des Individuums C sähe dann folgendermaßen aus:

Präferenzkurve des Individuums C Abb.: 11.4

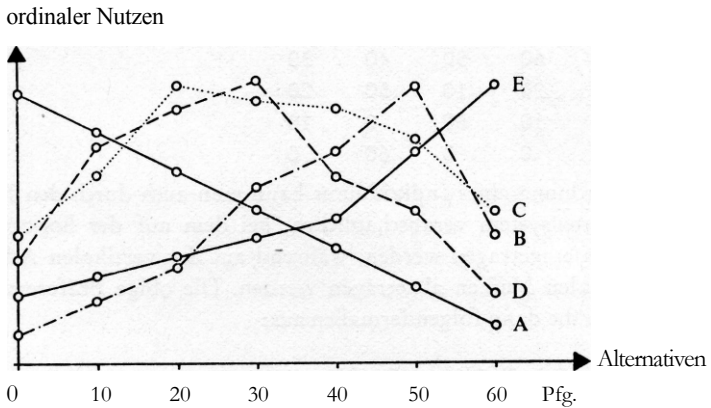
ordinaler Nutzen für C



Dabei sind die individuellen Nutzenwerte für die Alternativen zur besseren Anschaulichkeit durch eine Linie verbunden, so dass sich eine Präferenzkurve ergibt.²⁴ Da diese Präferenzkurve aufgrund interpersonal nicht vergleichbarer, nur ordinaler Nutzenwerte gewonnen wurde, spielt nur die *relative* Höhe der Kurve im Verhältnis zu andern Punkten derselben Kurve eine Rolle. Wenn die Kurve also bei der einen Alternative höher verläuft als bei einer andern Alternative, so bedeutet dies, dass die erste Alternative einen höheren Platz in der nutzenmäßigen Rangordnung des betreffenden Individuums besitzt. Die absolute Höhe spielt dabei keine Rolle, d. h. man könnte die Kurve auch ohne Veränderung ihres Informationsgehaltes in der Höhe zusammendrücken oder auseinanderziehen, sofern nur die relative Höhe der Kurve an den Alternativen gleich bleibt. Außerdem kann man natürlich die Höhe der Kurven verschiedener Individuen nicht miteinander vergleichen, da es sich um eine interpersonal nicht vergleichbare Nutzenmessung handelt.

Wenn man nun die Präferenzordnungen aller 5 Individuen aus Abb. 11.3 in dasselbe Koordinatensystem einzeichnet, so ergibt sich folgendes Bild:

Abb.: 11.5 Präferenzkurven aller Individuen



Wie man aus Abb. 11.5 ersieht, haben die Präferenzkurven aller Individuen in diesem Beispiel nur *einen* Gipfelpunkt, von dem aus sie nach einer oder nach beiden Seiten hin immer mehr abfallen. Die individuellen Präferenzen sind also so beschaffen, dass für jedes Individuum ein bestimmter Steuersatz die Spitzenalternative bildet und dass die übrigen Alternativen von den Individuen als um so schlechter angesehen werden, je weiter sie auf der horizontalen Achse von der Spitzenalternative, dem individuellen Optimum, entfernt liegen.²⁵ Wenn sich die Alternativen auf der horizontalen Achse derartig anordnen lassen, dass man darüber für *alle* Individuen entsprechend geformte Präferenzkurven einzeichnen lassen, so spricht man von „*eingipfligen* Präferenzen“ („single-peaked preferences“).²⁶ Dabei ist es wichtig festzuhalten, dass es nur *irgendeine* Anordnung der Alternativen auf der horizontalen Achse geben muss, bei der sämtliche individuellen Präferenzkurven eingipflig werden. Es muss sich also nicht unbedingt um eine großemäßige Anordnung der Alternativen handeln wie in unserm Beispiel, wo die Alternativen entsprechend der Höhe des Steuersatzes geordnet sind.²⁷

Wenn sich die Präferenzen aller Individuen durch derartige eingipflige Präferenzkurven wiedergeben lassen, so bedeutet dies, dass den Präferenzen aller Individuen irgendeine *gemeinsame Dimension* zugrunde liegt. In unserm Beispiel besteht diese Dimension gewissermaßen in der Einstellung zum Autoverkehr. Am positivsten ist Individuum A dazu eingestellt, das am liebsten überhaupt keine Benzinsteuern hätte und für das eine Entscheidung um so schlechter ist, je höher die Steuer ist. Dann kämen nacheinander die Individuen C, D und B, die jeweils wachsende Steueranteile befürworten, bis hin zum Motorisierungsgegner E, der nach dem Motto urteilt: „Je höher die Benzinsteuern, desto besser für mich!“. Wie Arrow ausführt, existiert z. B. im politischen Bewusstsein eine gemeinsame Dimension in Form

einer Rechts-Links-Anordnung der Parteien, zumindest in der europäischen Parteienstruktur der Vorkriegszeit. „Individuen mochten zu irgendeiner der Parteien gehören; doch jedes anerkannte die gleiche Anordnung in dem Sinne, dass es von zwei Parteien links von seiner eigenen das Programm der weniger linken vorzog, und entsprechend war es mit Parteien auf der Rechten.“²⁸

Wenn die Präferenzen der Individuen in der beschriebenen Weise eingipflig sind, so besitzt das seiner Interessenlage nach „mittlere“ Individuum, dessen Spitzenalternative den Medianwert aller Spitzenalternativen bildet, eine besondere Stellung.²⁹ In unserem Beispiel ist das Individuum D seiner Interessenlage nach in der Mitte, seine Spitzenalternative „30 Pfg.“ ist die mittlere aller Spitzenalternativen und bildet den mittleren Gipfel in Abb. 11.5. Das besondere an diesem Medianwert der Spitzenalternativen besteht nun darin, dass es sich hierbei immer um die Mehrheitsalternative handelt.³⁰ Bei eingipfligen Präferenzen der Individuen bekommt die mediane Spitzenalternative im Paarvergleich gegenüber jeder andern Alternative eine Stimmenmehrheit.

Damit ist übrigens zugleich nachgewiesen, dass im Falle eingipfliger Präferenzen und ungerader Anzahl der Individuen immer eine Mehrheitsalternative existiert und keine zyklischen Mehrheiten vorkommen, bei denen z. B. x mehr Stimmen bekommt als y, y mehr Stimmen als z, aber z wiederum mehr Stimmen als x. Bei Arrows ‚Allgemeinem Möglichkeits-Theorem‘ war eine der Bedingungen, dass alle logisch möglichen Präferenzordnungen zugelassen sein müssen. Dies war die Bedingung des „unbeschränkten Bereichs“ der Präferenzen. Black hat nun nachgewiesen, dass transitive individuelle Präferenzordnungen immer dann durch das Mehrheits-Prinzip zu einer transitiven kollektiven Präferenzordnung aggregiert werden, wenn sie auf eingipflige Präferenzkonstellationen beschränkt sind.³¹

Dass im obigen Beispiel der Medianwert der Spitzenalternativen, die von Individuum D bevorzugte Alternative „30 Pfg.“ tatsächlich die Mehrheitsalternative darstellt, kann man anhand der Präferenzordnungen leicht erkennen. Wenn man in der Abb. 11.3 die Alternative „30 Pfg.“ bei allen Individuen durch einen Linienzug verbindet, so tauchen alle andern Alternativen nur höchstens zweimal oberhalb dieses Linienzuges auf, so dass die Alternative „30 Pfg.“ mit 3 von 5 Stimmen immer eine Mehrheit erhält.

Übrigens hat der Medianwert den in der Abstimmungspraxis äußerst wichtigen Vorteil, dass er unempfindlich ist gegenüber Übertreibungen und bewusst verzerrten Präferenzäußerungen der Individuen. Wenn z. B. Individuum C, das eigentlich einen Steueranteil von 20 Pfg. pro Liter bevorzugt, die kollektive Entscheidung dadurch zu drücken versucht, dass es statt der 20 Pfg. nur einen Steueranteil von 0 Pfg. als Spitzenalternative angibt, so hätte dies bei Anwendung des Mehrheitsprinzips keinerlei Auswirkungen auf das Ergebnis, denn der Median und damit die Mehrheitsalternative bleibt unverändert bei 30 Pfg. Dieses Argument für den Medianwert und gegen das arithmetische Mittel wurde bereits 1907 von dem Statistiker Galton vorgetragen, der die Frage stellte, wie man aufgrund der individuellen Schätzwerte z. B. in Bezug auf die Höhe kollektiver Ausgaben für einen bestimmten

Zweck zu einer vernünftigen kollektiven Entscheidung kommen könne. „Diese Entscheidung besteht sicherlich *nicht im Durchschnittswert* aller Schätzwerte, wodurch ‚Sonderlingen‘ eine Abstimmungsmacht im Verhältnis zu ihrer Sonderlichkeit verliehen würde. Ein unsinnig großer oder kleiner Schätzwert würde am Ergebnis einen größeren Eindruck hinterlassen als ein Schätzwert von vernünftiger Größe, und je mehr ein Schätzwert von der Masse der übrigen abweicht, umso größeren Einfluss würde er ausüben. Ich möchte aufzeigen, dass der *mittelste* Schätzwert derjenige ist, gegen den die wenigsten Einwände erhoben werden können, bei dem die Stimmenzahl dafür, dass er zu hoch sei, genau ausgeglichen wird durch die Stimmenzahl dafür, dass er zu niedrig sei. Jeder andere Wert wird von einer Mehrheit der Abstimmenden als entweder zu hoch oder zu niedrig verworfen.“³²

Eine andere Eigenschaft des Medianwertes sei noch erwähnt. Auf einer kardinalen Skala ist der Median nämlich derjenige Wert, der die Summe der Differenzen zu sämtlichen Werten minimiert. Der Median ist damit auch derjenige Wert, bei dem die durchschnittliche Differenz zu sämtlichen Werten am kleinsten ist. Im obigen Benzinsteuer-Beispiel gab es die Spitzenalternativen: 0, 20, 30, 50 und 60 Pfg. Der Medianwert ist hier 30. Wollte man einen Wert nehmen, der um x Einheiten größer ist als 30, so würde die Differenz zu drei Werten (0, 20 und 30) um x vergrößert aber nur zu zwei Werten (50 und 60) um x verkleinert. Die Summe der Differenzen wäre damit um x größer. Entsprechendes gilt für einen Wert, der um x kleiner ist als der Median 30. Im Median ist also die Summe der Differenzen am kleinsten.

In dem Fall, wo man die empirischen Differenzen zugleich als interpersonal vergleichbare Nutzendifferenzen interpretieren kann, ist der Median der Wert, der die Summe der Nutzendifferenzen zu allen Individuen minimiert, d. h. dass der Median dann der Punkt des maximalen Gesamtnutzens ist. Diese Frage nach dem Verhältnis zwischen der Mehrheitsalternative und der Alternative des maximalen Gesamtnutzens wird unten ausführlicher diskutiert.

12. Kapitel

Auswirkungen strategischen Abstimmungsverhaltens

§ 63 Entscheidungsregel und konkretes Entscheidungsverfahren

An dieser Stelle erscheint es sinnvoll, den Unterschied zwischen den bloßen Entscheidungsregeln und realen Entscheidungsverfahren zu betonen. Das Mehrheitsprinzip als solches stellt ja nur eine logische Aggregationsregel für die individuellen Präferenzrangfolgen dar. Damit ist es jedoch noch kein konkretes Entscheidungsverfahren, denn dazu müsste u. a. erst geregelt werden, wie die individuellen Präferenzrangfolgen und die Alternativen bestimmt werden. Erst dann geht die logische Aggregationsregel in eine konkrete Institution über.

Wenn z. B. nach Art individualistischer Entscheidungssysteme die Formulierung der individuellen Präferenzen den betreffenden Individuen selber überlassen bleibt, so können die Individuen ihre Interessen im Rahmen der gesetzten institutionellen Regelungen autonom verfolgen. Sie können dann auch ihr Abstimmungsverhalten aufgrund von strategischen Überlegungen und Absprachen mit andern so gestalten, wie es ihrem Eigeninteresse am besten entspricht. In diesem Fall muss das Abstimmungsverhalten eines Individuums nicht notwendig mit den eigentlichen Präferenzen in Bezug auf die anstehende Entscheidung übereinstimmen, denn es kann manchmal vorteilhaft sein, nicht für die eigene Spitzenalternative zu stimmen, da sie ohne Aussicht auf Erfolg ist. Weil in einem solchen Fall die angewandte Entscheidungsregel selber einen Einfluss auf die *ausgedrückten* Präferenzen hat, ist dabei die institutionelle Umsetzung einer Entscheidungsregel in ein konkretes Entscheidungsverfahren nicht nur eine Operationalisierung, sondern zugleich eine Modifizierung der eigentlichen Entscheidungsregel. Um diesen Unterschied zu verdeutlichen, erscheint es sinnvoll, ein reales Verfahren nach dem Mehrheitsprinzip, das auf einer autonomen Stimmabgabe der Individuen beruht, als *Mehrheitssystem* zu bezeichnen. In einem solchen Mehrheitssystem wird das Mehrheitsprinzip also nicht auf die tatsächlichen Präferenzen der Individuen zu den anstehenden Alternativen angewandt, sondern auf Präferenzäußerungen, denen u. U. eigeninteressierte Strategien und Absprachen zugrunde liegen.¹ In den konkreten Entscheidungsverfahren treten dann auch Informationsprobleme, Ungewissheit und sonstige Entscheidungskosten auf, die einen Einfluss auf das Abstimmungsverhalten der Individuen haben können und nicht unerheblich für die Frage nach der praktischen Anwendbarkeit eines Entscheidungsverfahrens sind.

§ 64 Die Regel der relativen Mehrheit bei einmaliger Abstimmung

Entsprechend dem oben definierten Mehrheitsprinzip müssen eigentlich alle Alternativen paarweise miteinander verglichen werden, um die Mehrheitsalternative zu bestimmen. Der Aufwand für die Durchführung eines solchen Entscheidungsverfahrens steigt mit der Zahl der Alternativen jedoch sehr rasch an, weil sich die Zahl möglicher Paarkombinationen sprunghaft erhöht. Während bei 2 Alternativen nur 1 Paarvergleich notwendig ist, sind bei 3 Alternativen 3 Paarvergleiche notwendig und bei 10 Alternativen sind es bereits 45 mögliche Paarkombinationen.² Zwar müsste man diese Paarvergleiche nicht in einzelnen Abstimmungen durchführen, sondern könnte sie auch aufgrund der vollständigen Präferenzrangfolgen der Individuen ermitteln, aber trotzdem bliebe das Verfahren noch recht umständlich und ließe sich dann auch nicht durch bloßes Handaufheben durchführen.

Aus diesem Grund wird das Mehrheitsprinzip meist derart praktiziert, dass alle Alternativen *gleichzeitig* zur Abstimmung gestellt werden und dann diejenige Alternative als kollektiv gewählt gilt, die die relativ meisten Stimmen von allen Alternativen bekommen hat. Ein solches Verfahren kann als *relative Mehrheitsregel* bezeichnet werden.³

Die Durchführung eines derartigen Verfahrens ist recht einfach, denn es bedarf nur einer einzigen Abstimmung und einer Auszählung der Stimmen für die verschiedenen Alternativen.

Ein Problem der relativen Mehrheitsregel besteht jedoch darin, dass u. U. mehrere Alternativen gleichzeitig die höchste Stimmenzahl erhalten können, so dass die kollektive Entscheidung nicht eindeutig ist. Es müssen für diesen Fall also zusätzliche Regelungen eingeführt werden. Eine Möglichkeit hierfür wäre etwa eine weitere Abstimmung nur zwischen den Alternativen mit der höchsten Stimmenzahl nach Art eines Stichentscheids.⁴

Ein gewichtiges Problem der relativen Mehrheitsregel besteht allerdings darin, dass bei „aufrichtiger“ Abstimmung der Individuen für ihre Spitzenalternative u. U. eine Alternative mit einem relativ geringen Stimmenanteil gemessen an der Gesamtzahl der Abstimmenden erfolgreich sein kann. Diese Möglichkeit besteht vor allem dann, wenn sehr viele Alternativen zur Entscheidung stehen, so dass sich die Stimmen stark aufsplintern können. Wenn z. B. 100 Individuen über 5 Alternativen abstimmen, so reichen u. U. bereits 21 Stimmen für eine Alternative zur relativen Mehrheit, wenn sich die 100 Stimmen nach dem Schema 21 : 20 : 20 : 20 : 19 aufteilen. Wenn auch noch Enthaltungen vorliegen, kann der erforderliche Prozentsatz noch niedriger sinken. Damit tritt jedoch das Problem der Nicht-Berücksichtigung von Präferenzintensitäten auf, weil ein geringer Anteil der Individuen mit schwachen Präferenzintensitäten den Ausschlag geben kann. Wenn jedes Individuum bei der Abstimmung ohne strategische Überlegungen starr für seine

Spitzenalternative stimmt, so ergeben sich zwischen der relativen Mehrheitsregel und dem oben definierten Mehrheitsprinzip erhebliche Differenzen, wie Black am Beispiel einer Auswahl aus mehreren Kandidaten zeigt. „Der Effekt der einmaligen Abstimmung (nach der relativen Mehrheitsregel, E. W.) besteht darin, die Kenntnis aller Präferenzen (des Wählers, E. W.) zu unterdrücken, ausgenommen seine oberste Präferenz für einen bestimmten Kandidaten; abgesehen davon muss er alle Kandidaten auf dem gleichen Niveau einstufen ... Wenn der Wähler zwischen zwei oder mehr Kandidaten indifferent ist, von denen er jeden gegenüber irgendeinem von den übrigen vorzieht, so fälscht die einmalige Abstimmung sogar seine Präferenzordnung in Bezug auf den Ausdruck seiner obersten Präferenz.“⁵

§ 65 Rationale Koalitionsbildung im relativen Mehrheitssystem

Angesichts dieser schweren Einwände mag es erstaunlich sein, dass die relative Mehrheitsregel in der Abstimmungspraxis so häufig Verwendung findet. Die Antwort hierauf ist relativ einfach und verblüffend: Wenn alle Individuen die für sie vorteilhaftesten Abstimmungscoalitionen eingehen, führt die relative Mehrheitsregel ebenfalls dazu, dass eine vorhandene Mehrheitsalternative gewählt wird.⁶ Dies für die Praktizierung des Mehrheitsprinzips äußerst wichtige Ergebnis soll im Folgenden an einem Beispiel demonstriert werden, bei dem 7 Individuen A bis G über 7 Alternativen t bis z nach der relativen Mehrheitsregel abstimmen:

Abb.: 12.1 Präferenzordnungen

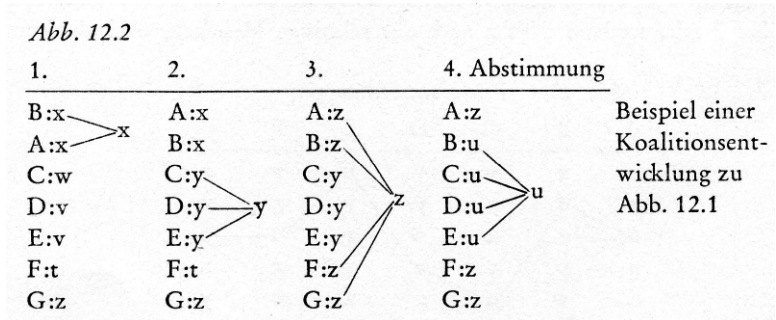
A	B	C	D	E	F	G
x	x	w	v	u	t	z
z	u	y	y	y	z	w
u	z	x	w	v	u	u
y	y	t	u	w	x	x
t	w	u	t	z	v	y
w	v	v	x	x	w	v
v	t	z	z	t	y	t

Anhand dieser Präferenzordnungen der Individuen soll nun demonstriert werden, dass bei eigeninteressierter Koalitionsbildung auch im relativen Mehrheitssystem eine vorhandene Mehrheitsalternative gewählt wird. Eine Koalition K mit der Abstimmungsvereinbarung x ist dabei dann für jedes der koalierenden Individuen am vorteilhaftesten, wenn es keine andere Gewinnkoalition gibt, die ein Ergebnis durchsetzen kann, das für mindestens 1 Mitglied der Koalition K besser ist als x.

Angenommen im Beispiel aus Abb. 12.1 hätte jedes Individuum die Absicht,

„aufrichtig“ für seine Spitzenalternativen zu stimmen (s. Abb. 12.2, 1. Abstimmung). Dies würde bedeuten, dass die Alternative x gewählt wird, denn sie hat mit 2 Stimmen die relative Mehrheit, da alle anderen Alternativen nur 1 Stimme erhalten. In diesem Fall wären aber zumindest die Individuen C, D und E nicht die für sie vorteilhafteste Abstimmungscoalition eingegangen; denn hätten sie untereinander vereinbart, für y zu stimmen, so wäre y realisiert worden, eine Alternative, die jedes der 3 Individuen gegenüber x vorzieht, wie man aus ihren Präferenzordnungen ersehen kann. Die Konsequenz aus dieser strategischen Überlegung drückt sich in der 2. Abstimmung in Abb. 12.2 aus. Jetzt erhält y die relative Mehrheit der Stimmen mit 3 Stimmen.

In diesem Fall hätten jedoch die übrigen 4 Individuen A, B, F und G nicht die für sie vorteilhafteste Abstimmungsvereinbarung getroffen, denn wenn sie alle geschlossen für z stimmen würden, so könnten sie z anstelle von y mit relativer Mehrheit durchsetzen, und für jedes der 4 Individuen ist z besser als y (s. Abb. 12.2, 3. Abstimmung). Mit 4 von 7 Stimmen hätten sie in diesem Fall sogar die absolute Mehrheit der Stimmen. Trotzdem wäre dies noch nicht die für alle Mitglieder der Koalition vorteilhafteste Koalition. Der schwache Punkt dieser Koalition auf der Basis z ist das Individuum B, für das es noch eine Gewinnkoalition mit einem besseren Ergebnis als z gibt. Wenn nämlich die 4 Individuen B, C, D und E geschlossen für die Alternative u stimmen, so bedeutet dies für alle Mitglieder dieser Koalition gegenüber der Alternative z eine Verbesserung (s. Abb. 12.2, 4. Abstimmung).



Mit der Koalition B, C, D, E auf der Basis u ist jedoch ein stabiler *Gleichgewichtspunkt* der Koalitionsbildung erreicht, denn kein Mitglied dieser Koalition kann mehr ein Interesse haben, irgendeine Abstimmungsvereinbarung einzugehen auf Grundlage einer anderen Alternative. Für E ist die Alternative u sowieso die Spitzenalternative. Für B, C und D wären bestimmte Alternativen zwar besser als u, jedoch würde sich für jede dieser Alternativen höchstens eine Koalition von 3 Individuen gegenüber u zusammenbringen lassen, was für eine Gewinnkoalition nicht ausreicht.

Gleichzeitig ist die Alternative u jedoch auch die *Mehrheitsalternative*, denn sie würde in paarweiser Abstimmung entsprechend den tatsächlichen Präferenzen

jede andere Alternative schlagen, wie der folgende Ausschnitt aus der Wahlmatrix zeigt:

Abb.: 12.3 Ausschnitt aus der Wahlmatrix zu Abb. 12.1

	t	u	v	w	x	y	z
u	5:2	–	5:2	4:3	4:3	5:2	4:3

An diesem Beispiel konnte demonstriert werden, dass auch das relative Mehrheits-system bei eigeninteressierter Koalitionsbildung der Individuen zur Wahl der *Mehrheitsalternative* führt, sofern eine solche vorhanden ist.

Dies Ergebnis hängt nicht mit der Wahl des obigen Beispiels zusammen, sondern kann auch allgemein bewiesen werden. Zur Vereinfachung der Ausdrucks-weise soll der Ausdruck „Die Alternative x hat die Mehrheit gegenüber der Altern-ative y“ bedeuten: „Die Anzahl der Individuen, die x gegenüber y vorziehen, ist größer als die Anzahl der Individuen, die umgekehrt y gegenüber x vorziehen“. Dann ist die Mehrheitsalternative m dadurch gekennzeichnet, dass sie gegenüber jeder andern Alternative in diesem Sinne die Mehrheit hat.

Wenn nun bei einer Abstimmung nach der relativen Mehrheitsregel irgendeine andere Alternative x die relativ meisten Stimmen erhält und damit als kollektiv gewählt gilt, so kann nicht jedes Individuum die für sich vorteilhafteste Koalition eingegangen sein. Denn die Mehrheitsalternative m hat ja definitionsgemäß auch gegenüber x die Mehrheit, so dass sich die Befürworter von m gegenüber x in ihrem eigenen Interesse zu einer erfolgreichen Koalition hätten zusammenschließen können, um die für sie vorteilhaftere Mehrheitsalternative m durchzusetzen.

Allerdings kann eine solche rationale Koalitionsbildung in der Realität durch die verschiedensten Faktoren *behindert* werden, die im Folgenden kurz dargestellt werden sollen. Eine eingehende Behandlung dieser Aspekte würde allerdings den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Zum einen kann aufgrund mangelnder oder fal-scher *Information* die Interessenlage möglicher Koalitionspartner falsch eingeschätzt werden, so dass gar kein Versuch zu einer eigentlich möglichen Koalition gemacht wird. Zum andern kann bei einer terminierten Abstimmung die für Koalitions-absprachen notwendige *Zeit* fehlen, so dass auch deswegen eigentlich mögliche Abstimmungsvereinbarungen nicht zustande kommen. Ein weiteres Hindernis für eine rationale Koalitionsbildung kann darin liegen, dass Individuen oder Gruppen die Abstimmung als ein „*Bekennnis*“ ihrer Einstellung bzw. ihrer Auffassung vom Gesamtinteresse auffassen und deshalb ohne Rücksicht auf mögliche Gewinnchancen der entsprechenden Alternative starr für diese abstimmen. Ähnliche Schwierigkeiten für eine rationale Koalitionsbildung ergeben sich dann, wenn Individuen bzw. Gruppen bestimmte andere Individuen oder Gruppen für prinzipiell *nicht koalitionsfähig* halten, selbst wenn eine solche Koalition im Einzelfall möglich und vorteilhaft wäre. All diese Faktoren können dazu führen, dass

eigentlich mögliche Gewinnkoalitionen nicht zustande kommen und dass bei Anwendung der relativen Mehrheitsregel die Zersplitterung der Stimmen fortbesteht, so dass Alternativen mit einem sehr geringen Prozentsatz an Stimmen die relative Mehrheit erringen können. In diesem Fall behinderter Koalitionsbildung wird sich auch eine vorhandene Mehrheitsalternative u. U. nicht durchsetzen können.

