

Moral und Interesse

Scientia Nova

Herausgegeben von
Rainer Hegselmann, Gebhard Kirchgässner,
Hans Lenk, Siegwart Lindenber,
Julian Nida-Rümelin, Werner Raub,
Thomas Voss

Bisher erschienen u. a.:

- Robert Axelrod*, Die Evolution der Kooperation
Karl H. Borch, Wirtschaftliches Verhalten bei Unsicherheit
Churchman/Ackoff/Arnoff, Operations Research
James S. Coleman, Grundlagen der Sozialtheorie
Morton D. Davis, Spieltheorie für Nichtmathematiker
Erklären und Verstehen in der Wissenschaft
Evolution und Spieltheorie
Bruno de Finetti, Wahrscheinlichkeitstheorie
Robert Frank, Strategie der Emotionen
Peter Kappelhoff, Soziale Tauschsysteme
Bernd Lahno, Versprechen. Überlegungen zu einer künstlichen Tugend
Klaus Manhart, KI-Modelle in den Sozialwissenschaften
Moralische Entscheidungen und rationale Wahl
Moral und Interesse
Nagel/Newman, Der Gödelsche Beweis
John v. Neumann, Die Rechenmaschine und das Gehirn
Julian Nida-Rümelin, Kritik des Konsequentialismus
Ökonomie und Moral
Erhard Oeser, Wissenschaft und Information
Howard Raiffa, Einführung in die Entscheidungstheorie
Erwin Schrödinger, Was ist ein Naturgesetz?
Thomas Voss, Rationale Akteure und soziale Institutionen
Hermann Weyl, Philosophie der Mathematik und Naturwissenschaft

Moral und Interesse

Zur interdisziplinären Erneuerung der
Moralwissenschaft

Herausgegeben von
Rainer Heggelmann und
Hartmut Kliemt

R. Oldenbourg Verlag München 1997

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Moral und Interesse : Zur interdisziplinären Erneuerung der
Moralwissenschaften / hrsg. von Rainer Hegselmann / Hartmut Kliemt. –
München : Oldenbourg, 1997
(Scientia Nova)
ISBN 3-486-56311-4

© 1997 R. Oldenbourg Verlag GmbH, München
Rosenheimer Str. 145, D - 81671 München
Internet: <http://www.oldenbourg.de>

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

Umschlaggestaltung: Dieter Vollendorf
Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier (chlorfrei gebleicht).
Gesamtherstellung: R. Oldenbourg Graphische Betriebe GmbH, München

ISBN 3-486-56311-4

Inhalt

<i>Rainer Hegselmann und Hartmut Kliemt</i> Einleitung: Plädoyer für eine interdisziplinäre Moralwissenschaft	7
<i>Rainer Hegselmann</i> Was könnte dazu motivieren, moralisch zu sein? Überlegungen zum Verhältnis von Moralität und Klugheit	23
<i>Bernd Lahno</i> Über den quasi-naturrechtlichen Charakter der Pflicht, Versprechen zu halten	47
<i>Michael Baurmann</i> Universalisierung und Partikularisierung der Moral – Ein individualistisches Erklärungsmodell	65
<i>Bruno S. Frey</i> Moral und ökonomische Anreize: Der Verdrängungseffekt	111
<i>Reinhard Zintl</i> Moral in Organisationen – wieviel und welche Unternehmenskultur verträgt eine freiheitliche Ordnung?	133
<i>Hartmut Kliemt</i> Interessenbasierte Moralbegründung in Ethik und Ökonomik	151
<i>Viktor Vanberg</i> Moral und Interesse, Ethik und Ökonomik	167
<i>Rudolf Schüßler</i> Hobbes und der Egoismus	183
Verzeichnis der Autoren	207
Personenregister	211
Sachregister	215

Einleitung: Plädoyer für eine interdisziplinäre Moralwissenschaft

Rainer Hegselmann und Hartmut Kliemt

Nach einem geflügelten Wort Schopenhauers ist es leicht, Moral zu predigen, schwer jedoch, sie zu begründen. Mit gleichem Recht könnte man sagen: Es ist leicht, Moral zu predigen, schwer jedoch, sie zu verwirklichen. Jedenfalls lassen sich moralische Ziele nicht allein durch moralische Predigt und moralische Aufklärung verwirklichen. Denn wo eine Einsicht, ist noch lange kein Motiv, wo ein Weg, nicht notwendig ein Wille – und mancher moralische Appell weist ohnehin nur den moralischen Holzweg.

Mit den vorangehenden Beobachtungen wird ein breites Fragenfeld angesprochen, das in der einen oder anderen Weise mit dem Verhältnis von *Moral und Interesse* verknüpft ist. Verschiedenen Aspekten dieses Verhältnisses spüren die in diesem Sammelband abgedruckten Beiträge nach. Sie sind von Philosophen, Soziologen, Wirtschaftswissenschaftlern und Politologen verfaßt und decken damit von der disziplinären Herkunft der Autoren her ein breites Feld ab. Allerdings ist die Diskussion insgesamt auf Fragen gerichtet, die sich an der *Schnittstelle zwischen philosophischer Ethik und Wirtschaftswissenschaft* stellen. Diese Schwerpunktsetzung schien uns aus verschiedenen Gründen sinnvoll zu sein: *Zum ersten* sind die international am stärksten diskutierten moralphilosophischen Ansätze in hohem Maße geprägt von der Rezeption entscheidungslogischer, im weiteren Sinn wirtschaftswissenschaftlicher Methoden. Führende heutige Moralphilosophen wie etwa B. Barry, A. Gibbard, D. Gauthier, J. Hampton, R. Nozick oder, „last but not least“, J. Rawls verdanken dieser Rezeption wesentliche Anregungen. *Zum zweiten* belebte die heute vorherrschende angelsächsische Moralphilosophie „ökonomienahe“ Traditionen der britischen und schottischen Moralisten wieder. Sie rückte erneut die Grundkonzeption eines Interesses rational verfolgenden Entscheidungsverhaltens in den Vordergrund. Folgerichtig steht in einer Moralwissenschaft dieser Art das Verhältnis von Moral und Interesse im Zentrum. *Zum dritten* gibt es den aktuellen Anlaß, daß die sogenannte Wirtschaftsethik, die zwangsläufig im Schnittpunkt der beiden Disziplinen Ökonomik und Ethik angesiedelt sein muß, sich in den letzten Jahren zunehmender Aufmerksamkeit erfreut.

