

Eigeninteresse versus Moral: Version 2.0

CHRISTOPH LÜTGE*

Korreferat zum Beitrag von Elmar Nass

1. Einführung

Eine der zentralen Aussagen des ordnungsethischen Ansatzes ist seit langem, dass zwischen Moral und Eigeninteresse, zwischen Ethik und Ökonomik kein Widerspruch besteht (u.a. Homann/Lütge 2004). Diesen Punkt betont auch E. Nass, wenn er von einem nur „vermeintlich unvermeidliche[n] Trade-off“ zwischen Gerechtigkeit und Effizienz spricht (81). Insofern ist zunächst eine gemeinsame Ausgangsbasis vorhanden. Allerdings stellt sich schnell heraus, dass die Art, wie dieser Widerspruch aufgelöst werden soll, von Nass völlig anders gesehen wird.

2. Gemeinsamkeiten

Positiv sehe ich, dass sich Nass unmissverständlich für den Wettbewerb ausspricht. Die Marktwirtschaft erfüllt offensichtlich auch in seinem Bild eine positive Funktion für moralische Ziele. So ist der Gedanke der Subsidiarität schon immer ein Element in der theologischen Ethik gewesen, mit dessen Hilfe sich Wettbewerb und Solidarität zusammen denken lassen. Es ergeben sich daraus etwa, wie auch bei Nass zu lesen, Argumentationen zugunsten von mehr Eigenverantwortlichkeit (vgl. 85) oder für aktivierende Sozialhilfe (vgl. 91). Allerdings lassen sich diese Ansichten auch konsequenter ökonomisch begründen (vgl. dazu Abschnitt 4).

Das Gleiche gilt auch für Nass' berechtigte Kritik am ökonomischen Konzept der Duldungsprämie (vgl. 82). Eine ökonomische Argumentation, die sozialstaatliche Leistungen ausschließlich als Duldungsprämien konzipiert, stellt zwar gegenüber einer traditionellen wohlfahrtsökonomischen Konzeption einen Fortschritt dar. Allerdings greift auch sie noch zu kurz, denn das Konzept der Duldungsprämie kann nur begrenzt begründen, weshalb sich nicht nur die Empfänger von Transfers, sondern auch die Nettozahler besser stellen. Nur: Im Gegensatz zu Nass' Kritik lässt sich die Verbesserung hier durch eine noch konsequenter ökonomische Argumentation erzielen. Diese Möglichkeit wird im vorliegenden Artikel leider nicht bedacht (ich gehe auf sie in Abschnitt 4 ein). Vorläufig möchte ich festhalten: Die Intention des Autors halte ich für begrüßenswert. Ob die Mittel jedoch tauglich sind, muss noch geprüft werden.

* PD Dr. Christoph Lütge, LMU München, Lehrstuhl für Philosophie und Ökonomik, Ludwigstraße 31, D-80539 München, Tel.: ++49-(0)-89-2180-3472, Fax: ++49-(0)-89-2180-5679, E-Mail: christoph@luetge.de, Forschungsschwerpunkte: Sozialphilosophie, Ethik, Wirtschaftsethik, Wissenschaftstheorie.

3. Problemfelder

Nass will den Widerspruch zwischen Effizienz und Gerechtigkeit mit einem argumentativen Switch aufheben: Eine Ökonomik, die nur mit dem Schema des *homo oeconomicus* arbeite, verenge die tatsächliche Motivation des Menschen auf nur einen einzigen Aspekt, nämlich das Eigeninteresse. Der Widerspruch hebe sich somit auf, wenn die Ökonomik auch andere Faktoren berücksichtige. Ich sehe vor allem folgende Schwierigkeiten in dieser Argumentationsweise:

- (1) Nass' Sichtweise trifft sich mit den Thesen etwa A. Hirschmans (1984) oder A. Sens (1977). Alle postulieren – in unterschiedlicher Form – eine über das Eigeninteresse hinausgehende Motivation. Neu ist jedoch, dass Nass nicht nur zwei, sondern sogar drei unterschiedliche Motivationsformen kennt (vgl. 88, 92). Warum sollte man aber bei dreien stehen bleiben? Warum nicht vier, fünf oder noch mehr Motivationen?