Um die eigeninteressierte Koalitionsbildung im relativen Mehrheitssystem zu fördern, sind verschiedene institutionelle Regelungen denkbar, die die Information der Beteiligten über ihre Interessenlage fördern, die die nötige Zeit zum Aushandeln von Abstimmungsvereinbarungen lassen und die die Korrektur strategischer Fehler ermöglichen. Dies kann z. B. erreicht werden durch die Festlegung von Fristen zwischen der Ankündigung einer Entscheidung und der endgültigen Beschlussfassung, durch die Bereitstellung von Gremien für die Diskussion zwischen den Beteiligten z. B. in Form von Ausschüssen, durch die Ermittlung von unverbindlichen „Meinungsbildern“ vor der endgültigen Abstimmung oder durch die Vorschrift zur wiederholten Abstimmung, wobei dann die letzte verbindlich ist.⁷

§ 66 Ein Äquivalenztheorem für individuell gleichgewichtige Abstimmungsverfahren

Im vorangegangenen Abschnitt wurde für ein konkretes Abstimmungsverfahren — die einmalige Abstimmung nach der relativen Mehrheitsregel — nachgewiesen, dass sich bei rationaler Koalitionsbildung eine vorhandene Mehrheitsalternative durchsetzen muss. Dies Ergebnis lässt sich nun noch verallgemeinern. Es gilt nicht nur für Abstimmungen nach der relativen Mehrheitsregel, sondern auch für andere Verfahren, wie z. B. die „Rangplatz-Methode“ (gewählt ist die Alternative mit der niedrigsten Summe der individuellen Rangplätze), die „schrittweise Eliminierung“ (gewählt ist die Alternative, die bei wiederholten Abstimmungen übrigbleibt, wenn jeweils die Alternative mit den wenigsten Stimmen ausscheidet), die „Punkte-Methode“ (jedes Individuum erhält eine gleich große Punktzahl, die es beliebig auf die Alternativen verteilen kann; gewählt ist die Alternative mit der höchsten Punktzahl), sowie die „paarweise Abstimmung“ (gewählt ist diejenige Alternative, die bei einer paarweisen Abstimmung gegenüber jeder andern Alternative eine Mehrheit der Stimmen erhält).⁸

Alle genannten Wahlverfahren sind nun unter dem Gesichtspunkt äquivalent, dass sich als Ergebnis immer eine vorhandene Mehrheitsalternative herausstellt, sofern die Individuen eine rationale Koalitionsbildung praktizieren. Allgemein formuliert lässt sich also folgendes *Äquivalenztheorem* aufstellen:

„Alle Wahlverfahren, bei denen die Individuen gleichgewichtigen Einfluss auf die kollektive Entscheidung haben, führen zur Auswahl einer vorhandenen Mehrheitsalternative, wenn alle Individuen die für sie vorteilhaftesten Abstimmungsvereinbarungen eingeben.“

Bevor dies Theorem bewiesen wird, ist vorweg noch zu klären, was unter einem „gleichgewichtigen Einfluss“ der Individuen zu verstehen ist. Ein individuell gleichgewichtiges Wahlverfahren soll durch folgende Eigenschaften gekennzeichnet sein:

1. Sofern das Verfahren mehrere Abstimmungen erfordert, müssen alle Individuen an allen Abstimmungen beteiligt sein.
2. Bei jeder einzelnen Abstimmung muss jedes Individuum die gleiche Stimmen- bzw. Punktezahl zu vergeben haben. Als gewählt gilt die Alternative, die den höchsten (bzw. den niedrigsten) Wert erzielt.

Diese Bedingungen, die jedem Individuum einen gleich großen Einfluss auf die kollektive Entscheidung sichern, werden von sehr vielen Wahlverfahren erfüllt. Sie werden jedoch z. B. nicht von Vetoregeln erfüllt, die eine Status-quo-Klausel enthalten. Denn für die Durchsetzung des Status quo ist dann ja kein Stimmenmaximum erforderlich. So ist z. B. bei der Regel der Zwei-Drittel-Mehrheit mit Status-quo-Klausel - die übrigens besser Ein-Drittel-Vetoregel hieße - für die Durchsetzung des Status quo nur ein Drittel aller Stimmen erforderlich, während für die Durchsetzung aller übrigen Alternativen mindestens zwei Drittel der Stimmen erforderlich sind. Wenn ein Drittel der Individuen durch ihr Veto den Status quo durchsetzen, so haben diese einen gewichtigeren Einfluss auf die kollektive Entscheidung als die übrigen zwei Drittel. Damit hat aber ein Individuum, das Mitglied der Sperrminorität ist, ein größeres Gewicht als eines der übrigen Individuen, so dass das Verfahren nicht als individuell gleichgewichtig angesehen werden kann. Vetoregeln sind nicht neutral gegenüber den Alternativen, sondern bevorzugen den Status quo. Er kann sich durchsetzen, obwohl eine andere Alternative stimmenmäßig überlegen ist.

Der *Beweis* des Äquivalenztheorems für gleichgewichtige Wahlverfahren kann wiederum am einfachsten negativ geführt werden, indem nachgewiesen wird, dass, wenn anstatt einer vorhandenen Mehrheitsalternative m irgendeine andere Alternative x erfolgreich ist, zumindest einige Individuen nicht die für sie vorteilhafteste Abstimmungsvereinbarung eingegangen sind. Die Anzahl der Individuen, die m gegenüber x vorziehen, ist ja größer als die Anzahl der Individuen, die umgekehrt x gegenüber m vorziehen, denn m hat als Mehrheitsalternative gegenüber jeder andern Alternative die Mehrheit. Wenn aber jedes Individuum auf die kollektive Entscheidung einen gleichgewichtigen Einfluss hat, so haben die Befürworter von m gegenüber x zusammen immer einen größeren Einfluss auf die kollektive Entscheidung als die Befürworter von x , denn sie sind zahlenmäßig überlegen. Sie können also eine gemeinsame Strategie vereinbaren, um an Stelle von x die von ihnen bevorzugte Mehrheitsalternative m durchzusetzen.⁹

Mit diesem Nachweis, dass die verschiedensten Wahlverfahren zum gleichen Ergebnis Form der vorhandenen Mehrheitsalternative gelangen, sofern den Individuen dabei nur gleiches Gewicht zukommt und eine rationale Koalitionsbildung stattfindet, vereinfacht sich die Suche nach geeigneten Wahlverfahren erheblich. Angesichts dieser Sachlage ist es auch verständlich, warum in der Praxis meist

das relative Mehrheitssystem Anwendung findet. Denn dieses Verfahren erfordert nur eine einzige Abstimmung, ist auf die Abgabe einer Stimme beschränkt, so dass es durch Handaufheben vollzogen werden kann, und ist außerdem bereits auf die Praktizierung kollektiver Abstimmungsstrategien angelegt.

Weiterhin unterstreicht das Äquivalenztheorem noch einmal die besondere Bedeutung der Mehrheitsalternative, wie sie in oben definiert wurde. Diese Mehrheitsalternative ist gewissermaßen das unsichtbare *Gravitationszentrum* für die kollektiven Entscheidungen aller individuell gleichgewichtigen Abstimmungsverfahren. Es handelt sich dabei also nicht um irgendein willkürlich gewähltes Entscheidungskriterium bzw. um irgendeine Spielart des Mehrheitsprinzips unter andern.

Dabei ist es wichtig festzuhalten, dass die Durchsetzung der Mehrheitsalternative in den verschiedenen Abstimmungsverfahren (abgesehen von der paarweisen Abstimmung) gerade dadurch zustande kommt, dass die Individuen *nicht* „aufrichtig“ für ihre jeweilige Spitzenalternative stimmen, sondern so abstimmen, dass das Ergebnis für sie den größten individuellen Nutzen erbringt. Derartig „unaufrichtiges“ Abstimmungsverhalten stellt also hier kein auszumerzendes Problem dar, sondern im Gegenteil: Die Anwendung eigeninteressierter Abstimmungsstrategien und die Bildung entsprechender Koalitionen sollte gerade gefördert werden, wenn man der Mehrheitsalternative zur Durchsetzung verhelfen will.

Man kann hier also im Gegensatz zur Meinung von Black und anderen auf eine Abstimmungsmoral zugunsten „aufrichtiger“ Präferenzäußerungen verzichten, da das eigeninteressierte Abstimmungsverhalten der Individuen quasi automatisch zur Durchsetzung der Mehrheitsalternative führt, sofern eine solche vorhanden ist und die Bedingungen rationaler Koalitionsbildung gegeben sind. Hier wirkt also eine „unsichtbare Hand“ ähnlich wie im Eigentum-Vertrags-System unter Konkurrenzbedingungen.

Insofern ist es eigentlich unangebracht, in negativer Weise von einem „unaufrichtigen“ Abstimmungsverhalten zu sprechen, wenn ein Individuum nicht für seine aussichtslose Spitzenalternative stimmt. Stattdessen sollte man hier von einem „rationalen“ oder „strategischen“ Verhalten sprechen, denn ein solches Verhalten ist ja im Interesse einer Durchsetzung der Mehrheitsalternative nur erwünscht. Es müssen dazu bei Mehrheitsabstimmungen möglichst alle Hindernisse der Information und Kommunikation zwischen den Beteiligten beseitigt werden, die einer solchen rationalen Koalitionsbildung im Wege stehen könnten. Nur wenn diese Hindernisse nicht beseitigt werden können, ist zur Bestimmung der Mehrheitsalternative eine direkte Erfassung der tatsächlichen individuellen Präferenzen notwendig.

Abschließend muss noch eine Komplikation im Zusammenhang mit dem Äquivalenztheorem erörtert werden, die durch die Möglichkeit eines unentschiedenen Ausgangs des Abstimmungsverfahrens entsteht. Der Beweis des Äquivalenztheorems wurde nämlich negativ geführt: es wurde gezeigt, dass sich bei rationaler Koalitionsbildung und individuell gleichgewichtigem Abstimmungsverfahren keine andere Alternative anstelle einer vorhandenen Mehrheitsalternative durch-

setzen kann. Der Schluss, dass sich dann die Mehrheitsalternative durchsetzen muss, ist jedoch nur dann zwingend, wenn sich *überhaupt* eine der Alternativen durchsetzen muss. Solange jedoch die Möglichkeit eines „Patt“ mit unentschiedenem Ausgang existiert, ist die Durchsetzung einer vorhandenen Mehrheitsalternative nicht gesichert.

Dies kann anhand des folgenden Beispiels demonstriert werden, bei dem vier Individuen nach der relativen Mehrheitsregel abstimmen:

Abb.: 12.4 Präferenzordnung

A	B	C	D
y	z	x	y
z	y	y	x
x	x	z	z

Bei dieser Interessenkonstellation ist y die Mehrheitsalternative, da y im Paarvergleich sowohl x als auch z mit 3:1 überlegen ist. Trotzdem könnte B durch „obstruktives“ Abstimmungsverhalten bewusst ein Patt herbeiführen, indem es für x stimmt. Dann würden x und y je zwei Stimmen erhalten, so dass der Ausgang unentschieden wäre. Damit wäre die Durchsetzung der Mehrheitsalternative verhindert. Ähnliche Möglichkeiten zur Verhinderung einer Mehrheitsalternative durch bewusstes Herbeiführen eines Patt existieren auch in andern Abstimmungsverfahren. Damit stellt sich die Frage, ob es Möglichkeiten zur Verhinderung derart obstruktiver Abstimmungsstrategien gibt.

Die Problematik entsteht vor allem deshalb, weil es die Möglichkeit eines unentschiedenen Ausgangs gibt. Wenn man das Resultat jedoch nicht kennt, kann man es auch nicht bewerten und die Möglichkeit einer rationalen Entscheidung verschwindet. So kann man unter den Bedingungen eines unentschiedenen Ausgangs überhaupt nicht sagen, ob die bewusste Herbeiführung eines Patt im obigen Beispiel für B rational war oder nicht.

Eine gebräuchliche Methode, um in jedem Fall ein Resultat sicherzustellen und damit ein rationales Abstimmungsverhalten der Individuen zu ermöglichen, ist die Einfügung eines Status-quo-Klausel, die besagt, dass im Falle eines Patt der Status quo als kollektiv gewählt gilt. Ein rationales Individuum wird unter dieser Be-

dingung nur dann bewusst ein Patt herbeiführen, wenn der Status quo für es besser ist als diejenige Alternative, die sonst gewinnen würde. Zu fragen ist, ob durch die Einfügung einer solchen Status-quo-Klausel die Durchsetzung einer vorhandenen Mehrheitsalternative in jedem Fall sichergestellt werden kann.

Um bei Existenz einer Status-quo-Klausel das rationale Verhalten der Individuen bestimmen zu können, ist es erforderlich, jeweils den Status quo (sq) als Alternative in die Präferenzordnungen mit einzubeziehen. Die folgende Tabelle ergänzt die obige Tabelle 12.4 um den Status quo:

Abb.: 12.5 Präferenzordnungen

A	B	C	D
y	z	x	y
z	sq	y	sq
x	y	sq	x
sq	x	z	z

In diesem Beispiel wäre es für B vorteilhaft, durch Stimmabgabe für x bewusst ein Patt zwischen x und y herbeizuführen, denn der dann sich ergebende Status quo wird von B gegenüber der Mehrheitsalternative y vorgezogen. Trotzdem führt das obstruktive Abstimmungsverhalten von B bei Rationalverhalten aller Individuen hier nicht zum Patt. Denn die Alternative y wird auch gegenüber dem Status quo von einer Mehrheit der Individuen vorgezogen, und diese Mehrheit hat es immer in der Hand, durch geschlossene Stimmabgabe ein Patt und damit die Beibehaltung des Status quo zu verhindern. In diesem Fall wird y von den drei Individuen A, C und D gegenüber dem Status quo vorgezogen, so dass es für C rational ist, für y zu stimmen statt für x.

Sofern eine wirkliche Mehrheitsalternative existiert, die auch gegenüber dem Status quo von einer Mehrheit der Individuen vorgezogen wird, führt die Einfügung der Status-quo-Klausel zur Durchsetzung dieser Mehrheitsalternative. Unter diesen Bedingungen ergibt sich also keine Bevorzugung des Status quo gegenüber den andern Alternativen, und die bewusste Herbeiführung eines Patt kann keinen Erfolg haben.

Wenn allerdings keine Mehrheitsalternative existiert, kann ein obstruktives Abstimmungsverhalten rational sein, wie das folgende Beispiel zeigt:

Abb.: 12.6 Präferenzordnungen

A	B	C	D
y	z	x	y
z	sq	sq	sq
x	y	y	x
sq	x	z	z

Hier hat y zwar gegenüber x und z eine Mehrheit aber nicht gegenüber dem Status quo. Wenn B jetzt zusammen mit C für x stimmt, so ergibt sich ein Patt zwischen x und y. Damit wird der Status quo beibehalten, der für beide Individuen besser ist als y. In diesem Fall führt die Status-quo-Klausel zur Bevorzugung des Status quo gegenüber der Alternative y, denn ein Paarvergleich zwischen beiden würde Stimmgleichheit ergeben.

§ 67 Der Stimmentausch

In den vorangegangenen Kapiteln wurde die Anwendung des Mehrheitsprinzips auf einzelne Entscheidungen untersucht. Wie gezeigt wurde, führt das eigeninteressierte Abstimmungsverhalten der Individuen dazu, dass sie nicht unbedingt für die von ihnen am meisten gewünschte Alternative stimmen. Dieser Einfluss strategischer Erwägungen wird nun noch verstärkt, wenn es nicht um einzelne, isolierte Entscheidungen geht, sondern wenn ganze Entscheidungsserien nach dem Mehrheitsprinzip entschieden werden. Dabei kann es zu Abstimmungsvereinbarungen kommen, die mehrere Entscheidungen gleichzeitig umfassen und ganze „Alternativenbündel“ zur Grundlage haben. Da in der Praxis des Mehrheitssystems gewöhnlich nicht nur eine Entscheidung sondern mehrere Entscheidungen überschaubar sind, kommt der Untersuchung dieses Aspektes eine besondere Bedeutung zu.

Eine Möglichkeit für die Individuen, bei Entscheidungsserien die Abstimmungsergebnisse zu ihren Gunsten zu beeinflussen, ist der *Stimmentausch*, bei dem die Individuen ihre Stimme bei einer ihnen weniger wichtigen Entscheidung austauschen gegen eine Stimme bei einer ihnen wichtigeren Entscheidung.¹⁰

Die Auswirkungen des Stimmentauschs können an einem Beispiel verdeutlicht werden. Dabei stimmen 3 Individuen A, B und C in der Entscheidung I zwischen den Alternativen x und y und in der Entscheidung II zwischen den Alternativen w und z ab. Dabei sollen die intrasubjektiven Präferenzintensitäten in der Tabelle durch die Abstände zwischen den Alternativen ausgedrückt werden.

Abb.: 12.7

Entscheidung I

A	B	C
x	y	y
.	x	.
.	.	x
y	.	.

Präferenzordnungen (mit Intensitäten)

Abb.: 12.8

Entscheidung II

A	B	C
w	z	w
z	.	.
.	.	z
.	w	.

Individuum A hat also bei der Entscheidung I eine sehr viel stärkere Präferenzintensität für x gegenüber y als bei der Entscheidung II für w gegenüber z. Dies

bedeutet, dass für A die Entscheidung I sehr viel wichtiger ist als die Entscheidung II, denn die Entscheidung I kann sein Nutzenniveau in sehr viel stärkerem Maße verändern als die Entscheidung II.

Bei dem Individuum B ist die Situation genau umgekehrt. Für B ist die Entscheidung II wichtiger als die Entscheidung I, denn die Nutzenspannweite zwischen der besten und der schlechtesten Alternative ist bei der Entscheidung II sehr viel größer. Dagegen ist das Individuum C von beiden Entscheidungen gleich stark betroffen, denn seine Präferenzintensität ist bei I und II gleich.¹¹

Bei einer isolierten Abstimmung über jede einzelne Entscheidung würden sich bei Anwendung der relativen Mehrheitsregel folgende Entscheidungen ergeben:

<i>Abb.: 12.9</i>				<i>Abb.: 12.10</i>			
Entscheidung I				Entscheidung II			
	x	y		w	z		
x	-	1:2	Wahlmatrix zu 12.7	w	2:1	Wahlmatrix zu 12.8	
→ y	2:1	-		z	1:2		-

Bei Anwendung der relativen Mehrheitsregel auf die isolierten Entscheidungen, also ohne dass die Individuen einen Zusammenhang zwischen den Entscheidungen herstellen können, würden die Alternativen y und w erfolgreich sein.

Wenn jedoch zwischen den Individuen A und B ein für beide Seiten vorteilhafter Stimmentausch stattfindet, so dass A bei Entscheidung I und B bei Entscheidung II praktisch jeweils 2 Stimmen zur Verfügung haben, so ergibt sich ein völlig anderes Ergebnis.

Entscheidung I nach Stimmentausch zwischen A und B			Entscheidung II nach Stimmentausch zwischen A und B		
	y	x		w	z
→ x	-	2:1		w	-
y	1:2	-		→ z	2:1
Wahlmatrix <i>Abb.: 12.11</i>			Wahlmatrix <i>Abb.: 12.12</i>		

Bei einem Stimmentausch zwischen A und B ergeben sich also mit x und z völlig andere Mehrheiten als bei isolierten Abstimmungen.

Wie man sieht, üben beim Stimmentausch die intrasubjektiven Präferenzintensitäten der Individuen einen Einfluss auf das Abstimmungsergebnis aus, so dass die einfachen ordinalen Präferenzordnungen zu den Einzelentscheidungen zur Bestimmung des Ergebnisses nicht ausreichen. Vom Gesichtspunkt des Pareto-kriteriums her gesehen, scheint ein solcher Stimmentausch positiv zu sein. Nach Auffassung von Tullock führt er zu Ergebnissen, die paretomäßig besser sind als

die Ergebnisse isolierter Abstimmungen. „In einem System, wo Stimmentausch nicht erlaubt ist, gibt der Wähler einfach seine Präferenz an, und die Präferenz der Mehrheit der Wähler wird ausgeführt. Der Defekt — und es ist ein ernster — dieses Verfahren besteht darin, dass es die verschiedenen Intensitäten der Wählerwünsche ignoriert. Jemand, der leidenschaftlich gegen eine Maßnahme eingestellt ist, und jemand, dem diese nicht viel ausmacht aber der sie leicht bevorzugt, wird gleich gewichtet. Offensichtlich könnten beide sehr leicht besser gestellt werden, wenn es demjenigen, der stark betroffen ist, erlaubt wäre, dem andern, der eine schwache Präferenz hat, ein Geschenk zu machen zum Ausgleich für eine Änderung seiner Entscheidung. Die Befriedigung beider würde verbessert und die sich ergebende Situation würde unter streng paretianischem Gesichtspunkt dem Ergebnis einer Wahl mit gleicher Gewichtung der Stimmen überlegen sein.“¹²

Zu dieser Auffassung Tullocks sind jedoch eine Reihe kritischer Anmerkungen erforderlich. Zum einen muss scharf unterschieden werden zwischen einem Stimmentausch im eigentlichen Sinne und einem Stimmen*kauf* durch andere Gegenleistungen als ein bestimmtes Abstimmungsverhalten. Wenn Stimmen durch Geld*geschenke* gekauft werden können, so werden sich diejenigen Individuen mit dem größeren Vermögen auch bei Abstimmungen stärker durchsetzen können. Aber je ungleicher das Eigentum in einer Gesellschaft verteilt ist, umso weniger kann die Zahlungsbereitschaft eines Individuums für die Stimme in einer Entscheidung als ein Ausdruck seiner interpersonal vergleichbaren Präferenzintensität genommen werden. Durch Stimmenkauf verliert das Mehrheitssystem die Eigenschaft der Gleichgewichtung der individuellen Präferenzordnungen und gleicht sich in der Gewichtung der bestehenden Verteilung des Eigentums an. Stimmenkauf ist dabei zusätzlich unakzeptabel in repräsentativen Gremien und wird hier zur den Gesamtwillen bewusst verfälschenden *Bestechung*, da durch Zahlungen an den Repräsentanten ohne entsprechende Zahlungen an die Repräsentierten zwischen beiden gezielt eine *Interessendivergenz* geschaffen wird, die einer Interessenvertretung entgegensteht.

Aber selbst wenn man einen echten Stimmentausch betrachtet, so stimmt es hier nicht, dass das Ergebnis nach Stimmentausch „unter streng paretianischem Gesichtspunkt“ besser geworden ist, wie Tullock meint. Dies kann an dem obigen Beispiel verdeutlicht werden. Ohne Stimmentausch zwischen A und B fiel die kollektive Entscheidung auf die Alternativen y und w, wie aus den Abb. 12.9 und 12.10 hervorgeht. Nach dem Stimmentausch siegten dagegen die Alternativen x und z. Wenn es sich dabei um eine streng paretianische Verbesserung handeln soll, so müssen alle Individuen die Ergebnisse x und z gegenüber y und w vorziehen oder müssen sie zumindest gleich gut finden. Wie man sofort sieht, gilt dies jedoch nicht für das Individuum C, dessen Spitzenalternativen y und w ohne Stimmentausch siegten, aber nach dem Stimmentausch unterlagen. Individuum C wird also durch den Stimmentausch zwischen A und B bei beiden Entscheidungen schlechter gestellt, so dass von einer paretomäßigen Verbesserung des Abstimmungsergebnisses eigentlich nicht die Rede sein kann.¹³

Um von einer paretomäßigen Verbesserung durch Stimmentausch sprechen zu können, muss man die Betrachtung auf die an der Vereinbarung des Stimmentausches beteiligten Individuen einschränken. Die Stimmabgabe wird dazu dem Verfügungsbereich des jeweiligen Individuums zugeteilt und mögliche „externe Effekte“ auf Dritte werden unberücksichtigt gelassen, ähnlich wie im Eigentum-Vertrags-System. Nur wenn man die interessemäßigen Interdependenzen zwischen dem Abstimmungsverhalten der Individuen ausdrücklich ignoriert, kann man von paretomäßigen Verbesserungen durch Stimmentausch sprechen.

Festgehalten sei außerdem noch, dass Tullock in dem obigen Zitat nicht den Unterschied zwischen der Berücksichtigung der intrapersonalen und der interpersonalen Präferenzintensitäten macht. Eine Berücksichtigung der interpersonal vergleichbaren Nutzendifferenzen wäre unter dem Gesichtspunkt einer solidarischen Bestimmung des Gesamtnutzens außerordentlich wichtig, wie oben ausgeführt wurde. Durch einen Stimmentausch kann jedoch nur eine Berücksichtigung der intrapersonal vergleichbaren Nutzendifferenzen erzielt werden. Denn ein stattgefundener Stimmentausch lässt nur den Schluss zu, dass den beteiligten Individuen die eine Entscheidung wichtiger war als die andere. Ein interpersonaler Nutzenvergleich findet dabei also nicht statt. Insofern kann der „ernste Defekt“ des Mehrheitssystems in Form einer mangelnden Berücksichtigung der *interpersonal* vergleichbaren Präferenzintensitäten, den Tullock durch sein Beispiel verdeutlicht, durch den Mechanismus des Stimmentauschs nicht behoben werden, wie es bei Tullock den Anschein hat, obwohl unter bestimmten Annahmen eine gewisse Milderung des Problems eintritt, wie unten noch gezeigt wird.