Wir möchten im folgenden die drei genannten Punkte – allerdings in umgekehrter Reihenfolge – einleitend behandeln. Dabei werden wir zugleich versu-

chen, die in diesem Sammelband abgedruckten Beiträge auf der „intellektuellen Landkarte“ zu verorten. In einem letzten Schritt wenden wir uns dann nochmals einigen Aspekten der gegenwärtigen Diskussion wirtschaftsethischer Themen speziell in Deutschland zu.

1. Gestiegene Nachfrage nach Wirtschaftsethik

Die theoretische Ökonomik hat sich in den letzten Jahren weit über die traditionellen wohlfahrtstheoretischen Fragestellungen hinaus ethischen und moralischen Fragestellungen zugewandt. Das hat sicherlich auch etwas damit zu tun, daß die moralphilosophische Rezeption von ökonomischen Methoden den Wirtschaftswissenschaftlern den Zugang zu klassischen ethischen Fragen erleichtert hat. Wenn etwa ein Philosoph wie Rawls fundamentale moralische Entscheidungen als sogenannte „Entscheidungen unter Ungewißheit“ hinter einem Schleier des Nichtwissens modelliert, dann befindet sich der entscheidungstheoretisch versierte Ökonom methodisch unmittelbar auf vertrautem Territorium, mag es sich auch inhaltlich um eine für ihn neue Fragestellung handeln. Umgekehrt hat natürlich die Rezeption wirtschaftswissenschaftlicher Methoden es den Moralphilosophen erleichtert, Zugang zu den moralischen Dimensionen verschiedenster wirtschaftstheoretischer Fragestellungen zu gewinnen. Neben diese Faktoren, die aus der Entwicklung der beiden Disziplinen erwachsen, traten solche aus dem gesellschaftlichen Umfeld. Sie scheinen ebenfalls eine Zunahme des Interesses an normativen Fragen des Wirtschaftens begünstigt zu haben. Es ist zwar schwer, verlässlich zu sagen, warum eine breite, an wirtschaftlichen Fragen interessierte Öffentlichkeit sich vermehrt normativen Grundfragen des Wirtschaftens zuwandte und dabei auch Rat von professionellen Ethikern suchte. Einige, wenn auch etwas spekulative Vermutungen liegen jedoch nahe. So eröffnet gesellschaftlicher Reichtum die Möglichkeit, sich nicht länger nur mit dem wirtschaftlichen Pflichtprogramm, nämlich dem effizienten Wirtschaften selber, sondern auch mit dem Kürprogramm der Rechtfertigung des eigenen Tuns zu befassen. Möglicherweise hat es auch eine gewisse Rolle gespielt, daß die marxistische Fundamentalkritik am Marktsystem angesichts des Niedergangs der Zentralverwaltungswirtschaften sozialistischer Provenienz zunehmend in die Defensive geriet. Viele, für die dies früher nicht galt, sahen sich nun ermutigt, in eine Diskussion grundsätzlicher moralischer Fragen des Wirtschaftens einzutreten. Hatten sie zuvor nämlich häufig die Strategie verfolgt, die von ihnen (sicher nicht unberechtigtweise) für weltfremd gehaltenen marxistischen normativen Vorstellungen dadurch aus der Diskussion zu halten, daß sie einfach die Diskussion *aller* normativen Fragen ablehnten, sahen nun die gleichen Kreise eine Chance, in solchen Diskussionen ihre eigenen normativen Vorstellungen erfolgreich vorzutragen und gewisse „ideologische“ Geländegewinne zu machen.

Und schon wurde die Diskussion normativer Fragen des Wirtschaftens auch bei jenen populärer, die solche Fragen zuvor entweder für rational nicht diskutierbar oder aber für irrelevant erklärten.

Von größerer Bedeutung als die zuvor erwähnten dürften allerdings zwei weitere grundlegende Entwicklungen sein. *Erstens* ist in den letzten Jahren das Bewußtsein für die *Externalitäten* wirtschaftlichen Handelns gewachsen. Umweltfragen, durch wirtschaftliches Handeln hervorgerufene Risiken, das Auftreten größerer Unfälle, all dies ließ auch jene nicht unberührt, die darin nicht unbedingt ein Anzeichen für die moralische Korruptheit des sogenannten „Kapitalismus“ sehen wollten. *Zweitens* dürfte die gesteigerte Aufmerksamkeit für *Verteilungsfragen* auch eine Folge der überbordenden Staatshaushalte und der gestiegenen Staatsquoten in den westlichen Industrieländern sein. Wenn immer mehr zur kollektiven Verteilung ansteht, werden Fragen der kollektiven Verteilungsgerechtigkeit zwangsläufig immer wichtiger.

Wodurch auch immer die gesteigerte Nachfrage nach wirtschaftsethischer Diskussion und Beratung letztlich begründet sein mag, es darf niemanden verwundern, daß professionelle Ethiker aus Philosophie und Theologie darüber höchst erfreut waren. Ein reger Obsthandel mit klassischen Lesefrüchten setzte ein. Das Heil lag wieder einmal in der goldenen Vergangenheit. Ein neuer Anlaß, Philosophie- oder Religionsgeschichte zu treiben, war gefunden. Überdies begannen „professional good men“ aus Philosophie und Theologie eifrig Moral zu predigen. So ist mittlerweile von einer „Ethisierung des Wirtschaftens“ und dergleichen die Rede. Vermutlich sollen diese meliorisierenden Effekte eintreten, wenn man nur hinreichend lange den betreffenden Vorträgen lauscht oder sich intensiv genug in die einschlägige Lektüre vertieft. Über diesen eher beklagenswerten Entwicklungen sollte man jedoch nicht die Möglichkeit übersehen, sich in seriöser Weise mit den betreffenden Themen auseinanderzusetzen. Natürlich kann dabei die Rückbesinnung auf klassische Arbeiten eine fruchtbare Rolle spielen, dann nämlich, wenn diese Arbeiten *anschlußfähig* gegenüber den systematisch relevanten Problemen sind. Daß ein derartiger Problembezug vor allem bei den britischen und insbesondere schottischen Moralisten zu finden ist, verwundert nicht, denn es war diese Tradition, die zunächst die philosophischen Grundlagen der modernen *interessenorientierten Steuerung* wirtschaftlichen, politischen und moralischen Verhaltens erarbeitete.