Aus methodologischen Gründen ist es grundsätzlich sinnvoll, mit einer möglichst einfacheren Hypothese anzufangen (man kann sie nämlich leichter überprüfen). Das heißt nicht, dass die einfachere Erklärung immer die bessere ist. Aber man sollte die zur Erklärung herangezogenen Elemente nicht unnötig vervielfachen. Um dies doch zu tun, muss man schon gute Gründe vorweisen können. Es reicht nicht aus zu sagen, dass mehr Elemente eine realitätsnähere Auffassung darstellten. Auch eine realistische Position muss nicht zwangsläufig immer mehr und immer detailliertere Faktoren in ihre Erklärungen einfügen. Vielmehr muss auch der Realist die *Problemstellung* berücksichtigen, für die eine Theorie, gerade auch eine Theorie der Motivationen, zugeschnitten sein soll. Motivationen sind nicht einfach ‚in der Welt da draußen‘, sondern sie stellen Fokussierungen der Theoretikerin da.¹ Um eine wissenschaftliche Frage zu beantworten, ist es unumgänglich, aus den Phänomenen der Realität einige auszuwählen. Und für unterschiedliche Fragestellungen sind unterschiedliche Fokussierungen erforderlich.

Die Ökonomik fokussiert auf das Eigeninteresse, weil dies für ihre Fragestellung unumgänglich ist. Diese Fragestellung ist die der Gestaltung von Regeln, sprich: Institutionen.² Für die Frage, wie Institutionen gestaltet werden können, insbesondere auch zu dem Zweck, unsere moralischen Ideale in die Praxis umzusetzen, muss untersucht werden, ob eine Institution erwünschte oder ob sie kontraproduktive Anreize setzt, die ihren Zweck hintergehen. Angesichts systematisch zu wider laufender Anreize kann keine Ethik – gerade auch keine christliche Ethik – vom Individuum erwarten, sich an die Moral zu halten und sich damit selbst zu schaden.

- (2) Institutionen erhalten somit eine entscheidende Rolle in einer ökonomischen Konzeption. Dies wird jedoch von Nass übersehen. Er versucht, ökonomisch zu argumentieren, ist dabei jedoch nicht konsequent (vgl. 82ff., 92). Eine klassische institutionenökonomische Lehre ist, dass nicht einzelne (Güter-) Vertei-

¹ Vgl. für die Ökonomik etwa Lawson (1997).

² Vgl. hierfür Brennan/Buchanan (1985/1993) sowie Homann/Suchanek (2005).

lungen zu beurteilen sind, sondern *Institutionen bzw. Regeln*, die das Zustandekommen von Verteilungen entscheidend gestalten. Jede Verteilung kennt Gewinner und Verlierer; bei Institutionen ist dies jedoch weit weniger klar. Daher kann man sich über Institutionen leichter einigen. Konzentriert man sich dagegen auf Verteilungen, so gelangt man trotz aller ökonomischen Bemühungen wieder zum Kriterium der Bedürftigkeit (vgl. 90): Dem Bedürftigeren soll gegeben werden. Damit ist der Wettbewerb ausgeschaltet, und wir diskutieren nur noch über Fragen der Verteilung des Vorhandenen, nicht aber über die Erwirtschaftung *zukünftiger Kooperationsgewinne*.

