

Bernd Lahno · Versprechen

Scientia Nova

Herausgegeben von
Rainer Hegselmann, Gebhard Kirchgässner,
Hans Lenk, Siegwart Lindenberg,
Werner Raub, Thomas Voss

Bisher erschienen u. a.:

- Robert Axelrod*, Die Evolution der Kooperation
Karl H. Borch, Wirtschaftliches Verhalten bei Unsicherheit
Churchmann/Ackoff/Arnoff, Operations Research
James S. Coleman, Grundlagen der Sozialtheorie, 3 Bände
Erklären und Verstehen in der Wissenschaft
Evolution und Spieltheorie
Bruno de Finetti, Wahrscheinlichkeitstheorie
Robert Frank, Strategie der Emotionen
Richard C. Jeffrey, Logik der Entscheidungen
Peter Kappelhoff, Soziale Tauschsysteme
Moralische Entscheidung und rationale Wahl
Nagel/Newman, Der Gödelsche Beweis
John von Neumann, Die Rechenmaschine und das Gehirn
Julian Nida-Rümelin, Kritik des Konsequentialismus
Erhard Oeser, Wissenschaft und Information
Howard Raiffa, Einführung in die Entscheidungstheorie
Erwin Schrödinger, Was ist ein Naturgesetz?
Rudolf Schüßler, Kooperation unter Egoisten: vier Dilemmata
Thomas Voss, Rationale Akteure und soziale Institutionen
Hermann Weyl, Philosophie der Mathematik und Naturwissenschaft

Bernd Lahno
Versprechen
Überlegungen
zu einer künstlichen
Tugend

R. Oldenbourg Verlag München Wien 1995

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Lahno, Bernd:

Versprechen : Überlegungen zu einer künstlichen Tugend /

Bernd Lahno. - München ; Wien : Oldenbourg, 1995

(Scientia nova)

Zugl.: Duisburg, Univ., Diss.

ISBN 3-486-56073-5

© 1995 R. Oldenbourg Verlag GmbH, München

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlaggestaltung: Dieter Vollendorf

Druck und Bindung: WB-Druck, Rieden am Forggensee

ISBN 3-486-56073-5

Inhalt

Vorwort.....	vii
0. Einleitung	1
0.1 Humes These von der konventionellen Grundlage der Institution des Versprechens	1
0.2 Übersicht	6
0.3 Die philosophische Relevanz moralphänomenologischer Überlegungen	11
0.4 Searle und das Humesche Gesetz.....	16
1. Humes Theorie der Versprechen (1): Die Institution des Versprechens erfüllt einen sozialen Zweck	18
1.1 Der Ausgangspunkt: Gesellschaft und menschliche Natur	18
1.2 Warum es notwendig sein kann, sich durch ein Versprechen zu binden	20
1.3 Die Versprechensnorm ist ihrem Zweck angepaßt	24
1.4 Die Versprechensnorm ist ein Werk der Menschen	28
2. Humes Theorie der Versprechen (2): Die Versprechensnorm hat keinen natürlichen Ursprung	31
2.1 Tugend und natürliche Sittenregel	31
2.2 Versprechen haben von Natur aus keinen Sinn.....	39
2.3 Versprechen haben von Natur aus keine verpflichtende Kraft	49
2.4 Ein weiterer Einwand: Versprechen und Erwartungen .	55
3. Strategische Eigenschaften von Situationen, in denen Versprechen gegeben werden	62
3.1 Einige Beispiele	62
3.2 Grundformen des Versprechens	64
3.3 Analyse von Selbstbindungsproblemen.....	73
3.4 Unvollständige Information	88
4. Die Versprechensregel	94
4.1 Das Selbstbindungsproblem: Handlungsinteresse und konstitutionelles Interesse	94
4.2 Selbstbindung durch ein Versprechen	97
4.3 Normgeleitete Entscheidungen	108
4.4 Eine konsequentialistische Alternative	117

5. Humes Theorie der Versprechen (3):	
Übereinkunft und Selbstsucht	134
5.1 Humes Charakterisierung der Übereinkunft, nach der Versprechen gehalten werden	135
5.2 Grundzüge des modernen Konventionsbegriffs	142
5.3 Eine weitere Verallgemeinerung des Konventionsbegriffs	155
5.4 Konvention und Interesse	165
5.5 Konvention und Vertrag	170
6. Wiederholtes Spiel	175
6.1 Das BI-Argument	178
6.2 Reputation im iterierten Austauschspiel endlicher Länge	188
6.3 Superspiele	197
7. Reputation	207
7.1 Reputation und bedingte Strategien	208
7.2 Bedingte Strategien und Spielererwartungen	212
7.3 Differenzierende Reputationsmodelle und reputationsgeleitete Strategien	215
7.4 Ein Reputationsmodell	218
7.5 Reputation und Interaktionswahrscheinlichkeit	233
7.6 Schlußfolgerungen.....	242
8. Humes Theorie der Versprechen (4):	
Moralische Norm und Pflichtgefühl	252
8.1 Verpflichtung und Interesse	253
8.2 Das Allgemeinwohl und der Nutzen der Norm	257
8.3 Warum berührt uns das Allgemeinwohl?	261
8.4 Der allgemeine moralische Standpunkt	264
8.5 Moral als Gegenstand des Lernens	270
8.6 Moral als Gegenstand des Lehrens und der gezielten Beeinflussung	273
8.7 Zusammenfassung	277
Anhang I:	
Iteriertes Versprechensspiel mit unvollständiger Information	287
Anhang II:	
Reputation und Interaktionswahrscheinlichkeit.....	290
Literatur	295
Personenregister	300
Sachregister	302

Vorwort

Diese Arbeit ist eine leicht überarbeitete Fassung meiner Dissertation. Als ich den Entschluß faßte zu promovieren, war ich Lehrer an einer Gesamtschule in Duisburg. Meine Schüler stellten (und stellen immer noch) sehr hohe pädagogische Anforderungen an mich. Die fachliche Herausforderung, die mir während meiner Studienzeit in hohem Maße Befriedigung verschafft hatte, fehlte mir aber. Den Anstoß zu einem Promotionsstudium gab meine Frau Birgit. Mit (der sicherlich unfreiwilligen) Hilfe der Ratten des psychologischen Instituts der Universität Bochum verdeutlichte sie mir, wie interessant und erfüllend wissenschaftliche Arbeit sein kann.

Ermutigt durch meine Frau und gut beraten von Charly Prankel gelangte ich schließlich in das Büro von Prof. Hartmut Kliemt an der Universität Duisburg. Ich wußte nicht sehr viel über Sozialphilosophie, und ich glaube, ich habe damals in dem von Zigarrenrauch geschwängerten Raum keine besonders überzeugende Vorstellung abgeliefert. Hartmut Kliemt hat mich trotzdem als Doktoranden angenommen - und dies war ein besonderer Glücksfall für mich. Ich hatte ideale Bedingungen, um viel zu lernen. Hartmut Kliemt war (und ist) für mich ein äußerst kompetenter Lehrer, der es immer wieder verstanden hat, mich herauszufordern und zu motivieren. Seiner wahrhaft freundschaftlichen Unterstützung ist es zu verdanken, wenn aus den krausen Ideen von einst der ein oder andere vernünftige Gedankengang entstanden ist. Hartmut Kliemts Anteil an dem Gelingen dieser Arbeit ist kaum abzumessen. Ihm möchte ich hier zu allererst danken.

Die Arbeit an einer Dissertation ist nicht immer nur erhellend, zuweilen ist sie auch ziemlich nervenaufreibend. Dies gilt nicht nur für den Studierenden selbst, häufig wird auch seine unmittelbare Umgebung in arge Mitleidenschaft gezogen. Meine Familie hat meine Eskapaden mit ungeheurer Geduld und großem Verständnis getragen. Insbesondere Birgit war mir während der ganzen Zeit eine große Stütze. Sie hat außerdem mein Manuskript mehrfach gelesen und versucht, die größten sprachlichen Unebenheiten zu glätten. Auch mein Vater, Ewald Lahno, hat durch seine besondere Hilfe wesentlich zum Gelingen der Arbeit beigetragen.

Von besonderer Bedeutung für mich waren die höchst fruchtbare Kritik und die vielen Anregungen, die ich von Prof. Jens Kulenkampff und von Rudolf Schübler erhalten habe. Auch ihnen gilt mein Dank.

Game theorists believe that they can demonstrate formally how even the most selfish individuals will often find it in their own enlightened self-interest to cooperate with their neighbors in a long-term relationship. For this purpose, they study the equilibria of repeated games - games that the same players play with each other over and over again. Little of what they have discovered in this area so far would have come as a surprise to David Hume who had already articulated the essential mechanisms some two hundred years before. However, these insights are now firmly grounded in formal models. Future advances will have to await progress on the problem of selecting equilibria in games that have many equilibria. When such progress comes, I suspect that social philosophy without game theory will be regarded as something inconceivable - and that David Hume will be universally regarded as its true founding father.

Ken Binmore

0. Einleitung

"Das Ziel der Philosophie ist Verstehen. In der Ethik zum Beispiel muß man versuchen, eine umfassende Theorie des Wesens der Moral zu entwickeln" (Harman 1981, 11)

Diese Untersuchung beschäftigt sich mit der moralischen Pflicht, treu zu seinen Versprechen zu stehen. Daß es eine solche Verpflichtung gibt, ist für die meisten Menschen unstrittig. Sie *fühlen* sich verpflichtet, Wort zu halten, und sie fordern von ihren Mitmenschen ein entsprechendes Verhalten. Ich will versuchen, eine philosophische Erklärung für den allgemein zu beobachtenden Umgang der Menschen mit Versprechen und ihre diesbezüglichen Überzeugungen zu geben. Weil die Pflicht, Versprechen zu halten, ein zentraler Bestandteil eines jeden bekannten Systems moralischer Prinzipien ist, glaube ich, daß eine solche Untersuchung von allgemeinem moralphilosophischem Interesse ist und zu einem Verständnis des "Wesens der Moral" beitragen kann.

0.1 Humes These von der konventionellen Grundlage der Institution des Versprechens

Eine der Fragen, die Hume in seinem "Traktat über die menschliche Natur" untersucht, ist: Warum äußern die Menschen von Zeit zu Zeit Sätze, in denen Wendungen wie "Ich verspreche, daß..." vorkommen, und warum ist ihr Verhalten nach einer solchen Äußerung verschieden von ihrem Verhalten nach ähnlichen Situationen, in denen keine Äußerung dieser Art gemacht wurde? Kurz: Warum geben Menschen Versprechen, und warum halten sie Wort? Humes Antworten auf diese Frage bilden die Grundlage dieser Arbeit.