2. Die Tradition der Britischen Moralisten

Das Verhältnis von Moral und Interesse hat immer eine zentrale Rolle in der Moraltheorie gespielt. Freilich wird in vielen Ansätzen vor allem hervorgehoben, daß ein Spannungsverhältnis zwischen Moralität und Interessiertheit des

Handelns bestehe. Das moralische Handeln soll gerade im Gegensatz zum interessierten, insbesondere im Gegensatz zum *selbst*interessierten Handeln begriffen werden. In diesem Traditionszusammenhang stehen insbesondere christliche Autoren, aber auch Kant oder Vertreter der sogenannten Diskursethik. Dem kann man bereits die in der Antike vorherrschende Auffassung entgegenstellen, daß *Moral letztlich nur dann Sinn macht, wenn Tugendgeleitetheit und die Befolgung moralischer Normen langfristig und insgesamt zur besseren Befriedigung menschlicher Interessen beiträgt*. Dies ist eine Auffassung, die von allen in diesem Sammelband vertretenen Autoren im Grundsatz geteilt wird.

Für antike Moraltheoretiker war es eine Selbstverständlichkeit, daß die Kultivierung moralischer Tugenden demjenigen, der diese in sich ausbildet, zu nützen habe. Diese Sicht erlebte in der Neuzeit vor allem im Denken der britischen und schottischen Moralisten eine Wiederbelebung. Als Konsequenz davon wurde das Verhältnis von Moral und Interesse neu überdacht. Es ist uns an dieser Stelle nicht möglich, die große und in Deutschland immer noch zu wenig beachtete Tradition der britischen und schottischen Moralisten umfassend zu behandeln. Aber jedenfalls in selektiver Weise¹ wollen wir die für das folgende wichtigen Grundgedanken von Hobbes, Hume und Smith andeuten.

Als erster neuzeitlicher Denker hat *Hobbes* die Möglichkeit einer auf hypothetische Imperative kluger Interessenwahrung gegründeten Moraltheorie wirklich ernst genommen und zu entwickeln versucht. Rationale normative Rechtfertigungen nennen ausschließlich Mittel zu gegebenen Zwecken. Wendet man diesen Gedanken konsequent an, so kann man über letzte Ziele und Zwecke rational nichts sagen. Diese müssen *de facto* beim Adressaten von moralrechtfertigenden Argumenten vorhanden sein. Man kann jedoch nach dieser Sicht der Dinge *nicht* den Anspruch erheben, sie *sollten* rationalerweise vorhanden sein. Sie sind es oder sie sind es nicht. Diese Auffassung sieht sich strikt auf die Beratung von Individuen bei der Verfolgung ihrer gegebenen Interessen beschränkt. Diese methodische Beschränkung würde im Extrem beinhalten, daß man eine Gruppe von potentiellen Selbstmördern als Moraltheoretiker darin zu beraten hätte, wie sie das von ihnen angestrebte Ziel, dem eigenen Leben ein Ende zu setzen, unter den von ihnen gewünschten Umständen und Nebenbedingungen optimal erreichen könnten. Wenn dies denn ihre letzten Ziele und Werte sein würden, dann wäre eine normative Kritik an diesen Zielen und Werten innerhalb der Grenzen einer intersubjektiv prüfbaren Moraltheorie nicht möglich.

Hobbes selbst scheint vor dieser extremen Konsequenz zurückzuschrecken und operiert dementsprechend mit dem naturrechtlichen Relikt einer „natürli-

¹ Wer sich über das Werk dieser Autoren einen besseren Überblick verschaffen möchte, sei auf den nach wie vor führenden Sammelband Raphael 1969, auf Mackie 1980b und in deutscher Sprache Kliemt 1985 verwiesen.

chen Pflicht“, sein eigenes Leben zu erhalten². Daneben geht er selbstverständlich davon aus, daß de facto praktisch alle Menschen überleben wollen³. Dies verbindet er mit empirisch-psychologischen Annahmen über eine primär egoistische Ausrichtung menschlicher Motive, die die Menschen in eine natürliche Konkurrenz zueinander führt. Den nicht interessengemäßen Auswüchsen dieser Konkurrenz gilt es entgegenzusteuern, weil eben dies im Interesse jedes einzelnen ist.

Die Moralwissenschaft nennt die Steuerungsmittel, um die individuellen Überlebensziele zu erreichen. Für Hobbes handelt es sich dabei in erster Linie um staatlich durchgesetzte Regeln oder Normen. Seine berühmten „Gesetze der Natur“ sind hypothetische Imperative, die allgemein spezifizieren, wie das Überlebensziel rationalerweise verfolgt werden sollte. Sie bilden einen Rahmen, innerhalb dessen sich die „Funktionstüchtigkeit“ konkreter Rechtsordnungen zur Sicherung des Überlebens von den betroffenen Individuen beurteilen läßt⁴.

Im gegenwärtigen Zusammenhang sind insbesondere Hobbes' Überlegungen zur Motivation normbefolgenden Verhaltens wichtig. Seine Auffassung von der Befolgung rechtlicher Normen erweckt jedenfalls prima facie ganz überwiegend den Eindruck, als würde jedes Rechtssubjekt in jedem Einzelfall jeweils kalkulieren, ob die Normbefolgung eine größere Befriedigung der eigenen Zielsetzungen herbeiführt als eine Normverletzung. Das bedeutet, das einzige Motiv der Normbefolgung ist der Eigennutz in jedem Einzelfall und damit auch typischerweise die Angst vor Strafe im Falle der einzelnen Normverletzung.

In dieser Konzeption einer *einzelfallbezogenen Normbefolgung* ist kein Platz für eine generalisierte Normakzeptanz bzw. für die Ausbildung von generalisierten Dispositionen (Tugenden) zur Normbefolgung. In jedem einzelnen Fall bedarf das normativ gebotene (moralische) Verhalten der motivationalen Unterstützung durch einen in diesem Einzelfall wirksamen Interessenanreiz, der an die Kausalfolgen des einzelnen Befolgungs- oder Verletzungsaktes geknüpft ist. Moralbefolgung kann man ausschließlich aufgrund des Vorliegens extrinsischer Interessenanreize im Einzelfall erwarten.

Unabhängig davon, ob man Hobbes nun tatsächlich diese extreme Auffassung zuschreiben darf, sollte man sich genau klar machen, was eine solche Extremposition beinhaltet. Sie impliziert insbesondere, daß man sich noch nicht einmal dann aus Eigeninteresse eine bestimmte Charakterdisposition zulegen kann, wenn deren Besitz der langfristigen Interessenbefriedigung dient. Konkret gesprochen, wäre es etwa unmöglich, daß Leute in sich die Tugend kultivieren, Versprechen bzw. Verträge *im allgemeinen* zu halten. Selbst

² Vgl. zu allem folgenden Hobbes 1651/1976.