- (3) Es ist immer schwierig, Theorien über Eigenschaften der menschlichen Natur zu begründen (vgl. 85f., 88f.). Zu viele Anlagen stecken im Menschen. Welche sich aber tatsächlich im Handeln manifestieren bzw. welche durch systematische Anreize erst hervorgebracht werden, das hängt von den situationalen Rahmenbedingungen ab. Einen menschlichen „Hang (...) zu Gewalt“ (86), im Sinne eines sogenannten Aggressionstriebes etwa, *unabhängig* von Situationsbedingungen festzumachen, ist kaum möglich. Bisherige ökonomische Untersuchungen haben noch immer zeigen können, dass sich gewalttätige Anlagen erst unter bestimmten Bedingungen manifestieren. Vor dem Hintergrund der Problemstellung, wie sich *in Zukunft* Konflikte und Gewalt vermeiden lassen, ist es sinnvoller zu fragen, welche *Bedingungen* solche Handlungen hervorrufen, um dann Institutionen entsprechend gestalten zu können. Dass im Menschen irgendwelche Anlagen vorhanden, nützt für diese Fragestellung nichts.
- (4) Es dient der Umsetzung von Moral in die Praxis auch nicht, wenn man zu starke normative Voraussetzungen einführt. Wenn man Grundfähigkeiten (vgl. 92), sozialstaatliche Pflichten oder soziale Rechte (vgl. 96) einfach normativ postuliert, gerät man von vornherein wieder in den alten Gegensatz von Moral und Eigeninteresse. Das normative Postulat steht dann der (sozialen) Realität zunächst einmal unvermittelt gegenüber. Um einen solchen Widerspruch bereits im Ansatz zu vermeiden, wäre es dienlicher, Rechte wie auch die Menschenwürde selbst unter Berufung auf gemeinsame *Interessen* abzuleiten. Grundrechte erscheinen dann als Vetorechte des Einzelnen in Dilemmasituationen. Hier müssen dem Einzelnen – aus wechselseitigem Eigeninteresse – solche Grundrechte zugesprochen werden, um ihn überhaupt zur Kooperation in der Gesellschaft zu bewegen.
- (5) Unabhängig von solchen Fundierungsproblemen stellt sich für Nass aber noch ein ganz anderes Problem, und zwar im Hinblick auf seine *Zielvorstellung*. Nass betont mehrfach, dass es ihm um mehr Freiheit für den Einzelnen (vgl. 82, 87, 90f., 96), um eine „Weitung des individuellen Entscheidungsraums“ (95) geht. Grundsätzlich kann ich dem zustimmen, insbesondere unter den gegenwärtigen Bedingungen von unbestritten zuviel bürokratischer Beschränkung und Regulierung. Allerdings reicht es in Dilemmasituationen gerade nicht, nur nach mehr Entscheidungsmöglichkeiten zu rufen (wie etwa der klassische Liberalismus). Es geht vielmehr auch darum, dass in *bestimmter* Hinsicht Entscheidungsmöglichkeiten gerade beschränkt werden (nämlich die Option zum Defektieren), um auf der anderen Seite mehr Handlungsmöglichkeiten (nämlich die Koopera-

tion) zu gewinnen. Kurz also: Freiheit *durch Zwang*.³ Dieses Argument fehlt leider bei Nass, der stattdessen bemängelt, dass bei der institutionellen Durchsetzung Kosten anfallen (vgl. 82f.). Dies ist jedoch nicht zu vermeiden; entscheidend ist, dass die Erträge der zustande kommenden Kooperation höher sind.

Insgesamt lassen sich Freiheit und Effizienz nur dann zusammen denken, wenn man beide Konzepte aus einer gemeinsamen Wurzel ableitet: Die ökonomische Methode bietet sich hierfür an. Dann kann man aus dem Eigeninteresse heraus sowohl normative Ideen als auch effiziente Handlungsweisen begründen.

Bei Nass führen die starken normativen Voraussetzungen, verbunden mit der Konzeption einer dreigeteilten Motivation, der Fokussierung auf Verteilungen statt auf Institutionen sowie mit dem primären Ziel einer *Erweiterung* von Spielräumen letztlich dazu, dass seine Überlegungen doch wieder auf Appelle zur Stärkung des Pflichtgefühls hinauslaufen. Solche Appelle werden denn auch ausdrücklich als Mittel zur Steuerung moderner Gesellschaften verteidigt (88, 95: hier ist von „moralische[r] Bewusstseinsbildung“ die Rede). An die Einzelnen wird appelliert, nicht zu defektieren. Damit sind wir wieder bei dem Problemaufriss, den Nass eigentlich vermeiden wollte: Moral und Eigeninteresse stehen sich feindlich gegenüber.