Betrachtet man einige Situationen, in denen Versprechen üblicherweise gegeben werden, näher, so zeigt sich häufig, daß derjenige, der etwas verspricht - ob er nun sein Versprechen hält oder nicht - vom bloßen Akt des Versprechens einen Vorteil hat. Dies beantwortet in gewisser Weise den ersten Teil der Frage.

Allerdings setzt diese Antwort bereits voraus, daß es Menschen gibt, die einem Versprechen trauen, denn nur dann kann dem Versprechenden aus der bloßen Äußerung des Versprechens ein Vorteil erwachsen. Vertrauen wird man grundsätzlich aber nur dann erwarten können, wenn zumindest einige Menschen das, wofür sie ihr Wort gegeben haben, auch tun. Warum also fühlen sich Menschen durch

ihre Versprechen gebunden? Dieser zweite Teil der Frage ist nicht so leicht zu beantworten. Eine einfache Antwort sagt: weil sie moralisch verpflichtet sind, oder - etwas vorsichtiger: weil sie sich moralisch verpflichtet fühlen. In vielen Fällen wird diese Antwort empirisch zutreffend sein. Aus der Sicht einer grundlegenden Moraltheorie kann sie jedoch nicht zufriedenstellen. Wir wollen gerade wissen, worin die Verpflichtung, oder zumindest das Gefühl der Verpflichtung, ihren Grund findet.

Es gibt einen einfachen Grund, zu seinem Wort zu stehen, der auch für nicht moralische Menschen in vielen Situationen stichhaltig ist. Er kommt in einem Argument der folgenden Form zum Ausdruck: "Menschen sind grundsätzlich aufeinander angewiesen. Sie können ihre Ziele nur erreichen, wenn sie auf die Zusammenarbeit mit anderen zählen können. Wer ein Versprechen bricht, wird aber von den anderen gemieden. Wer auch immer von dem Vertrauensbruch eines Menschen erfährt, wird nicht ohne weiteres bereit sein, diesem erneut Vertrauen zu schenken. Deshalb ist es klug, seine Versprechen in der Regel zu halten, denn nur so kann man langfristig die vorteilhafte Unterstützung und Zusammenarbeit der anderen sicherstellen." Während die erste Antwort die eigentliche Frage unbeantwortet läßt, scheint diese zweite nach landläufiger Ansicht für moralphilosophische Überlegungen nicht wesentlich zu sein. Denn moralisches Handeln ist in dieser Sicht gerade dadurch ausgezeichnet, daß es von dem Vorteil des Handelnden unabhängig ist. Andererseits hat bereits Hobbes versucht, die Moral auf Regeln zurückzuführen, die der klugen, langfristigen Wahrung der individuellen Interessen dienen. Kann die moralische Pflicht, Versprechen zu halten, in irgendeiner Weise begründet werden durch die Interessen desjenigen, der ein Versprechen gibt?

Hume nimmt das skizzierte, auf das Eigeninteresse rekurrierende Argument in der Tat auf, wenn er sagt, daß es eine *Konvention* gibt, die jeden Menschen dazu anhält, seine Versprechen aus ganz eigenützigen Gründen, unabhängig von jeder Moral, zu halten.

Die gesellschaftliche Institution des Versprechens ist bestimmt durch verschiedene Regeln. Dazu zählt die Versprechensregel im engeren Sinne. Diese fordert etwa: "Wenn du eine Äußerung der Form *'Ich verspreche, daß p'* unter gewissen (durch weitere Regeln zu spezifizierenden) Bedingungen gemacht hast, so mußt du Sorge tragen, daß p verwirklicht wird!" Außerdem beinhaltet die Institution eine Vertrauensregel, nach der Vertrauen nur solchen anderen Personen entgegenzubringen ist, die nicht in Verdacht stehen, systematisch gegen die Versprechensregel zu verstoßen.

Die Menschen haben nun nach Hume nicht nur ein Interesse an der allgemeinen Befolgung dieser Regeln. In konkreten Handlungssituationen liegt es häufig auch in ihrem unmittelbaren Interesse, selbst die Regeln zu achten, solange sie davon ausgehen müssen, daß sich auch

die anderen an die Regeln halten werden. Diesen Zusammenhang beschreibt das oben skizzierte Argument. Danach hat die Befolgung der Regeln der Versprechensinstitution den Charakter eines spieltheoretischen Gleichgewichts. Jeder einzelne stellt sich schlechter, wenn er von dem durch die Regeln vorgegebenen Verhalten abweicht - vorausgesetzt, alle anderen handeln regelkonform. Weil ein Zustand des Gleichgewichts erreicht wird, wenn alle Menschen die grundlegenden Regeln der Versprechensinstitution beachten, kann es eine Konvention des Versprechens geben, die nur auf dem Eigeninteresse beruht.

Zwar lassen sich auf dieser Basis allein unsere moralischen Überzeugungen hinsichtlich der Treuepflicht zu Versprechen - und damit auch unsere teilweise auf diesen Überzeugungen beruhende ausgedehnte Versprechenspraxis - nicht erklären. Hume glaubte aber zeigen zu können, daß es vor bzw. unabhängig von einer solchen auf dem Interesse an dem eigenen Wohl beruhenden Konvention weder Versprechen im eigentlichen Sinne noch eine moralische Pflicht, Wort zu halten, geben kann.

Die moralische Pflicht, Versprechen zu halten, geht damit nach Humes Auffassung auf eine gesellschaftliche Übereinkunft zurück. Sie ist aber mit dieser nicht schon gegeben. Vielmehr werden Handlungen innerhalb der Konvention dann Gegenstand der moralischen Beurteilung, wenn die Konvention einmal besteht. Daß die Konvention in einem ausreichenden Maße befolgt wird, ist eine *Voraussetzung* für die Möglichkeit der moralischen Beurteilung. Das moralische Urteil selbst ist nicht konventionell bestimmt.

Dies beantwortet einen naheliegenden Einwand. Man könnte nämlich darauf hinweisen, daß ein Vertrauensbruch bei einem Versprechen etwas Schwererwiegendes ist als ein Verstoß gegen eine übliche Konvention. Wer sein Wort bricht, ist nicht einfach unkonventionell, er handelt unmoralisch und ist deshalb zu verurteilen. Dies ist zweifellos richtig. Es zeigt aber nicht, daß keine Konvention vorliegt, sondern lediglich, daß die Befolgung der Konvention - wenn es sich um eine solche handelt - einer besonderen moralischen Beurteilung unterliegt, die nicht bereits durch den konventionellen Charakter selbst begründet werden kann.

Nach Humes Auffassung gehen moralische Urteile und Haltungen letztlich immer zurück auf ganz bestimmte Gefühle, die gewisse Handlungen in einem Betrachter hervorrufen. Diese Gefühle sind in der besonderen Natur des menschlichen Gefühlsapparates begründet. Zwar gibt es in einem beschränkten Maße die Möglichkeit, die Entstehung solcher Gefühle durch äußere Maßnahmen - etwa durch gezielte Erziehung - zu beeinflussen, es liegt jedoch nicht in der Macht des einzelnen, einen Beschluß darüber zu fassen, wann er diese Gefühle hat und wann nicht. In keinem vernünftigen Sinne des Wortes "Übereinkunft" kann man deshalb frei übereinkommen, welche Hand-

lungsweisen als moralisch gut oder schlecht zu beurteilen sind, ebenso wie man sich nicht willkürlich darauf einigen kann, was traurig und was fröhlich stimmt.

Die Moral selbst kann deshalb nicht Gegenstand einer konventionellen Einigung sein. Vielmehr ist im Falle der Versprechensinstitution die Befolgung einer konventionellen Regel Gegenstand der Moral. Die Menschen besitzen eine natürliche Neigung, Handlungen mit ganz bestimmten Eigenschaften zu loben oder zu tadeln. In der Tendenz einer Handlung, Lob oder Tadel hervorzurufen, liegt ihr moralischer Charakter. Den Bruch eines Versprechens tadeln wir z. B., weil durch ihn einem einzelnen ein besonderer Schaden zugefügt wird oder weil die Allgemeinheit geschädigt wird, indem das allgemeine Vertrauen in die insgesamt vorteilhafte Institution des Versprechens beeinträchtigt wird. Das Besondere an einer Handlung, mit der ein Versprechen gebrochen wird, ist nun, daß ihr die Mißbilligung hervorrufoende Eigenschaft, Ursache eines besonderen Schadens zu sein, nur deshalb zukommt, weil es eine allgemein anerkannte gesellschaftliche Praxis des Versprechens gibt. Im Falle desjenigen Schadens, der der Allgemeinheit durch die Beeinträchtigung des allgemeinen Vertrauens in die Verlässlichkeit gegebener Versprechen entsteht, ist dies unmittelbar einsichtig. Hume ist jedoch darüber hinaus der Ansicht, daß auch der konkrete Schaden des von dem Vertrauensbruch unmittelbar betroffenen Individuums nur deshalb moralisch relevant ist, weil es gesellschaftliche Regeln und eine darauf beruhende Praxis des Versprechens gibt.

Die moralischen Gefühle der Menschen werden hiernach durch bestimmte Handlungen im Zusammenhang mit einem Versprechen nur aktiviert, wenn sich eine bestimmte Konvention - und damit verbunden eine bestimmte gesellschaftliche Praxis - bereits durchgesetzt hat. Die auf "Übereinkunft" beruhende Verhaltensregelmäßigkeit kann aber nicht selbst durch die natürlichen moralischen Gefühle der Menschen begründet werden, sie geht auf das Eigeninteresse der Individuen zurück. Hierin ist der *künstliche* Charakter der Tugend der Treue zu Versprechen zu sehen. Moralische Verurteilung erfährt der Bruch eines Versprechens zwar nur, weil es eine bestimmte, letztlich auf einer (von Moral unabhängigen) Übereinkunft beruhende und insofern willkürliche gesellschaftliche Praxis gibt. Ist eine solche Praxis aber einmal gegeben, so ist das moralische Urteil keineswegs selbst willkürlich. Es ist vielmehr durch die natürlich bestimmte Neigung der Menschen, Handlungen mit ganz bestimmten Eigenschaften zu loben oder zu tadeln, bestimmt.