³ Vgl. dazu insbesondere auch die Diskussion des „Minimalgehaltes des Naturrechtes“ in Hart 1961 oder der „Minimalmoral“ in Hoerster 1981.

⁴ Vgl. für eine kritische Bestandsaufnahme der neo-Hobbesianischen Vertragstheorie Kraus 1993.

wenn es etwa, was hier angenommen sei, im Interesse jedes Mitgliedes einer Gruppe wäre, daß alle Gruppenmitglieder die Disposition besäßen, Versprechen bzw. Verträge im allgemeinen zu halten, gäbe es für einzelfallorientierte Individuen keinen Weg, jenen für jeden vorteilhaften Zustand zu erreichen. Denn die Befolgung von Normen, wie etwa der, Versprechen zu halten, müßte nach dem diskutierten Extremmodell einer einzelfallbezogenen Motivation allein von den Kausalfolgen der einzelnen Akte des Versprechensbruches bzw. der Versprechensbefolgung motiviert sein. Aufgrund ihrer einzelfallbezogenen Rationalität und Motivierbarkeit haben die Individuen einfach nicht die Fähigkeit, Dispositionen bzw. Tugenden zu erwerben. Da ihnen diese Fähigkeit als Mittel der eigenen Interessenwahrung fehlt, kann man auch normativ nicht zugunsten der Ausbildung von „moralischen“ Dispositionen oder Tugenden mit dem Argument plädieren, daß die Ausbildung dieser Dispositionen den Interessen des Trägers bzw. aller Träger der Dispositionen langfristig dienen wird. Die motivationalen, empirisch-psychologischen Grundannahmen eines extremen Hobbesschen Normbefolgungsmodells scheinen daher eine Rückführung von Moral auf Interesse unmöglich zu machen.

Es ist keine neue Einsicht, daß sich ein solches Extremmodell menschlicher Motivation nicht mit unseren Erfahrungen mit der normalen Wirkungsweise moralischer bzw. rechtlicher Institutionen in Übereinstimmung bringen läßt. Nicht erst moderne soziologische Kritiker des sogenannten Homo oeconomicus-Modells haben gegen dieses Modell Einwände erhoben. Die Kritik an diesem Modell spielte vielmehr – wenn auch meist in eher impliziter Form – bereits eine große Rolle in der hobbeskritischen Diskussion der britischen Moralisten selber. Ja, wie Rudolf Schüßler in seinem Beitrag zu diesem Sammelband ausführt, scheinen sich bereits bei Hobbes starke Abweichungen von dem gerade skizzierten Extremmodell strikt einzelfallbezogener individueller Motivation zu finden. Folgt man Schüßlers Interpretation, dann hat man die auf eine allein auf den Einzelfall bezogene Rationalität hindeutenden Textstellen zu versöhnen mit solchen, die mit der Möglichkeit rechnen, menschliche Dispositionen zu trainieren und damit eben über den Einzelfall hinausreichende, generelle Motivationen zu bilden. Wie das gelingen kann, ist eine diffizile und interessante Frage nicht nur der Hobbes-Interpretation. Das Problem ist von jedem Modell menschlichen Verhaltens zu lösen, das die Fähigkeit zu opportunistisch-rationalem ebenso wie die zu normbefolgendem Verhalten angemessen berücksichtigt will. Die beiden Grundannahmen eines opportunistisch-rationalen, einzelfallorientierten und eines von generellen Dispositionen bestimmten Verhaltens müssen zum Ausgleich gebracht und in einer nicht auf ad-hoc-Annahmen beruhenden Weise in einer einheitlichen moralwissenschaftlichen Motivationslehre verknüpft werden.

Das Bemühen um einen derartigen Ausgleich und eine derartige Verknüpfung kennzeichnet gerade einige der interessantesten neueren Arbeiten zum Verhältnis von Ökonomik und Soziologie (vgl. etwa Baumann 1996). Es

durchzieht jedoch bereits die Diskussion der Britischen Moralisten. Stellvertretend für andere läßt sich das am moralphänomenologischen Grundansatz von *David Hume* aufzeigen. Insbesondere dessen grundlegende Unterscheidung zwischen Nah- und Fernbereich eines Akteurs ist hier hervorzuheben. Hume trifft diese Unterscheidung, weil er glaubt, daß unsere Motivationsstruktur ganz fundamental von der Nähe und Ferne von Handlungsfolgen beeinflusst wird. Das gilt sowohl in zeitlicher wie in sozialer Hinsicht.

Wie Hume feststellt, werden wir, wenn wir heute dazu aufgefordert werden, Alternativen zu bewerten, die wir erst in Jahresfrist zu wählen haben, stets die im Sinne unserer langfristigen Interessen bessere Alternative bevorzugen. Aus der Distanz heraus werden wir intendieren, die insgesamt und langfristig bessere Alternative für uns zu wählen. Wenn der Entscheidungszeitpunkt jedoch da ist, dann werden wir vielleicht doch unseren guten Vorsätzen nicht zu folgen vermögen. Denn, wie wir alle aus der Alltagserfahrung wissen, kann es durchaus sein, daß im Entscheidungszeitpunkt die naheliegenden Verlockungen der langfristig schlechteren Alternative so übermächtig sind, daß wir ihnen erliegen. Alle jene, die sich einmal das Rauchen abgewöhnen, ihre Schlafgewohnheiten ändern oder schließlich durch Verzicht auf bestimmte beliebte Speisen abnehmen wollten, kennen das Problem der unmittelbaren übermächtigen Versuchung⁵. Sie verstehen aus eigener lebenspraktischer Erfahrung die Bedeutung der klassischen Sentenz: „video meliora proboque deteriora sequor“ (Ich sehe das Bessere und heiße es gut, dem Schlechteren werde ich folgen!).

Was die soziale Nähe und Ferne anbelangt, so wissen wir von uns allen, daß wir die Interessen Fernstehender grundsätzlich geringer bewerten als die eigenen, und zwar selbst dann, wenn deren Interessen in bestimmtem Sinne ungleich wichtiger sind. Damit wir durch das Leid Fernstehender motiviert werden, muß es uns „künstlich“ – etwa durch bewegte Fernsehbilder – nahegebracht werden. Hume selbst verweist auf das Beispiel einer Person, die kaum schlafen kann, weil sie weiß, daß sie am anderen Morgen die Kuppe des kleinen Fingers verlieren wird, sich jedoch zugleich von dem Wissen, daß irgendein fernes Volk Todesopfer in großer Zahl zu verzeichnen hat, nicht in ihrer Nachtruhe stören läßt.