Der Stimmentausch zwischen bestimmten Individuen hat in vielen Fällen ähnliche Auswirkungen auf das Abstimmungsergebnis wie eine Zusammenfassung der Einzelentscheidungen zu einer Gesamtentscheidung und eine entsprechende *Bündelung* der Einzelalternativen in einer einzigen Abstimmung. Das Ergebnis nach Stimmentausch zwischen A und B im obigen Beispiel ist dasselbe, als wenn die Entscheidungen I und II zu einer Gesamtentscheidung über die Alternativbündel „x mit z“ und „y mit w“ zusammengefasst werden. Die Präferenzordnungen der drei Individuen hinsichtlich dieser beiden Alternativenbündel lassen sich durch die folgende Tabelle wiedergeben: ¹⁴

Abb.: 12.13

A	B	C	Präferenzordnungen (zu Alternativenbündeln)
x+z	x+z	y+w	
y+w	y+w	x+z	

Die Wahlmatrix zu dieser Präferenzordnung sieht dann folgendermaßen aus:

Abb.: 12.14

	x+z	y+w	Wahlmatrix zu Abb. 12.13
→ x+z	-	2:1	
y+w	1:2	-	

Im Falle einer derartigen Bündelung der Alternativen hätten also die Individuen A und B für „x mit z“ gestimmt. Für A wäre die Realisierung von x vorrangig gewesen und es hätte dafür z „in Kauf genommen“. Für B wäre umgekehrt die Realisierung von z vorrangig gewesen, und es hätte dafür x in Kauf genommen. Individuum C hätte für die Alternative „y mit w“ gestimmt, so dass sich mit x und z bei der Gesamtentscheidung dieselben Alternativen durchsetzen wie bei getrennten Abstimmungen mit Stimmentausch zwischen A und B.

Wie man sieht, hat die Art der Bündelung oder Aufspaltung der Alternativen bei Mehrheitsabstimmungen einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis. Dadurch wird die Wichtigkeit derjenigen Verfahren unterstrichen, die die Formulierung der Alternativen und ihre Aufstellung zur Entscheidung regeln. Problematisch wäre unter diesem Gesichtspunkt etwa ein Verfahren, wie es gelegentlich bei Volksabstimmungen bzw. Referenden angewandt wird, wo die Initiative zur Abstimmung und die Formulierung der Alternativen ausschließlich einer Instanz vorbehalten bleibt, die selber Partei im Konflikt ist, z. B. der Regierung.

Falls diese Instanz keine Mehrheit für die eigene Spitzenalternative erwartet, wird sie erst überhaupt kein Referendum durchführen. Wenn sie aber eines durchführt, so wird sie solche Alternativenbündel formulieren, dass sie mit einer Mehrheit der Stimmen rechnen kann. Unter diesen Bedingungen kann natürlich nicht von einer Anwendung des Mehrheitsprinzips die Rede sein, weil es parteiischer Willkür überlassen bleibt, welche Entscheidungen überhaupt per Abstimmung entschieden werden und welche Probleme anderweitig entschieden werden. Die Abstimmung hat in diesem Fall nur eine reine Akklamationsfunktion.

§ 68 Stimmentausch oder Koalitionsbildung?

Im vorangegangenen Paragraphen wurde die Möglichkeit eines für die Beteiligten vorteilhaften zweiseitigen Stimmentauschs dargestellt. Wie im Folgenden näher begründet werden soll, handelt es sich jedoch bei Abstimmungsvereinbarungen zu *Serien* von Einzelentscheidungen nicht notwendigerweise um einen Stimmentausch. Eine Stimme gegen eine andere auszutauschen heißt ja genaugenommen, dass jeweils ein Individuum dem andern seine Stimme bei einer Entscheidung wechselseitig überlässt, so dass der andere frei über diese Stimme verfügen kann. Dabei bleiben beide Individuen ansonsten völlig unabhängig und verfolgen mit den „erworbenen“ Stimmen selbständig ihre eigenen Interessen.

Ein solcher regelrechter Stimmenhandel nutzt die Möglichkeit von Abstimmungsvereinbarungen zum Vorteil aller Beteiligten jedoch nur zum Teil aus. Denn oft sind die Individuen an allen Entscheidungen — wenn auch unterschiedlich stark — interessiert, so dass es ihnen nicht gleichgültig sein kann, wie die von ihnen abgetretene Stimme durch den andern eingesetzt wird. So mag für ein Individuum die Spitzenalternative des andern vielleicht völlig unakzeptabel sein, aber es wäre bereit, dessen zweitbeste Alternative zu unterstützen. Zur Realisierung einer

Abstimmungsvereinbarung darüber wäre ein regelrechter Stimmentausch jedoch ungeeignet. Dazu bedarf es der Bildung einer *Koalition* in Form eines Stimmenfonds, in den alle Individuen, die sich davon Vorteile versprechen, ihre Stimmen einbringen und der nach einem für alle Koalitionsmitglieder verbindlichen Plan eingesetzt wird. Eine solche Koalitionsbildung war bereits bei Einzelentscheidungen analysiert worden und bezieht sich bei Koalitionen zu Entscheidungsserien nicht auf Einzelalternativen, sondern immer auf ganze Alternativenbündel.

Insofern bei Koalitionen ein gemeinsam eingesetzter Stimmenfonds gebildet wird, erscheint eine Charakterisierung der Koalitionsbildung im Mehrheitssystem als „stillschweigender Stimmentausch“ („implicit logrolling“) durch Tullock als unzutreffend.¹⁵ Die Analogie zur Koalitionsbildung im Mehrheitssystem wäre im Eigentum-Vertrags-System eigentlich nicht der Tausch von Gütern, sondern die eigentumsmäßige Kooperation von Individuen, die ihr individuelles Eigentum in einen gemeinsam verwalteten Fonds einbringen, um daraus Vorteile produktiver oder konsumtiver Art zu ziehen.¹⁶

§ 69 Rationale Koalitionsbildung bei Entscheidungsserien und die Durchsetzung des Mehrheitsalternativenbündels

Sofern es sich um ganze Entscheidungsserien handelt, wird ein auf seinen Vorteil bedachtes Individuum nicht so sehr versuchen, bei den einzelnen Entscheidungen ein für sich möglichst gutes Ergebnis durchzusetzen, sondern es wird bemüht sein, in Bezug auf die *Gesamtheit* der Entscheidungen das bestmögliche Ergebnis durchzusetzen. Das Individuum steht im Falle von Entscheidungsserien also nicht vor isolierten Entscheidungen zwischen Einzelalternativen, sondern vor einer einzigen Entscheidung zwischen verschiedenen Alternativenbündeln. Durch die Existenz von Koalitionsvereinbarungen zu mehreren Entscheidungen gleichzeitig sind die verschiedenen Einzelentscheidungen nicht mehr unabhängig von einander, und es kommt für jedes Individuum darauf an, in Kooperation mit andern eine Abstimmungsstrategie zu vereinbaren, die das für es selbst beste Alternativenbündel durchsetzt. Dazu ist im Mehrheitssystem jedoch immer eine Mehrheit der Individuen erforderlich, so dass entsprechende *Mehrheitskoalitionen* gebildet werden müssen.

Wenn die Zahl der zu treffenden Entscheidungen und die Zahl der zugehörigen Alternativen gegeben ist, so lassen sich mit Hilfe der Kombinatorik alle logisch möglichen Alternativenbündel bestimmen. Die Zahl der möglichen Alternativenbündel beträgt bei k Entscheidungen mit jeweils n Einzelalternativen n^k . Die Zahl der möglichen Ergebnisse steigt also mit wachsender Zahl der Alternativen exponential an. Bei jeweils 3 Einzelalternativen pro Entscheidung beträgt die Zahl möglicher Alternativenbündel bei 1 Entscheidung $3^1 = 3$, bei 2 Entscheidungen $3^2 = 9$, bei 3 Entscheidungen $3^3 = 27$ und bei 4 Entscheidungen bereits $3^4 = 81$ Alternativen-

bündel. Aus diesem Grund müssen sich die folgenden Überlegungen auf relativ einfache Beispiele konzentrieren.

Man kann nun die Interessenlage der Individuen in Bezug auf diese Alternativenbündel ebenso wie bei den Einzelalternativen durch eine *Präferenzordnung* wiedergeben. Dies soll an einem Beispiel mit 5 Individuen A bis E und 3 Einzelentscheidungen mit jeweils 2 Einzelalternativen veranschaulicht werden.¹⁷ Es ergeben sich dann $3^2 = 9$ Alternativenbündel als logisch mögliche Ergebnisse dieser Abstimmungsserie. Diese Alternativenbündel sollen mit den Ziffern 1 bis 9 bezeichnet werden. Die Präferenzordnungen der Individuen in Bezug auf diese Alternativenbündel seien wie folgt:

Präferenzordnungen (in bezug auf Alternativenbündel) *Abb. 12.15*

	A	B	C	D	E
1	8	2	5	4	
2	9	3	4	5	
4	2	8	2	1	
7	3	9	1	2	
3	5	1	6	6	
5	7	5	8	7	
6	1	7	3	3	
8	6	6	7	8	
9	4	4	9	9	

Jedes auf seinen Vorteil bedachte Individuum wird nun versuchen, auf der Grundlage der von ihm bevorzugten Alternativenbündel *Mehrheitskoalitionen* zu bilden.¹⁸ Ergibt sich für das von ihm bevorzugte Alternativenbündel keine Mehrheit, so wird es versuchen, eine Mehrheitskoalition auf der Basis des nächstbesten Alternativenbündels zu bilden usw. Damit stellt sich das Problem, für welches der Alternativenbündel sich eine erfolgreiche Mehrheitskoalition bildet analog zur Mehrheitsbildung bei Einzelalternativen. Der Unterschied ist nur, dass diesmal über globale Alternativenbündel in mehreren Einzelabstimmungen entschieden wird.

Da es sich in diesem Fall um ein individuell gleichgewichtiges Abstimmungsverfahren handelt, denn alle Individuen nehmen mit je einer Stimme an allen Einzelabstimmungen teil, lässt sich auch hier das oben formulierte Äquivalenztheorem anwenden, das besagt, dass sich bei rationaler Koalitionsbildung aller Individuen eine vorhandene Mehrheitsalternative durchsetzt. In unserem Beispiel existiert eine solche Mehrheitsalternative in Gestalt des Alternativenbündels 2, wie der folgende Ausschnitt aus der Wahlmatrix zeigt:

Abb.: 12.16 Ausschnitt aus der Wahlmatrix zu *Abb. 12.15*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	3:2	–	5:0	3:2	3:2	5:0	5:0	4:1	4:1

Wie man sieht, ist das Alternativenbündel 2 im Paarvergleich allen andern Alternativenbündeln überlegen. Es findet sich gegenüber jedem andern Alternativenbündel also immer mindestens eine Mehrheit von 3 der 5 Individuen, für die das Alternativenbündel 2 besser ist. Bündel 2 kann deshalb als Mehrheitsalternativenbündel bezeichnet werden. Entsprechend dem Äquivalenztheorem kann sich Bündel 2 damit bei vollkommen rationaler Koalitionsbildung im Rahmen individuell gleichgewichtiger Abstimmungsverfahren, z. B. nach der relativen Mehrheitsregel, durchsetzen.

Auch bei Entscheidungsserien stellt also die Mehrheitsalternative den kollektiven Gleichgewichtspunkt dar. Dabei ist noch anzumerken, dass auch hier mit Hilfe einer solchen Analyse zwar der Inhalt der schließlich siegreichen Koalitionsvereinbarung bestimmt werden kann, jedoch nicht ihre personelle Zusammensetzung.

§ 70 Zur Verhandlungsmacht in Koalitionsverhandlungen

Wie in den vorangegangenen Kapiteln dargelegt wurde, kommt es im Mehrheitssystem bei eigeninteressiertem Verhalten der Individuen zu Koalitionsvereinbarungen zwischen den Individuen bzw. Gruppen. Damit stellt sich die Frage nach der *Verhandlungsmacht*, die die verschiedenen Verhandlungspartner besitzen. Im Mehrheitssystem wird die Verhandlungsmacht eines Individuums oder einer Gruppe immer dadurch begrenzt, dass noch weitere potentielle Koalitionspartner existieren, mit denen ebenfalls eine Mehrheitskoalition gebildet werden kann. Es besteht hier also immer eine *Konkurrenz* zwischen den potentiellen Koalitionspartnern, denn kein Individuum und keine Gruppe ist als Koalitionspartner unersetzlich.

Dies ist in *Einstimmigkeitssystemen* anders, da dort jedes Individuum mit seiner Zustimmung für die kollektive Entscheidung unersetzlich ist und folglich eine monopolistische Verhandlungsmacht besitzt.¹⁹ Je mehr sich der zur Durchsetzung einer Alternative erforderliche Stimmenanteil erniedrigt, um so geringer wird die Verhandlungsmacht des einzelnen Individuums, da die Zahl der Individuen, die es ersetzen können, steigt.

Ein Individuum oder eine Gruppe wird dabei die Koalitionsverhandlungen dann abbrechen, wenn die Forderungen des Verhandlungspartners zu einem Alternativenbündel führen würden, das schlechter ist als die mögliche Koalitionsvereinbarung im Rahmen einer anderen Mehrheitskoalition. Daraus wird deutlich, dass die Verhandlungsmacht einer Gruppe im Rahmen des Mehrheitssystems weniger von ihrer zahlenmäßigen Stärke abhängt als von der vorhandenen Gesamtkonstellation und der Beschaffenheit des Mehrheitsalternativenbündels.

So kann u. U. eine relativ kleine Gruppe, die in ihrer Interessenlage eine Mittelstellung zwischen zwei großen Gruppen einnimmt und deren Spitzenalternativenbündel zugleich das Mehrheitsalternativenbündel ist, als „Zünglein an der Waage“ ihren großen Koalitionspartner zu relativ weitgehenden Konzessionen

zwingen. Dies soll an einem einfachen 3-Gruppen-Beispiel verdeutlicht werden. Angenommen Gruppe A umfasst 42% der Individuen, Gruppe B 10% und Gruppe C 48%. Die Interessenlage der beiden großen Gruppen A und C sei genau entgegengesetzt, d. h. dass ihre Präferenzordnungen die umgekehrte Reihenfolge der Alternativen aufweisen. Die kleine Gruppe C soll in ihrer Interessenlage dabei eine Mittelstellung einnehmen, sie bevorzugt jedoch das Spitzenalternativenbündel bzw. das „Programm“ der Gruppe A leicht vor dem der Gruppe C. Dabei sind die intrasubjektiven Präferenzintensitäten wiederum durch den Abstand zwischen den Alternativenbündeln ausgedrückt:

Abb.: 12.17 Präferenzordnungen (mit Intensitäten)

A (42 %)	B (10 %)	C (48 %)
1	2	3
.	.	.
2	.	2
.	1	.
3	3	1

In einer solchen Interessenkonstellation kommt eigentlich nur eine Koalition zwischen B und A oder B und C in Frage, da B eine Mittelstellung einnimmt.²⁰

Wenn man einmal annimmt, dass diese drei „Programme“ nicht die einzigen Alternativen darstellen, sondern dass es noch eine Reihe von Zwischenformen gibt, die ebenfalls mögliche Ergebnisse darstellen, so reicht der Konzessionsbereich der Gruppe A gegenüber der Gruppe B bis an das Alternativenbündel 2, dem Programm der Gruppe B. Alle Alternativenbündel, die nutzenmäßig zwischen den Bündeln 1 und 2 rangieren, sind für die Gruppe A immer noch besser als der Abbruch der Koalitionsverhandlungen mit B, denn das würde eine Koalition zwischen den Gruppen B und C bedeuten auf der Grundlage eines Alternativenbündels, das für A wahrscheinlich zwischen den Bündeln 2 und 3 liegen würde, also schlechter wäre als Bündel 2. Aus diesem Grund ist die Verhandlungsmacht von B gegenüber A relativ groß, denn B kann immer mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen, während B für A als Koalitionspartner praktisch unersetzlich ist, da eine Koalition mit C nicht in Frage kommt.

Für die Gruppe B wäre deshalb bei einer solchen Interessenkonstellation eine Koalitionsvereinbarung mit A auf der Grundlage eines Alternativenbündels 2 möglich, das nur eine geringfügige Modifikation des Bündels 2 entsprechend den Interessen der Gruppe A darstellt. Der größere Koalitionspartner ist bei einer solchen Interessenkonstellation im Mehrheitssystem also zu weitergehenden Zugeständnissen gezwungen als der kleinere Koalitionspartner. Dabei ist die Feststellung von Bedeutung, dass sich die relativ starke Verhandlungsposition der Gruppe B allein aus ihrer interessenmäßigen Mittelstellung zwischen den beiden andern Gruppen ergibt. Selbst wenn die zahlenmäßigen Stärkerhältnisse zwi-

schen den Gruppen A und B umgekehrt wären und A einen Anteil von 10% und B einen Anteil von 42% der Individuen besitzen würde, könnte die Gruppe B für sich keine vorteilhaftere Koalitionsvereinbarung abschließen.

Übrigens kann ein relativ weites Entgegenkommen der Gruppe A gegenüber den Zielen der Gruppe B auch noch unter einem anderen Gesichtspunkt für die Gruppe A geboten sein. Da Koalitionen im Mehrheitssystem Zweckbündnisse darstellen, die von den Mitgliedern verlassen werden können, wenn sie individuell nachteilig geworden sind, besteht bei einem größeren Entgegenkommen der Mittelgruppe B gegenüber der Gruppe A die Gefahr, dass einige Mitglieder der Gruppe B, die mit dieser Entscheidung ihrer Koalitionsführung nicht einverstanden sind, ihre bisherige Koalition verlassen und zur Gruppe C überwechseln, so dass diese Gruppe jetzt die absolute Mehrheit bekommen würde und das Alternativenbündel 3 durchsetzen könnte. Dies wäre für die Gruppe A dann das schlechteste aller möglichen Ergebnisse. Auch aus diesem Grund wird die Gruppe A also bei den Koalitionsverhandlungen mit B relativ entgegenkommend sein.

Die besondere Verhandlungsmacht einer kleinen Mittelgruppe gegenüber allen potentiellen Koalitionspartnern hängt damit zusammen, dass sich das interessenmäßig „mittlere“ Individuum in dieser Gruppe befindet und dass das Programm der Mittelgruppe gewissermaßen die *Mehrheitsalternative* darstellt. Um dies zu veranschaulichen, soll von der vereinfachenden Annahme ausgegangen werden, dass alle drei Gruppen in sich interessenmäßig homogen sind, so dass ihre Mitglieder jeweils identische Präferenzordnungen aufweisen. In diesem Fall decken sich die Präferenzen der Gruppen völlig mit den Interessen jedes einzelnen Gruppenmitglieds. Bei einem Paarvergleich der Bündel 1, 2 und 3 bezogen auf 100 Individuen ergäbe sich dann folgende Wahlmatrix:

Abb.: 12.18 Wahlmatrix zu Abb. 12.17

	1	2	3
1	–	42:58	52:48
→ 2	58:42	–	52:48
3	48:52	48:52	–

Wie man sieht, bildet die Spitzenalternative der kleinen Mittelgruppe B zugleich die Mehrheitsalternative, wenn man von in sich homogenen Gruppen ausgeht. Aus diesem Grunde wäre es auch entgegen der inneren Logik des Mehrheitssystems, wenn man kritisieren würde, dass die kollektiven Entscheidungen in so starkem Maße nach dem Willen einer relativ kleinen Gruppe verlaufen. Entscheidend ist hier nicht die zahlenmäßige Stärke sondern die Tatsache, dass sich die Präferenzen dieser Gruppe mit der Mehrheitsalternative decken. Die normative Rechtfertigung des Mehrheitssystems liegt darin, dass es zur Durchsetzung einer vorhandenen Mehrheitsalternative führt, die unter bestimmten Voraussetzungen als eine Annäherung an das Gesamtinteresse verstanden werden kann, wie unten noch gezeigt wird.

13. Kapitel

Die normative Beurteilung des Mehrheitssystems

§ 71 Mehrheitsprinzip und Gleichgewichtung der individuellen Präferenzordnungen

Im Mehrheitssystem werden die individuellen Präferenzordnungen zu einer kollektiven Entscheidung zusammengefasst. Dabei spielt es keine Rolle, von *welchem* Individuum welche Präferenzordnung stammt. Bei Anwendung der relativen Mehrheitsregel ist es z. B. ohne Einfluss auf das Ergebnis der Abstimmung, ob eine bestimmte Stimme von Individuum A oder B stammt: Jede Stimme zählt in gleicher Weise. Dies ermöglicht auch eine geheime Stimmabgabe, was unter dem Gesichtspunkt einer sanktionsfreien Äußerung der individuellen Interessen von Bedeutung sein kann. Die Mehrheitsregel besitzt also die Eigenschaft der *Anonymität*, die erfordert, dass bei einer gegebenen Konstellation von individuellen Präferenzen durch deren Vertauschung zwischen den Individuen die kollektive Präferenz nicht verändert werden darf.¹

Die Eigenschaft der Anonymität für das Mehrheitssystem ergibt sich aus der grundlegenden Eigenschaft, dass im Mehrheitssystem die allerdings nur ordinal bestimmten individuellen Nutzen *gleiches Gewicht* erhalten. Dies erfordert, dass alle Individuen an allen Abstimmungen teilnehmen und dass sie jeweils die gleiche Stimmen- bzw. Punktzahl zu vergeben haben. Diese Beziehung zwischen Mehrheitsprinzip und der Gleichheitsforderung macht Downs deutlich. „Die grundlegende Prämisse hinter der einfachen Mehrheitsregel ist, dass jedem Wähler das gleiche Gewicht zukommen soll wie jedem andern Wähler. Danach ist es im Falle der Uneinigkeit besser, wenn mehr Wähler weniger Wählern vorschreiben, was zu tun ist, als umgekehrt. Jede Regel, die mehr als eine einfache Mehrheit für die Zulassung einer Handlung fordert, erlaubt einer Minderheit, die Aktion einer Mehrheit zu verhindern, wodurch der Stimme jedes Mitglieds der Minderheit ein größeres Gewicht gegeben wird als der Stimme jedes Mitglieds der Mehrheit.“²

In diesem egalitären Aspekt des Mehrheitsprinzips liegt ein wichtiger Unterschied zum Eigentum-Vertrags-System, das mit keiner bestimmten Gewichtung der individuellen Interessen verbunden ist.

Je nach der Verteilung des Eigentums auf die Individuen — und das heißt vor allem: je nach der Verteilung des Eigentums an Produktionsfaktoren — bekommen die Präferenzen der Individuen im Eigentum-Vertrags-System ihr Gewicht. Je unterschiedlicher das Produktivvermögen auf die Individuen einer Gesellschaft verteilt ist, umso unterschiedlicher werden ihre Interessen bei der kollektiven Entscheidung berücksichtigt. Wenn man z. B. die Verteilung von Gütern über den

Markt als ein Wahlverfahren interpretiert, so hieße das, dass jedem Individuum entsprechend seinem Einkommen eine *unterschiedliche* Zahl von Stimmen bzw. Punkten zugeteilt wird.³

Unter dem Gesichtspunkt einer *solidarischen* Berücksichtigung der individuellen Interessen erscheint das Mehrheitsprinzip also besser als das Eigentum-Vertrags-System, das immanente Tendenzen zu einer immer ungleicheren Verteilung des Eigentums auf die Individuen enthält.⁴ Allerdings erfolgt im Mehrheitssystem immer nur eine Gleichgewichtung der *ordinal* ermittelten individuellen Nutzen, insofern nur die individuellen Präferenzordnungen berücksichtigt werden. Es kann folglich im Mehrheitssystem keine interpersonal vergleichbare Abwägung der Dringlichkeit von Interessen verschiedener Individuen vorgenommen werden. Dies Problem wird unten noch ausführlich diskutiert.

§ 72 Weitere Eigenschaften des Mehrheitsprinzips

Im Rahmen von Untersuchungen über die Logik kollektiver Entscheidungen wurden weitere Eigenschaften des Mehrheitsprinzips bestimmt, wobei darunter immer der paarweise Vergleich gemäß Condorcet verstanden wird, der zur Auswahl der Mehrheitsalternative führt. Da jedoch im Falle rationaler Koalitionsbildung alle individuell gleichgewichtigen Abstimmungsverfahren ebenfalls zur Auswahl einer vorhandenen Mehrheitsalternative führen, können die gewonnenen Ergebnisse auf diese Verfahren übertragen werden.

Offensichtlich ist, dass die Mehrheitsregel *nicht-diktatorisch* ist. Es gibt also kein Individuum, dessen Wille für die kollektive Entscheidung allein maßgebend ist unabhängig davon, was die übrigen Individuen wollen.⁵ Außerdem beinhaltet die Mehrheitsregel eine *positive Entsprechung* (positive responsiveness) zwischen den individuellen Präferenzen und der kollektiven Präferenz. Für eine Entscheidungsregel, die dieser Bedingung genügen soll, muss gelten: „... Wenn x in bestimmten Situationen als kollektiv ebenso gut angesehen wird wie y und x dann in der Präferenz irgendeines Individuums gegenüber y steigt, ohne in der Präferenz von irgendjemand zu fallen, so muss x daraufhin als eindeutig besser als y angesehen werden.“⁶ Dass diese Bedingung durch das Mehrheitsprinzip erfüllt wird, lässt sich ebenfalls leicht zeigen. Wenn die Alternativen x und y zuerst im Paarvergleich Stimmgleichheit hatten und deshalb als kollektiv gleich gut angesehen wurden, so muss jede individuelle Änderung der Präferenz zwischen x und y zugunsten von x zur Stimmenmehrheit von x führen, die damit zur kollektiv besseren Alternative wird.

Weiterhin ist das Mehrheits-Prinzip *neutral* gegenüber den zur Entscheidung anstehenden Alternativen und bevorzugt nicht systematisch bestimmte Alternativen. „Neutralität verlangt: wenn im Fall 1 zwei Alternativen x und y in den Präferenzen jedes Individuums genau die gleiche Beziehung zueinander haben wie z und W im Fall 2, dann muss die soziale Präferenz zwischen x und y im Fall 1

genau die gleiche sein wie die soziale Präferenz zwischen z und w im Fall 2.“⁷ Auch die Neutralitätsbedingung wird vom Mehrheitsprinzip offensichtlich erfüllt, denn für den Paarvergleich spielen Art oder Bezeichnung der Alternativen keine Rolle, es kommt allein auf die Rangordnung der beiden Alternativen in den individuellen Präferenzen an.