Die "bloße" Konvention des Versprechens ist demnach begrifflich zu unterscheiden von der moralischen Institution, die es zu erklären gilt und die eben mehr enthält als nur auf Übereinkunft und Eigeninteresse beruhende Handlungsregeln. Die Moral fügt dem Eigenin-

teresse etwas hinzu. Es ist zu klären, was dies genau ist, wie es entsteht und welche Rolle es für die Institution insgesamt spielt. Die moralische Pflicht, Versprechen zu halten, kann jedenfalls nach der hier skizzierten Auffassung Humes in keiner Weise auf die kluge Wahrung der eigenen Interessen durch die Individuen reduziert werden. Hier unterscheidet sich Hume deutlich von Hobbes.

Aus dem Gesagten wird die grundlegende These, die hier vertreten werden soll, deutlich: Die Verpflichtung, Versprechen zu halten, besteht nicht unabhängig von den Bedürfnissen und Interessen der Menschen. Auf der Basis der grundlegenden Lebensverhältnisse der Menschen und ihrer Bedürfnisse entsteht vielmehr durch eigeninteressiertes Handeln eine Verhaltensregelmäßigkeit, die den Charakter einer Konvention trägt und äußerlich unserer allgemeinen Praxis im Umgang mit Versprechen gleicht. Daß diese Konvention besteht, ist die Voraussetzung dafür, daß Handlungen im Zusammenhang mit Versprechen Gegenstand der natürlichen Tendenz der Menschen, bestimmte Verhaltensweisen moralisch zu bewerten, werden können. Erst wenn diese Tendenz wirksam wird, kann von einer moralischen Pflicht, Versprechen zu halten, die Rede sein.

Viele der Argumente, die Hume zur Verteidigung seiner These vorgebracht hat, sind entscheidungstheoretisch. Neben Hobbes ist es Hume als Verdienst anzurechnen, die Bedeutung der Struktur von Entscheidungssituationen unter der Annahme instrumenteller Rationalität für die Erklärung menschlichen Verhaltens erkannt und deutlich gemacht zu haben. Mit der Spieltheorie steht uns heute ein machtvolles mathematisches Instrument zur strukturellen Analyse von Entscheidungssituationen zur Verfügung. Ich werde der Frage nach der Verpflichtung durch Versprechen nachgehen, indem ich die Situationen, in denen Versprechen gewöhnlicherweise gegeben werden, mit spieltheoretischen Mitteln untersuche. Dabei werde ich Humes Argumente aufnehmen, kritisch rekonstruieren und gegebenenfalls auch weiterführen.

Meine Arbeit bedient sich mithin formaler mathematischer Methoden. Sie ist jedoch keine spieltheoretische Abhandlung im eigentlichen Sinne. Vielmehr werden Methoden der Spieltheorie bei der Betrachtung einer nicht-spieltheoretischen Fragestellung eingesetzt. Das Ziel der Arbeit ist durch die inhaltliche Frage nach der Natur der Verpflichtung, unsere Versprechen zu halten, gegeben und nicht durch die abstrakten Strukturprobleme der Entscheidungstheorie (die durchaus für sich von Interesse sein können). Die benutzten spieltheoretischen Mittel sind dabei im wesentlichen elementar. Die notwendigen Grundbegriffe werden jeweils im inhaltlichen Kontext eingeführt.

Humes Theorie der *künstlichen Tugenden* spielt bei der Beantwortung der auftretenden Fragen eine zentrale Rolle, weil ich glaube, in seinem Werk die grundlegenden Ideen zu einer zufriedenstellenden

Lösung der Probleme zu finden. Natürlich bin ich bemüht, Hume bei der Darstellung seiner Theorie gerecht zu werden. Es ist aber nicht in erster Linie mein Ziel, eine neue Interpretation der Humeschen Moralphilosophie zu geben. Darstellung und Analyse der Humeschen Argumente folgen vielmehr einem systematischen Interesse. Daraus ergibt sich einerseits eine gewisse Auswahl bestimmter Überlegungen. Ich erhebe nicht den Anspruch, Humes Theorie des Versprechens hier vollständig und abschließend darstellen zu können. Andererseits geht meine Betrachtung an einigen Stellen über Humes Überlegungen notwendig hinaus. Es spricht für Humes Weitsicht, daß dennoch die wesentlichen Einsichten, die ich hier darzustellen beabsichtige, tatsächlich auf ihn zurückgehen und daß er sie ohne die Hilfe des technischen Apparates der Spieltheorie klar und deutlich formuliert hat.

Humes Überlegungen zur Theorie der Moral werden ausführlich in seinem Hauptwerk "A Treatise of Human Nature" (Hume 1978), vor allem im dritten Buch, dargelegt. In popularisierter und zuweilen etwas modifizierter Form hat er seine Auffassungen später in der "Enquiry Concerning the Principles of Morals" (Hume 1975) zusammengefaßt. Darüber hinaus befaßt er sich mit diesem Thema in kleineren Essays und Abhandlungen (Hume 1985a, Hume 1985b). Meine Überlegungen beziehen sich im wesentlichen auf die systematische Darlegung der Theorie der künstlichen Tugenden und der Theorie des Versprechens im Treatise. Die deutschsprachige Übersetzung von Theodor Lipps in der zweibändigen Ausgabe der Philosophischen Bibliothek (1989, 1978) weist aus heutiger Sicht einige Mängel auf. Ich habe es deshalb vorgezogen, Hume in der Originalsprache zu zitieren. Alle Zitate aus dem Treatise sind der von P.H. Nidditch überarbeiteten Ausgabe von Selby-Bigge (1978) entnommen. Sie werden mit T gekennzeichnet. Hervorhebungen werden generell aus dem Original übernommen. Obwohl mit der von Gerhard Stremlinger herausgegebenen und neu übersetzten Ausgabe "Eine Untersuchung über die Prinzipien der Moral" von 1985 eine hervorragende Übersetzung der zweiten Enquiry vorliegt, zitiere ich - im Sinne einer einheitlichen Vorgehensweise - auch hier nach dem englischen Original. Verweise beziehen sich auf die Selby-Bigge Ausgabe "Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Morals" (1975). Sie sind mit E gekennzeichnet.

0.2 Übersicht

Meine Untersuchung gliedert sich in drei größere Teile. Jeder dieser Teile beginnt mit der Darstellung und Analyse der Humeschen Antworten auf die jeweils zur Diskussion stehenden Fragen.

Der erste Teil umfaßt die Kapitel 1 bis 4. In ihm wird die allgemeine Praxis des Versprechens als (soziale) Tatsache betrachtet, die es zu verstehen gilt. Insbesondere wird gefragt, warum Menschen sich durch ein Versprechen binden wollen und wie dies möglich ist.

In Kapitel 1 und 2 beschäftige ich mich mit Humes grundsätzlichen Erwägungen zur moralischen Verpflichtung durch Versprechen. Für Hume gibt es keine natürliche Grundlage für die Verpflichtungskraft eines Versprechens. Versprechen werden in einem bestimmten sozialen Kontext gegeben, der durch eine allgemein zu beobachtende gesellschaftliche Regelmäßigkeit des Verhaltens, durch Regeln und Normen und die damit verbundenen Erwartungen der Menschen gekennzeichnet ist. Die Verbindlichkeit eines Versprechens läßt sich nur auf diesem Hintergrund verstehen. Mehr noch, für jemanden, der die gesellschaftlichen Regeln der Versprechenspraxis nicht kennt, muß nicht nur die Bindungskraft eines Versprechens unerklärlich bleiben; er kann überhaupt nicht verstehen, was jemand sagt oder tut, der einen Satz äußert, in dem die Wendung "ich verspreche, daß" vorkommt. Das Pflichtgefühl - für Hume das wesentliche Motiv, Wort zu halten - läßt sich weder aus den natürlichen, vorgesellschaftlichen Eigenschaften der Menschen begründen, noch spiegelt es eine in irgendeiner Weise objektiv und unabhängig von der Gesellschaft gegebene moralische Forderung wider.

Hume betont den sozialen Charakter der Verpflichtung durch Versprechen noch in einer anderen Hinsicht. Er erkennt, daß Situationen, in denen Versprechen gegeben werden, häufig die Struktur eines Entscheidungsdilemmas haben. Geht man davon aus, daß die beteiligten Akteure zielgerichtet ihre Interessen verfolgen, so muß ein Ergebnis erwartet werden, zu dem es ein anderes gibt, bei dem sich alle besser stehen würden, welches jedoch nicht erreicht wird. Die rationale Verfolgung der eigenen Interessen führt also nicht immer zu einer optimalen Befriedigung der Wünsche der Beteiligten. Das folgende Standardbeispiel verdeutlicht dies. Zwei Personen, A und B, wollen bestimmte Leistungen austauschen, der Austausch kann jedoch nicht simultan erfolgen. Wenn nun einer der beiden, z.B. A, eine Vorleistung erbringen soll, muß er sich fragen, ob B nach dieser Vorleistung noch seinen Teil des Austauschgeschäftes leisten wird. B's Motiv, seine Leistung beizusteuern, ist in der Regel, daß er nur so in den Genuß der Leistung von A kommt. Wenn A seine Leistung aber schon erbracht hat, kann dieses Motiv aus eigennütziger Sicht nicht mehr wirksam sein. Wenn das Handeln der beiden nur durch den eigenen Nutzen bestimmt wird, kann A also auf eine Gegenleistung von B nicht rechnen. Unter diesen Bedingungen ist es sehr zweifelhaft, ob der für beide vorteilhafte Austausch zustandekommt.

Hume stellt eine solche Situation als Paradigma einer problematischen Entscheidungssituation vor, in der ein Versprechen eine ent-

scheidende Rolle spielen kann. Ein bindendes und glaubwürdiges Versprechen von B, die Vorleistung von A ehrlich zu beantworten, kann das Entscheidungsdilemma lösen. Wenn B sich auch nach der Vorleistung von A an sein Wort gebunden fühlt und A dies weiß, steht einem Austausch zum beiderseitigen Vorteil nichts mehr im Wege. Ein glaubwürdiges und bindendes Versprechen geben zu können, ist für das menschliche Zusammenleben deshalb offenbar von fundamentaler Bedeutung. Die Institution des Versprechens ermöglicht den Austausch von Gütern und Leistungen unter überwiegend eigeninteressierten Menschen.