Unter dem Einfluß von Ferne und Nähe, so könnte man sagen, wägen wir die Interessen nicht nach ihrem „wahren moralischen“ Gewicht. Dabei bemißt sich in einer interessenbasierten Humeschen Moralkonzeption das „wahre“ Gewicht allerdings nicht an interessenunabhängigen Maßstäben, sondern letztlich daran, wie langfristigen und allgemeinen Interessenlagen optimal gedient werden kann. Aus dieser Sicht ist die Ausbildung sogenannter „*künstlicher Tugenden*“ das geeignete Mittel, um von den rein nahbereichsorientierten natürlichen Antrieben, deren unmittelbare Verfolgung die langfristige und

⁵ Vgl. dazu etwa Ainslee 1992, Frank 1992; Schelling 1984 und in deutscher Sprache Koboldt 1995.

generalisierte Interessenwahrung sowohl in persönlicher als auch in sozialer Hinsicht behindern kann, zu einer Verhaltensmotivation überzugehen, die im langfristigen und allgemeinen Interesse liegt.

Etwas plakativ formuliert könnte man Hume als Anhänger einer *interessenbasierten Tugendlehre* bezeichnen. Bei ihm sind das Konzept der Interessenorientierung und das einer einzelfallbezogenen rein extrinsischen Motivation klar getrennt. Zugleich sieht er die Notwendigkeit einer Verankerung universalistischer moralischer und rechtlicher Institutionen in partikularistischen Strebungen. Die Natur drängt uns stets ebenso zur Parteinahme für uns selbst, für unsere Nächsten oder doch Näheren wie zu einer Parteinahme für unser eigenes gegenwärtiges gegenüber einem künftigen Selbst. Diese Neigungen müssen wir für und durch unsere Institutionen ausnutzen bzw. kontrollieren.

Das letztere Thema, die rationale interessengemäße Steuerung und Kontrolle unserer unmittelbaren Begierden, spielt in den Beiträgen dieses Sammelbandes nur eine untergeordnete Rolle. Die übrigen zuvor erwähnten Humeschen Themen werden jedoch ausführlicher behandelt. Dem Verhältnis von extrinsischer und intrinsischer Motivation geht Frey nach. Dem Verhältnis von natürlichem sozialem Partikularismus und erwünschtem moralischem und rechtlichem Universalismus spüren Baurmann, Zintl und Kliemt nach. Daß damit ein Ökonom, ein Soziologe, ein Politologe und ein Philosoph auf den Pfaden Humes wandeln, hätte den ebenso großen (wie dicken) Schotten sicherlich gefreut. Es zeigt in jedem Falle die außerordentliche Fruchtbarkeit seines moralwissenschaftlichen Ansatzes.

Als dritten der britischen und schottischen Moralisten hatten wir eingangs *Adam Smith* erwähnt. Üblicherweise wird er noch vor Hobbes als Stammvater der modernen Ökonomik genannt. Dies ist natürlich generell richtig, sollte aber durchaus im Kontext der nachfolgenden Bemerkungen relativiert werden.

Zum ersten sollte man sich immer wieder ins Gedächtnis rufen, daß Smith vor dem „Wohlstand der Nation“ eine „Theorie der moralischen Gefühle“ verfaßt hat. Für ihn waren Ethik und Ökonomik ebensowenig zu trennen, wie normative Überlegungen zum rechten Verhalten und deskriptiv empirische zum voraussichtlichen Verhalten. *Zum zweiten* muß man festhalten, daß es Hobbes und nicht Smith war, dem wir die Konzeption eines einzelfallorientierten, allein auf die Kausalfolgen des einzelnen Aktes abstellenden Rationalverhaltens verdanken. Mag dies auch auf eine partielle Fehlinterpretation des Hobbesschen Ansatzes zurückgehen, es bleibt ein rezeptionsgeschichtlich wirkmächtiges Element des Hobbesschen Werkes. Vor allem diese Konzeption ist es, die dem ökonomischen Ansatz innere Geschlossenheit und Stringenz verleiht, und insofern war Hobbes – oder das, was seine Standardinterpreten aus ihm machten – eindeutig „ökonomischer“ als Smith. *Zum dritten* sei betont, daß Smith einen Hauptteil seiner Aufmerksamkeit in der akademischen Lehre Vorlesungen über „Jurisprudenz“ widmete. Für ihn standen immer wie-

der Fragen des Regelerlasses und der richtigen „Gesetzgebung“ im Vordergrund. Moralisch bessere Ergebnisse sollte man vor allem vom Erlaß besserer Regeln erwarten. Gute Regeln im Sinne von Smith müssen dabei in erster Linie an das Interesse und nicht an die Moral selbst bzw. die Akzeptanz der Moralnormen appellieren. Natürlich war diese Einsicht Hobbes und Hume nicht fremd, sie erfährt bei Smith allerdings eine besondere Akzentuierung. Die berühmte Figur von der unsichtbaren Hand des Eigeninteresses, die Individuen *unter geeigneten Regeln*, aber *ohne* individuelle moralische Motivation zu einem im allgemeinen moralischen Interesse liegenden Ergebnis führen werde, ist schlagkräftiger Ausdruck dieser Akzentsetzung. Sie hat das spätere Denken über das Verhältnis von Moral und Interesse nachhaltig beeinflusst.

Wir können die Überlegungen der Britischen Moralisten an dieser Stelle nicht weiter verfolgen. Das vorangehende dürfte jedenfalls verdeutlichen, daß aktuelle Diskussionen des Verhältnisses von Moral und Interesse stark davon profitieren können, wenn sie sich ihrer Wurzeln in den Theorien der britischen und insbesondere schottischen Moralisten vergewissern. Im Werk der drei Denker bilden die moralwissenschaftlichen Fragestellungen eine ursprüngliche Einheit, die u.E. Voraussetzung ihrer sinnvollen Beantwortung ist. Dies sollte Ethiker, Ökonomen und andere Gesellschaftswissenschaftler dazu motivieren, die Zusammenarbeit zu suchen. Wenn Vanberg sich als Ökonom in diesem Sammelband im Geiste von Smith mit der Ethik der Ökonomie auseinandersetzt, dann ist dies Ausdruck genau dieses Bemühens um eine Fortsetzung der Tradition der Britischen Moralisten.