Auch die Bedingung des *unbeschränkten Bereichs* (unrestricted domain) der Präferenzen wird vom Mehrheitsprinzip erfüllt. Diese Bedingung besagt, dass alle logisch möglichen individuellen Präferenzrangfolgen der Alternativen zugelassen sein müssen.⁸

Zuletzt sei noch die Bedingung der *Unabhängigkeit von irrelevanten Alternativen* erwähnt, die das Mehrheitsprinzip ebenfalls erfüllt. Diese Bedingung verlangt, dass die kollektive Entscheidung zwischen verschiedenen Alternativen allein auf den individuellen Rangordnungen *derjenigen* Alternativen beruhen muss, die tatsächlich zur Entscheidung stehen. „Angenommen es geht um die Wahl zwischen x und y und die individuellen Rangordnungen von x und y bleiben dieselben, nur die Rangordnung von x gegenüber irgendeiner anderen Alternative z verändert sich oder die Rangordnung von z gegenüber einer weiteren Alternative w wechselt. In diesem Fall ist zu fordern, dass die soziale Wahl zwischen x und y weiterhin unverändert bleiben soll.“⁹

May hat nun nachgewiesen, dass die Mehrheits-Regel die einzige kollektive Entscheidungsregel ist, die die genannten fünf Bedingungen erfüllt (Unbeschränkter Bereich der individuellen Präferenzen, Unabhängigkeit der kollektiven Entscheidung von irrelevanten Alternativen, Anonymität in Bezug auf die Individuen, Neutralität gegenüber den Alternativen, positive Entspruchung individueller und kollektiver Präferenzen) und die außerdem noch insofern entscheidungsfähig ist, als sie für jedes beliebige Alternativenpaar x und y angeben kann, ob x mindestens ebenso gut ist wie y oder y ebenso gut ist wie x .¹⁰ Allerdings muss sich bei *mehr als zwei* Alternativen mit Hilfe der Mehrheitsregel nicht immer eine eindeutige Rangordnung der Alternativen ergeben aufgrund zyklischer Mehrheiten.

§ 73 Mehrheitsprinzip und kollektive Betroffenheit von Entscheidungen

Als ein problematischer Punkt des Eigentum-Vertrags-Systems war oben die häufig mangelnde Abgrenzbarkeit der individuellen Verfügungsbereiche diskutiert worden, die zu nicht vertraglich geregelten Einwirkungen zwischen den Eigentums-sphären führt, sei es in Form der sogenannten kollektiven Güter oder aber der externen Effekte. Solche Probleme ergeben sich bei Anwendung des Mehrheitsprinzips nicht, da hier die Individuen nicht nur für einen jeweils separaten Bereich zuständig sind, sondern alle Individuen ihren Interessen zu *allen Aspekten* der zur Entscheidung anstehenden Alternativen Ausdruck geben können. Es kann also bei Anwendung des Mehrheitsprinzips nicht der Fall sein, dass ein Individuum negativ oder

positiv von bestimmten Entscheidungen betroffen wird, ohne dass nicht auch sein Interesse - wenn auch als eines unter vielen - dabei berücksichtigt wurde. Ganz allgemein lässt sich deshalb vorläufig festhalten, dass unter dem Gesichtspunkt der Berücksichtigung aller betroffenen Interessen das Mehrheitsprinzip dann dem Eigentum-Vertrags-System vorzuziehen ist, wenn sich Auswirkungen von Entscheidungen nicht auf individuelle Verfügungsbereiche beschränken lassen.

Allerdings können Eigentum-Vertrags-System und Mehrheitssystem u. U. auch miteinander kombiniert werden, um einmal die eher individuellen und das andere Mal die eher kollektiven Effekte zu regeln. So kann man z. B. das Eigentumsrecht an bestimmten Gütern durch mehrheitlich beschlossene Normen auf bestimmte Verwendungsarten einschränken. So mag etwa das Eigentumsrecht an Motorrädern erhalten bleiben, aber es kann ihren Eigentümern verboten sein, damit eine bestimmte Lautstärke zu überschreiten. Oder es mag das Eigentumsrecht an Geldvermögen erhalten bleiben, aber dies Vermögen darf nicht als privates Kapital zur Anstellung von Lohnarbeitern verwandt werden.

§ 74 Der Informations- und Entscheidungsaufwand im Mehrheitssystem

Die Tatsache, dass im Mehrheitssystem nicht nur auf die eigene Verfügungssphäre beschränkte Interessen berücksichtigt werden, hat jedoch auch verschiedene Nachteile unter dem Gesichtspunkt einer Maximierung des Gesamtnutzens. Neben der Nichtberücksichtigung der unterschiedlichen Betroffenheit der Individuen, auf die unten noch näher eingegangen wird, treten durch ein solches Mitentscheidungsrecht aller Individuen bei allen Entscheidungen erhebliche Kosten der Informationsbeschaffung und der Entscheidungsdurchführung auf.

Jedes Individuum muss jetzt bei jeder Entscheidung jede Alternative in all ihren Aspekten kennen und bewerten, um eine qualifizierte Präferenzordnung dieser Alternativen aufstellen zu können. Außerdem müssen sämtliche individuellen Präferenzen dann erfasst und über das Abstimmungsverfahren und ihre teilweise komplizierten Koalitionsbedingungen aggregiert werden. Dabei wird klar, dass unter dem Gesichtspunkt des Gesamtnutzens der immense Entscheidungsaufwand die Vorteile durch die Wahl der Mehrheitsalternative wahrscheinlich in vielen Fällen zunichte machen wird. Selbst wenn Verfahren zur Senkung des Entscheidungsaufwands benutzt werden wie Beratungs- und Vertretungsverfahren oder die Aufstellung genereller Normen, so bleibt doch der Entscheidungsaufwand gewaltig: es müssen ständig auf der Ebene des Gesamtkollektivs alle möglichen Entscheidungen getroffen werden, um mögliche Konflikte zu regeln, bis hin zu kleinsten Details individuellen Verhaltens.

Aus diesem Grund liegt auch für das Mehrheitsprinzip eine Modifizierung durch die Bildung individueller und kollektiver *Zuständigkeitsbereiche* nahe. Da-

durch dass die Individuen dann nicht mehr mit allen Entscheidungen befasst sind, sondern nur noch mit denjenigen, für die ihr Teilkollektiv zuständig ist, sinkt der Entscheidungsaufwand erheblich.

§ 75 Zyklische Mehrheiten und das Problem der Instabilität im Mehrheitssystem

In den vorangegangenen Untersuchungen war immer vorausgesetzt worden, dass eine Mehrheitsalternative existiert. Unter dieser Bedingung war z. B. auch das Äquivalenztheorem formuliert worden. Wie jedoch bereits mehrfach angesprochen wurde und wie Arrow in seinem „Allgemeinen Möglichkeitstheorem“ bewiesen hat, kann auch das Mehrheitsprinzip in der Form des Paarvergleichs zu *zyklischen* Mehrheiten führen, indem eine Alternative x gegenüber der Alternative y von einer Mehrheit vorgezogen wird, desgleichen y gegenüber z und zugleich wiederum z gegenüber x. Wenn in derartigen Zyklen auch die kollektiv besten Alternativen einbezogen sind, so dass keine Alternative in allen Paarvergleichen überlegen ist, so gibt es überhaupt *keine Mehrheitsalternative*.

Ein Beispiel für das Fehlen einer Mehrheitsalternative geben folgende zyklische Präferenzordnungen:

Abb.: 13.1 Präferenzordnungen (zyklisch)

A	B	C
x	y	z
y	z	x
z	x	y

Die Wahlmatrix zu einer derartigen Präferenzkonstellation sieht folgendermaßen aus:

Abb.: 13.2 Wahlmatrix zu Abb. 13.1

	x	y	z
x	-	2:1	1:2
y	1:2	-	2:1
z	2:1	1:2	-

Wie man sieht, schlägt bei dieser Interessenkonstellation im Paarvergleich jede Alternative einmal eine andere Alternative und wird einmal selber geschlagen. Es gibt Mehrheiten für z gegenüber y, für y gegenüber z, aber auch für z gegenüber x. Dies bereits lange bekannte Abstimmungsparadox führt zu einem Fehlen der Mehrheitsalternative, sofern solche zyklischen Mehrheiten an der *Spitze* der kollektiven Präferenzordnung auftreten, wie in diesem Fall. Wenn dagegen eine Mehrheits-

alternative existiert, die in allen Paarvergleichen eine Mehrheit enthält, und wenn nur bei den folgenden Alternativen solche zyklischen Mehrheiten auftreten, so ist das für die kollektive Entscheidung unproblematisch, da es ja nur um die Bestimmung der kollektiv *besten* Alternative geht.

Um die praktische Bedeutsamkeit dieses Problems zu beurteilen, haben verschiedene Autoren die Häufigkeit des Fehlens einer Mehrheitsalternative abzuschätzen versucht.¹² Dabei wurde meist von der Annahme ausgegangen, dass jede logisch mögliche individuelle Präferenzordnung die *gleiche Wahrscheinlichkeit* des Auftretens hat.¹³ Bei Voraussetzung der Gleichwahrscheinlichkeit beträgt die Wahrscheinlichkeit für das Fehlen einer Mehrheitsalternative bei 3 Alternativen und 3 Individuen 5,56%.¹⁴ Je mehr Individuen jedoch an der Abstimmung teilnehmen, umso größer wird die Wahrscheinlichkeit für das Fehlen einer Mehrheitsalternative. Aber auch bei unendlich vielen Individuen ist die Wahrscheinlichkeit hierfür niemals größer als 1:11 oder 8,77%.

Wenn jedoch bei einer sehr großen Zahl von Individuen auch die Zahl der Alternativen ansteigt, dann steigt die Wahrscheinlichkeit für das Fehlen einer Mehrheitsalternative ständig mit an und überschreitet bei 40 Alternativen mit 81,23% sogar die 80%-Marke, tritt also in mehr als 4 von 5 Fällen auf.¹⁵ Sen schreibt dazu: „Dies scheint ein ziemlich bedrückendes Faktum zu sein. Aber in Wirklichkeit ist es das nicht, denn die Gleichwahrscheinlichkeitsannahme *ist* eine sehr spezielle und scheint eine Nichtberücksichtigung von Gesellschaft in einer bedeutsamen Hinsicht zu beinhalten ... Individuelle Präferenzen werden nicht durch die Drehung einer Roulettescheibe über alle möglichen Alternativen bestimmt, sondern durch bestimmte soziale, ökonomische, politische und kulturelle Kräfte. Dies kann leicht irgendwelche Muster in der Menge der individuellen Präferenzen hervorbringen. Das müssen übrigens keine Muster der Übereinstimmung sein. Scharfe Uneinigkeit kann konsistente und transitive Mehrheitsentscheidungen hervorbringen.“¹⁶

Sofern man jedoch anstelle einer Zufallsverteilung bestimmte Strukturen bei den individuellen Präferenzordnungen annimmt, so geht die Wahrscheinlichkeit für das Fehlen einer Mehrheitsalternative zurück oder verschwindet sogar völlig, wie im Falle der „eingipfligen“ Präferenzen. Eine genauere Einschätzung der praktischen Bedeutsamkeit zyklischer Mehrheiten würde empirische Untersuchungen über Strukturen und Konstellationen der individuellen Präferenzen erforderlich machen, die jedoch nur schwer durchzuführen sind.

Da die bisherigen Überlegungen zur Koalitionsbildung und zum Ausgang der Abstimmung im Mehrheitssystem die Existenz einer Mehrheitsalternative voraussetzen, sind im Falle des Fehlens einer Mehrheitsalternative weitergehende Überlegungen erforderlich. Es stellt sich die Frage, welches Ergebnis sich bei bestimmten Entscheidungsverfahren wie z. B. der relativen Mehrheitsregel einstellen wird, wenn keine Mehrheitsalternative vorhanden ist, die sonst den Gleichgewichtspunkt der Koalitionsbildung darstellt. Diese Frage soll im Folgenden anhand des obigen Beispiels zyklischer Präferenzen aus Abb. 22.1 analysiert werden.

Offenbar reicht in einem solchen völlig symmetrischen Fall die Kenntnis der individuellen Präferenzordnungen und die Annahme eines eigeninteressierten Verhaltens der Individuen nicht aus, um das Ergebnis zu determinieren. Allerdings sind in der Realität die Entscheidungssituationen praktisch nie vollkommen symmetrisch. Dies ist ebenso unwahrscheinlich wie die klassische Geschichte vom Esel, der verhungerte, weil er sich nicht entscheiden konnte, welchen von zwei gleich schmackhaften und gleich weit entfernten Heubüscheln er fressen sollte.

Zyklische Mehrheiten bedeuten, dass es zu jedem möglichen Ergebnis ein anderes Ergebnis gibt, das von einer Mehrheit der Individuen vorgezogen wird. Dadurch gibt es kein stabiles Koalitionsergebnis, denn es besteht immer die Tendenz, zu einer andern Koalition auf Grundlage einer andern Vereinbarung überzugehen. Da die Mehrheiten zyklisch sind, ergibt sich im Prinzip eine *endlose* Kreisbewegung.

Wie lässt sich nun bei Fehlen einer Mehrheitsalternative und zyklischen Mehrheiten im Modell des Mehrheits-Systems trotzdem ein Punkt maximaler Stabilität und damit das zu erwartende Ergebnis bestimmen? Die Antwort lautet in vorläufiger Formulierung: Ein Ergebnis x ist umso stabiler, je schwächer die Motivation irgendeiner möglichen Mehrheitskoalition ist, statt x eine andere Alternative y durchzusetzen. Die Motivationsstärke eines einzelnen Individuums für einen Übergang von x nach y soll dabei dem Nutzengewinn entsprechen, den es dadurch erzielt. Um festzustellen, ob ein Individuum überhaupt für einen Wechsel von x nach y motiviert ist, reicht eine ordinale Nutzenmessung in Form einer Präferenzordnung aus. Um darüber hinaus etwas über die Stärke dieser individuellen Motivation für einen Wechsel von x nach y aussagen zu können, ist die Bestimmung von kardinalen Nutzenwerten erforderlich.

Angenommen, den Präferenzordnungen des obigen Beispiels mit zirkulären Mehrheiten liegen folgende kardinale Nutzenwerte zugrunde:

Abb.: 13.3 Präferenzordnungen (zyklisch, mit Nutzenwerten)

A	B	C
x (10)	y (12)	z (8)
y (7)	z (8)	x (2)
z (5)	x (2)	y (1)

Anhand dieser Tabelle kann man nun für jede Veränderung von einer Alternative zur andern den Nutzengewinn bzw. -verlust für jedes der drei Individuen angeben:

Abb.: 13.4 Nutzengewinne bei Wechsel

	von x		von y		von z	
	nach y	nach z	nach x	nach z	nach x	nach y
A	− 3	− 5	+ 3	− 2	+ 5	+ 2
B	+ 10	+ 6	− 10	− 4	− 6	+ 4
C	− 1	+ 6	+ 1	+ 7	− 6	− 7
Medianwert	− 1	+ 6	+ 1	− 2	− 6	+ 2

Aus diesen individuellen Nutzengewinnen im Falle eines Wechsels von einer Alternative zur andern lässt sich nun bestimmen, wie stark die Motivation zur Bildung einer entsprechenden Mehrheitskoalition ist. Damit es zu einem Wechsel von der Alternative x zur Alternative y kommt, müssen mehr als die Hälfte der Individuen dafür sein. Wenn man die Individuen nach der Größe ihres Nutzengewinns beim Wechsel ordnet, so ist für das Zustandekommen des Wechsels dasjenige Individuum entscheidend, dessen Nutzengewinn den Medianwert aller individuellen Nutzengewinne bildet. Bei einem Wechsel von x nach y ist nach der obigen Tabelle der Medianwert der Nutzengewinne -1 und damit ist C das „mediane Individuum“ für diesen Wechsel.

In zweierlei Hinsicht ist das mediane Individuum für den Wechsel von einer Alternative zur andern entscheidend. Zum einen ist das mediane Individuum für das Zustandekommen einer Mehrheitskoalition notwendig. Die „vorderen“ Individuen mögen bei einem Wechsel noch so große Nutzengewinne haben, solange das mediane Individuum nicht ebenfalls einen positiven Nutzengewinn hat, kann es zu keiner Mehrheitskoalition kommen, da die „hinteren“ Individuen dann erst recht nicht zu einem Wechsel motiviert sind. So kann sich im obigen Beispiel keine Mehrheitskoalition für einen Wechsel von x nach y bilden, da C als medianes Individuum einen negativen Nutzengewinn bei dem Wechsel hat. Zum andern ist der Einschluss des medianen Individuums in eine Koalition zusammen mit den „vorderen“ Individuen für das Zustandekommen eines Wechsels bereits hinreichend. Zwar kann die Koalition für einen Wechsel über das mediane Individuum hinaus noch weitere Individuen umfassen, aber diese „hinteren“ Individuen spielen für das Zustandekommen der Koalition keine Rolle: Sie sind für das Zustandekommen einer Mehrheit nicht notwendig und sie sind auf keinen Fall stärker zum Wechsel motiviert als das mediane Individuum.

Wie stark die Tendenz zu einem Wechsel ist, hängt nach diesen Überlegungen also ausschließlich von der Höhe des Nutzengewinns für das mediane Individuum ab. Die Stabilität einer Alternative x gegenüber einer Alternative y ist danach umso größer, je kleiner der Nutzengewinn des medianen Individuums bei einem Wechsel von x nach y ist. Insgesamt ist dann diejenige Alternative die stabilste und stellt das zu erwartende Abstimmungsergebnis dar, bei der die Motivation des jeweils medianen Individuums zu irgendeinem möglichen Wechsel am schwächsten ist.

Diese Überlegungen sollen am obigen Beispiel noch einmal demonstriert werden. Da hier für den Wechsel von einer Alternative zur andern eine Mehrheitskoalition von mindestens 2 Individuen erforderlich ist, ist das mediane Individuum jeweils das für diesen Wechsel am zweitstärksten motivierte Individuum. Die letzte Zeile der obigen Tabelle gibt den Nutzengewinn und damit die Motivationsstärke für das jeweils mediane Individuum an. Gesucht ist jetzt diejenige Alternative, bei der die Motivation des jeweils medianen Individuums zu irgendeinem Wechsel am schwächsten ist. Dies ist in unserem Beispiel die Alternative y . Zwar gibt es auch für den Wechsel von y nach x eine Mehrheit, aber die Motivationsstärke des medianen Individuums C der potentiellen Mehrheitskoalition aus A und C entspricht

nur dem Gewinn von einer Nutzeneinheit für C. Dagegen gibt es sowohl für die Alternative x wie auch für die Alternative z Veränderungen, die dem jeweils medianen Individuum größere Verbesserungen bringen.

Durch die Einführung von Nutzendifferenzen bzw. Präferenzintensitäten lässt sich also auch bei Fehlen einer Mehrheitsalternative das zu erwartende Ergebnis bestimmen: Die maximale Stabilität besitzt diejenige Alternative, bei der der Nutzensgewinn des jeweils medianen Individuums irgendeiner alternativen Koalition am kleinsten ist.

Auch aus einem andern Grund kann man übrigens davon ausgehen, dass sich eine stabile Lösung auch im Falle zyklischer Mehrheiten ergibt. Wenn man z. B. annimmt, dass in der Realität immer bereits bestimmte Koalitionen bestehen, so stellen mögliche *Umstellungskosten* von einer bereits bestehenden Koalition auf eine neue Koalition eine „Reibung“ dar, die das Koalitionskarussell ebenfalls bremst. „Der Kern von Stabilität ist nicht Vollkommenheit sondern Reibung ... In der Realität entsteht die Reibung aus den Kosten und Anstrengungen, die erforderlich sind, um genügend politische Kraft für die Bewirkung einer Änderung aufzubringen.“¹⁷ Wenn also neue Koalitionsverhandlungen für die Beteiligten mit Kosten und möglichen Risiken verbunden sind, so werden sie selbst dann darauf verzichten, wenn im Prinzip eine andere Koalitionsvereinbarung auf Grundlage einer Alternative möglich wäre, die von ihnen bevorzugt wird.

§ 76 Nutzenmäßige Interdependenzen zwischen verschiedenen Entscheidungen im Mehrheitssystem

Wenn eine Reihe von Entscheidungen durch einzelne Abstimmungen nach dem Mehrheitsprinzip gefällt werden, so kann dabei das Problem auftreten, dass man die eine Entscheidung sinnvoller Weise nicht unabhängig vom Ausgang anderer Entscheidungen treffen kann, da die Konsequenzen der einen Entscheidung die Ausgangsbedingungen der andern Entscheidung beeinflussen. So hängt etwa die Entscheidung I, ob die Verkehrsverbindung zu einer bestimmten Stadt ausgebaut werden sollen oder nicht, von der Entscheidung II ab, ob diese Stadt Standort eines geplanten großen Industriewerkes wird oder nicht. Die Abstimmung der Individuen wird folglich bei der Entscheidung I auch bei identischer Interessenlage unterschiedlich ausfallen, wenn sie bei der Entscheidung II unterschiedliche Ergebnisse erwarten.

Black nennt solche Interdependenzen zwischen dem individuellen Nutzen der einen Alternative und der Realisierung einer andern Alternative aus anderen Entscheidungen „Komplementarität“. „Wenn die Rangordnung der Anträge zu einem Gegenstand bei einem Gremiumsmitglied von Beschlüssen abhängt, von denen es glaubt, dass sie in Bezug auf einen anderen Gegenstand in Kraft treten werden, so sollen die Anträge komplementär in Beziehung zu dessen Bewertungen genannt

werden... Ohne Zweifel sind sowohl in der Politik als auch in der Ökonomie komplementäre Wertungen die Regel und unabhängige Wertungen die Ausnahme.“¹⁸ Die Probleme solcher nutzenmäßigen Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Entscheidungen treten allerdings nicht nur bei Anwendung des Mehrheitsprinzips auf, sondern entstehen generell bei allen Entscheidungen, sogar bei den isolierten Entscheidungen eines einzelnen Individuums. Immer wenn die Ergebnisse der einen Entscheidung I zu den faktischen Ausgangsbedingungen einer andern Entscheidung II werden, entstehen solche nutzenmäßigen Interdependenzen. Wenn man nicht weiß, wie die Entscheidung I ausfällt, so entsteht Ungewissheit über die faktische Ausgangslage bei der Entscheidung II.

Wenn die Annahmen der Individuen über das zu erwartende Ergebnis der Entscheidung I nicht mit dem tatsächlichen Ergebnis übereinstimmen, so beruhen die Abstimmungen der Individuen bei Entscheidung II auf falschen Annahmen, ihre Präferenzäußerungen sind also in dieser Hinsicht unqualifiziert. Ein Individuum würde in diesem Fall sagen: „Hätte ich gewusst, dass die Entscheidung I so ausgehen wird, so hätte ich bei der Entscheidung II anders abgestimmt.“ Black hat die Probleme getrennter Abstimmungen bei Vorliegen nutzenmäßiger Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Entscheidungen näher analysiert.“

Wenn die Individuen im Falle komplementärer Entscheidungen die Ergebnisse der andern Entscheidungen nicht kennen, so können kollektive Fehlentscheidungen auftreten, da die individuellen Präferenzäußerungen unqualifiziert sind und auf falschen faktischen Annahmen beruhen. Wenn die Individuen z. B. bei solchen Entscheidungen einzeln aber gleichzeitig abstimmen, so fehlt ihnen notwendigerweise die Information über den Ausgang der andern Entscheidung.

Sofern diese Abhängigkeit zwischen den Entscheidungen nur *einseitig* ist und man zwar für die Entscheidung II das Ergebnis der Entscheidung I wissen muss, aber nicht umgekehrt, so lässt sich das Problem durch eine geeignete *Reihenfolge* der Abstimmungen lösen. Wenn es z. B. für die Entscheidung über die Verkehrsplanung wichtig ist zu wissen, welche Entscheidung in Bezug auf die Industrieansiedlung gefällt wird, kann man zuerst über die Industrieansiedlung abstimmen und auf der Grundlage des dabei erzielten Ergebnisses anschließend über die Verkehrsplanung abstimmen. In diesem Fall ergibt sich also eine „natürliche“ Reihenfolge der zu treffenden Entscheidungen, die auch bei der Anwendung des Mehrheits-Prinzips einzuhalten ist, wenn man zu Ergebnissen kommen will, die einen maximalen Gesamtnutzen darstellen.

Häufig existierten jedoch *wechselseitige* Abhängigkeiten zwischen den Entscheidungen: man muss bei Entscheidung I wissen, was das Ergebnis der Entscheidung II ist, und man muss bei Entscheidung II wissen, was das Ergebnis bei Entscheidung I ist. Ein solcher Fall kann z. B. vorliegen, wenn sich die Entscheidung über den Ausbau der Verkehrswege nach der Größe der Industrieansiedlungen richtet, und wenn sich umgekehrt die Größe der Industrieansiedlungen nach dem Ausbaustand der Verkehrswege richtet. In einem solchen Fall müssen beide Entscheidungen „aufeinander abgestimmt“ werden.

Dies kann am besten durch eine Zusammenfassung beider Entscheidungen zu einer einzigen Entscheidung geschehen, indem jetzt über ein *Alternativenbündel* abgestimmt wird, das Verkehrsplanung und industrielle Standortplanung gemeinsam umfasst. Insofern sind für die Lösung des Problems wechselseitiger Abhängigkeiten zwischen den Entscheidungen Koalitionen vorteilhaft, da durch diese stabile Mehrheiten für ganze Entscheidungsserien zustande kommen. Wenn eine Koalition auf der Grundlage eines bestimmten Alternativenbündels vereinbart wird, so werden dabei die nutzenmäßigen Interdependenzen der in diesem Bündel enthaltenen Alternativen automatisch berücksichtigt.