Im dritten Kapitel werde ich diese Humesche Analyse durch eine eingehende spieltheoretische Klassifizierung von Situationen, in denen gewöhnlicherweise Versprechen gegeben werden, ergänzen. Zwar haben nicht alle diese Situationen Dilemmacharakter; problematische Entscheidungssituationen dieser Art erweisen sich jedoch als besonders wichtig und entscheidend für das Verständnis der Verpflichtungskraft eines Versprechens. Ich nenne sie *Selbstbindungsprobleme*. Selbstbindungsprobleme können grundsätzlich als Situationen aufgefaßt werden, in denen es um den Austausch von Gütern oder Leistungen geht. Ich unterscheide sie nach den Informationsbedingungen und nach der Anzahl der Versprechen, die zu ihrer Lösung notwendig sind. Daraus ergeben sich vier Grundstrukturen, die ich jeweils durch die Angabe eines einfachen Spieles charakterisieren werde. Eines dieser Spiele ist das bekannte Gefangenendilemma¹. Als Paradigma einer problematischen Austauschsituation betrachte ich jedoch ein Spiel, das die Struktur der zuvor dargestellten und von Hume in einem Beispiel diskutierten Situation aufweist. Dieses Spiel nenne ich "einfaches Austauschspiel". Hierauf werden sich meine Ausführungen in den späteren Kapiteln konzentrieren.

In Kapitel 4 gehe ich der Frage nach, was sich durch ein Versprechen an einer der vorgestellten problematischen Entscheidungssituationen eigentlich ändert. Ich versuche, diese Frage durch den Entwurf spieltheoretischer Modelle zu beantworten, die die Option, ein Versprechen zu geben, explizit modellieren. Solche Modelle verdeutlichen, was es bedeutet, sich durch ein Versprechen binden zu können. Grob gesagt, kann man sich durch die Äußerung einer bestimmten sprachlichen Wendung binden, wenn es einen Mechanismus mit bestimmten Eigenschaften gibt, der durch die Äußerung aktiviert wird und dessen Funktion allgemein bekannt ist. Dieser Mechanismus muß eine Änderung der Präferenzen des Versprechensgebers bewirken. Akteure, die einen solchen inneren Mechanismus besitzen (Hume nennt ihn das Pflichtgefühl), müssen ihr Verhalten an einer Regel ausrichten; d.h. die Akteure müssen bestimmte Handlungen *unabhängig*

¹ Vgl. z.B. Rapoport & Chammah 1969.

von ihren Konsequenzen allein deswegen bevorzugen, weil sie einer bestimmten Regel entsprechen.

Wenn eine moralische Verpflichtung, Versprechen zu halten, oder auch nur das Bewußtsein einer solchen nur auf der Basis einer allgemeinen gesellschaftlichen Praxis des Versprechens mit den dazugehörigen Regeln entstehen kann, so kann die gesellschaftliche Praxis offenbar nicht vollständig als das Ergebnis des Verhaltens moralischer Akteure verstanden werden. Es muß eine Möglichkeit aufgezeigt werden, wie sich eine Versprechenspraxis ohne das allgemeine Bewußtsein einer moralischen Verpflichtung entwickeln kann. Denn dieses kann ja erst entstehen, wenn die Praxis bereits gegeben ist. Dieses Problem ist Gegenstand des zweiten Teils der Arbeit, der die Kapitel 5 bis 7 umfaßt.

Nach Hume geht die Versprechenspraxis ursprünglich auf eine Übereinkunft zurück. Die Befolgung dieser Übereinkunft durch ein Individuum steht gemäß der bereits oben vorgestellten Überlegung im Einklang mit der effektiven Verfolgung seiner individuellen Interessen. Deshalb ist zur Begründung und Aufrechterhaltung dieser ursprünglichen eingeschränkten Versprechenspraxis tatsächlich nicht das Bewußtsein einer moralischen Pflicht erforderlich. Wie ich nachweisen werde, stimmt der Humesche Begriff der Übereinkunft ("convention") ziemlich genau mit dem modernen Begriff der Konvention nach Lewis überein. Man muß sich die Versprechenskonvention als eine stillschweigende Übereinkunft vorstellen, die sich mit der mehr oder weniger bewußten Herausbildung kooperativer Verhaltensweisen unter eigennützig entscheidenden Individuen entwickelt. Die Grundlage hierfür bildet eine Entscheidungsstruktur, die einem spieltheoretischen Gleichgewicht entspricht. Weil die problematischen Entscheidungssituationen, die hier in Betracht zu ziehen sind, nicht den Charakter eines Koordinationsproblems haben, wird es sich jedoch als notwendig erweisen, das Verhalten nicht in der einzelnen Situation, sondern in einer Folge solcher Situationen als Gegenstand der Konvention in Betracht zu ziehen. Insbesondere ist das Verhalten der Personen, denen ein Versprechen gegeben wird, in späteren Situationen der Folge Gegenstand der Regeln der Konvention. *Eine Konvention, daß Versprechen gehalten werden müssen, die nicht gleichzeitig Sanktionsregeln für den Vertrauensbruch festlegt, kann es nicht geben.*

In der Spieltheorie sind einige grundlegende Verfahren entwickelt worden, die im Einzelfall nachweisen, daß in einer Folge von problematischen Entscheidungssituationen auch unter zielgerichtet rational handelnden Akteuren kooperatives Verhalten möglich ist. Ich werde im sechsten Kapitel zeigen, daß solche Überlegungen sich auf eine Folge einfacher Austauschspiele anwenden lassen. In der ausführlichen Diskussion der spieltheoretischen Modelle werden Kräfte deutlich, die eine eingeschränkte Versprechenspraxis auch unter über-

wiegend selbstinteressiert entscheidenden Individuen möglich erscheinen lassen. Insofern wird Humes These bestätigt. Die Diskussion wird jedoch auch die Grenzen der Möglichkeiten, tatsächliches Verhalten durch abstrakte entscheidungstheoretische Überlegungen zu erklären, aufzeigen. Dabei wird die Frage der Bildung und der Funktionsweise von Reputationen eine wichtige Rolle spielen. Das eingangs vorgestellte Argument, welches Kooperation auf das Interesse an dem Vertrauen der Mitmenschen zurückführt, beinhaltet - wie ich argumentieren werde - unter realen Akteuren die Annahme, daß die Entscheidungen der Menschen nicht nur durch ihre unmittelbaren Interessen, sondern auch durch Emotionen retributiver Art bestimmt sind. In einem spieltheoretischen Modell kann dieser Umstand nicht angemessen berücksichtigt werden. Mit der Erklärung Humes ist die Annahme retributiv motivierter Akteure jedoch vereinbar, auch wenn solche Akteure in einem gewissen Sinne bereits moralisch sind.

In Kapitel 7 werde ich ein formales (wenngleich nicht spieltheoretisches) Modell entwickeln, das den Verlust des Vertrauens nach einem Vertrauensbruch darstellt, wenn die Individuen ihre Interaktionen freiwillig eingehen. Diese Modellüberlegungen werden die These unterstützen, eine eingeschränkte Versprechenspraxis sei auch unter Akteuren, die nicht durch die Versprechensnorm geleitet werden (gleichwohl aber nicht notwendig nicht-moralisch sind), möglich.

Die These, die moralische Institution des Versprechens lasse sich auf eine Konvention zurückführen, ist damit aber nicht ausreichend begründet. Eine Versprechenspraxis unter Individuen, die überwiegend durch ihr Eigeninteresse motiviert sind, unterscheidet sich grundlegend von der beobachtbaren Praxis, die letztlich Gegenstand unserer Untersuchung ist. Der entscheidende Punkt ist: In der entwickelten moralischen Institution des Versprechens ist für den moralischen Akteur die Versprechensnorm ein eigenständiger Handlungsgrund. Nur unter dieser Voraussetzung scheint auch eine allgemeine, umfassende Praxis des Versprechens, wie wir sie tatsächlich beobachten können, denkbar. Es bleibt mithin zu klären, wie sich auf der Basis einer auf dem Eigeninteresse beruhenden eingeschränkten Versprechenspraxis das Bewußtsein einer moralischen Verpflichtung bilden kann und wie dieses Bewußtsein handlungsbestimmend werden kann. Dieser Frage soll im letzten Teil der Arbeit nachgegangen werden.

Für Hume ist die Entstehung der Versprechensnorm in der Gesellschaft das Ergebnis eines sozialen Lernprozesses. Er beruft sich dabei auf einige sehr interessante psychologische Gesetzmäßigkeiten, die wir in den Theorien der modernen Psychologie wiederfinden und die teilweise durch empirische Untersuchungen relativ gut bestätigt werden konnten. Weder die Sozialpsychologie noch die moderne Soziologie bietet heute eine Erklärung für die Entstehung sozialer Normen an, die über den Humeschen Versuch entscheidend hinausgeht. Auch

ich werde den Ausführungen Humes insoweit kaum etwas hinzuzufügen haben. Im dritten Teil meiner Arbeit beschränke ich mich deshalb auf eine systematische Darstellung und Analyse der Humeschen Position; er umfaßt im Gegensatz zu den anderen Teilen nur ein einziges Kapitel (Kapitel 8).

0.3 Die philosophische Relevanz moralphänomenologischer Überlegungen

Die grundsätzliche Fragestellung dieser Arbeit ist von moralphänomenologischer Natur. Es gibt unter den Menschen eine allgemeine Praxis des Versprechens und des Vertrauens in Versprechen. Daß Versprechen gehalten werden müssen, gehört zu den Grundprinzipien unserer moralischen Überzeugungen. Diese Tatsache, und nicht die Norm selbst, sind Gegenstand des "Warum?". Dabei wird sowohl nach dem Ursprung als auch nach dem Zweck dieses gesellschaftlichen Phänomens gefragt.

Meine Methode ist dem durch die phänomenologische Fragestellung gegebenen Gegenstand angepaßt. Die wesentlichen Argumente beruhen auf empirischen Annahmen über die Natur des Menschen und die Art des menschlichen Zusammenlebens. Sie begründen deskriptive Aussagen über Tatsachen. Dennoch sind es nicht die Argumente einer empirischen Wissenschaft. Es ist prinzipiell ausgeschlossen, die wesentlichen hier vorgetragenen Thesen etwa durch eine empirische Erhebung zu belegen. Ich benutze in der Hauptsache die - wie mir scheint - genuin philosophische Methode des Gedankenexperiments. Auch meine spieltheoretischen Überlegungen sind in diesem Sinne als spekulativ zu verstehen.