3. Methodenkonvergenz in den Moralwissenschaften

Disziplinäre Spezialisierung hat sicher ihre Meriten, manchmal ist jedoch Interdisziplinarität vorzuziehen. Für die Diskussion der moralwissenschaftlichen Fragestellungen dieses Bandes ist Interdisziplinarität sogar *conditio sine qua non*. Vor diesem Hintergrund ist es besonders begrüßenswert, daß die Rezeption entscheidungstheoretischer Methoden in der modernen Sozialphilosophie und Ethik sehr geeignet ist, interdisziplinäre Anschlußfähigkeit herzustellen. So sind Ethik und Ökonomik in den letzten Jahren vor allem auch dadurch einander nähergerückt, daß beide sich zunehmend des gleichen entscheidungslogischen Instrumentariums bedienen. Exemplarisch läßt sich dies am Werk der *neuen Vertragstheoretiker* Buchanan, Nozick und Rawls belegen (vgl. J.M. Buchanan 1985; Nozick 1976; Rawls 1975).

Rawls benutzt in ganz offenkundiger Weise Modellierungen aus dem Bereich der Theorie der Rationalentscheidungen unter Ungewißheit, um seine Konzeption des unparteiischen moralischen Urteils hinter einem Schleier der Ungewißheit zu präzisieren und zu reformulieren. Nozick, der bereits seine Dissertation über Grundlagenprobleme der rationalen Entscheidungstheorie

geschrieben hat und auch später grundlegende entscheidungstheoretische Arbeiten verfaßte, formuliert seine Theorie der Staatsrechtfertigung auf der Basis moderner transaktionskostentheoretischer Ansätze. Buchanan schließlich, der wie Rawls und unabhängig von diesem seit Beginn der 60er Jahre wesentliche normative Argumente zu entwickeln sucht, indem er ein repräsentatives Individuum hinter einen Schleier der Ungewißheit versetzt, macht darüber hinaus grundlegenden Gebrauch von elementaren spieltheoretischen Modellierungen.

Insbesondere spieltheoretische Modellierungen haben sich in den letzten Jahren als fruchtbar für die sozialtheoretische Analyse erwiesen⁶. In diesem Zusammenhang ist erwähnenswert, daß einer der führenden heutigen Utilitaristen, nämlich John Harsanyi, zugleich einer der führenden heutigen Spieltheoretiker und wie J. M. Buchanan ebenfalls Nobelpreisträger für Ökonomie ist. Im vorliegenden Band wird der spieltheoretische Zugang zu moralwissenschaftlichen Fragen durch die Beiträge von Lahno und Hegselmann repräsentiert. Philosophen und Ökonomen haben sich in jüngerer Zeit recht ausführlich zum Verhältnis von Ökonomik und Ethik geäußert (vgl. A. Buchanan 1985; Sen 1987). Die methodische Anschlußfähigkeit der beiden Disziplinen wird im übrigen in beeindruckender Weise durch Monographien zur Ethik wie die des Philosophen Mackie (Mackie 1980a) und die des Ökonomen Hazlitt (Hazlitt 1964) oder durch Fachaufsätze in führenden Zeitschriften wie *Economics and Philosophy*, *Ethics*, *Philosophy and Public Affairs* sowie im deutschen Sprachbereich *Analyse und Kritik* belegt. Da es ausgezeichnete aktuelle Überblicksarbeiten zu der modernen entscheidungstheoretisch bestimmten interdisziplinären Forschung gibt⁷, wollen wir uns an dieser Stelle nicht weiter um einen Überblick über die jüngere Literatur bemühen, sondern es mit den vorangehenden Verweisen bewenden lassen.

4. Moralische Appelle und Regeln

Wenden wir uns abschließend der aktuellen Diskussionlage in Deutschland zu. Hier steht sehr stark das Predigen von Moral im Vordergrund. Es ist natürlich überhaupt nicht auszuschließen, daß auch das Predigen von Moral bestimmte Wirkungen hat. Allerdings ist ziemlich sicher, daß es typischerweise nicht die vom Prediger versprochene Wirkung sein wird. Bloße Appelle, „verantwortlich“ zu handeln, werden kaum in größerem Maßstab erfolgreich sein. Das ist auch keineswegs negativ zu bewerten. Denkt man daran, welche Katastrophen in unserem Jahrhundert durch Massenbegeisterung und Massenauf-

⁶ Vgl. dazu etwa Ullmann-Margalit 1977; Mackie 1980a; Schotter 1981; Gauthier 1986; Sugden 1986; Taylor 1987; Axelrod 1987; Hampton 1988; De Jasay 1989; Binmore 1994.

⁷ Vgl. insbesondere Hausmans und McPhersons Artikel „Taking Ethics Seriously“ im renommierten *Journal of Economic Literature* (Hausman / McPhersons 1993).

regung entstanden sind, so kann man nur hoffen, daß uns die mangelnde Reaktionsbereitschaft auf moralische Appelle erhalten bleibt⁸. Es spricht vieles dafür, daß es in unserem Interesse liegt, insoweit konservativ zu sein. Das bedeutet jedoch keineswegs, daß alles so, wie es ist, zum besten steht. Wir können uns auch nicht darauf verlassen, daß ein spontaner sozialer Evolutionsprozeß die Dinge schon zum besseren lenken wird. Es besteht durchaus die „Notwendigkeit“, in den natürlichen Weltverlauf zielbewußt aufgrund normativer Vorstellungen einzugreifen. Wenn aber die Intervention durch bloßen moralischen Appell keine zielführende Strategie ist, dann stellt sich die Frage nach geeigneten Mitteln zur Erreichung moralischer Ziele.

Die Diktatoren aller Zeitalter wußten, daß der Erwerb von Macht eine Möglichkeit darstellt, die eigenen normativen Ziele durchzusetzen. Man sollte sich auch nicht darüber täuschen, daß die betreffenden Akteure durchaus von moralischen Vorstellungen motiviert waren, eben *ihren* moralischen Vorstellungen. Die großen Menschheitsverbrechen wurden nicht um des Verbrechens willen begangen. Unermeßliches Leid wurde in Verfolgung von Zielen zugefügt, die den Tätern durchaus als moralisch recht erschienen. Daß wir abweichende moralische Ziele besitzen und uns das Tun der betreffenden Täter als moralisch falsch erscheint, ist eine andere Sache.