§ 77 Die Nichtberücksichtigung von Präferenzintensitäten durch das Mehrheitsprinzip

1. Intensitätsberücksichtigung bei Einzelentscheidungen

Die unter bestimmten Gesichtspunkten positiv zu wertende Tatsache, dass bei Anwendung des Mehrheitsprinzips alle Individuen auf die kollektive Entscheidung einen gleichgewichtigen Einfluss haben, wird dadurch zum Problem, dass die Interessen der Individuen dabei nur in Form von Präferenzordnungen, also nutzenmäßigen Rangordnungen der Alternativen berücksichtigt werden. Für jedes Individuum wird nur festgestellt, ob im Paarvergleich der Alternativen eine Alternative *x* besser, gleich gut oder schlechter ist als irgendeine andere Alternative *y*. Ausschlaggebend ist dann allein die *größere Zahl* derer, die sich für eine der beiden Alternativen entschieden haben. Sen illustriert diese Problematik durch ein extremes Beispiel: „Wenn eine Mehrheit will, dass ich jeden Morgen zwei Stunden lang Kopfstand mache, dann macht die Methode der Mehrheitsentscheidung dies zu einem kollektiv bevorzugten Zustand, ganz gleich wie ich diese anspruchsvolle Aussicht beurteile.“²⁰

Wenn Individuum A die Alternative *x* gegenüber *y* vorzieht und Individuum B die Alternative *y* gegenüber *x*, so heben sich die Interessen beider Individuen in ihrer Wirkung auf die kollektive Entscheidung auf. Das Problem ist jedoch, ob nicht bei einer genaueren als nur ordinalen Erfassung der individuellen Interessen das Interesse des Individuums A vielleicht schwerer ins Gewicht fallen würde als das Interesse des Individuums B. Wie bereits oben ausgeführt wurde, erfordert das Solidaritätsprinzip eine möglichst genaue Berücksichtigung der Interessen jedes Individuums, so dass auch feststellbare interpersonale Unterschiede in den Präferenzintensitäten, also die Größe der *Nutzendifferenzen* zu berücksichtigen wären. Wenn für Individuum A die Alternative *x* sehr viel besser ist als *y*, während für Individuum B beide Alternativen nahezu gleichwertig sind, so erscheint bei einer solidarischen Berücksichtigung der Interessen beider Individuen der Schluss unzulässig, dass sich die Interessen beider Individuen in ihrer Bedeutung für das Gesamtinteresse aufheben.

Dies soll noch einmal an einem Beispiel veranschaulicht werden. Angenommen es geht um die Frage, ob eine bessere Straßenverbindung gebaut werden soll, wobei allerdings eine Reihe guter Wohnhäuser abgerissen werden müssten. Die Alternative x würde (vereinfacht) lauten: „Schlechtere Verkehrsverbindung bei erhaltenen Wohnhäusern“ und die Alternative y würde umgekehrt lauten: „Bessere Verkehrsverbindungen bei Abriss der Wohnhäuser“. Die jetzigen Bewohner der Häuser würden sicherlich die Alternative x gegenüber y vorziehen, da sie dabei in ihren bisherigen Häusern wohnen bleiben könnten. Dagegen würden die zukünftigen Straßenbenutzer wahrscheinlich die Alternative y gegenüber x vorziehen, weil sie dabei Zeit und Wege sparen. Nach dem Mehrheitsprinzip würde die Präferenz eines Anwohners durch die Präferenz eines Straßenbenutzers aufgehoben, und insofern die Straßenbenutzer in der Mehrheit sind, würde die Alternative x siegen und die Häuser würden zugunsten des Straßenbaus abgerissen.

Das Mehrheitsprinzip berücksichtigt also nicht den Grad der *Betroffenheit* verschiedener Individuen durch die Entscheidung. Die Individuen können ihr unterschiedlich gewichtiges Interesse bei einer nur ordinalen Nutzenbestimmung nicht deutlich machen. Selbst wenn Einigkeit darüber bestünde, dass der Verlust der eigenen Wohnung für ein Individuum nutzenmäßig sehr viel schwerer wiegt als eine tägliche Zeitersparnis von einigen Minuten, so könnte dies im reinen Mehrheitsprinzip nicht berücksichtigt werden.

Das Problem, dass eine existentiell betroffene Minderheit von einer schwach betroffenen Mehrheit überstimmt werden kann, stellt sich besonders deshalb verschärft, weil bereits eine knappe Mehrheit von nur einer Stimme den Ausschlag geben kann, etwa wenn das Abstimmungsergebnis 1000 : 999 beträgt.

2. Intensitätsberücksichtigung bei Entscheidungsreihen

Wie oben gezeigt wurde, führt das eigeninteressierte Koalitions- und Abstimmungsverhalten der Individuen im Mehrheitssystem zu Ergebnissen, die keineswegs einer Anwendung des Mehrheitsprinzips auf die Einzelentscheidungen entsprechen. Sofern es zu Globalkoalitionen mit alle Entscheidungen umfassenden Abstimmungsvereinbarungen kommt, entspricht das Ergebnis stattdessen einer Anwendung des Mehrheitsprinzips auf globale *Alternativenbündel*. Die Frage ist, ob dadurch das Problem der Berücksichtigung von Präferenzintensitäten gelöst oder doch zumindest gemildert wird.

Durch eine Koalitionsbildung auf der Grundlage von Alternativenbündeln wird natürlich auf jeden Fall die intrapersonale Differenz der Nutzen in Bezug auf die Einzelalternativen berücksichtigt. So fällt z. B. der erste Rangplatz einer Einzelalternative bei der Wahl des vorteilhaftesten Alternativenbündels umso schwächer ins Gewicht, je geringer die Nutzendifferenz zu den übrigen Alternativen dieser Einzelentscheidung ist. Je nach der intrasubjektiv vergleichbaren Wichtigkeit der Einzelalternativen fallen diese im Rahmen eines Alternativenbündels auch unterschiedlich ins Gewicht. Die Frage ist, inwiefern dadurch zugleich eine Berück-

sichtigung der interpersonalen Nutzendifferenzen erfolgt. Dies wäre dann der Fall, wenn man davon ausgehen könnte, dass die Betroffenheit der Individuen in Bezug auf solche globalen Alternativenbündel annähernd gleich ist, oder doch zumindest weniger starke Unterschiede aufweist als die Betroffenheit von den Einzelalternativen.

Die Betroffenheit eines Individuums von einer bestimmten Entscheidung entspricht seiner Nutzendifferenz zwischen der individuell besten und der individuell schlechtesten Alternative. Diese Differenz zwischen den Extremwerten kann man als „*Nutzenspannweite*“ einer Entscheidung für das Individuum bezeichnen. Die Frage ist, ob die Nutzenspannweiten zwischen den Individuen in Bezug auf die Alternativenbündel weniger stark variieren als zwischen dem Durchschnitt der Einzelalternativen. Wenn man einmal Nutzeninterdependenzen zwischen den Einzelentscheidungen ausschließt, so entspricht die individuelle Nutzenspannweite der Alternativenbündel der *Summe* der Nutzenspannweiten der Einzelalternativen, denn das individuell beste Alternativenbündel ist dann die Kombination aller Spitzenalternativen des Individuums und das schlechteste Alternativenbündel ist die Kombination aller schlechtesten Einzelalternativen.

In dem Maße, wie sich die *durchschnittliche* Nutzenspannweite der Individuen bei den Einzelalternativen angleicht, gleicht sich damit auch die Nutzenspannweite der Individuen bei den Alternativenbündeln an. Wenn man also nicht die Annahme macht, dass bestimmte Individuen von sämtlichen Einzelentscheidungen stärker betroffen sind als andere Individuen, sondern wenn man davon ausgeht, dass mal die einen und mal die andern Individuen stärker betroffen sind, so ergibt sich daraus eine Tendenz zur *Angleichung* der individuellen Nutzenspannweiten bei den Alternativenbündeln und damit eine Annäherung des Betroffenheitsgrades der Individuen in Bezug auf die Gesamtentscheidung zu den Alternativenbündeln.

Diese Überlegung kann noch einmal an einem Beispiel veranschaulicht werden. Bei Einzelentscheidungen des Kollektivs über bestimmte Probleme wie Straßenbau, Schulstruktur, Wohnungsbedingungen, Arbeitsbedingungen, Familienrecht, Besteuerung usw. mag die Betroffenheit der Individuen im Einzelfall sehr unterschiedlich sein. So mag einem Individuum A, das selber keine Kinder im schulpflichtigen Alter hat, die Schulpolitik ziemlich egal sein, d. h. dass seine Nutzenspannweite zwischen den verschiedenen schulpolitischen Alternativen nahezu gleich Null ist. Demgegenüber ist ein anderes Individuum B, das selber Kinder hat, die noch zur Schule gehen, von dieser schulpolitischen Entscheidung sehr viel stärker betroffen. Bei der Frage der Wohnbedingungen mag es jedoch genau umgekehrt so sein, dass Individuum A hier unter schlechten Wohnbedingungen stark leidet, während B hier gut versorgt ist und keine Probleme hat. Durch die Bündelung von Einzelentscheidungen aus den verschiedensten Lebensbereichen mit jeweils unterschiedlicher Betroffenheit der Individuen ergibt sich dann die Tendenz zu einem Ausgleich der Betroffenheit der Individuen von der Gesamtentscheidung.

Die berechtigte Kritik am Mehrheits-Prinzip, dass es nach der Maxime „Ein Individuum, eine Stimme“ den Interessen aller Individuen bei einer Einzelentschei-

dung gleiches Gewicht gibt, auch wenn die Interessen der Individuen in Bezug auf diese Entscheidung unterschiedlich gewichtig sind, kann also nicht ohne weiteres auf das reale Funktionieren eines Mehrheitssystems übertragen werden, denn hier kommt es zu Koalitionen über umfangreiche Alternativenbündel und „Programme“, die sich aus Einzelentscheidungen auf den verschiedensten Lebensbereichen zusammensetzen, so dass eine gewisse Angleichung des Betroffenheitsgrades der Individuen möglich ist.

Mit diesen relativ allgemein gehaltenen Bemerkungen ist natürlich das Problem der Nichtberücksichtigung von Präferenzintensitäten durch das Mehrheitsprinzip noch keineswegs als gelöst anzusehen. Auch bei der Bildung von globalen Koalitionen entscheiden allein die nutzenmäßigen *Rangordnungen* der globalen Alternativenbündel, welches von ihnen die Mehrheitsalternative bildet und sich durchsetzen wird. Deshalb ist es notwendig, besondere Verfahren zur Berücksichtigung von Präferenzintensitäten im Mehrheitssystem zu erörtern.

§ 78 Mehrheitsalternative und Alternative des größten Gesamtnutzens

In Teil I dieser Arbeit wurde dargelegt, dass allein eine Entscheidung für diejenige Alternative mit dem größten Gesamtnutzen normative Allgemeingültigkeit beanspruchen kann im Sinne einer argumentativen Konsensusfähigkeit. Damit stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen die Mehrheitsalternative auch gleichzeitig die Alternative mit dem größten Gesamtnutzen ist.

Da bei Abstimmungsverfahren im Mehrheitssystem nur die Präferenzordnungen der Individuen in Bezug auf die zur Entscheidung stehenden Alternativen bzw. Alternativenbündel eine Rolle spielen, werden die individuellen Nutzen der Alternativen nur *ordinal* erfasst, so dass die Bestimmung des Gesamtnutzens der einzelnen Alternativen, bei dem eine Addition der individuellen Nutzengrößen notwendig ist, auf dem Wege der Mehrheitsabstimmung nicht geleistet werden kann. Trotzdem lässt sich allgemein angeben, unter welchen Annahmen hinsichtlich der individuellen Nutzenfunktionen die Mehrheitsalternative mit der Alternative des maximalen Gesamtnutzens identisch ist.

Dies kann anhand der Präferenzordnungen von 5 Individuen A bis E in Bezug auf die 2 Alternativen x und y verdeutlicht werden:

Abb.: 13.5 Präferenzordnungen

A	B	C	D	E
y	y	x	x	x
x	x	y	y	y

Die Mehrheitsalternative ist in diesem Fall die Alternative x. Um festzustellen, ob x auch die Alternative mit dem größten Gesamtnutzen ist, müsste man die individuellen Nutzen für beide Alternativen bestimmen, addieren und vergleichen. Da sich der Gesamtnutzen einer Alternative aus der Summe der individuellen Nutzen und damit aus dem Produkt aus „Anzahl der Individuen“ mal dem „durchschnittlichen individuellen Nutzen“ ergibt, kann man auch sagen, dass die Mehrheitsalternative dann den größten Gesamtnutzen aller Alternativen hat, wenn bei ihr der durchschnittliche individuelle Nutzen am größten ist. Anstelle der individuellen Nutzen kann man auch die Nutzendifferenzen zur Bestimmung der nutzenmaximalen Alternative verwenden. Dann müssen die durchschnittlichen individuellen Nutzendifferenzen zwischen der Mehrheitsalternative und jeder anderen Alternative absolut gesehen bei den Befürwortern der Mehrheitsalternative mindestens ebenso groß sein wie bei den Gegnern der Mehrheitsalternative, damit die Mehrheitsalternative zugleich die Alternative des größten Gesamtnutzens ist.

Eine ähnliche Feststellung treffen auch Buchanan und Tullock. „Wenn angenommen wird, dass alle individuellen Präferenzen von gleicher Intensität sind, wird durch die einfache Mehrheitsregel garantiert, dass die aufsummierten ‚Vorteile‘ (benefits) der Entscheidung die summierten ‚Verluste‘ (losses) übersteigen werden. Wenn jedoch die individuellen Präferenzintensitäten nicht für alle Wähler gleich sind, verschwindet dieser besondere Zug der einfachen Mehrheitsregel.“²¹ Allerdings ist diese Formulierung nicht ganz korrekt, denn die Mehrheitsregel führt auch bei ungleichen Präferenzintensitäten der Individuen auf jeden Fall zur Auswahl der Alternative mit dem größten Gesamtnutzen, sofern nur die durchschnittliche Präferenzintensität bei den Mitgliedern der Mehrheit ebenso groß oder größer ist als bei den Mitgliedern der unterlegenen Minderheit.

Dies wird auch von Dahl betont, der Mehrheitsentscheidungen je nach der Beschaffenheit der Präferenzintensitäten bei Mehrheit und Minderheit klassifiziert und diskutiert. Nach Dahl muss auch bei unterschiedlichen Präferenzintensitäten die Anwendung der Mehrheitsregel nicht ethisch problematisch sein, denn „in diesen Fällen enthält die Mehrheit ... mindestens ebenso viele Individuen, die stark für oder gegen eine Politik sind, wie die Minderheit.“²² Problematisch ist nach Dahl nur eine Konstellation, die er „schwere asymmetrische Uneinigkeit“ nennt, „wo eine große Minderheit eine starke Präferenz für eine von zwei Alternativen hat und die dagegen stehende Mehrheit nur eine schwache Präferenz für die andere hat.“²³

Wie oben festgestellt wurde, kann die Mehrheitsalternative nur dann nicht den maximalen Gesamtnutzen besitzen, wenn die durchschnittliche Präferenzintensität der Minderheit bei einer der konkurrierenden Alternativen größer ist als die der Mehrheit. Aber selbst in diesem Fall *kann* die Mehrheitsalternative weiterhin die Alternative mit dem größten Gesamtnutzen sein, sofern nur die Mehrheit entsprechend *zahlenmäßig* überlegen ist. Dies kann anhand des obigen Beispiels aus Abb. 13.5 veranschaulicht werden, indem einmal fiktive Nutzenwerte angenommen werden:

Abb.: 13.6 Präferenzordnungen (mit Nutzenwerten)

A	B	C	D	E
y (10)	y (10)	x (10)	x (10)	x (10)
x (6)	x (6)	y (7)	y (7)	y (7)

In diesem Beispiel ist die Mehrheit von 3 Individuen (C, D und E) für die Alternative x und die Minderheit von 2 Individuen (A und B) für y. Wie man sieht, ist in diesem Fall die Präferenzintensität der Minderheit mit 4 Nutzeinheiten größer als die Präferenzintensität der Mehrheit mit 3 Nutzeinheiten. Trotzdem hat hier die Mehrheitsalternative x mit 42 Nutzeinheiten immer noch einen größeren Gesamtnutzen als die Minderheitsalternative y mit 41 Nutzeinheiten. Durch die zahlenmäßige Überlegenheit der Mehrheit kann also eine stärkere Präferenzintensität der Mehrheit wieder wettgemacht werden.

Allgemein kann man sagen, dass die Mehrheitsalternative immer dann auch die Alternative mit dem größten Gesamtnutzen ist, wenn gilt, dass das zahlenmäßige Verhältnis zwischen der Mehrheit und der Minderheit *größer* ist als das Verhältnis zwischen der durchschnittlichen Präferenzintensität der Minderheit und der der Mehrheit. In unserm Beispiel war das zahlenmäßige Verhältnis von Mehrheit zu Minderheit 3:2 und das Verhältnis zwischen den durchschnittlichen Präferenzintensitäten von Minderheit und Mehrheit 4:3. Da 3:2 größer ist als 4:3, muss in diesem Fall die Mehrheitsalternative zugleich auch den maximalen Gesamtnutzen besitzen.

Ob bei Anwendung des Mehrheitsprinzips tatsächlich die Alternative des größten Gesamtnutzens gewählt wird, kann also im Einzelfall auch von der zahlenmäßigen Überlegenheit der Mehrheit gegenüber der Minderheit abhängen. Dadurch wird die weitverbreitete Anschauung verständlich, dass die Legitimation einer Mehrheitsentscheidung umso stärker ist, je größer das zahlenmäßige Gewicht dieser Mehrheit ist. Die Existenz dieser Auffassung stützt die in dieser Arbeit gemachte Annahme, dass auch bei der Legitimation von Abstimmungen nach dem Mehrheitsprinzip quantitative Nutzensvorstellungen im Hintergrund stehen, obwohl in der Abstimmung selber nur die ordinalen Nutzenwerte zum Ausdruck kommen. Andernfalls müsste in Bezug auf die normative Anerkennbarkeit Mehrheitsentscheidung gleich Mehrheitsentscheidung sein, gleichgültig ob die Mehrheit das eine Mal „hauchdünn“ und das andere Mal „überwältigend“ war.

§ 79 Die Anhebung der erforderlichen Mehrheit

Da das Mehrheitsprinzip auf nur ordinalen individuellen Nutzen basiert, können interpersonale Unterschiede der Präferenzintensitäten nicht erfasst werden. Unter dem Gesichtspunkt einer Maximierung des Gesamtnutzens ist dies die zentrale Schwäche des Mehrheitsprinzips. Es sind jedoch Verfahren denkbar, die unter Ergänzung oder Modifizierung des Mehrheitsprinzips eine Berücksichtigung von Präferenzintensitäten ermöglichen.

Um sicherzustellen, dass die kollektiv gewählte Alternative auch dann noch die Alternative des größten Gesamtnutzens ist, wenn die durchschnittliche Präferenzintensität der Minderheit größer ist als die der Mehrheit, könnte man fordern, dass die gewählte Alternative nicht nur von einer relativen oder absoluten Mehrheit gegenüber jeder anderen Alternative vorgezogen wird, sondern von einem höheren Anteil der Individuen, z. B. mehr als zwei Dritteln oder mehr als drei Vierteln. Dann wäre die derart qualifizierte Alternative, die man als „Zwei-Drittel-Alternative“ bzw. „Drei-Viertel-Alternative“ bezeichnen könnte, auf jeden Fall noch die Alternative des größten Gesamtnutzens, selbst wenn die durchschnittliche Präferenzintensität der Mehrheit nur $1/2$ bzw. $1/3$ so groß wäre wie die der Minderheit.

Diese Eigenschaft qualifizierter Mehrheitsregeln, wie diese auch genannt werden, kann an einem Beispiel nach der Regel der Zwei-Drittel-Mehrheit veranschaulicht werden, bei der drei interessensmäßig in sich homogene Gruppen zwischen den 3 Alternativen x, y und z abstimmen. (Die Anzahl der Individuen und die individuellen Nutzenwerte sind in Klammern gesetzt.)

Abb.: 13.7 Präferenzordnungen (mit Nutzenwerten für drei Gruppen)

A (9)	B (9)	C (11)
x (30)	z (18)	y (30)
y (20)	y (10)	z (26)
z (16)	x (5)	x (25)

Die dazugehörige Wahlmatrix sieht folgendermaßen aus:

Abb.: 13.8 Wahlmatrix zu Abb. 13.8

	x	y	z
x	–	9:20	9:20
→ y	20:9	–	20:9
z	20:9	9:20	–

Wie man sieht, ist hier die Alternative y jeder anderen Alternative mit Zwei-Drittel-Mehrheit überlegen. In diesem Fall könnte die durchschnittliche Präferenzintensität in Bezug auf y gegenüber x und gegenüber z bei den jeweiligen Befürwortern von y sogar nur halb so groß sein wie bei den jeweiligen Gegnern von y, denn es gibt in jedem Paarvergleich mehr als doppelt soviel Befürworter wie Gegner von y.

In unserem Beispiel aus Abb. 13.7 bestehen folgende durchschnittliche Nutzenunterschiede bei der Zwei-Drittel-Mehrheit und bei der Minderheit:

Abb. 13.9 Durchschnittliche Nutzendifferenzen zu Abb. 13.7

	durchschnittl. individuelle Nutzendifferenzen zwischen:	
	y und x	y und z
Befürworter von y (2/3 – Mehrheit)	5	4
Gegner von y (Minderheit)	10	8

Obwohl in diesem Fall die Minderheit von der Entscheidung sehr viel stärker betroffen ist, bleibt y mit 600 Nutzeneinheiten immer noch die Alternative mit dem größten Gesamtnutzen, wie die folgende Aufstellung des Gesamtnutzens für alle Alternativen zeigt:

$$\text{Gesamtnutzen von x} = (9 \times 30) + (9 \times 5) + (11 \times 25) = 470.$$

$$\text{Gesamtnutzen von y} = (9 \times 20) + (9 \times 10) + (11 \times 25) = 600.$$

$$\text{Gesamtnutzen von z} = (9 \times 16) + (9 \times 18) + (11 \times 25) = 592.$$

Je höher der erforderliche Anteil der Befürworter der siegreichen Alternativen gegenüber jeder andern Alternative gesetzt wird, desto stärker darf die Präferenzintensität der überstimmten Minderheit im Verhältnis zur durchschnittlichen Präferenzintensität der Mehrheit werden, ohne dass die siegreiche Alternative ihre Eigenschaft als Alternative des größten Gesamtnutzens verliert. Im Extremfall, wo eine Mehrheit von 100% der Individuen gegenüber jeder andern Alternative gefordert wird, wo die siegreiche Alternative also *einstimmig* für besser gehalten werden muss als jede andere Alternative, spielen mögliche Unterschiede der individuellen Präferenzintensitäten überhaupt keine Rolle mehr, da es nur noch Befürworter der siegreichen Alternative gibt. Bei Anwendung einer derartigen Einstimmigkeitsregel kann man sicher sein, dass eine erfolgreiche Alternative zugleich immer die Alternative des höchsten Gesamtnutzens ist.

Je höher allerdings der geforderte Anteil von Befürwortern für die kollektiv gewählte Alternative gesetzt wird, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass überhaupt *keine* der Alternativen dem Kriterium genügt. Wenn eine Zweidrittelmehrheit gefordert wird, dann muss eine erfolgreiche Alternative im paarweisen Vergleich gegenüber jeder andern Alternative mindestens doppelt so viel Stimmen bekommen wie die konkurrierende Alternative, und bei einer Drei-Viertel-Mehrheit sogar dreimal so viel. Es würde wahrscheinlich häufig der Fall eintreten, dass keine der Alternativen dem Kriterium derart qualifizierter Mehrheiten genügt, so dass die Entscheidungsregel unvollständig ist und es zu gar keiner Entscheidung kommt.²⁴

Wenn man nun für solche Fälle ein *Status-quo-Klausel* einführt, so entsteht dadurch eine Bevorzugung der bestehenden Verhältnisse und eine konservative Schlagseite des Entscheidungsverfahrens, die sich um so stärker auswirkt, je höher der geforderte Mehrheitsanteil gesetzt wird. Die Konsequenzen solcher Status-quo-Klauseln wurden anhand der Einstimmigkeitsregeln bereits ausführlich erörtert. Die Probleme liegen hier ähnlich, denn durch die Status-quo-Klauseln wandeln sich die qualifizierten Mehrheitsregeln zu Minderheitsvetoregeln. Die Regel der Zweidrittelmehrheit mit Status-quo-Klauseln muss deshalb richtiger *Ein-Drittel-Veto-Regel* heißen, denn es handelt sich hier um Varianten der Veto-Regel. Man spricht deshalb hier auch von *Sperrminoritätsregeln*.

Bei diesen Sperrminoritätsregeln haben nicht mehr alle Individuen gleichen Einfluss auf die kollektive Entscheidung, denn ein Individuum der Sperrminorität hat ein größeres Gewicht bei der Durchsetzung des Status quo als ein Individuum der relativen Mehrheit, das erfolglos gegen den Status quo zugunsten einer anderen Alternative votiert. Vetoregeln sind gegenüber den Alternativen nicht neutral, da der Status quo bevorzugt wird.

§ 80 Die Einrichtung kollektiver und individueller Verfügungsbereiche

Ein Verfahren zur Ergänzung des Mehrheitsprinzips, das sowohl eine Verringerung des Entscheidungsaufwands als auch eine Berücksichtigung der Präferenzintensitäten gestattet, ist die Einrichtung separater *Verfügungsbereiche*. Dabei werden für einen bestimmten Entscheidungsbereich nur die vor allem davon betroffenen Individuen zu einem Teilkollektiv zusammengefasst und diesem Teilkollektiv wird die Zuständigkeit auf diesem Bereich übertragen. Dadurch sind die weniger betroffenen Individuen von der Entscheidung ausgeschlossen, so dass es nicht möglich ist, dass eine selber kaum betroffene Mehrheit eine stark betroffene Minderheit überstimmt.

Je nach der Art der Entscheidungsbereiche kann diese Untergliederung in dezentral entscheidende Teilkollektive nach den unterschiedlichsten Kriterien vorgenommen werden und kann unterschiedlich fein gegliedert sein, von Territorialstaaten, über föderale Untergliederungen und Gemeinden bis hin zu den einzelnen Individuen, die in Fragen, die vor allem sie selber betreffen, das alleinige Verfügungsrecht erhalten. Dadurch unterteilt sich die Gesamtheit aller Individuen in eine Vielzahl von Teilkollektiven, denen jeweils bestimmte, vor allem sie selber betreffende Entscheidungskomplexe zur autonomen Entscheidung überlassen sind. Dabei kann natürlich ein einzelnes Individuum ohne weiteres Mitglied in verschiedenen Teilkollektiven sein. Es kann z. B. zugleich als Mitglied des Staates, der Gemeinde, des Betriebes, der Familie oder als Nutzer eines Wirtschaftsbetriebes sein Interesse artikulieren.