Mit dieser Betrachtungsweise befinde ich mich in Einklang mit der Humeschen Auffassung von den Aufgaben der Moralphilosophie. Hume vergleicht die Tätigkeit eines Moralphilosophen mit der eines Anatomen (T, 620). Der Moralphilosoph betrachtet die Natur des menschlichen Geistes wie der Anatom den Körper. Die psychischen Phänomene werden in einfache Bestandteile zerlegt; diese werden untersucht, ihre Funktionen und wechselseitigen Abhängigkeiten beschrieben. Nun ist die Psyche eines anderen nicht unmittelbar der Beobachtung zugänglich. Hume mußte seine Betrachtung auf Selbstbeobachtung und auf eine Analyse des Verhaltens der Menschen gründen. In den Mittelpunkt der Betrachtung desjenigen, der sich für Moral interessiert, rücken so die Gefühle und Affekte, die den Menschen zum Handeln treiben. Wenn ich wissen möchte, was eine Tugend ist, so muß ich herausfinden, was die Menschen dazu bringt, eine Handlung oder einen Charakter tugendhaft zu nennen. Welche Eigenschaften

der menschlichen Natur sind die Grundlage dafür, daß bestimmte Handlungen bevorzugt und geachtet, andere abgelehnt und moralisch verurteilt werden? Am Ende einer solchen Untersuchung der menschlichen Natur steht nicht ein System moralischer Vorschriften, das die Tugend in den schönsten Farben beschreibt und zu tugendhaftem Handeln anregt, sondern vielmehr eine allgemeine Theorie des menschlichen Verhaltens und seiner geistigen Ursachen.

Hume spricht zwar in der Einleitung der zweiten Enquiry von der *experimentellen Methode* seiner Untersuchung der Moral. Ihm ist aber durchaus bewußt, daß er nicht wie der Naturwissenschaftler auf planvolle Experimente zurückgreifen kann (T, xix). Ebenso wenig ist seine Untersuchung empirisch im Sinne der heutigen empirischen Sozialwissenschaften, weil sie nicht über systematischen Werkzeuge, etwa die Methode der empirischen Erhebung, verfügt. Man hat es gleichwohl mit einer "erfahrungsorientierten" bzw. "erfahrungs-basierten" Vorgehensweise zu tun. Ausgangspunkt der Humeschen Überlegungen ist die Erfahrung des moralisch denkenden und handelnden Menschen, und an der Erfahrung prüft er, ob seine Argumente sich bewähren. In diesem Sinne ist das Prädikat "empirisch" berechtigt (vgl. Kant 1974, 11).

Kant nennt auf Erfahrung beruhende, moralphänomenologische Überlegungen "praktische Anthropologie". Aus seiner Sicht gehören diese nicht zu dem eigentlichen Aufgabengebiet der Philosophie. Aufgabe der Philosophie ist es nach dieser Auffassung, die grundlegenden Prinzipien der Moral, die a priori, unabhängig von jeder Erfahrung gelten, zu finden und zu begründen. Hierzu kann die Erfahrung keinen Beitrag leisten. "Empirische Prinzipien taugen überall nicht dazu, um moralische Gesetze darauf zu gründen. Denn die Allgemeinheit, mit der sie für alle vernünftigen Wesen ohne Unterschied gelten sollen, die unbedingte praktische Notwendigkeit, die ihnen dadurch auferlegt wird, fällt weg, wenn der Grund derselben von der besonderen Einrichtung der menschlichen Natur, oder den zufälligen Umständen hergenommen wird, darin sie gesetzt ist." (Kant 1974, 76).

Auch für viele zeitgenössische Autoren zählen moralphänomenologische Fragen nicht zu den zentralen Aufgaben der philosophischen Ethik (vgl. z.B. Frankena 1972, 21). Nach der traditionellen Sicht, die diese Autoren wieder in den Vordergrund stellen, "fällt allein das Problem der *Rechtfertigung* moralischer Vorstellungen und Verhaltensweisen unter die Zuständigkeit der Moralphilosophie" (Hoerster in der Einleitung zu Frankena 1972, 10). Die Probleme der deskriptiv-empirischen Moralphänomenologie seien höchstens insofern für den Moralphilosophen interessant, als sie zur Beantwortung der grundlegenden Fragen der *normativen Ethik* beitragen. Ihrem Wesen

nach gehöre die Moralphänomenologie aber in den Aufgabenbereich der Sozialwissenschaften und der Psychologie.

Aus mindestens zwei Gründen scheint mir diese Auffassung verfehlt zu sein:

1. *Moralphänomenologische Überlegungen können Basis für die Rechtfertigung von Normen sein. Sie sind insofern von unmittelbarer Bedeutung für die normative Ethik.*

Angenommen, ich möchte jemanden davon überzeugen, daß eine ganz bestimmte Regel von ihm als moralische Grundregel anerkannt werden muß. Ich muß dann wissen, was von meinem Gesprächspartner als hinreichender Grund für die Geltung einer Norm anerkannt wird. Wenn ich ihm einen solchen Grund nennen kann, rechtfertige ich die Norm. Diese besondere Art der Rechtfertigung erfordert offenbar Kenntnis der moralischen Prinzipien, die der Adressat üblicherweise akzeptiert, und der Argumente, die ihn auf dieser Basis überzeugen können. Eine solche Rechtfertigung bewegt sich innerhalb eines vorgegebenen moralischen Systems, das durch die Überzeugungen des Adressaten der Rechtfertigung gegeben ist.

Ich argumentiere im Anschluß an Hume, daß die Institution des Versprechens einen Zweck erfüllt und daß es für jeden einzelnen von Vorteil ist, wenn ihre Regeln allgemein befolgt werden. Dies gibt mir einen Rechtfertigungsgrund demjenigen gegenüber, der die Verpflichtungskraft der Versprechen bezweifelt. Mehr noch, es wird gezeigt werden, daß es - vorausgesetzt, die anderen befolgen das Verpflichtungsgebot - in der Regel auch für jeden einzelnen auf lange Sicht vorteilhaft ist, die Norm zu befolgen. Daraus erwächst ein Grund, nicht nur die allgemeine Befolgung der Norm durch die anderen zu bevorzugen, sondern auch zu wünschen, man selbst möge eine Tendenz entwickeln, gemäß der Norm zu entscheiden. Rechtfertigungen dieser Art nehmen Bezug auf die gegebenen Präferenzen des Rechtfertigungsadressaten und auf seine tatsächlichen Verhaltens- und Entscheidungsprobleme. Ich werde jedoch zeigen, daß für das hier zur Diskussion stehende moralische Problem *spezifische Interessen* der Menschen nur eine geringe Bedeutung spielen. Ausschlaggebend ist vielmehr *die formale Struktur bestimmter Entscheidungssituationen*, die sich für Menschen mit den unterschiedlichsten Interessen und Wertordnungen in gleicher Weise ergeben. Insofern besitzt der gegebene Rechtfertigungsgrund eine *relative Unabhängigkeit von den konkreten Präferenzen der Individuen*. (Hierin liegt wohl auch ein Grund für die universelle Bedeutung der Versprechensnorm über kulturelle Grenzen hinweg.)

Gerade in jüngster Zeit ist verstärkt dafür plädiert worden, "Rechtfertigung einer Norm" im Sinne der Angabe guter Gründe für ihre Annahme auf der Basis gegebener Interessen zu verstehen (z.B. Hoer-

ster 1983). Neue Konzeptionen des moralphilosophischen Rationalismus versuchen, Moral und Moralität auf die rationale Verfolgung natürlicher Neigungen zurückzuführen (z.B. Mackie 1977, Gauthier 1986). Sie teilen die grundlegende Idee, daß moralische Normen nur gerechtfertigt werden können, indem man zeigt, daß ihre Geltung und Befolgung im Interesse der Individuen liegt.

Auch Hume war sich der möglichen rechtfertigenden Funktion seiner moralphänomenologischen Überlegungen bewußt. Bezugnehmend auf die bereits angesprochene Analogie zur Tätigkeit des Anatomen schreibt er im Schlußsatz des Treatise:

"An anatomist, however, is admirably fitted to give advice to a painter; and 'tis even impracticable to excel in the latter art, without the assistance of the former. We must have an exact knowledge of the parts, their situation and connexion, before we can design with any elegance or correctness. And thus the most abstract speculations concerning human nature, however cold and unentertaining, become subservient to *practical morality*; and may render this latter science more correct in its precepts, and more persuasive in its exhortations." (T, 621)

2. *Ein wichtiges Argument gegen den moralphilosophischen Subjektivismus ist moralphänomenologischer Natur.*

Die oben vorgestellte Art der Rechtfertigung von Normen ist zugegebenermaßen nicht das, was traditionellerweise in der Philosophie unter der Rechtfertigung eines moralischen Prinzips verstanden wurde. Eine Rechtfertigung von Normen, die in irgendeiner Weise Bezug nimmt auf die empirisch konstatierbaren Interessen der menschlichen Individuen, verkennt nach Kant den wahren Charakter der Pflicht. Weil die Pflicht unabhängig von den Interessen der Akteure gilt, ja häufig Handlungen gerade entgegen den persönlichen Interessen fordert, muß sie auch eine Begründung unabhängig von diesen zulassen. Allein eine solche Begründung zu finden ist Aufgabe der Philosophie. Kant glaubt, daß die reine praktische Vernunft aus sich heraus, vor und unabhängig von jeder Erfahrung die Fähigkeit hat, die Grundforderungen der Pflicht zu erkennen. Es gibt gewissermaßen einen Standpunkt außerhalb jedes gegebenen Systems moralischer Überzeugungen, von dem aus die Vernunft alleine, ohne Berücksichtigung irgendeiner konkreten Erfahrung, die Grundprinzipien der Moral entdecken und so das System der Moral entwickeln kann.

Hume glaubt dagegen, gute Argumente dafür zu haben, daß die Vernunft eine solche Fähigkeit nicht besitzt. Nach seiner Auffassung sind moralische Urteile gerade nicht - zumindest nicht in ihrem wesentlichen, das Moralische ausmachenden Teil - das Ergebnis rationaler Erwägung. Unsere Unterscheidung des moralisch Guten und des

moralisch Schlechten beruht vielmehr auf bestimmten Lust- bzw. Unlustgefühlen. Moralische Urteile drücken solche *Gefühle* aus und sind damit notwendig subjektiv.