Die Natur des hier liegenden Problems wird gut erkennbar, wenn wir unterscheiden zwischen dem Begriffspaar „moralisch vs. nicht-moralisch“ *einerseits* und „moralisch richtig vs. moralisch falsch“ *andererseits*. Unterschiedlos von „moralisch vs. unmoralisch“ zu sprechen, verdeckt nur die Tatsache, daß eine Entscheidung darüber, was *wir* für moralisch richtig halten, die zugrundeliegenden Machtfragen nicht entscheidet. Diese Einsicht legt es allen Beteiligten an einem moralischen Konflikt nahe, sich um entsprechende Machtmittel zur Durchsetzung ihrer Vorstellungen zu bemühen. Auch um die nach unseren Wertmaßstäben moralisch verwerflichen Untaten zuverlässig zu verhindern, bedürfen wir einer realen gesellschaftlichen und politischen Macht. Auf einer bestimmten Ebene zählt insoweit nur die Macht. Denjenigen, die bestimmte liberale Basiswerte teilen, geht es jedoch offenkundig noch um etwas anderes: Ihnen geht es nicht um einen bloßen Machtkampf, der sich beliebiger zielführender Mittel bedienen kann, sondern um einen Konkurrenzprozeß, der durch den Respekt vor der individuellen Autonomie anderer beschränkt und kanalisiert ist. Unter den zu unterstellenden Bedingungen interpersonalen Respektes und den daraus resultierenden rechtsstaatlichen Minimalanforderungen geht es in dem Konkurrenzprozeß darum, welche Regeln in einer Gesellschaft rechtlich erlassen und durchgesetzt werden sollten. Hierüber muß auch unter jenen noch gestritten werden, die grundlegende Normen interpersonalen Respektes ausnahmslos akzeptieren. Wenn wir uns mit den fundamentalen moralischen Fragen des Wirtschaftens auseinander-

⁸ Vgl. für eine nach wie vor eindrückliche Bestandsaufnahme dieser moralischen Katastrophen Hannah Arendts „Elemente totaler Herrschaft“ (1958).

setzen wollen, müssen wir primär die *konstitutionelle Perspektive eines fiktiven oder realen Regelerlasses* einnehmen. Welche moralischen Standards wir auch anlegen mögen, in aller Regel werden wir die im Sinne dieser Standards wünschenswerten Ziele nur dann mit einer gewissen Verlässlichkeit erreichen, wenn wir die Regeln und damit die Rahmenbedingungen individuellen Verhaltens verändern. *Es ist selbst eine Forderung normativer Art, daß „gute“ Regeln so beschaffen sein sollten, daß rationale Individuen unter den von den Regeln gesetzten Anreizen bereits aus Eigeninteresse das moralisch erwünschte Verhalten zeigen.* Bei realistischer Einschätzung der menschlichen Natur und der in ihr begründeten Verhaltensmotivationen erscheint es – jedenfalls aus unserer moraltheoretischen Perspektive – selbst als moralisch fragwürdig und illusionär anzunehmen, man könne moralisch erwünschtes Verhalten vor allem mit den Mitteln des moralischen Appells erreichen.

Solange noch in einer breiteren Öffentlichkeit der Eindruck erweckt wird, in der Verfolgung wirtschaftsethischer Zielsetzungen komme es primär auf individuell verantwortliche „Gewissensentscheidungen“ an, so lange ist der stete Verweis auf die Bedeutung der Wahl von Regeln und Institutionen als zentralem Gegenstand ethischer, insbesondere wirtschaftsethischer Überlegungen immer wieder nötig und nützlich. Die Einsicht selbst ist dabei banal; ihre Wiederholung hat eher eine diskurshygienische Bedeutung. Moralisch streiten sollten wir uns nämlich nicht um das rechte Nirwana, sondern um die rechten Institutionen.

Vor dem Hintergrund einer grundsätzlich *institutionalistischen* Orientierung kann man sich Fragen nach dem Inhalt und der Durchsetzungsweise der gewünschten Regeln ebenso zuwenden wie Fragen nach dem Verhältnis von intrinsischer und extrinsischer Motivation. Ganz offenkundig hat eine Sozialtechnologie, die ausschließlich auf äußere Interessenanreize setzt, durchaus Effektivitätsgrenzen. Zwar wird man Interessenrichtungen und menschliche Präferenzen kaum durch bloßen moralischen Appell verändern können, doch gibt es durchaus eine Einwirkungsmöglichkeit auf die innere Bewertung und Motivationsstruktur von Individuen. Wir Menschen sind zwar nur in begrenztem Umfang mit natürlichen, nahbereichsorientierten Tugenden ausgestattet; doch zugleich sind wir tugendfähige Wesen, die ihre charakterlichen Dispositionen sozial bzw. künstlich (so hätte Hume gesagt) fortbilden können, dies natürlich letztlich zur besseren Wahrung ihrer Interessen. (Die konkrete Erfahrung mit moralischen und rechtlichen Institutionen, das Leben unter diesen Regeln muß und kann sich die stützenden motivationalen Grundlagen in gewisser Weise selber schaffen.)

Wenn wir als Theoretiker dazu aufrufen, etwas grundsätzliches an den Regelsystemen zu ändern, können wir uns nicht auf die durch Regeln gesetzten Interessenanreize allein verlassen. Jedenfalls auf der obersten Regelungsebene sind wir auf eine moralisch oder doch intrinsisch motivierte Bereitschaft angewiesen, am Normerlaß mitzuwirken und diesem eine bestimmte Richtung