Zur Funktionsfähigkeit eines solchen untergliederten Systems, dessen Teilkollektive jeweils nach dem Mehrheitsprinzip entscheiden, bedarf es zum einen einer Regelung der *Zuständigkeit* der verschiedenen Teilkollektive für die auftretenden Entscheidungen, und es bedarf außerdem einer *Zuordnung* der Individuen zu den verschiedenen Teilkollektiven. Die dabei auftretenden Probleme einer Abgrenzung der Verfügungsbereiche und einer Einschätzung des Betroffenheitsgrades der Individuen sollen hier jedoch nicht weiter verfolgt werden, da sie bereits oben angesprochen wurden. Auch hier gelten übrigens wieder die Vorteile der Dezentralisierung durch eine bessere Information der Individuen über die zu treffenden Entscheidungen und durch eine größere Motivation zur Qualifikation der eigenen Interessenäußerung.

Die Einrichtung separater Verfügungsbereiche mit relativ autonomen Teilkollektiven scheint das geeignetste Mittel zu sein, um die Schwächen des Mehrheitsprinzips auszugleichen. Eine derartige Dezentralisierung der Entscheidungen kann sowohl den Informations- und Entscheidungsaufwand radikal senken, als auch die Voraussetzungen für eine annähernd gleiche Betroffenheit aller Abstimmungsberechtigten von den zu treffenden Entscheidungen schaffen.

Der folgende Text ist das Schlusskapitel – das 24. Kapitel - der Arbeit aus 1976. Leider wurde dies Kapitel nicht für die Buchausgabe von 1979 übernommen. Da es sachlich hierhergehört, wird es hier mit abgedruckt.

Zusammenfassung und Schluss

Zum Abschluss soll noch einmal der insgesamt durchlaufene Gedankengang zusammengefasst werden, um den erreichten Stand zu markieren, von dem aus weitere Untersuchungen durchzuführen wären.

Ausgangspunkt war das Ungenügen an der Beschränktheit des positivistischen Erkenntnisprogramms und die Forderung, auch in Bezug auf normative bzw. werthaltige Fragen methodisch gesicherte, allgemeingültige Antworten zu suchen. Die Absicht war also, neben der positiven Wissenschaft auch die methodischen Grundlagen für eine normative Wissenschaft zu klären bzw. die dazu bereits vorhandenen Ansätze fortzuführen. Damit war die Aufgabe gestellt, analog zur bereits hochentwickelten Methodologie der Erfahrungswissenschaften eine entsprechende Methodologie für die normativen Wissenschaften zu entwickeln, anhand derer sich Fragen nach dem was sein soll, allgemeingültig beantworten lassen.

Ohne eine derartige normative Methodologie müsste jede Kritik oder Rechtfertigung gesellschaftlicher Ordnungen im Zustand bloß subjektiver Meinungsäußerungen verbleiben, die vielleicht mit viel rhetorischer Kunst und großem Engagement vorgetragen sein mögen, denen jedoch die Eigenschaft zwingender Argumentation fehlt.

Die erkenntnistheoretische Basis für eine derartige normative Methodologie im Sinne

einer "Lehre von den Methoden zur allgemeingültigen Beantwortung normativer Fragen" findet sich in den notwendigen Voraussetzungen jeder Argumentation einschließlich der Argumentation für und wider normative Behauptungen.

Diese Voraussetzungen formuliert das Intersubjektivitätsgebot, das alle Beteiligten an der Auseinandersetzung um Behauptungen mit dem Anspruch auf Allgemeingültigkeit darauf verpflichtet, nach einem argumentativen Konsensus zu streben, der nur durch Vernunftgründe und unter Ausschluss jeder Form von Gewalt herstellbar sein muss.

Diese allgemeinen Voraussetzungen der Argumentation können nun zwar bestimmte Pseudo-Argumentationen auf normativem Gebiet eliminieren, aber das Intersubjektivitätsgebot, das ja für alle Formen allgemeingültiger Erkenntnis gilt, ist als Kriterium noch nicht hinreichend, um normative Streitfragen zu entscheiden. Es bedarf analog zum Erfahrungskriterium in den positiven Wissenschaften, das dort einen gewaltfreien intersubjektiven Konsensus ermöglicht, eines entsprechenden Kriteriums für die normativen Wissenschaften.

Dieses Kriterium, das einen gewaltfreien Konsensus in normativen Fragen ermöglicht, bildet das Solidaritäts-Prinzip, das von jedem Teilnehmer einer normativen Argumentation verlangt, bei der Bestimmung allgemeingültiger Normen das Interesse jedes andern Individuums so zu berücksichtigen, als wäre es sein eigenes Interesse.

Während der Dissens in positiven Fragen im Kern auf eine unterschiedliche Wahrnehmung der Wirklichkeit zurückgeht und durch das Kriterium intersubjektiv nachvollziehbarer Erfahrung im Prinzip vernünftig auflösbar ist, handelt es sich beim Dissens in normativen Fragen im Kern um einen unterschiedlichen Willen in Bezug auf die Wirklichkeit. Ein solcher willensmäßiger Dissens ist nur durch den Bezug auf das Kriterium der intersubjektiven Nachvollziehbarkeit der individuellen Interessen und ihrer solidarischen Zusammenfassung zu einem Gesamtinteresse vernünftig auflösbar.

Ähnlich wie das Kriterium der Beobachtbarkeit in seiner allgemeinen Form jedoch noch

nicht hinreicht, um über die Wahrheit sämtlicher Behauptungen hinsichtlich der Beschaffenheit der Wirklichkeit zu befinden - man denke etwa an Behauptungen über Vorgänge auf dem Mars, über den inneratomaren Bereich oder über innerpsychische Prozesse, deren Überprüfung erst die Entwicklung eines geeigneten Beobachtungsinstrumentariums voraussetzt -, so bedarf auch das Solidaritäts-Prinzip einer Umsetzung in geeignete Verfahren der Interessenermittlung auf den verschiedenen Bereichen. Auf diesem Bereich der interpersonal vergleichbaren Nutzenmessung liegen noch große Probleme, die in dieser Arbeit nur ansatzweise gelöst werden konnten.

Im Folgenden wurden dann konkrete Verfahren der Interessenermittlung und ihrer Zusammenfassung unter dem Gesichtspunkt des Solidaritätsprinzips analysiert.

Wenn man sich auf individualistische Entscheidungsverfahren beschränkt, in denen jedes Individuum seine Interessen selbst bestimmt, so erscheinen vor allem zwei Grundmodelle der kollektiven Entscheidung von Bedeutung: einmal das Eigentum-Vertrags-System, in dem Entscheidungen gefällt bzw. Normen gesetzt werden durch Märkte, die nach dem Tausch-Prinzip funktionieren, und zum andern das Mehrheitssystem, in dem Normen gemäß dem Willen der in Abstimmungen erfolgreichen Mehrheiten gesetzt werden.

Die Auswahl dieser beiden Verfahren der Normsetzung rechtfertigt sich daraus, dass sie die Kernstrukturen der industrialisierten Gesellschaften des kapitalistisch-parlamentarischen Typs darstellen. "In kapitalistischen Demokratien gibt es im wesentlichen zwei Methoden, durch die Entscheidungen gefällt werden können: die Abstimmung, die typischerweise für 'politische' Entscheidungen benutzt wird, und der Marktmechanismus, der typischerweise für 'ökonomische' Entscheidungen benutzt wird." [[1] *ARROW 1963, S.1.*]

Außerdem lassen sich die großen politischen Richtungen der Gegenwart vor allem danach charakterisieren, inwiefern sie die kollektiven Entscheidungen einer

industrialisierten Gesellschaft eher dem Marktmechanismus oder eher einem Wahlmechanismus übertragen wollen, wenn man einmal von den Befürwortern autoritärer Entscheidungs-System stellvertretender Herrschaft absieht.

Wie aus den Ausführungen deutlich geworden ist, stellen weder das Eigentum-Vertrags-System noch das Mehrheitssystem 'letzte Werte' dar, wie es manchmal den Anschein hat, etwa wenn die Wahl zwischen beiden Formen gesellschaftlicher Willensbildung als 'Wahl zwischen den Grundwerten Freiheit und Gleichheit' interpretiert wird. Stattdessen müssen Märkte und Abstimmungen als Normsetzungsverfahren in den allgemeinen Rahmen einer normativen Methodologie gestellt werden, um von dort aus auf ihre Legitimation geprüft zu werden.

Unter dem Gesichtspunkt des Solidaritäts-Prinzips können beide Verfahren keine obersten Maßstäbe sein, sondern sind nur als mehr oder weniger geeignete Annäherungsverfahren zur Bestimmung allgemeingültiger Normen bzw. zur Realisierung des Gesamtinteresses anzusehen.

Es handelt sich bei diesen Verfahren schon insofern um Annäherungsverfahren, als die Bestimmung der individuellen Interessen den Betroffenen selbst überlassen bleibt. Damit steht und fällt die Legitimation beider Verfahren jedoch mit der Fähigkeit der Individuen, ihre eigenen Interessen richtig bestimmen zu können.

Ebenso kann die im Eigentum-Vertrags-System praktizierte Beschränkung der individuellen Interessen auf den eigenen Eigentumsbereich sowie ihre Gewichtung entsprechend dem Einkommen höchstens als eine Annäherung an eine solidarische Berücksichtigung aller individuellen Interessen gerechtfertigt werden, jedoch keineswegs einen letzten normativen Maßstab abgeben. Entsprechendes gilt für das Mehrheitssystem, in dem die individuellen Interessen nur ordinal erfasst werden und dann gleichgewichtig behandelt werden.

Hinsichtlich der Überlegenheit des einen oder des andern Systems muss jedoch vor

voreiligen Schlussfolgerungen gewarnt werden. Als erstes ist festzustellen, dass es keine pauschale Alternative zwischen dem Eigentum-Vertrags-System und dem Mehrheitssystem geben kann, da die verschiedenartigsten Kombinationen beider Systeme möglich sind, je nach der Ausdehnung des privaten Eigentumsbereichs. Wie aus den obigen Erörterungen deutlich wird, hängt es immer von bestimmten, Bedingungen ab, wie gut oder wie schlecht das jeweilige System die Annäherung an das Gesamtinteresse vollzieht.

So wird die Anwendung des Eigentum-Vertrags-Systems unter normativen Gesichtspunkten umso problematischer, je ungleicher Vermögen und Einkommen auf die Individuen verteilt sind, je stärker die Interdependenzen zwischen den Eigentumsbereichen sind und je ungleicher die Verhandlungsmacht der Individuen aufgrund von Monopolbildung ist.

Andererseits ist die Anwendung des Mehrheitssystems umso problematischer, je größer die Unterschiede in der Betroffenheit der Individuen sind, je zahlreicher und komplexer die zu entscheidenden Probleme sind und je geringer die Eigenmotivation der Individuen zur Befolgung der Mehrheitsbeschlüsse ist.

Es wird deshalb keine pauschale Entscheidung für das eine oder das andere System geben können, sondern man wird je nach Entscheidungsbereich und nach der Art der dort vorliegenden Bedingungen das besser geeignete Verfahren anwenden müssen, sodass ein aus beiden Systemen gemischtes Gesamtsystem entsteht. Weil dabei die konkreten Ausgangsbedingungen berücksichtigt werden müssen, kann es folglich kein für alle Zeiten und Länder bestes ökonomisches oder politisches System geben.

Außerdem muss im Auge behalten werden, dass Eigentum-Vertrags-System und Mehrheitssystem in der hier analysierten Form nur hochabstrakte Modelle darstellen, zu denen es die verschiedensten Modifikationen, Zwischenstufen und Ergänzungen gibt, die bei konkreten Entscheidungen über die Verfassung einer Gesellschaft in die Überlegungen mit einzubeziehen. {663} wären. [[2] Dies betonen DAHL/LINDBLOM

1963, S.6ff.]

So gibt es nicht nur die Alternative, das private Eigentum als unbeschränktes Verfügungsrecht beizubehalten oder es ganz abzuschaffen, sondern es sind verschiedene Zwischenstufen in Form normativer Beschränkungen des Verfügungsrechts der Eigentümer denkbar, z. B. durch die Möglichkeiten staatlicher Gesetzgebung in Form von Arbeitsrecht, Unternehmensrecht, Bodenrecht, Mietrecht oder Kartellrecht.

Weiterhin könnte man versuchen, die Auswirkungen der systemimmanenten Tendenz zur ungleichen Verteilung der Einkommen durch gesetzlich geregelte Umverteilungen über Steuergesetze, Sozialgesetze oder Subventionsgesetze zu mildern.

Ob nun in einer bestimmten Gesellschaft zu einem bestimmten Zeitpunkt ein derartig "demokratisch gebändigter Kapitalismus" eine bessere Annäherung an das Gesamtinteresse erzielt als z. B. eine "sozialistische Marktwirtschaft" mit öffentlichem Eigentum an den sachlichen Produktionsfaktoren, kann nicht durch eine pauschale Gegenüberstellung von Tauschprinzip und Mehrheitsprinzip entschieden werden. Dazu müssen die beiden Alternativen als vollständige Systeme analysiert werden, einschließlich der Ausgangsbedingungen personeller und technologischer Art. Insbesondere müssen dazu genauer die Informations- und Motivationsprobleme derartig hochkomplexer Entscheidungs-Systeme ökonomisch-politischer Art in die Untersuchung mit einbezogen werden. Für einen solchen Vergleich konkreter Institutionen-Systeme in normativer Absicht kann die vorliegende Arbeit zumindest die theoretischen Grundlagen liefern.

Literaturverzeichnis

- Albert, H.: Modell-Platonismus: Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung (1963). In: Albert, H.: Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Neuwied u. a. 1967. S. 331-367
- Albert, H.: Traktat über kritische Vernunft. Tübingen 1968
- Albin, P. S.: Economic Values and the Value of Human Life. In: Hook, S. (Hg.): Human Values and Economic Policy. New York. S. 94-100
- Apel, K.O.: Das Apriori der Kommunikationsgemeinschaft und die Ethik (1967). In: Apel, K.: Transformation der Philosophie. Bd. 2. Frankfurt a. M. 1973. S. 358-435
- Arrow, K. J.: Social Choice and Individual Values. 2. Auflage. New Haven u. a. 1963 (1951)
- Arrow, K. J.: Values and Collective Decision-Making (1967). In: Phelps, E. S. (Hg.): Economic Justice. Harmondsworth 1973. S. 117-136
- Arrow, K. J. und T. Scitovsky (Hg.): Readings in Welfare Economics. London u. a. 1969
- Ayer, A. J.: Sprache, Wahrheit und Logik. Stuttgart 1970 (1935)
- Baier, K.: The Moral Point of View. A Rational Basis for Ethics. New York 1965 (1958)
- Bannock, G., R. E. Baxter und R. Rees: The Penguin Dictionary of Economics. Harmondsworth 1972
- Barker, E.: Reflections on Government. London u. a. 1967 (1942)
- Barry, B.: Justice and the Common Good (1960/61). In: Quinton, A. (Hg.): Political Philosophy. London u. a. 1967. S. 189-193
- Barry, B.: The Public Interest (1964). In: Quinton, A. (Hg.): Political Philosophy. London u. a. 1967. S. 112-126
- Barry, B.: The Liberal Theory of Justice. A Critical Examination of the Principal Doctrines in 'A Theory of Justice' by John Rawls. Oxford 1973
- Bator, F. M.: The Simple Analytics of Welfare Maximization (1957). In: Townsend, H. (Hg.): Price Theory. Harmondsworth 1971. S. 372-420
- Benn, S. I. und R. S. Peters: Social Principles and the Democratic State. London 1959
- Bentham, J.: Introduction to the Principles of Morals and Legislation (1789). Auszüge in: Warnock, M. (Hg.): Utilitarianism. London 1962. S. 33-77
- Bernholz, P.: Grundlagen der Politischen Ökonomie. Bd. 1. Tübingen 1972
- Birnbacher, D. und N. Hoerster (Hg.): Texte zur Ethik. München 1976
- Black, D.: On the Rationale of Group Decision-Making. In: Journal of Political Economy 56 (1948). S. 23-34
- Black, D.: The Theory of Committees and Elections. London 1958
- Brams, St. J.: Paradoxes in Politics. An Introduction to the Nonobvious in Political Science. New York u. a. 1976
- Brandt, R. B.: The Concept of Welfare. In: Krupp, S. R. (Hg.): The Structure of Economic Science. Essays on Methodology. Englewood Cliffs N. J. 1966. S. 257-276
- Buchanan, J. und G. Tullock: The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy. Ann Arbor 1962

Clauss, G. und H. Ebner: Grundlagen der Statistik. Frankfurt a. M. 1970
Collard, D.: Prices, Markets and Welfare. London 1972

Dahl, R. A.: A Preface to Democratic Theory. Chicago u. a. 1956

Dahl, R. A. und Ch. E. Lindblom: Politics, Economics, and Welfare. Planning and Political-Economic Systems Resolved into Basic Social Processes. New York u. a. 1963 (1953)

Downs, A.: In Defence of Majority Voting. In: Journal of Political Economy 69 (1961). S. 192-199

Eichhorn, W. P.: Stichwort „Norm“. In: Klaus, G. und M. Buhr (Hg.): Philosophisches Wörterbuch. Berlin (West) 81971 (1964)

Foerderreuther, U. u. a.: Gesamtwirtschaftliche Grundbegriffe und -beziehungen. I. Teil: Wert- und Preislehre. In: Mehrwert Nr. 1. Erlangen 1972

Fraenkel, E.: Der Pluralismus als Strukturelement der freiheitlich rechtsstaatlichen Demokratie (1964). In: Fraenkel, E.: Deutschland und die westlichen Demokratien. Stuttgart u. a. 61974. S. 197-221

Frankena, W. K.: The Naturalistic Fallacy (1939). In: Foot, Ph. (Hg.): Theories of Ethics. London u. a. 1967. S. 50-63

Frankena, W. K.: Analytische Ethik. Eine Einführung. München 1972 (1963)

Frey, B. S.: Umweltökonomie. Göttingen 1972

Gäfgen, G.: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. Untersuchungen zur Logik und ökonomischen Bedeutung rationalen Handelns. Tübingen 21968 (1963)

Garman, M. und M. Kamien: The Paradox of Voting: Probability Calculations. In: Behavioral Science 13 (1968)

Gauthier, D. P. (Hg.): Morality and Rational Self-Interest. Englewood Cliffs N. J. 1970

Habermas, J.: Theorie und Praxis. Sozialphilosophische Studien. Frankfurt a. M. 41971 (1963)

Habermas, J.: Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus. Frankfurt a. M. 1973

Hare, R. M.: Universalisierbarkeit (1954/55). In: G. Grewendorf und G. Meggle (Hg.): Seminar: Sprache und Ethik. Zur Entwicklung der Metaethik. Frankfurt 1974 S. 198-216

Hare, R. M.: Freedom and Reason. London u. a. 1963

Harsanyi, J. C.: Welfare Economics of Variable Tastes. In: Review of Economic Studies 21 (1953/54). S. 204-213

Harsanyi, J. C.: Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility (1955). In: Phelps, E. S. (Hg.): Economic Justice. Harmondsworth 1973. S. 266-285

Hobbes, Th.: Leviathan. Harmondsworth 1968 (1651)

Hume, D.: A Treatise of Human Nature. Harmondsworth 1969 (1739)

Hume, D.: Enquiries Concerning the Human Understanding and Concerning the Principles of Morals. London u. a. 1970 (1748)

- Kade, G.: Die Grundannahmen der Preistheorie. Berlin u. a. 1962
- Kambartel, F.: Wie ist praktische Philosophie konstruktiv möglich? Über einige Missverständnisse eines methodischen Verständnisses praktischer Diskurse. In: Kambartel, F. (Hg.): Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie. Frankfurt a. M. 1974. S. 9-33
- Kambartel, F.: Moralisches Argumentieren — Methodische Analysen zur Ethik. In: Kambartel, F. (Hg.): Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie. Frankfurt a. M. 1974. S. 54-72
- Kant, I.: Kritik der praktischen Vernunft. Stuttgart 1966 (1788)
- Kant, I.: Grundlegung zur Metaphysik der Sitten. Stuttgart 1967 (1785)
- Körner, S.: Kant. Göttingen 1967 (1955)
- Kolakowski, L.: Die Philosophie des Positivismus. München 1971 (1966)
- Külp, B.: Grundfragen der Wirtschaft. Eine Einführung in die Sozialökonomie. Köln 1967
- Külp, B. u. a.: Wohlfahrtsökonomik I. Die Wohlfahrtskriterien. Tübingen 1975
- Kutschera, F. v.: Einführung in die Logik der Normen, Werte und Entscheidungen. Freiburg u. a. 1973
- Leibenstein, H.: Notes on Welfare Economics and the Theory of Democracy. In: Economic Journal 72 (1962). S. 299-319
- Little, I. D. M.: A Critique of Welfare Economics. London u. a. 1970 (1950)
- Locke, J.: Two Treatises of Government. New York u. a. 1965 (1689)
- Lorenzen, P.: Szientismus versus Dialektik (1969). In: Kambartel, F. (Hg.): Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie. Frankfurt a. M. 1974. S. 34-53
- Lorenzen, P.: Konstruktive Wissenschaftstheorie. Frankfurt a. M. 1974
- MacIntyre, A.: What Morality is not (1957). In: Wallace, G. und A. D. M. Walker (Hg.): The Definition of Morality. London 1970. S. 26-39
- MacPherson, C. B.: Die politische Theorie des Besitzindividualismus. Von Hobbes bis Locke. Frankfurt a. M. 1967 (1962)
- Marx, K.: Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Bd. 1 (1867). In: Marx, K. und F. Engels: Werke Bd. 23. Berlin (DDR) 1968
- Marx, K.: Kritik des Gothaer Programms (1875). In: Marx, K. und F. Engels: Ausgewählte Werke. Moskau 1971. S. 333-349
- May, K.O.: A Set of Independent, Necessary and Sufficient Conditions for Simple Majority Decision. In: Econometrica 20 (1952). S. 680-684
- Meade, J. E.: Die stationäre Wirtschaft. Köln 1971 (1965)
- Mill, J. St.: On Liberty. Representative Government. The Subjection of Women. London 1969 (1859, 1861 u. 1869)
- Moore, G. E.: Principia Ethica. Stuttgart 1970 (1903)
- Mückenberger, U.: Stichwort „Vertrag“. In: Görlitz, A. (Hg.): Handlexikon zur Rechtswissenschaft. Reinbek 1974 (1972)
- Mueller, D. C.: Constitutional Democracy and Social Welfare. In: Quarterly Journal of Economics 87 (1973). S. 60-80
- Musgrave, R. A.: The Theory of Public Finance. A Study in Public Economy. Tokyo u. a. 1959
- Myrdal, G.: Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung. Hannover 1963 (1932)

- Nelson, L.: Kritik der praktischen Vernunft. Göttingen 1916
- Niemi, R. und H. Weisberg: A Mathematical Solution for the Probability of the Paradox of Voting. In: Behavioral Science 13 (1968)
- Olson, M.: Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen. Tübingen 1968 (1965)
- Pattanaik, P. K.: Risk, Impersonality, and the Social Welfare Function (1968). In: Phelps, E. S. (Hg.): Economic Justice. Harmondsworth 1973. S. 298-318
- Pen, J.: Bilateral Monopoly, Bargaining and the Concept of Economic Power (1959). In: Rothschild, K. W. (Hg.): Power in Economics. Harmondsworth 1971. S. 97-115
- Plamenatz, J. P.: Consent, Freedom, and Political Obligation. London 21968 (1938)
- Popper, K. R.: The Logic of Scientific Discovery. London 1968 (1934)
- Popper, K. R.: The Open Society and its Enemies. 2 Bde. London 51969 (1945)
- Rawls, J.: Distributive Justice (1967). In: Phelps, E. S. (Hg.): Economic Justice. Harmondsworth 1973. S. 319-362
- Rawls, J.: A Theory of Justice. London u. a. 1973 (1972)
- Rousseau, J. J.: Der Gesellschaftsvertrag oder die Grundsätze des Staatsrechts. Stuttgart 1968 (1762)
- Russell, B.: Eigeninteresse und allgemeines Wohl (1910). In: Birnbacher, D. und N. Hoerster (Hg.): Texte zur Ethik. München 1976. S. 189-196
- Russell, B.: Ethik (1927), In: Russell, B.: Philosophische und politische Aufsätze. Stuttgart 1971. S. 183-196
- Samuelson, P. A.: Foundation of Economic Analysis. New York 1965 (1947)
- Schwemmer, O.: Philosophie der Praxis. Versuch zur Grundlegung einer Lehre vom moralischen Argumentieren. Frankfurt a. M. 1971
- Schwemmer, O.: Grundlagen einer normativen Ethik. In: Kambartel, F. (Hg.): Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie. Frankfurt a. M. 1974. S. 73-95
- Sen, A. K.: Collective Choice and Social Welfare. San Francisco u. a. 1970
- Simon, H. A.: Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York u. a. 21965 (1945)
- Singer, M. G.: Generalization in Ethics. New York 1971 (1961)
- Stigler, G. J.: The Development of Utility Theory. In: Journal of Political Economy 58 (1950). S. 307-327 u. 373-396
- Tullock, G.: Problems of Majority Voting (1959). In: Arrow, K. und T. Scitovsky (Hg.): Readings in Welfare Economics. London u. a. 1969. S. 169-178
- Warnock, M. (Hg.): Utilitarianism. London 1962
- Weber, M.: Die ‚Objektivität‘ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis (1904). In: Weber, M.: Methodologische Schriften. Studienausgabe. Frankfurt a. M. 1968. S. 1-64
- Werner, R.: Soziale Indikatoren und politische Planung. Reinbek 1975
- Wesche, E.: Arrows Allgemeines Unmöglichkeitstheorem im Lichte einer Methodologie normativer Erkenntnis. In: Fach, W. und U. Degen (Hg.): Politische Legitimität. Frankfurt a. M. 1978. S. 81-92
- Wollheim, R.: A Paradox in the Theory of Democracy. In: Laslett, P. und W. G. Runciman (Hg.): Philosophy, Politics, and Society. 2. Serie. Oxford 1962
- Winch, D. M.: Analytical Welfare Economics. Harmondsworth 1971

Anmerkungen

Teil I: Allgemeine Grundlagen einer normativen Methodologie

1. Kapitel — Das normative Wissenschaftsprogramm S. 17-21.

- 1 Nicht gemeint sind also empirische Theorien, die die Beschreibung und Erklärung existierender Normen zum *Gegenstand* haben, wie z. B. die empirische Rechtssoziologie.
- 2 Leider hat sich bisher noch keine einheitliche erkenntnistheoretische Terminologie herausgebildet. So wird der hier als „normative Methodologie“ bezeichnete Erkenntnisbereich u. a. auch „praktische Philosophie“ (Kant, Lorenzen), „Legitimationslogik“ (Habermas) oder „Wertphilosophie“ (Scheler) genannt. Der kaum zu vermeidenden Gefahr rein sprachlicher Missverständnisse muss deshalb im Folgenden häufig durch Definition der benutzten Termini begegnet werden.
- 3 Handlungsanleitungen werden zwar auch von den anwendungsorientierten „technischen“ Wissenschaften gegeben, jedoch handelt es sich dabei nur um eine Mittelbestimmung bei *vorgegebenen* Zwecken, so dass sie hier nicht als „normative Wissenschaften“ bezeichnet werden.
- 4 Neben der Bestimmung von Gültigkeitskriterien zur kritischen Überprüfung normativer Theorien wäre noch die Entwicklung einer normativen *Heuristik* als Aufgabe einer normativen Methodologie zu nennen. Unter „Heuristik“ wären Methoden zur Gewinnung neuer normativer Theorien zu verstehen, die für bestimmte Problemlösungen geeignet sind. Ein großes heuristisches Potential liegt z. B. in der Erforschung historischer oder gegenwärtig existierender Normensysteme sowie in der Etymologie normativer Begriffe und der Analyse normativer Sprachelemente.
- 5 Lorenzen bezeichnet diese Position auch als „Szientismus“. S. Lorenzen, Szientismus.
- 6 S. hierzu etwa Kolakowski, Positivismus.
- 7 Diese logische Problematik wurde bereits von Hume präzise analysiert. Dies Prinzip wird deshalb auch als „Humes Gesetz“ bezeichnet. S. Hume, *Treatise*, 521.
- 8 Simon, *Behavior*, 46. (Übersetzung aller fremdsprachigen Zitate durch den Verfasser.) Ähnlich auch Weber, Objektivität.
- 9 Habermas, *Theorie*, 333.
- 10 Kambartel, *Missverständnisse*, 16 f. Wie ein solches nicht-deduktives Begründungsverfahren aussehen kann, wird unten anhand des Intersubjektivitätsgebots ausgeführt.
- 11 Ayer, *Sprache*, 142.
- 12 Vgl. hierzu die Diskussion der Basissatz-Problematik bei Popper, *Logic*, 95 ff.
- 13 S. dazu z. B. Kutschera, *Logik*, 11, 35 u. 37.
- 14 Eichhorn, *Norm*, 793.
- 15 Allerdings kann der Träger des Willens hinzugefügt werden, wie im folgenden Beispiel: „Betreten des Grundstücks verboten! Der Eigentümer.“

2. Kapitel — Das Intersubjektivitätsgebot S. 23-31.

- 1 Dies Argument wird z. B. bei Albert, *Traktat*, 13 angeführt.