Von der erkenntnistheoretischen Frage nach dem Ursprung unserer moralischen Urteile ist die ontologische Frage nach der Seinsweise der Gegenstände moralischer Urteile zu unterscheiden. Unsere subjektiven und individuell möglicherweise sehr verschiedenen Gefühle könnten durch objektive moralische Tatsachen, die unabhängig von unseren Gefühlen existieren, hervorgerufen werden. Es gibt eine Reihe von Hinweisen dafür, daß Hume auch in der ontologischen Frage eine radikale, subjektivistische Position einnimmt². Danach gibt es unabhängig von den Gefühlen der Menschen keine objektiven moralischen Tatsachen. Daß etwas tatsächlich gut ist, zeigen die spezifischen Lustgefühle nicht nur an, sondern das "gut sein" selbst wird durch die Gefühle erst konstituiert. Die spezifischen Lustgefühle entstehen nach Hume dann, wenn uns eine Handlung oder ihre Folgen unmittelbar angenehm oder nützlich sind. Das moralisch Gute und das moralisch Schlechte wird damit den Präferenzen der Individuen nachgeordnet. Ändern sich die Präferenzen, so muß sich zwangsläufig auch die Moral, nicht etwa nur das Bewußtsein der Moral ändern.

Es ist eine der zentralen Fragen der neuzeitlichen Philosophiegeschichte, ob es objektive, von den subjektiven Bewertungen der Individuen unabhängige moralische Tatsachen gibt oder nicht. Aus verschiedenen Gründen ist eine subjektivistische Position attraktiv. Sie ist sparsam in ihren ontologischen Annahmen und vermeidet schwierige erkenntnistheoretische Probleme. Mit einer Begründung der Moral durch Bezugnahme auf individuelle Präferenzen stellt sie gleichzeitig eine Verbindung zwischen Moral und Handlungsgründen her und weist so einen Weg zur Lösung des sogenannten Motivationsproblems³.

Diesen argumentationstechnischen Vorteilen des moralphilosophischen Subjektivismus steht allerdings ein Erklärungsbedarf bezüglich der üblichen Rede über Moral gegenüber. Unsere moralischen Urteile haben häufig die Form regulärer Tatsachenurteile. Wir reden aber nicht nur so, als ob es moralische Tatsachen unabhängig von unseren Bedürfnissen und Interessen gibt, wir sind auch tatsächlich der Meinung, daß moralische Forderungen, wie das Verbot, anderen Schaden zuzufügen, für jeden in gleicher Weise gültig und einsichtig sind. In der Alltagsmoral nehmen die Menschen einen objektivistischen und kognitivistischen Standpunkt ein. Nur so scheint es auch erklärbar zu

² Vor allem T, 471, 475 f. und 577. Es gibt allerdings auch Evidenz für eine moderatere Position Humes in dieser Frage. Vgl. hierzu besonders Kulenkampff 1989, 95.

³ Eine kritische Diskussion des moralphilosophischen Subjektivismus und eine ausführliche Betrachtung des sog. Motivationsproblems findet man in Brink 1989.

sein, daß wir über moralische Belange ernsthaft debattieren. Wir vertreten einen bestimmten moralischen Standpunkt, weil wir überzeugt sind, daß es gute Gründe dafür gibt; und wir glauben, daß diese Gründe in gleicher Weise für jeden, an den wir uns argumentierend wenden, gelten. Im Disput gehen wir fortwährend davon aus, daß unsere Gründe nicht nur ad hominem, sondern universell zwingend sein können. Aus der subjektivistischen Position folgt dagegen anscheinend, daß moralische Forderungen gerade nicht universell sind und nur auf dem Hintergrund ganz bestimmter Präferenzen Sinn machen. Es könnte demnach sehr verschiedene, sich widersprechende, aber gleichwohl gleichberechtigte Systeme der Moral geben.

Man beachte, daß dieses häufig gegen den Subjektivismus vorgetragene Argument in einer metaethischen Fragestellung auf moralphänomenologischen Überlegungen beruht. Ich glaube, man kann Humes Theorie der künstlichen Tugenden als eine Antwort auf dieses Argument verstehen. Wie ich am Beispiel der Versprechensnorm zeigen werde, kann nicht nur die intersubjektive Geltung der Norm, sondern auch ihr kategorischer Charakter erklärt werden, ohne dabei eine objektive moralische Tatsache unabhängig von den individuellen Präferenzen in irgendeiner Form voraussetzen zu müssen. Dies stärkt zweifellos die argumentative Situation des moralphilosophischen Subjektivismus. Unabhängig davon, ob man diese Position vertritt oder nicht, ist es zugleich von grundsätzlicher philosophischer Bedeutung.

0.4 Searle und das Humesche Gesetz

In einer Abhandlung, die den Titel "Versprechen" trägt und sich mit der Philosophie von David Hume auseinandersetzt, erwartet man möglicherweise einen Beitrag zu einer metaethischen Diskussion, die 1964 durch einen Aufsatz von J.R.Searle ausgelöst wurde und breites Interesse unter Philosophen fand⁴. Searle stellt eine Ableitung des Satzes "Jones muß Smith fünf Dollar zahlen" aus dem Satz "Jones hat geäußert, 'Hiermit verspreche ich, dir, Smith, fünf Dollar zu zahlen'", in vier Schritten vor. Damit wird von sprachphilosophischer Seite ein überraschendes Argument gegen die als "Humes Gesetz" bekannte These (vgl. T, 469) vorgetragen, eine Sollensaussage könne nicht logisch aus einer beliebigen Anzahl rein deskriptiver Sätze abgeleitet werden.

Searles Argument setzt die Regeln der Institution als gegeben voraus. Tatsächlich war es Searles erklärtes Ziel, zu zeigen, daß bei institutionellen Tatsachen die Grenze zwischen Wertaussagen und rein de-

⁴ Vgl. auch Searle 1971, 261 ff. und Grice 1970. Eine ausführliche Kritik des Argumentes von Searle findet man z.B. in Hare 1967 und Mackie 1977, Kap.3.

skriptiven Tatsachenaussagen nicht so scharf ist, wie es das Humesche Gesetz annehmen läßt (Searle 1971, 275). Betrachtet man allerdings sein Argument von einem Standpunkt außerhalb der Institution des Versprechens, d.h. ohne ihre Regeln als bindende Forderungen anzuerkennen und als versteckte normative Aussagen in die Argumentation einfließen zu lassen, so kann der Schlußsatz logisch nur in einer rein deskriptiven Bedeutung, etwa des Inhalts "Die Regeln der Institution fordern von Jones, fünf Dollar zu zahlen", gefolgert werden.

Zwei Gründe haben mich bewogen, in dieser Arbeit nicht weiter auf Searles Ableitung eines 'Sollens' aus einem 'Sein' einzugehen. Erstens habe ich den Argumenten, die die umfangreiche Debatte hervorgebracht hat, insbesondere der m. E. sehr klaren Analyse von Mackie (1977), nichts hinzuzufügen. Ich müßte mich hier auf die Darstellung allgemein bekannter Argumente beschränken.

Zweitens konzentriere ich mich, wie bereits bemerkt, auf eine moralphänomenologische Frage. Humes metaethische Positionen, insbesondere seine moralepistemologischen Thesen, sind von kompetenter Seite ausführlich betrachtet worden (Harrison 1976; auch Mackie 1980 betont diese Fragestellung). Ich gehe hier der Frage nach, wie unsere üblichen Verhaltensweisen und Überzeugungen bezüglich Versprechen zu erklären sind. Metaethische Probleme werden dabei nur insoweit betrachtet, als sie zu einer Lösung dieser Frage beitragen. Ich hoffe, daß die Konzentration auf eine zentrale Fragestellung der Darstellung meiner Überlegungen insgesamt zu mehr Stringenz verhilft und so ein Verständnis der teilweise recht abstrakten Argumente erleichtert.

1. Humes Theorie der Versprechen (1): Die Institution des Versprechens erfüllt einen sozialen Zweck

Die Basis der Humeschen Theorie des Versprechens ist die Einsicht, daß unsere Überzeugungen über die moralische Pflicht, Versprechen zu halten, und die damit einhergehenden Verhaltensweisen von großem gesellschaftlichen Nutzen sind. Bezeichnet man eine Gesamtheit oder ein System von gesellschaftlichen Verhaltensregeln, von Verhaltensregelmäßigkeiten und Überzeugungen in Bezug auf einen bestimmten Aspekt des gesellschaftlichen Lebens als eine "Institution"¹, so kann man genauer formulieren:

Die moralische Institution des Versprechens erfüllt einen Zweck von grundlegender Bedeutung für das gesellschaftliche Zusammenleben der Menschen. Dieser soziale Zweck wird durch die Institution in optimaler Weise erfüllt.

Hume stützt diese These einerseits auf eine Analyse der allgemeinen Bedingungen menschlichen Verhaltens und andererseits auf eine Analyse der speziellen Situationen, in denen Versprechen gewöhnlicherweise gegeben werden.

1.1 Der Ausgangspunkt: Gesellschaft und menschliche Natur

"Of all the animals, with which this globe is peopled, there is none towards whom nature seems, at first sight, to have exercis'd more cruelty than towards man, in the numberless wants and necessities, with which she has loaded him, and in the slender means, which she affords to the relieving these necessities." (T, 484)

Hume zeichnet das schon in der Antike verbreitete Bild des Menschen, der, obwohl nur mangelhaft mit natürlichen (körperlichen) Fähigkeiten ausgestattet, Anspruch auf eine Sonderstellung unter den Tieren geltend macht. Der Mensch als Individuum ist schwach, und

¹ In dem hier verwendeten Begriff der Institution ist zunächst keine Aussage über einen bestimmten (z.B. einen künstlichen) Ursprung des speziellen Systems von Regeln und Verhaltensweisen enthalten. Es sind z.B. Institutionen göttlichen oder natürlichen Ursprungs theoretisch denkbar. Dies entspricht auch dem üblichen Wortgebrauch. Eine Reihe von Menschen ist beispielsweise der Auffassung, daß die Ehe eine Institution göttlichen Ursprungs ist.

gleichzeitig begegnet ihm seine Umwelt relativ unfreundlich. Die Güter, nach denen es ihn verlangt, sind nur in begrenztem Maße vorhanden. Es kostet Mühe, sie zu erwerben, und obendrein muß er mit seinen Mitmenschen, die von den gleichen Bedürfnissen getrieben werden wie er, konkurrieren.