zu geben. Gute Gesetze sind in der Demokratie ein öffentliches Gut und Individuen müssen intrinsisch motiviert daran mitwirken, daß dieses Gut bereitgestellt wird. Denn in der Demokratie hat der einzelne zunächst praktisch keine Chance, durch *seine* Stimmabgabe kausalen Einfluß auf die Gesetzgebung auszuüben. Ob er unter guten oder schlechten Gesetzen leben wird, hängt letztlich allein davon ab, ob sich hinreichend viele andere Individuen finden, die hinreichend informiert und motiviert einen vernünftigen Gebrauch von ihrer individuell ebenfalls jeweils insignifikanten Stimme machen. Die Interessen der einzelnen Individuen werden nur mit der vernachlässigbaren Wahrscheinlichkeit, daß eine einzelne Stimme den Ausschlag gibt, durch das Wahlverhalten tangiert. Deshalb wird jeder einzelne bei der Verbesserung der Gesetzgebung grundsätzlich zum Trittbrettfahrerverhalten neigen. Eigentlich sollte fast niemand zur Wahl gehen und jeder darauf spekulieren, daß sich stets hinreichend viele andere finden werden, die hinreichend informiert und motiviert sind, um wünschenswerte Ergebnisse herbeizuführen⁹. Die sarkastische Feststellung, daß der öffentliche Gutscharakter guter Gesetze in der Demokratie erkläre, warum es diese nicht gebe, ist zwar verfehlt, weil dann auch die Existenz schlechter Gesetze, die ja gleichermaßen öffentlich sind, unerklärlich wäre. Dennoch, da es beim Erlaß von Regeln um die Schaffung von Kollektivgütern geht, die immer auch von den anderen allein geschaffen werden könnten, bedarf es typischerweise einer intrinsischen moralischen Motivation, um das Trittbrettfahrerverhalten zu überwinden und moraltheoretische Vorschläge in wirksame gesellschaftliche Normen umsetzen zu können.

Wie die moralische Motivation systematisch in die demokratische Politik Eingang finden kann, muß von einer konstitutionell orientierten interessenbasierten moralischen Theorie ebenfalls erklärt werden. Es ist nun gerade die Insignifikanz der individuellen Stimmabgabe, die ein Einfallstor für moralische Erwägungen eröffnet. Wenn der Wähler nämlich weiß, daß seine einzelne Stimmabgabe aller Voraussicht nach keinerlei Einfluß auf das Wahlergebnis haben wird, dann hat er einen guten Grund, bei seiner Stimmabgabe gerade *nicht* strategisch-interessenrational vorzugehen. Anders gesagt: Geht er überhaupt zur Wahl, dann muß dies aus nicht-strategischen Gründen geschehen. Da er bei einigermaßen hoher Wahlbeteiligung keinen strategischen Kausaleinfluß wird ausüben können, kann er sich dann aber auch gleich an seinen *moralischen* Überzeugungen orientieren. Er handelt so zwar nicht hinter einem Rawlsschen Schleier des Nichtwissens, dafür jedoch hinter einem Schleier der individuellen Insignifikanz.¹⁰ Das läßt die Voraussage zu, daß die Stimmbürger in der Stimmabgabe eher intrinsisch, also durch ihre moralischen Überzeugungen, motiviert sind als extrinsisch, also durch die Zielsetzung der strategischen Einflußnahme auf das Wahlergebnis. Bei dieser Deutung würde die individuelle Insignifikanz es dem einzelnen also erlauben,

⁹ Vgl. zum Informationsproblem Tullock 1967.

¹⁰ Vgl. dazu umfassend Brennan & Lomasky 1993.

seine Interessen gleichsam „aus der Ferne“ zu betrachten und sich selbst in die Lage eines „unparteiischen Beobachters“ zu versetzen.

Die vorangehenden Überlegungen zum Wahlverhalten in einer großen Demokratie lassen sich verallgemeinern: Moral kann nur dort einigermaßen verlässlich wirken, wo ihr entweder direkte gleichgerichtete Interessen beibringen oder aber keine derartigen Interessen signifikant berührt werden. Das gilt jedenfalls im moralischen Alltag des moralischen Normalbürgers. Heilige und Heroen mag es geben, aber die Welt so einzurichten, daß wir moralisch akzeptable Ergebnisse nur dann erreichen werden, wenn die meisten von uns heroisch ihre eigenen Interessen zurückstellen, ist ein Rezept für das sichere moralische Desaster. Es ist deshalb auch nicht nur ein intellektuelles, sondern selber ein moralisches Anliegen, das Verhältnis von Moral und Interesse besser zu verstehen.

Literatur

- Ainslee, G. (1992) *Picoeconomics*. Cambridge.
- Arendt, H. (1958) *Elemente und Ursprünge totalitärer Herrschaft*. Frankfurt.
- Axelrod, R. (1987) *Die Evolution der Kooperation*. München und Wien.
- Baumann, M. (1996) *Der Markt der Tugend*. Tübingen.
- Brennan, G. & Lomasky, L. (1993) *Democracy and Decision – The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge
- Binmore, K. (1994) *Game theory and the social contract, vol.I: Playing fair*. Cambridge.
- Buchanan, A. (1985) *Ethics, Efficiency, and the Market*. Totowa.
- Buchanan, J. M. (1985) *Die Grenzen der Freiheit*. Tübingen.
- De Jasay, A. (1989) *Social Contract – Free Ride*. Oxford.
- Frank, R. (1992) *Die Strategische Rolle der Emotionen*. München.
- Gauthier, D. P. (1986) *Morals by Agreement*. Oxford.
- Hampton, J. (1988) *Hobbes and the Social Contract Tradition*. Cambridge.
- Hart, H. L. A. (1961) *The Concept of Law*. Oxford.
- Hausman, D.M. & McPherson, M.S. (1993). Taking ethics seriously – Economics and contemporary moral philosophy. In *Journal of Economic Literature* 31, 671-731.
- Hazlitt, H. (1964) *The Foundations of Morality*. Princeton
- Hobbes, T. (1651/1976) *Leviathan*. Frankfurt.
- Hoerster, N. (1981) Zur Begründung einer Minimalmoral. In *Ethics. Proceedings of the 5th International Wittgenstein Symposium*, Wien, 131-133.
- Kliemt, H. (1985) *Moralische Institutionen*. Freiburg und München.
- Koboldt, C. (1995) *Ökonomik der Versuchung*. Tübingen.
- Kraus, J. S. (1993) *The Limits of Hobbesian Contractarianism*. Cambridge.
- Mackie, J. L. (1980a) *Ethik*. Stuttgart.

- (1980b) *Hume's Moral Theory*. London.
- Nozick, R. (1976) *Anarchie, Staat und Utopia*. München.
- Raphael, D.-D. (1969) (Ed.). *British Moralists*. Oxford.
- Rawls, J. (1975) *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt.
- Schelling, T. C. (1984) *Choice and Consequence*. Cambridge, MA.
- Schotter, A. (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge.
- Sen, A. K. (1987) *On Ethics and Economics*. Oxford.
- Sugden, R. (1986) *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*.
Oxford.
- Taylor, M. (1987) *The Possibility of Cooperation*. Cambridge.
- Tullock, G. (1967) *Toward a Mathematics of Politics*. Ann Arbor.
- Ullmann-Margalit, E. (1977) *The Emergence of Norms*. Oxford.