- 2 In ähnlicher Weise kann man auch nicht über positive Aussagen streiten, die keine „Wahrheit“ beanspruchen. Wenn jemand sagt: „Für mich ist der Ball grün“, so ist es sinnlos, mit ihm darüber zu streiten. Etwas anderes ist es, wenn er allgemein sagt: „Der Ball ist grün“ und damit für mich die Aufforderung verbindet, diesen Satz zu übernehmen.
- 3 Die Problemsituation ähnelt dem von Popper analysierten Dilemma, „Rationalität“ zu rechtfertigen gegenüber einem Irrationalisten. Vgl. Popper, *Society* Bd. II, 228 ff. Vgl. auch Albert, *Traktat*, 13. Allerdings unterscheidet sich der Lösungsweg: Albert meint, überhaupt auf das Ziel der Rechtfertigung verzichten zu müssen, während hier die Position vertreten wird, dass gegenüber demjenigen eine Rechtfertigung bzw. Argumentation unmöglich aber auch unnötig ist, der das Intersubjektivitätsgebot nicht anerkennt.
- 4 Apel, *Apriori*, 420 f.
- 5 Im gleichen Sinne wird von Kambartel die Bedingung der *Zwanglosigkeit* des erstrebten Konsensus betont. S. Kambartel, *Ethik*, 66. Habermas fordert, „dass kein Zwang außer dem des besseren Argumentes ausgeübt wird.“ S. Habermas, *Legitimationsprobleme*, 148.
- 6 Damit ist auch eine Grenze für die praktische Wirksamkeit wissenschaftlicher Argumentation und damit auch für eine Arbeit wie diese angezeigt. Es wird also keineswegs von einem naiven Glauben an die Wirksamkeit vernünftiger Argumentation ausgegangen.
- 7 „Um einen Terminus zu haben, der sich an die philosophische Tradition anschließt, sei hier die —zunächst nur für die Wahrheit von Aussagen — geforderte Überwindung der Subjektivität auch ‚Transzendenz der Subjektivität‘, abkürzend ‚Transsubjektivität‘ genannt ... Mit dem Terminus ‚Transsubjektivität‘ wird nur das festgehalten, worauf sich jeder ‚immer schon‘ eingelassen hat, wenn er sich z. B. überhaupt auf ernsthafte Gespräche eingelassen hat — ja sogar ‚immer schon‘, wenn er überhaupt zu reden begonnen hat.“ Lorenzen, *Wissenschaftstheorie*, 35 f.
- 8 Habermas, *Legitimationsprobleme*, 148.
- 9 Habermas, *Legitimationsprobleme*, 152. Zum Unterschied der Auffassungen von Lorenzen und Habermas siehe Kambartel, *Missverständnisse*, 9 ff.
- 10 Habermas, *Legitimationsprobleme*, 143.
- 11 Barker, *Reflections*, 380.
- 12 Schwemmer, *Grundlagen*, 75.
- 13 In ähnlicher Weise fordern Habermas und Kambartel einen ‚herrschaftsfreien Diskurs‘ bzw. einen ‚zwanglosen Dialog‘. S. o. Fußnote 5.
- 14 Kambartel nennt eine solche unzulässige Argumentation „persuasiv“. S. Kambartel, *Ethik*, 67.
- 15 Schwemmer, *Grundlagen*, 83.
- 16 Habermas, *Theorie*, 24.
3. Kapitel — Zur Kritik von Eigeninteresse und Verallgemeinerbarkeit als Kriterien für die Gültigkeit von Normen S. 33-41.
- 1 Zur Problematik des Begriffs „Eigeninteresse“ s. a. Russell, *Eigeninteresse*.
- 2 Zur egoistischen Begründung von Normen s. die Beiträge in Gauthier, *Self-interest*; und Birnbacher/Hoerster, *Texte*, 164 ff.
- 3 Hume, *Enquiries*, 280.

- 4 Dies ist auch ungefähr der Argumentationsgang von Hobbes, Leviathan, Kap. XIII.
- 5 Ähnlich auch Rawls, Justice, 324f.
- 6 Dieser Zusammenhang wird rhetorisch oft verwischt, indem man die Gegner einer bestimmten sozialen Ordnung als Gegner *jeder* Art von Ordnung hinstellt. Mit dem Hinweis auf die Schrecken eines normlosen Zustandes kann — mit der obigen Einschränkung — höchstens *irgendeine* Ordnung, aber nicht *jede* Ordnung gerechtfertigt werden.
- 7 Zur Klarstellung: Es geht im Folgenden also allein um die methodische *Grundfrage*, ob man mittels Vertrag zu Normen gelangen kann, deren Existenz gegenüber jedermann gerechtfertigt werden kann. Selbst wenn dies verneint wird, schließt das natürlich nicht aus, dass Verträge in einem abgeleiteten Sinne ein brauchbares Verfahren zur Bildung von Normen darstellen können. S. dazu unten Kap. 8 ff.
- 8 Zur Kritik der Vertragstheorie s. a. Mückenberger, Vertrag.
- 9 Auch „verfassungsgebende Versammlungen“ schließen natürlich keinen Gesellschaftsvertrag. Sie werden bereits nach bestimmten Normen gewählt, geben sich nach bestimmten Regeln Geschäftsordnungen und verabschieden den Verfassungsentwurf *nicht* mit Einstimmigkeit.
- 10 S. hierzu die Kritik von Plamenatz, Consent, 6 ff.
- 11 Polemisch werden solche Verträge dann als ‚Diktat‘ bezeichnet.
- 12 Zum Vertrag als *nachgeordnetem* Verfahren der Normenfindung s. u. Kapitel 10.
- 13 Vgl. zur Vertragstheorie auch Habermas, Legitimationsprobleme, 141 ff.
- 14 Anstatt von „Verallgemeinerbarkeit“ von Normen wird häufig auch von ihrer „Universalisierbarkeit“ gesprochen, vor allem im Anschluss an Hare, Universalisierbarkeit. Dieser Terminus wird hier nicht verwendet, weil der Terminus „Universalität“ für den Konsensusaspekt von Normen reserviert bleiben soll, der besagt, dass gültige Normen gegenüber *jedermann* gerechtfertigt werden können müssen. „Verallgemeinerbarkeit“ bezieht sich dagegen auf die allgemeine Geltung von Normen unabhängig von der Person. Auch Singer spricht von „generalization“. S. Singer, Generalization.
- 15 S. dazu kritisch Kutschera, Logik, 70 f.
- 16 Kant, Praktische Vernunft, 53.
- 17 Es kann jedoch unzulässige Verträge geben, die dann von vornherein nichtig sind und nicht eingehalten zu werden brauchen.
- 18 Kant, Grundlegung, 70.
- 19 Übrigens sind solche sich selbst aufhebenden Normen nicht direkt logisch widersprüchlich. Zur Frage, wie Kants Formel eines „sich selbst widersprechenden Gesetzes“ zu verstehen ist, s. Körner, Kant, 114 ff. Nähere Ausführungen zur Problematik sich selbst aufhebender Normen macht Baier, Moral Point, 101 ff.
- 20 Außerdem nimmt die Goldene Regel auf die möglicherweise unterschiedlichen Bedürfnisstrukturen der Individuen keine Rücksicht. Zur Kritik der ‚Goldenen Regel‘ s. a. Kant, Grundlegung, 80 f.

4. Kapitel — Das Solidaritätsprinzip S. 42-62.

- 1 zitiert nach Warnock, Utilitarianism, 319.
- 2 Hare, Freedom, 94.
- 3 Vgl. MacIntyre, Morality.
- 4 Benn/Peters, Principles, 56.
- 5 Benn/Peters, Principles, 56.

- 6 Nelson, Praktische Vernunft, 133.
- 7 S. Schwemmer, Philosophie, 109.
- 8 Dies ist allerdings bei empirischen Fragen dann nicht möglich, wenn es sich um Aussagen und Wahrnehmungen über einmalige, bereits vergangene Ereignisse handelt.
- 9 Allerdings finden sich auch bei Wahrnehmungen kulturelle und sozialisationsbedingte Unterschiede zwischen den Individuen sowie Unterschiede, die auf physiologische Unterschiede der Sinnesorgane zurückgehen.
- 10 Zu den Qualifikationsbedingungen der individuellen Interessenartikulation s. u. Kapitel 6.
- 11 Es wäre also wiederum zu fragen, ob ein solches Normensystem mit dem Solidaritätsgebot vereinbar ist.
- 12 Ähnlich auch Schwemmer, Grundlagen, 83.
- 13 Insofern dieser Spruch auf Menschen angewandt wird, verrät allerdings schon die darin enthaltene Einteilung der Beteiligten in Götter und Rindvieh eine Haltung, die schwerlich mit dem Solidaritätsgebot übereinstimmen wird.
- 14 Es ist mit dem Nutzenbegriff also keineswegs die hedonistische Auffassung verbunden, dass Menschen nur etwas wollen können, das für sie mit der Gewinnung von Lust bzw. der Vermeidung von Unlust verbunden ist, wie z. B. Bentham voraussetzte. S. Bentham, Introduction, 33. Der Begriff „Wert“ wurde hier anstelle von „Nutzen“ nicht verwandt, da die Gefahr einer Verwechslung mit „Tauschwert“ sehr groß wäre.
- 15 Dieser Bezug zu bestimmten Subjekten wird deutlicher, wenn man statt von „Nutzen“ von „Vorteil“ spricht. Wenn jemand z. B. sagt: „Dies Ereignis ist vorteilhaft“, so bleibt ein solcher Satz unvollständig, wenn man nicht weiß, *für wen* das Ereignis vorteilhaft sein soll.
- 16 Die analogen Begriffe zu „Gesamtnutzen“ wären „Gesamtinteresse“, „Gemeinwohl“ oder „Allgemeinwille“.
- 17 Im Prinzip kann man jedoch auch andere Alternativen anstelle des Status quo zum Bezugspunkt für die Bestimmung des Nutzens einer Sache nehmen. Die Nutzendimension ist nur ein formaler, quantitativer Ausdruck für den Wert verschiedener Alternativen einer Entscheidungssituation für ein bestimmtes Subjekt. Dabei kann es sich auch nur um fiktive Entscheidungssituationen handeln, wenn man sagt: „Wenn ich nicht an der U-Bahn wohnen würde, wäre ein Auto für mich von großem Nutzen.“
- 18 Analog zum Begriffspaar „Nutzen-Kosten“ sind noch eine Reihe weiterer Formulierungen gebräuchlich, die sich ebenfalls auf die positive und die negative Richtung der Bewertungsdimension beziehen und die meist dem Wirtschaftsleben entstammen, wie „Gewinn—Verlust“, „Ertrag—Aufwand“, „Vorteil—Nachteil“ usw. Dabei wird manchmal ihre Messung in Geldeinheiten vorausgesetzt. Diese Voraussetzung wird bei diesen Überlegungen jedoch nicht gemacht. Die Begriffe „Nutzen“ und „Kosten“ implizieren also keineswegs ihre Messung in Geldeinheiten.
- 19 Zum intrinsischen Wert s. Sen, Choice, 59 f., der hier auch von Basiswerten (basic values) spricht.
- 20 Der Übergang vom quantitativen Nutzenbegriff zu einem nur ordinalen Präferenzbegriff vollzog sich in der ökonomischen Theorie demgemäß auch in enger Verbindung mit der Ausgrenzung normativer Fragestellungen und der Entwicklung einer Konzeption der Ökonomie als positiver Verhaltenswissenschaft. „Die einzige Bedeutung, die den Nutzenkonzepten zukommen kann, ist die Kennzeichnung des tatsächlichen Verhaltens, und es ist gründlich demonstriert worden, dass ein Handlungsverlauf, der

- durch eine gegebene Nutzenfunktion erklärt werden kann, ebenso gut durch irgendeine andere Nutzenfunktion erklärt werden kann, die eine streng ansteigende (strictly increasing) Funktion der ersteren ist.“ Arrow, Social Choice, 9.
- 21 Zu den Voraussetzungen für die Aufstellung solcher Ordnungen wie Reflexivität, Transitivität und Vollständigkeit vgl. Gäfgen, Theorie, 150 ff. und Sen, Choice, 7 ff.
- 22 Zur Möglichkeit interpersonaler Nutzenvergleiche vgl. Little, Critique, 52 ff. sowie unten § 25.
- 23 Außerdem war für die Durchsetzung des Ordinalismus natürlich bedeutsam, dass dieser für die Zwecke einer deskriptiven Preistheorie völlig ausreichte. Vgl. hierzu z. B. Samuelson, Foundations, 90 ff. sowie Stigler, Development.
- 24 Durch die Einführung interpersonal vergleichbarer Präferenzintensitäten wird auch Arrows „Unmöglichkeits-Theorem“ umgangen. S. dazu ausführlich Wesche, Arrow.
- 25 Damit ist auch Arrows Einwand gegen die Konstruktion des Gesamtnutzens als Summe der individuellen Nutzen entkräftet. Arrow hatte eingewandt, dass man statt einer Summierung ja ebenso gut eine Quadrierung oder Multiplikation der individuellen Nutzen fordern könne, um den Gesamtnutzen zu erhalten. Die additive Konstruktion des Gesamtnutzens geht demgegenüber hier bereits in die Art der Nutzenmessung ein. Vgl. Arrow, Social Choice, 9.
- 26 Zum folgenden s. Harsanyi, Cardinal Welfare, 278 f.
- 27 Solche für das Wohlergehen bzw. die Lebensqualität der Individuen relevanten Tatbestände können durch entsprechend konstruierte soziale Indikatorensysteme auch im gesamtgesellschaftlichen Maßstab erfasst werden und damit die Informationsbasis für Schätzungen des Nutzenniveaus verschiedener Bevölkerungsgruppen verbessern. S. dazu z. B. Werner, Indikatoren.
- 28 Arrow, Social Choice, 115.
- 29 Harsanyi, Cardinal Welfare, 277.
- 30 Hare, Freedom, 94.
- 31 Vielleicht steckt auch in dem alten Prinzip „Auge um Auge, Zahn um Zahn“ des Hammurabi diese erzieherische Absicht, den Täter nachempfinden zu lassen, was er dem andern angetan hat.
- 32 Hier wird der Begriff „Erfahrung“ im weiteren Sinne gebraucht, also nicht eingeschränkt auf die Wahrnehmung der äußeren Welt mit Hilfe der Sinnesorgane wie beim Erfahrungsbegriff der empirischen Wissenschaften. „Erfahrung“ in diesem weiteren Sinne schließt also auch das Bewerten und das *Erleben* der Dinge als angenehm, schön etc. ein, also gewissermaßen die Beziehung der Dinge zum empfindenden und wollenden Subjekt. Der Unterschied kann an einem einfachen Beispiel veranschaulicht werden: Man mag chemisch-physikalisch alles über Alkohol wissen, seine Zusammensetzung, Herstellung, Wirkung auf andere Stoffe, Verhalten unter verschiedensten Bedingungen usw. Trotzdem ist in diesen Erkenntnissen der empirischen Wissenschaft noch nicht die „Erfahrung“ enthalten, die der Genuss von Alkohol vermittelt.
- 33 Zum Problem des intertemporalen Nutzenvergleichs ein und desselben Individuums vgl. Harsanyi, Variable Tastes.
- 34 Brandt, Welfare, 264.
- 35 In diesem Zusammenhang ist die Doppelbedeutung des Ausdrucks „Verständigung“ in der deutschen Sprache interessant, der ja sowohl „Verständigung über den Sinn von Äußerungen“ bedeutet als auch „Einigung über Normen“.

- 36 Vgl. zur Theorie der rationalen Entscheidung z. B. die umfassende Darstellung in Gäfgen, Theorie.
- 37 S. Albin, Economic Values, 95.
- 38 Vgl. Zum Konzept der „teilweisen Vergleichbarkeit der Nutzen“ Sen, Choice, 99 ff.
- 39 Hier stellt sich allerdings das Problem der Kontrolle solcher „Wissensspezialisten“.
- 40 S. Harsanyi, Cardinal Welfare.
- 41 Eine Verlosung der Zimmer ist hier deshalb unproblematisch, weil jede Verteilung gleichwertig ist, denn es wird eine gleiche Interessenlage der Individuen hinsichtlich der Wohnbedingungen angenommen.
- 42 Die Brechung des Eigeninteresses durch die Einführung von Ungewissheit findet sich auch bei Rawls, Theory, und Buchanan/Tullock, Calculus.
- 43 S. dazu Pattanaik, Risk, 306 f.
- 44 Vgl. Mueller, Democracy.

5. Kapitel — Einwände und Ergänzungen zum Prinzip des maximalen Gesamtnutzens S. 67-71.

- 1 zum Hedonismus s. z. B. Frankena, Ethik, 102 f.
- 2 Das setzt allerdings voraus, dass die Variable „Glück“ unabhängig von der Variable „Wille“ definiert wird, sodass beide unabhängig voneinander bestimmbar sind.
- 3 Vgl. hierzu die Kritik von Moore an den Utilitaristen in Moore, Principia, 108 ff. sowie die Kommentare in Frankena, Fallacy, und Warnock, Utilitarianism, 19 ff.
- 4 Schwemmer, Philosophie, 107. Terminologisch entspricht eine ‚Beratung‘ bei Schwemmer etwa einer ‚normativen Argumentation‘, während eine ‚Begehrung‘ einem ‚individuellen Interesse‘ entspricht.
- 5 Russell, Ethik, 193.
- 6 Frankena, Ethik, 59.
- 7 Birnbacher/Hoerster, Texte, 202. Ähnlich auch Barry, Common Good.
- 8 Rawls, Theory, 26. Seine stattdessen entwickelte Theorie der Gerechtigkeit kann hier nicht diskutiert werden. S. dazu ausführlich Barry, Liberal Theory.
- 9 In der Paretianischen Wohlfahrtsökonomie wurde versucht, den Verteilungsaspekt auszuklammern, doch gab dies Anlass zur Kritik. S. dazu unten § 54.
- 10 Zum logischen Verhältnis von „Nutzen“ und „Nutzenniveau“ s. o. § 22. Bei gegebener Zahl der Individuen hat diejenige Alternative mit dem höchsten Gesamtnutzen auch immer die höchste Summe der Nutzenniveaus und das durchschnittlich höchste Nutzenniveau. Probleme ergeben sich allerdings, wenn man die Zahl der Individuen nicht mehr als konstant betrachtet, sondern z. B. nach der besten Wachstumsrate der Bevölkerung sucht. S. hierzu kritisch Myrdal, Doktrinbildung, 32.
- 11 Etwas anderes wäre es jedoch, wenn von Menschen veränderbare Bedingungen dafür verantwortlich sind, dass bestimmte Menschen mit größerer Wahrscheinlichkeit erkranken als andere. Dies ist dann kein „Schicksal“ mehr, sondern Auswirkung einer möglicherweise ungerechten sozialen Ordnung.
- 12 In der Terminologie von Arrow gesprochen geht es also um ihre „values“ und nicht um ihre „tastes“. Während die „tastes“ eine isolierte Bewertung des Eigenkonsums darstellen, drücken die „values“ die Wünschbarkeit der alternativen Gesamtzustände aus. Vgl. Arrow, Social Choice, 18.
- 13 Zu nutzenmäßigen Interdependenzen zwischen den Einkommen s. auch Bernholz, Grundlagen, 153 f.

- 14 Andernfalls wäre Frankena recht zu geben, der meint, dass die Einbeziehung der Verteilung in die individuelle Bewertung zwei unterschiedliche Fragen durcheinanderbringt, 202
nämlich
h ob die Verteilung für jemanden *gut* ist oder aber ob sie ihm *richtig* im Sinne von normativ akzeptabel erscheint. S. Frankena, Ethik, 61.
- 15 Ein Ansatz zur Berücksichtigung solcher Interdependenzen findet sich in Leibenstein, Notes.
- 16 Frankena, Ethik, 61. Nach ihm ist „Gerechtigkeit“ dann gegeben, wenn die Alternativen „denselben relativen Beitrag“ zum Glück der Individuen leisten. Ebenda S. 62.
- 17 Ebenda S. 62.
- 18 Barry, Common Good, 191.

6. Kapitel — Qualifikationsbedingungen der individuellen Interessenartikulation S. 75-81.

- 1 Ähnlich muss auch in den empirischen Wissenschaften bei fehlendem Konsensus ein verbindliches Entscheidungsverfahren existieren, um überhaupt handlungsfähig zu sein. So müssen z. B. Gerichte auch dann Urteile fällen, wenn nicht zwischen allen Gutachtern ein Konsensus über die Sachlage besteht.
- 2 Entsprechend gehen in den empirischen Wissenschaften auch nur die intersubjektiv nachvollziehbaren Wahrnehmungen in das allgemeine Wissen ein.
- 3 Die Forderung nach der Konsensusfähigkeit der individuellen Interessen ist insofern kein Freibrief für Bevormundung, da ja das betroffene Individuum in diesen Konsensus einbeschlossen sein muss.
- 4 Ein gebräuchliches Verfahren, um eine mögliche Sanktionierung der individuellen Entscheidung zu verhindern, ist die *Geheimhaltung* der Interessenäußerung bzw. die Anonymität.
- 5 Da es allmähliche Übergänge zwischen einer bewussten Willensentscheidung und einer unwillkürlichen Reaktion gibt, kann auch die Unterscheidung zwischen Sanktion und Folgewirkung nur graduell sein.
- 6 Natürlich kann eine Entscheidung trotz Informationsmängel richtig sein, d. h. dass das Individuum auch nach der Korrektur der Information zur gleichen Entscheidung gelangt. Dies ist jedoch nur zufällig. In jedem Fall erfordert die Aufdeckung von Informationsmängeln eine Überprüfung der Entscheidung.
- 7 Als ausführliche Darstellung der Entscheidungstheorie ist Gäfgen, Theorie, zu empfehlen. Dort finden sich auch weitere Literaturhinweise.
- 8 5. hierzu Gäfgen, Theorie, Kap. 6, 12 u. 13.
- 9 Brandt, Welfare, 263.
- 10 Dabei kann man davon ausgehen, dass diese Forschungen noch weitgehend am Anfang stehen und nur einen sehr vorläufigen Einblick in die komplizierte menschliche Motivationsstruktur und den Prozess der Willensbildung geben. Wichtige Phänomene, wie z. B. psychische Störungen, bedürfen noch einer genaueren Erklärung.

Teil II: Das Tauschprinzip

7. Kapitel — Einstimmigkeitsregeln und Status-quo-Klauseln S. 85-93.

- 1 Die Einstimmigkeitsregel wird auch als ‚Konsensus-Regel‘ bezeichnet. Dieser Ausdruck wird hier vermieden, da es sich hier nicht um den *argumentativen* Konsensus handelt, sondern um einen Konsensus nach Art des ‚gemeinsamen Interesses‘, wie er oben im Zusammenhang mit dem vertraglichen Konsensus bereits behandelt wurde.
- 2 Zum Paretokriterium s. Sen, Choice, 21 ff. oder Gäfgen, Theorie, 422f.
- 3 Auch hier müssen qualifizierte individuelle Interessenäußerungen vorausgesetzt werden.
- 4 Sen, Choice, 22.
- 5 Rawls, Theory, 70 u. 71.
- 6 Eine derartige Status-quo-Klausel findet auch als Ergänzung anderer Entscheidungsregeln Verwendung, z. B. bei qualifizierten Mehrheitsregeln.
- 7 Sen, Choice, 25.
- 8 Von möglichen Nutzeninterdependenzen zwischen den Entscheidungen wird dabei abgesehen.
- 9 Wo Vetoregeln in der Praxis Verwendung finden, stellen sie meist eher eine Berücksichtigung existierender Machtverhältnisse dar, wie z. B. beim Veto-Recht der Großmächte im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen. Vertretbar scheint die Anwendung von Vetoregeln nur dort zu sein, wo Individuen von Entscheidungen extrem stark in ihren Interessen betroffen sind.