Ausgestattet mit unzulänglichen körperlichen Fähigkeiten, ist der Mensch in einer unwirtlichen Welt auf die Zusammenarbeit mit anderen angewiesen. Zugleich bewegen ihn Selbstsucht und das Interesse am eigenen Wohl. Die Natur hat den Menschen nicht mit einer ursprünglichen Fähigkeit versehen, das gemeinsame Interesse zur Richtschnur des Handelns werden zu lassen. Die individuelle Verfolgung der eigenen Interessen muß dagegen angesichts knapper Ressourcen notwendig zu Konflikten führen und so ein friedliches gesellschaftliches Miteinander behindern.

Andererseits haben die Menschen durchaus eine begrenzte Fähigkeit, mit anderen Menschen zu fühlen. Der Keim der Liebe unter den Menschen befindet sich nach Humes Auffassung in der Liebe der Geschlechter und in der Familie. Die Menschen sind nicht nur aus eigennützigen Motiven freundlich zueinander, sondern weil sie von einem ursprünglichen und natürlichen Affekt getrieben werden. Hume teilt also nicht das pessimistische Menschenbild von Hobbes, für den Eigennutz und Ruhmsucht die *alleinige* Quelle menschlicher Verhaltensweisen bilden. Entsprechend weniger drastisch sind für Hume die Folgen der Konkurrenz unter den Individuen. Das Leben vor und ohne die Gesellschaft ist nicht notwendigerweise einsam, kümmerlich, roh und kurz².

Die freundlichen Gefühle der Menschen untereinander reichen jedoch nicht aus, die Unzulänglichkeiten der menschlichen Natur in einer insgesamt unfreundlichen Umwelt auszugleichen. Die Erfahrung zeigt, daß unsere Zuneigung zu den Menschen ungleich verteilt ist. Während wir in der Regel sehr besorgt sind um das Wohl der Menschen, die uns nahestehen, kümmert uns das Los fremder Personen vergleichsweise wenig. Wir können zwar die Sache anderer zu unserer eigenen machen können, wir sind jedoch von Natur aus parteiisch. Dies ist eine schlechte Grundlage für die Lösung unserer Konflikte. Würde man den natürlichen Gefühlen und Affekten der Menschen freien Lauf lassen, Kooperation und ein friedliches Miteinander wären nur in höchst eingeschränktem Maße möglich.

Hume beschreibt Eigenschaften, die wir bei allen Menschen, unabhängig von der speziellen Gesellschaft, in der wir sie antreffen, erwarten. Auf dieser Grundlage erklärt er die Notwendigkeit der gesellschaftlichen Kooperation und der sozialen Gemeinschaft selbst.

² Vgl. Hobbes 1976, 116.

Nach dem antiken Mythos begründete Prometheus die angesichts der prekären Ausgangslage eigenartige Vormachtstellung des Menschen in der Natur, indem er den Göttern das Feuer und die Handwerkskunst für den Menschen stahl. Die dem Menschen eigentümliche Macht beruht danach auf seinen Fähigkeiten als kulturelles Wesen. Die Kunst, der Natur etwas aus eigener Kraft hinzuzufügen, begründet eine besondere Kraft und gleicht die körperliche Unzulänglichkeit des Menschen aus.

Platon ergänzt den bekannten Mythos von dem Diebstahl des Prometheus durch einen Bericht über eine zusätzliche Gottesgabe (vgl. Platon, Protagoras 320c-323a). Protagoras, dem Platon die Geschichte zuschreibt, erzählt, wie Zeus, nachdem er sah, daß die Überlebensfähigkeit des Menschen weiterhin gefährdet war, den Menschen durch den Götterboten Hermes die Moral und das Recht bringen ließ, um ihnen ein Zusammenleben zum wechselseitigen Vorteil zu erlauben.

Für Hume ist dies der entscheidende Punkt. Erst in der Gesellschaft überwindet der Mensch seine natürliche Schwäche; dies ist neben der Vernunftbegabung die Grundlage der Überlegenheit des Menschen gegenüber den anderen Erdbewohnern.

"By the conjunction of forces, our power is augmented: By the partition of employments, our ability encreases: And by mutual succour we are less expos'd to fortune and accidents. 'Tis by this additional *force*, *ability*, and *security*, that society becomes advantageous." (T, 485)

Anders als Platon besteht Hume aber - wie wir sehen werden - darauf, daß das Recht und ein wesentlicher Teil der Moral den Menschen nicht von der Natur oder als Gottesgabe gegeben wurden. Vielmehr schafft der Mensch diese Voraussetzungen des gesellschaftlichen Lebens selbst.

1.2 Warum es notwendig sein kann, sich durch ein Versprechen zu binden

Die Natur des Menschen läßt die Bildung der Gesellschaft nicht nur wünschenswert werden, sie scheint ihr zugleich auch entgegenzustehen. Ausgangspunkt dieser Humeschen Erkenntnis ist der Konflikt um den Besitz.

"There are three different species of goods, which we are possess'd of; the internal satisfaction of our mind, the external advantages of our body, and the enjoyment of such possessions as we have acquir'd by our industry and good fortune." (T, 487).

Während wir der ersten beiden Güter durchaus relativ sicher sein können, steht der Besitz ständig in der Gefahr, von anderen gewaltsam angeeignet zu werden. Infolgedessen sind die Regeln, die das Eigentum sichern und seinen Gebrauch regeln, für die Gesellschaft konstitutiv. Die "drei Grundgesetze des Naturrechts" ("three fundamental laws of nature" T, 526) fassen diese Regeln zusammen. Sie sind die Grundlage für die *Sicherheit des Besitzes*, die *Übertragung von Besitz durch Zustimmung* und für die *Verpflichtung, Versprechen zu halten*.

Wir interessieren uns hier für das dritte dieser Grundgesetze. Betrachten wir seine Rolle für das menschliche Zusammenleben also genauer! Der Besitz ist häufig nicht den Bedürfnissen entsprechend verteilt. Dies liegt nicht nur daran, daß sich die Bedürfnisse der Menschen ändern, während die Zuordnung des Eigentums bleibt. Die Menschen haben auch unterschiedliche Talente und können sich entsprechend unterschiedliche Güter aneignen. Sollen diese unterschiedlichen Fähigkeiten für jeden einzelnen und für alle optimal genutzt werden, so muß die Möglichkeit des gesellschaftlichen Austausches geschaffen werden. Der Austausch von Leistungen und Gütern ist aber für zielgerichtet entscheidende Individuen häufig problematisch und kann nur dann zum allseitigen Wohl durchgeführt werden, wenn eine Möglichkeit besteht, sich für zukünftige Handlungen festzulegen.

Angenommen, A besitzt ein Gut a im Übermaß, während er ein starkes Bedürfnis nach einem Gut b hat. B hat nun eine ausreichende Menge von b, er möchte gern mehr von dem Gut a haben. Dies ist kein Problem, wenn die beiden freundschaftlich verbunden sind und jeder ein ausreichendes Interesse an dem Wohlbefinden des anderen hat. A würde sein Gut mit B teilen, und B würde entsprechend verfahren. Wie Hume schon bemerkt hat, ist die Großmut der Menschen untereinander aber beschränkt, und so wird sich auf diese natürliche Weise jenseits dieser Schranken keine Lösung finden. Andererseits ist es für die Beteiligten - unabhängig davon, wie sie zueinander stehen - von Vorteil, wenn sie ihre Güter in angemessener Menge auch mit Mitmenschen außerhalb ihres persönlichen Nahbereichs tauschen. Aus dieser Vorteilhaftigkeit für beide darf man jedoch nicht schließen, daß das für beide Vorteilhafte auch geschehen wird. Denn ein Tausch auf der Basis des Eigeninteresses ist problematisch, wenn man die Güter nicht tatsächlich beobachtbar übergeben kann oder die Übergabe nicht simultan erfolgen kann. Typischerweise muß einer der beiden eine Vorleistung erbringen im Vertrauen darauf, daß der andere dies in der Folge ausgleicht. Da die Leistungen nun gerade nicht aus gegenseitigem Wohlwollen erfolgen, ist es höchst unsicher, ob der zweite seine Gegenleistung wirklich erbringen wird, wenn er einmal in dem Besitz des Gutes des ersten ist. In der Tat, er braucht sein Gut nicht mehr abzugeben, um das Gut des anderen zu erhalten, und er hat mit Ausnahme der Dankbarkeit auch kein neues Motiv, sein Gut

zu teilen. Hume stellt überdies feinsinnig fest, daß die Dankbarkeit nicht sehr hoch sein wird; schließlich weiß der Nutznießer, daß der andere aus Eigennutz gehandelt hat und nicht, um ihm einen Gefallen zu tun. Findet der Austausch auf der Basis des Eigeninteresses statt, wird es deshalb höchst fragwürdig sein, ob der zweite seinen Teil beiträgt. Da dies dem ersten bewußt ist, wird er das Risiko nicht eingehen, und der Austausch findet überhaupt nicht statt.

Nicht nur der Austausch von äußeren Gütern, sondern insbesondere auch der Austausch gegenseitiger Hilfeleistungen kann in diesem Sinne problematisch sein.

"Your corn is ripe to-day; mine will be so to-morrow. 'Tis profitable for us both, that I shou'd labour with you to-day, and that you shou'd aid me to-morrow. I have no kindness for you, and know you have as little for me. I will not, therefore, take any pains upon your account; and should I labour with you upon my own account, in expectation of a return, I know I shou'd be disappointed, and that I shou'd in vain depend upon your gratitude. Here then I leave you to labour alone: You treat me in the same manner. The seasons change; and both of us lose our harvests for want of mutual confidence and security." (T, 520 f.)