4. Verbesserungsmöglichkeiten

Ich möchte wenigstens zwei Hinweise darauf geben, in welcher Hinsicht Nass' Argumentation verbessert werden könnte:

- (1) Zunächst müssten die starken normativen Voraussetzungen abgeschwächt werden. Nur bei möglichst schwachen Voraussetzungen lässt sich auf die Zustimmung der Betroffenen rechnen. Argumenten – wie der „humanen Legitimation“ (92) – stimmt nur zu, wer schon vorher von ihnen überzeugt war. Besser wirkt eine Argumentation, die auf wechselseitige *Vorteile* abzielt. Der Vorteilsbegriff ist dabei seit G. Becker (1976/1982) *offen* zu konzipieren: Als Vorteil wird alles betrachtet, was die Akteure selbst als Vorteile ansehen.
- (2) Sozialhilfe ist – konsequent ökonomisch – am sinnvollsten als Versicherungsleistung zu konzipieren (Homann/Lütge 2004: Kap. 1.4.3). Sozialleistungen erlauben es den Akteuren, im Marktgeschehen risikobereiter zu sein, was im Interesse aller liegt. Wenn die Akteure wissen, dass sie im Misserfolgsfall nicht mit dem völligen Ruin bedroht sind, können sie Risiken eher und bereitwilliger eingehen. In dieser Argumentation wird deutlicher, dass auch die ‚Starken‘ einen Vorteil von Sozialversicherungen haben, denn sie sind i.d.R. die maßgeblichen Risikoträger einer Gesellschaft. Sie können – um sich eines Autofahrer-Bildes zu bedienen – schneller fahren, wenn sie wissen, dass sie ein leistungsfähiges ABS-System haben.
- (3) Es müssen Institutionen in den Ansatz eingeführt werden. Nur wenn man institutionelle Reformen als Ziel der ökonomischen Methode voraussetzt, kann man den Widerspruch zwischen Eigeninteresse und Moral wirklich aufheben. Hilfskonstrukte wie die deontologische Motivation werden dann überflüssig.

³ Vgl. zu dieser Argumentation etwa Homann (2003: Kap. 8).

Nass postuliert zwar, die Gleichsetzung von Rationalität und Eigennutz führe zu einer „Entfremdung der Ökonomik von der Ethik“ (94). Aber auch ein – unbestritten – zu Leistungssteigerung führendes Gruppengefühl kann und muss im Rahmen des Eigeninteresses *rekonstruiert* werden. Und soziale Anspruchsrechte lassen sich ebenfalls in einem Kooperationsmodell (vgl. 82) rekonstruieren; sie müssen nicht separat eingeführt werden. Auf diese Weise wird der Widerspruch zwischen Ökonomik und Ethik bereits im Ansatz vermieden, indem man sich auf die seit Adam Smith gemeinsame Wurzel von Ökonomik und Ethik beruft: die Idee wechselseitiger Vorteile (Lütge 2005).

Literaturverzeichnis

- Becker, G. S. (1976/1982) Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen: Mohr.
- Brennan, G./Buchanan, J. M. (1985/1993): Die Begründung von Regeln: konstitutionelle politische Ökonomie, Tübingen: Mohr.
- Hirschman, A. O. (1984): Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, 74, 89-96.
- Homann, K. (2003): Anreize und Moral: Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen, hrsg. v. C. Lütge, Münster: LIT.
- Homann, K./ Lütge, C. (2004): Einführung in die Wirtschaftsethik, Münster: LIT.
- Homann, K./ Suchanek, A. (2005): Ökonomik: eine Einführung, 2. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, C. (2005): Economic Ethics, Business Ethics and the Idea of Mutual Advantages, in: Business Ethics: A European Review 14, Heft 2, 108-118.
- Lawson, T. (1997): Economics and Reality, London: Routledge.
- Sen, A. (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs 6, 317-344.