8. Kapitel — Das Eigentum-Vertrags-System S. 95-108.

- 1 So z. B. Bator, Analytics, 373.
- 2 Arrow, Values, 124 ff.
- 3 Buchanan/Tullock, Calculus, 14.
- 4 Ebenda S. 46 f.
- 5 Ebenda S. 15.
- 6 Allerdings ist das individuelle Verfügungsrecht über keinen dieser Bereiche selbstverständlich, wie man an Gesellschaften sehen kann, die diese Bereiche einer kollektiven Normierung unterwerfen.
- 7 Zur Rechtfertigung von Selbstbestimmung in Dingen, die ein Individuum vorwiegend selber betreffen, s. Mill, Liberty, 93 f.
- 8 Allerdings ist jedes Individuum dann auch immer von der Verschwendung der anderen mitbetroffen.
- 9 Marx, Kapital, 198. Siehe auch Külp, Grundfragen, 50 f.
- 10 Umgekehrt ist in diesem Fall allerdings jedes Individuum auch Nutznießer fremder Arbeitsanstrengungen.
- 11 Marx, Gothaer Programm, 339.
- 12 Dabei sind auch Investitionen in die menschliche Arbeitskraft mit einzubeziehen, die durch Ausbildung zu einer größeren Produktivität des betreffenden Individuums führen.
- 13 Ähnlich wird der gesellschaftliche Charakter von Knappheit begründet in Foerderreuther u. a., Grundbegriffe, 101. Die Relativierung des Knappheitsproblems durch die gezielte Stimulierung von Bedürfnissen wird betont von Külp, Grundfragen, 49 f.
- 14 Bannock u. a., Dictionary, 24.
- 15 Daneben existieren noch weitere Faktoren, die diese Tendenz verstärken, z. B. Vorteile der Massenproduktion.
- 16 Übrigens stellt sich dies Problem ebenso für die Ebene der Arbeitsbelastungen.

9. Kapitel — Die mangelnde Abgrenzbarkeit der privaten Eigentumssphären S. 111-114.

- 1 Mill, Liberty, 116.
- 2 Da solche Rückwirkungen über das Preissystem vermittelt sind, spricht man in diesem Fall auch von ‚pekuniären Externalitäten‘. S. dazu Collard, Prices, 60.
- 3 Dabei ist eine derartige, durch neue Technologien oder eine veränderte Nachfrage bedingte ‚strukturelle Arbeitslosigkeit‘ nicht nur ein historisches Problem.
- 4 Siehe z. B. die Beiträge in Arrow/Scitovsky, Readings, Teil III.
- 5 Zu Lösungsmöglichkeiten s. z. B. Frey, Umweltökonomie. 204 ff.
- 6 Zum Charakter öffentlicher Güter vgl. Musgrave, Public Finance, 9 f.
- 7 Vgl. hierzu z. B. Dahl/Lindblom, Politics, 385 ff.
- 8 Dies ‚Trittbrettfahrer-Verhalten‘ besitzt auch im nicht-ökonomischen Bereich der freiwilligen Interessenverbände große Bedeutung, wo Individuen zwar die Mitgliedschaft und die damit verbundenen Kosten scheuen, aber andererseits Nutznießer der Vorteile sind, die durch die Aktivitäten des Verbandes erreicht werden. Vgl. hierzu z. B. Olson, Logik.

10. Kapitel — Verhandlungsmacht, Konkurrenz und Paretooptimalität S. 116-125.

- 1 Pen, Monopoly, 110 ff. Pen spricht hier nur von ‚ökonomischer Macht‘, doch lässt sich das Konzept auch auf nicht-ökonomische Vertragsbeziehungen und auf Verhandlungsmacht allgemein anwenden.
- 2 Ebenda S. 111 f.
- 3 Vgl. dazu z. B. Meade, Wirtschaft, 29 ff.
- 4 Natürlich handelt es sich hier nur um ein theoretisches *Modell* des Marktes, das nicht mit einer realen Marktwirtschaft ohne weiteres gleichgesetzt werden darf. Insbesondere sind hier Faktoren wie Information, Zeit und Raum nicht mit einbezogen. Zu den Voraussetzungen vgl. Meade, Wirtschaft, 29 f.
- 5 Winch, Welfare Economics, 90.
- 6 Ebenda S. 90.
- 7 Ebenda S. 90. Siehe dort auch den Nachweis der weiteren Optimumbedingungen im Konkurrenzgleichgewicht.
- 8 So z. B. Kade, Preistheorie.
- 9 So Albert, Modell-Platonismus.
- 10 Dazu z. B. Bator, Analytics, 389 f.
- 11 Zur Modifizierung dieser Annahme s. z. B. Bator, Analytics, 400 ff. u. Külp u. a., Wohlfahrtsökonomik, 76 ff.
- 12 Zur Einbeziehung dieser Aspekte s. Bator, Analytics, 412 ff.
- 13 Winch, Welfare Economics, 23.
- 14 Ebenda S. 23.
- 15 Bator, Analytics, 394. Siehe dazu auch Külp u. a., Wohlfahrtsökonomik, 57 ff.
- 16 Gewöhnlich wird privates Eigentum an der ‚eigenen‘ Arbeitskraft unterstellt, doch würde das System auch unter den Bedingungen der Sklaverei funktionieren.
- 17 Bator, Analytics 379.
- 18 S. Winch, Welfare Economics, 82. Zu den Eigenschaften einer paretianisch konstruierten sozialen Wohlfahrtsfunktion ebenda S. 34 ff.

- 19 Ebenda S. 94.
- 20 Ebenda S. 97.
- 21 Dies Paradox ergibt sich aus der kaum merklichen Doppeldeutigkeit des Wortes „eigen“.
S. dazu oben § 43.
- 22 Locke, Treatises, 329 f.
- 23 Zu Locke s. ausführlich MacPherson, Besitzindividualismus, 222 ff.

Teil III: Das Mehrheitsprinzip

11. Kapitel — Zwei Interpretationen des Mehrheitsprinzips S. 130-138.

- 1 So wird z. B. im Bundesverfassungsgericht der Bundesrepublik verfahren, wo auch die Abstimmungsverhältnisse mitgeteilt werden.
- 2 S. dazu die Darstellung bei Black, Theory, 159 ff.
- 3 S. Clauss/Ebner, Statistik, 122 f.
- 4 S. die genaue Formel bei Black, Theory, 165.
- 5 Barry, Public Interest, 122.
- 6 Black, Theory, 163.
- 7 Rousseau, Gesellschaftsvertrag, 149 f. Fraenkel wirft dieser Position deshalb auch vor, „dass sie das Phänomen der differenzierten Gesellschaft unbeachtet lasse — und wenn überhaupt — nur nach einer radikalen Revolution verwendbar sei.“ Fraenkel, Pluralismus, 206.
- 8 Rousseau, Gesellschaftsvertrag, 149.
- 9 Rawls, Theory, 358.
- 10 Arrow, Social Choice, 86.
- 11 Mill, Liberty, 282.
- 12 Rawls, Theory, 233.
- 13 Ebenda S. 356.
- 14 Dazu ausführlich unten § 64.
- 15 Rawls, Theory, 357.
- 16 Ein solches Paradox sieht z. B. Wollheim, Paradox.
- 17 Siehe Black, Theory, 57.
- 18 Zum Fehlen einer Mehrheitsalternative s. u. § 73.
- 19 Zum Zwecke der Vereinfachung wird vorausgesetzt, dass die Individuen nur „starke“ Präferenzordnungen aufstellen, bei denen also keine Indifferenz zwischen Alternativen vorkommt.
- 20 Siehe Black, Theory, 35 ff.
- 21 Siehe dazu auch Dahl, Preface, 39.
- 22 Vgl. Arrow, Social Choice, 46. S. auch die analoge Formalisierung bei Sen, Choice, 71.
- 23 Siehe Black, Theory, 14.
- 24 Die Darstellungsform stammt von Black. S. Black, Theory, 5 ff.
- 25 Dabei sind allerdings immer nur Entfernungen auf derselben Seite miteinander vergleichbar.
- 26 S. dazu Black, Rationale.
- 27 S. Black, Theory, 7.
- 28 Arrow, Social Choice, 76.
- 29 Den Medianwert erhält man, indem man die Einzelwerte der Größe nach ordnet und

- dann den „mittleren“ Wert herausucht, zu dem es genau so viel größere wie kleinere Einzelwerte gibt. Für die Werte 1, 2, 3, 4, 10, 100 und 1000 ist der Median z. B. „4“.
- 30 Zum Beweis s. Black, *Theory*, 16 ff. sowie Arrow, *Social Choice*, 77ff. Da bei gerader Stimmzahl kein eindeutiger Medianwert existiert, gilt dieser Beweis nur bei einer ungeraden Anzahl von Individuen.
- 31 Siehe hierzu auch die weiterführende Diskussion und die Literaturhinweise bei Sen, *Choice*, 166 ff.
- 32 Galton in Black, *Theorie*, 188.

12. Kapitel — Auswirkungen strategischen Abstimmungsverhaltens S. 143-160.

- 1 In dieser Differenz zwischen logischer Entscheidungsregel und konkretem Entscheidungsverfahren liegt übrigens auch ein Grund für die begrenzte Relevanz einer rein logischen Analyse. Vgl. auch die Überlegungen zu Theorie und Praxis bei Sen, *Choice*, 187 ff.
- n!
2 Bei Alternativen ergibt sich die Zahl der Paarkombinationen aus der Formel: $\frac{n!}{(n-k)!k!}$
- 3 Black nennt die relative Mehrheitsregel „einmalige Abstimmung“ (single vote). S. dazu Black, *Theory*, 67 ff.
- 4 Zum Problem der Stimmgleichheit s. a. Dahl, *Preface*, S. 39 ff.
- 5 Black, *Theory*, 68. Diese Schwäche der relativen Mehrheits-Regel war bereits von Borda und Condorcet festgestellt worden. S. Black, *Theory*, 157 u. 166.
- 6 Da Black ähnlich wie seine Vorgänger nur „aufrichtiges“, nicht-strategisches Abstimmungsverhalten untersucht, konnte er diese Äquivalenz der Verfahren nicht feststellen.
- 7 Dies entspricht der Pflicht zur mehrfachen Lesung von Gesetzesentwürfen in parlamentarischen Systemen.
- 8 Zu den einzelnen Wahlverfahren vgl. Black, *Theory*, 66 ff.
- 9 Dies Äquivalenztheorem macht den engen Zusammenhang zwischen dem Mehrheitsprinzip und der Bedingung des gleichen Einflusses für jedes Individuum deutlich.
- 10 Zum Stimmentausch (englisch „log-rolling“) s. Buchanan/Tullock, *Calculus*, 121 ff. Zum Stimmentausch in Einstimmigkeitssystemen s. o. § 39.
- 11 Die Präferenzintensitäten müssen dabei nicht notwendig *interpersonal* vergleichbar sein, denn es muss für den Tausch ja nur jedes Individuum seine *eigenen* Präferenzintensitäten miteinander vergleichen.
- 12 Tullock, *Majority Voting*, 170.
- 13 Im gleichen Sinne argumentiert Brams, *Paradoxes*, 91 ff.
- 14 Dabei werden nutzenmäßige Interdependenzen zwischen beiden Entscheidungen ausgeschlossen.
- 15 Vgl. Tullock, *Majority Voting*, 170.
- 16 Dieser wichtige Bereich vertraglicher Aktivitäten war in der obigen Analyse des Eigentum-Vertrags-Systems ausgeklammert worden.
- 17 Die Präferenzen der Individuen in Bezug auf die Einzelalternativen spielen hier keine Rolle und werden deshalb nicht wiedergegeben.
- 18 Bei den folgenden Überlegungen wird davon ausgegangen, dass sich *Globalkoalitionen* bilden, d. h. solche Koalitionen, deren Abstimmungsvereinbarungen sich über sämtliche Entscheidungen erstrecken und damit ein vollständiges Alternativenbündel umfassen. Damit ist ausgeschlossen, dass sich *wechselnde* Mehrheiten bei den Einzelentscheidungen

bilden. Es bliebe zu untersuchen, ob in jedem Fall solche Globalkoalitionen bei vollkommen rationaler Koalitionsbildung zustande kommen müssen.

- 19 Vgl. hierzu Buchanan/Tullock, *Calculus*, 68 f. Übrigens sind für sie die monopolistische Verhandlungsmacht jedes Individuums und die daraus resultierenden Verhandlungskosten der entscheidende Grund für ein Abgehen von Einstimmigkeitsregeln und die Akzeptierung der Mehrheitsregeln in bestimmten Bereichen.
- 20 Es sei denn, B hätte sich durch überzogene Forderungen bei A und C selber „austaktiert“.

13. Kapitel — Die normative Beurteilung des Mehrheitssystems S. 163-181.

- 1 Zur Bedingung der Anonymität vgl. May, *Majority Decision*, sowie Sen, *Choice*, 68.
- 2 Downs, *Majority Voting*, 192. In gleicher Weise argumentieren auch Dahl/Lindblom, *Politics*, 44.
- 3 Vgl. hierzu Bernholz, *Grundlagen*, 105 f.
- 4 Zu kumulativen Tendenzen des Eigentums s. o. § 45.
- 5 Zur Bedingung der Nicht-Diktatur s. Arrow, *Social Choice*, 30.
- 6 Sen, *Choice*, 68. Damit enthält die Mehrheitsregel auch das reine Paretokriterium. Eine Mehrheitsalternative ist also immer auch pareto-optimal.
- 7 Sen, *Choice*, 72.
- 8 S. dazu Arrow, *Social Choice*, 24 und Sen, *Choice*, 37.
- 9 Sen, *Choice*, 37. S. zu diesen Bedingungen auch die Diskussion des Arrow-Theorems in Wesche, Arrow.
- 10 S. May, *Majority Decision*, sowie den Beweis bei Sen, *Choice*, 71 ff. Zur genauen Definition des Begriffs „entscheidungsfähige kollektive Entscheidungsregel“ (*decisive collective choice rule*) s. ebenda S. 23 u. 28.
- 11 Zur Modifizierung der reinen Mehrheitsregel durch abgegrenzte kollektive oder individuelle Verfügungsbereiche s. u. § 78. In diesem Fall stellt sich auch für das Mehrheitsprinzip das Problem externer Effekte.
- 1212 Vgl. zum Folgenden Sen, *Choice*, 163 ff.
- 13 So z. B. Garman/Kamien, *Paradox*, und Niemi/Weisberg, *Solution*, von denen die folgenden Ergebnisse stammen.
- 14 S. Sen, *Choice*, 164.
- 15 Ebenda S. 164.
- 16 Ebenda S. 164 f.
- 17 Winch, *Welfare Economics*, 187 f.
- 18 Black, *Theory*, 125.
- 19 Ebenda S. 125 ff.
- 20 Sen, *Choice*, 161 f. Zur Nichtberücksichtigung von Präferenzintensitäten durch das Mehrheitsprinzip siehe auch die relativ ausführliche Diskussion bei Dahl, *Preface*, 48 f. und 90 ff.
- 21 Buchanan/Tullock, *Calculus*, 126 f.
- 22 Dahl, *Preface*, 94.
- 23 Ebenda S. 99.
- 24 Übrigens setzen sich vorhandene qualifizierte Mehrheitsalternativen ähnlich wie einfache Mehrheitsalternativen bei rationaler Koalitionsbildung auch in einmaligen Abstimmungen durch.

Personenregister

- Albert, H. 187, 188, 195
Albin, P. S. 62, 192
Apel, K.-O. 25, 188
Arrow, K. J. 55, 97, 138, 140, 167, 191, 192,
194, 196, 198
Ayer, A. 20, 187
- Baier, K. 189
Bannock, G. 194
Barker, E. 29, 188
Barry, B. 75, 192, 193, 196
Bator, F. M. 122, 194, 195
Benn, S. I. 43 f., 189
Bentham, J. 190
Bernholz, P. 192, 198
Birnbacher, D. 71, 188, 192
Black, D. 132, 196, 197, 198
Borda, J.-Ch. 197
Brams, St. J. 197
Brandt, R. B. 59, 81, 193
Buchanan, J. 98, 177, 192, 194, 197, 198
- Claus, G. 196
Collard, D. 195
Condorcet, A. 197
- Dahl, R. A. 177, 195, 196, 197, 198
- Downs, A. 163, 198
- Ebner, H. 196
- Eichhorn, W. P. 21
- Foerderreuther, U. 194
Fraenkel, E. 196
Frankena, W. K. 75, 192, 193
Frey, B. S. 195
- Gäfgen, G. 191, 192, 193, 194
- Galton, F. 197
Garman, M. 198
Gauthier, D. P. 188
- Habermas, J. 19, 27 f., 32, 187, 188, 189
- Hammurabi 191
- Hare, R. M. 43, 57, 189, 191
Harsanyi, J. C. 64 ff., 191, 192
Hobbes, Th. 189
Hoerster, N. 71, 188, 192
Hume, D. 35
- Kade, G. 195
Kambartel, F. 187, 188
Kamien, M. 198
Kant, I. 39 f., 187, 189
Körner, St. 189
Külp, B. 194, 195
Kutschera, F. v. 187, 189
- Leibenstein, H.O. 193
- Lindblom, Ch. E. 195, 198
- Little, I. M. D. 191
Locke, J. 126, 196
Lorenzen, P. 27, 187, 189
- MacIntyre, A. 43, 189
- MacPherson, C. B. 196
- Marx, K. 194
May, K. O. 165, 198
Meade, J. E. 195
Mill, J. St. 43, 134, 194, 195, 196
Moore, G.E. 192
Mückenberger, U. 189
Mueller, D. C. 66, 192
Musgrave, R. A. 195
Myrdal, G. 192
- Nelson, L. 44, 190
Niemi, R. 198
- Olson, M. 195
- Pattanaik, P. K. 192
- Pen, J. 116, 195
Peters, R. S. 189
Plamenatz, J. P. 189
Popper, K. R. 187, 188
Rousseau, J. J. 133, 135, 196
Russell, B. 188, 192

Samuelson, P. A. 191
Scheler, M. 187
Schwemmer, O. 30, 31, 45, 70, 188, 190, 196
Scitovsky, T. 195
Sen, A. K. 63, 138, 168, 190, 191, 192, 194, 196,
197, 198
Simon, H. A. 19, 187
Singer, M. 189
Stigler, G. J. 191
Tullock, G. 98, 154 f., 177, 192, 194, 197, 198
Warnock, M. 189, 192
Weber, M. 187
Weisberg, H. 198
Werner, R. 191
Wesche, E. 191, 198
Winch, D. M. 122, 195, 198
Wollheim, R. 196

- Abstimmungsvereinbarungen 153 ff.
Abstimmungsverhalten
— „aufrechtiges“ 146, 150
— strategisches 89 f., 143 ff., 150
Äquivalenztheorem
— für Wahlverfahren 148 ff.
Alternativenbündel 173
Anonymitätsbedingung 163
Argument 25 ff.
Arrow-Theorem 141, 167, 191
Betroffenheit 99, 165 f., 175
Demokratie s. Mehrheitssystem
Dezentralisierung 96, 182
Eigeninteresse 33
— im Eigentum-Vertrags-System 96, 101
— im Mehrheitssystem 135
Eigentum 96, 104 f.
— an fremder Arbeitskraft 126
— an Produktionsmitteln 107 f.
— sverteilung 108 ff., 122 f.
Eigentum-Vertrags-System 96 ff.
Einstimmigkeitsregel 85 ff., 93, 193
— reine 85 ff.
— und Nutzenmaximum 93 ff.
Entscheidungskosten
— im Mehrheitssystem 166 f.
Entscheidungsserie
— im Einstimmigkeitssystem 92 f.
— im Mehrheitssystem 153 ff., 173
Entscheidungssysteme
— autoritäre 76
— individualistische 76 ff., 84, 124
Ethik s. Methodologie, normative
externe Effekte
— bei Stimmentausch 156
— im Eigentum-Vertrags-System 113 f.
Freiheit
— der Interessenäußerung 78
— der Meinungsäußerung 71 f.
— im Eigentum-Vertrags-System 123 f.
Gemeinwohl s. Gesamtinteresse
Gerechtigkeit
— austeilende 71 ff.
Gesamtinteresse 42 ff., 49
Gesamtnutzen 50, 53 f., 71 f., 190, 191
Gesellschaftsvertrag 36
Gleichgewicht
— im Eigentum-Vertrags-System 118 f.
— im Mehrheitssystem 146, 160, 169 ff.
Gleichheit 108, 110
— und Mehrheitssystem 164 f.
„Goldene Regel“ 41, 189
Grenznutzen 74 f.
Gültigkeit 23, 27
— und Genese 30
Hedonismus 67
Ideologieverdacht 29 f.
Indifferenz 87
Individualismus 28 f., 68 f., 76 ff.
Informationsproblem 79
— im Eigentum-Vertrags-System 100
— im Mehrheitssystem 147, 166 f.
Interdependenzen
— zwischen Entscheidungen 171 f.
— zwischen Verfügungsbereichen 112 ff.
Interesse
— „bösesartiges“ 69
— gemeinsames 34, 85 ff., 93
— individuelles 51 ff.
— pathologisches“ 70
— qualifiziertes 68, 78 ff.
Interessenbestimmung s. a. Nutzenvergleich
— autonome 76 f., 100
Intersubjektivitätsgebot 23 ff., 27
Introspektion 59 f.
Kategorischer Imperativ 39 f.
Klassen, soziale 69
Knappheit 101 ff.
Koalitionsbildung
— im Einstimmigkeitssystem 83
im Mehrheitssystem 143f., 147f., 158, 163ff.,

Konkurrenz
 — im Eigentum-Vertrags-System 17 ff
 — bei Koalitionsbildung 160
 Konsensus
 — argumentativer 23 ff., 25 ff., 27 ff., 37ff.
 — vertraglicher 37 f.
 Kosten 190
 — der Produktion 125 ff.

 Leistungsprinzip 105 ff.

 Lohnarbeit 125 ff.

 Macht s. Verhandlungsmacht
 Manipulation 26, 31 f., 68
 Marktwirtschaft s. Eigentum-Vertrags-System,
 s. Konkurrenz
 Mehrheiten, zyklische 141, 165, 167 ff.
 Mehrheitsalternative 136, 138, 146, 150, 162
 — und Nutzenmaximum 176 ff.
 Mehrheitsalternativenbündel 160
 Mehrheitsprinzip 130 ff.
 — aggregatives 131 ff.
 — Definition 136
 — selektives 131 ff.
 Mehrheitsregel
 — qualifizierte 180 f.
 — relative 144 ff.
 Mehrheitssystem 143 ff., 163 ff.
 Menschenbild, normatives 70
 Methodologie 12
 — empirische 45 f.
 — normative 17, 187
 Minderheitsinteresse 174 ff.
 Minderheitsmeinung 135

 Motivation
 — zur Arbeit 103
 — zur Informationsbeschaffung 100 ff.
 — zum produktiven Konsumverzicht 103 f.
 — zum sparsamen Konsum knapper Güter 101f.
 Mündigkeit 29 f., 77 f., 99 f.

 Nächstenliebe 43
 Neutralitätsbedingung 164 f., 181
 Norm
 — Definition 21
 — selbstaufhebende 40, 189
 Nutzen 49 ff., 67 ff., 190
 — kollektiver 50
 — negativer 50
 Nutzendifferenz
 interpersonale — 173 f.
 Nutzenmessung
 — durch Geld 128
 — kardinale 53 f.
 — ordinale 51 f.
 Nutzenniveau 49, 55, 73
 Nutzenspannweite 175
 Nutzenvergleich
 — interpersonaler 52, 54 ff., 63
 — bei Stimmentausch 156
 Nutzenverteilung 71
 öffentliche Güter 114 f.
 Öffentlichkeit 32
 Pareto-Optimalität 87 f., 120 ff.
 Pareto-Regel 87 ff.
 — bei Stimmentausch 155

 Patt
 — im Mehrheitssystem 151f.
 Personunabhängigkeit 48
 Positivismus 18
 Präferenz 51, s. a. Nutzen
 — „ethische“ 64 ff.
 Präferenzintensität 51, s. a. Nutzenmessung
 — bei Entscheidungsreihen 174 ff.
 — im Mehrheitssystem 144, 176 ff.
 — intrapersonaler Vergleich der — 52, 173f.
 — interpersonaler Vergleich der 52 f.
 s. a. Nutzenvergleich, interpersonaler
 Präferenzkurven 139
 — „eingipflige“ 140
 Präferenzordnung 85, 136 f.
 Preis 117 f.
 Pseudoargument 29
 Referendum 157

Sanktionierung 31, 78 f.
 — automatische 104
 — Solidaritätsprinzip 42 ff., 47 ff., 51
 — und Ungleichheit 109 f.
 Spitzenalternative 85
 — mediane 138 ff., 141 f., 161
 Status quo 37 f., 91 ff.
 Status-quo-Klausel 88 ff.
 — im Eigentum-Vertrags-System 111, 123
 — im Mehrheitssystem 151 f., 181
 Stimmenkauf 155
 Stimmentausch 153 ff.
 Stimmrecht 134, 181f.
 Subjektivismus, ethischer 20
 Tauschprinzip 84, 116 ff.
 Überredung 31
 Utilitarismus 43
 Verallgemeinerbarkeit 39, 189
 Verfügungsbereiche, separate
 — im Eigentum-Vertrags-System 95 ff., 112ff.
 — im Mehrheitssystem 166 f., 181 f.
 Verhandlungsmacht 37 f.
 — im Eigentum-Vertrags-System 116 ff.
 — bei Koalitionsverhandlungen 160 f.
 — Vertrag 36
 Vertragsfreiheit 96
 Vetoregel 88 ff., 93, 96 ff., 149, 194
 Wahlhandlung 51
 Wahlmatrix 86, 137
 Wahrhaftigkeit 32
 Wahrheit 20, s. a. Gültigkeit
 Wahrnehmung 46
 Wille 21 f., 67
 --- qualifizierter 81
 Wissenschaft 17
 Wohlfahrtsökonomie, paretianische 97 f.