Man beachte, daß nicht nur die begrenzte Großmut der Menschen für die fatale Situation verantwortlich ist. Von entscheidender Bedeutung ist, daß A und B jeweils genau wissen, was ihrem eigenen Nutzen dient, und daß beide voneinander zielgerichtet rationales Verhalten angesichts dieses Wissens erwarten. Wenn einer der beiden (irrtümlich) glaubt, es sei zu seinem Vorteil, eine Vorleistung mit einer Gegenleistung zu beantworten, und der andere dies weiß, so steht einem Austausch nichts im Wege. Der zweite wird vorleisten, weil er weiß, daß seine Leistung erwidert werden wird. Die besondere Problematik der Austauschsituation besteht gerade darin, daß durch zielgerichtetes Handeln die eigenen Wünsche nicht in optimaler Weise erfüllt werden, wenn die Akteure wissen, daß sie einem ebenso zielgerichtet handelnden Individuum gegenüberstehen. Der "Dumme", von dem man weiß, daß er nicht die angemessenen Entscheidungen zur Verfolgung seiner Interessen wählen wird, steht am Ende besser da als der rationale Akteur, der als solcher bekannt ist.

Humes Beispiel der Erntehilfe verdeutlicht hier eine wichtige Entdeckung, auf die schon Hobbes aufmerksam geworden war: *Zielgerichtetes Handeln kann bei der Verfolgung bestimmter Interessen hinderlich sein*. Der Grund hierfür liegt in der besonderen Entscheidungsstruktur mancher Handlungssituationen und ist von der Art der Interessen relativ unabhängig. Die formale Analyse entsprechender Situationen in den nächsten Kapiteln wird zeigen, daß Entscheidungsdilemmata von der Art des oben angegebenen Beispiels insbesondere

auch dann entstehen können, wenn die beteiligten Individuen durchaus altruistisch motiviert sind.

Die Möglichkeit, ein Versprechen zu geben, löst das Dilemma auf verblüffend einfache Weise. Wenn Menschen sich in irgendeiner Weise zwingend binden und dies ihren Mitmenschen offenkundig machen können, so ist sozialer Austausch sogar unter ausschließlich eigeninteressierten Akteuren kein Problem. Jeder Beteiligte einer entsprechenden Austauschsituation hat ein starkes Interesse, eine Bindung einzugehen, wenn er dadurch die Vorleistung oder die Sicherstellung einer entsprechenden Gegenleistung des anderen garantieren kann. Wenn die Einhaltung eines Versprechens sichergestellt werden kann, wird mindestens einer der Beteiligten versprechen, die Leistung des anderen ehrlich auszugleichen. Beide haben dann ein Motiv, ihre Leistung voll einzubringen, derjenige, der das Versprechen gegeben hat, weil er dadurch gebunden ist, und derjenige, dem die Austauschleistung versprochen wurde, weil er nur unter der Bedingung, selbst den Beitrag zu leisten, die versprochene und für ihn vorteilhafte Gegenleistung des anderen mit Recht erwarten kann.

Die Institution des Versprechens erfüllt also eine ganz bestimmte soziale Funktion. Sie ermöglicht den sozialen Austausch unter grundsätzlich problematischen Entscheidungsbedingungen. Die fundamentale Rolle des sozialen Austausches für jedes gesellschaftliche Zusammenleben rechtfertigt dabei Humes Charakterisierung der Regeln der Versprechensinstitution als "Grundgesetz des Naturrechts".

Ein kleine Anmerkung zu Humes vergleichender Bewertung der verschiedenen "Grundgesetze des Naturrechts" will ich anfügen. Die Institution des Versprechens ist nach Humes Auffassung der Institution des Eigentums nachgeordnet. Die Notwendigkeit der Selbstbindung ist eine Folge der Notwendigkeit, Güter und Leistungen zu tauschen. Diese ergibt sich nach Hume erst, wenn die Menschen bereits Besitztümer ihr eigen nennen. Diese Rangfolge scheint mir aber nicht zwingend zu sein. Wie Hume selbst bemerkt, sind Versprechen nicht nur sinnvoll für den Austausch äußerer Güter, sondern allgemein für den Tausch jeglicher Leistungen. Das Beispiel der Erntehilfe macht dies deutlich. Allerdings setzt die Hilfe bei der Ernte tatsächlich das Eigentum an dem geernteten Gut voraus. Der Austausch gegenseitiger Leistungen ist aber auch ohne wirkliches Eigentum denkbar. Affen lausen sich gegenseitig. Deshalb muß man nicht annehmen, Affen hätten einen Begriff des Eigentums an ihrer Haut oder an den Ergebnissen ihrer "Arbeit". Wir können uns eine Gesellschaft ohne jedes Privateigentum vorstellen, in der Dienste, etwa das Versorgen von Kindern, medizinische Hilfe usw. ausgetauscht werden. Tatsächlich kann die Beachtung des Privateigentums selbst als Austausch von Leistungen angesehen werden, jeder leistet Verzicht auf das Gut des jeweils anderen. Insoweit kann man Humes Auffas-

sung, die Versprechensinstitution sei der Institution des Eigentums nachgeordnet, durchaus in Zweifel ziehen. Die Frage, welche Institution primär ist, ist jedoch offenbar von untergeordneter Bedeutung. Ich will sie deshalb hier nicht weiter verfolgen.

1.3 Die Versprechensnorm ist ihrem Zweck angepaßt

Über die einfache Tatsache hinaus, daß die Versprechensinstitution einen sozialen Zweck erfüllt, ist die Versprechensnorm, die Basis dieser Institution ist, gerade so eingerichtet, daß dieser Zweck in optimaler Weise erfüllt werden kann. Hume belegt dies im *Treatise* durch verschiedene Beispiele. Seine Ausführungen lassen sich zu zwei Thesen zusammenfassen. Erstens ist der Geltungsbereich der Versprechensnorm durch die soziale Funktion der Versprechensinstitution bestimmt, zweitens ist die Verpflichtung durch die Norm von einer besonderen Form, die dem gesellschaftlichen Zweck angepaßt ist. Betrachten wir diese beiden Beobachtungen nun näher.

1. *Die Versprechensnorm gilt nur dann, wenn ihre Einhaltung tatsächlich dem gesellschaftlichen Wohl dient.*

Hume diskutiert verschiedene Fälle, in denen ein Versprechen keine Bindungskraft besitzt

Es gilt allgemein als notwendige Bedingung eines ehrlichen Versprechens, daß der Versprechende die ernsthafte Absicht hat, die versprochene Leistung zu erbringen. Andererseits kann man ein Versprechen auch äußern, wenn man gar nicht die Absicht hat, entsprechend zu handeln. Man wird möglicherweise dennoch wegen dieses Versprechens zur Rechenschaft gezogen. Wird eine Versprechensformel in täuschender Absicht geäußert, so ist sie bindend, obwohl zu keinem Zeitpunkt beabsichtigt war, das Versprechen zu halten. Ist es für alle Beteiligten jedoch offensichtlich, daß der Sprecher einer Versprechensäußerung diese nicht als Versprechen versteht, und bringt er gleichzeitig deutlich zum Ausdruck, daß er nicht daran denkt, sein Handeln der Äußerung entsprechend einzurichten, so ist er in der Regel nicht durch seine Äußerung gebunden. So ist jemand, der erkennbar im Spaß eine unmögliche Handlung "verspricht", niemandem dadurch verpflichtet. Dieser sonderbare Zusammenhang ist nicht erklärbar, wenn man die Verpflichtung eines Versprechens allein als eine Folge der Willensäußerung oder der Äußerung bestimmter Worte versteht. Man muß vielmehr annehmen, daß hier eine zweckbezogene Anwendungsbeschränkung der zugrundeliegenden Normen vorliegt. Man sieht leicht, wie der Geltungsbereich der Norm optimal auf den sozialen Zweck abgestimmt ist. Die Regeln, die die Verpflichtung

tung durch ein Versprechen festlegen, fordern genau ein solches Verhalten, das den sozialen Austausch möglich macht. Es ist dazu erforderlich, den eigennützigen Mißbrauch zu sanktionieren. Wird durch die Äußerung eines falschen "Versprechens" niemand getäuscht und nimmt auch das Vertrauen in die Institution des Versprechens insgesamt durch die Äußerung keinen Schaden, so ist eine Einforderung des "Versprechens" ohne Belang für den Zweck der Versprechensinstitution. Die Norm findet in diesen Fällen keine Anwendung.

"As the obligation of promises is an invention for the interest of society, 'tis warp'd into as many different forms as that interest requires, ..." (T, 524)

Auch die Begrenztheit der Verbindlichkeit eines unter Zwang gegebenen Versprechens läßt sich für Hume nur verstehen, wenn man die gesellschaftliche Funktion der Versprechensinstitution berücksichtigt. Ein Versprechen unter der vorgehaltenen Waffe eines Gangsters gilt allgemein nicht als bindend. Ein schwer verwundeter Mann dagegen, der einem Chirurgen eine entsprechende Summe für seine Heilung verspricht, ist sicherlich zur Bezahlung der Schuld verpflichtet. Die Entscheidungssituation der beiden Versprechen unterscheidet sich jedoch für denjenigen, der das Versprechen gibt, kaum. In beiden Fällen hat der Versprechende tatsächlich keine echte Wahl. Im Gegensatz zu dem Fall der Nötigung durch den Gangster halten wir im Falle des Chirurgen die Forderung nach Einlösung des Versprechens aber für berechtigt. Ein Hinweis auf den Zweck der Versprechensinstitution erklärt dies. Das Versprechen ermöglicht im letzten Fall einen allgemein als vorteilhaft empfundenen Austausch von echten Leistungen. Soweit bei der Entscheidung des Gangsters, nicht zu schießen, überhaupt von einer Leistung gesprochen werden kann, so ist der Austausch solcher Leistungen gesellschaftlich nicht erwünscht. Deshalb macht es aus dieser Sicht wenig Sinn, ihn durch die Möglichkeit der Selbstbindung zu sanktionieren.

2. *Die besondere Form der Verpflichtung durch ein Versprechen entspricht dem Zweck der Institution.*

Nach der gerade getroffenen Feststellung ist der Geltungsbereich der Versprechensnorm entsprechend dem besonderen Zweck der Versprechensinstitution eingeschränkt. Die Situation, in der ein Versprechen gegeben wird, muß gewisse allgemeine Bedingungen erfüllen, wenn die Versprechensnorm tatsächlich verpflichten soll. Sind diese Bedingungen aber erfüllt, so gilt die Verpflichtung durch Versprechen vollkommen absolut, unabhängig von den weiteren konkreten Umständen, die die Situation kennzeichnen.

Hier kommt eine besonders enge Verbindung zwischen der moralischen Pflicht und der Versprechensnorm zum Ausdruck. Eine Regel