

Amartya Sen  
Ökonomie  
für den Menschen

Wege zu Gerechtigkeit  
und Solidarität  
in der Marktwirtschaft

Aus dem Englischen  
von Christiana Goldmann

Carl Hanser Verlag

Institut für Gesellschaftspolitik

Sozialwahl und individuelles Verhalten

Der Gedanke, sich der Vernunft zu bedienen, um bessere und wünschenswertere Gesellschaften zu konzipieren und zu fördern, hat die Menschen in der Vergangenheit immer wieder angespornt und tut es auch heute noch. Aristoteles stimmt Agathon zu, daß nicht einmal ein Gott die Vergangenheit ändern könnte. Er glaubt jedoch auch, daß es an uns liegt, wie die Zukunft aussieht. Dazu aber hätten wir uns in unseren Entscheidungen von der Vernunft leiten zu lassen.<sup>1</sup> Das setzt allerdings verschiedenes voraus: Wir brauchen zunächst ein Bewertungsraster, Institutionen, die unsere Ziele und unsere Wertsysteme fördern, und wir brauchen nicht zuletzt Verhaltensnormen und Konzepte, die uns zu verwirklichen helfen, was wir uns vornehmen.

Bevor ich diese Argumentationslinie weiterverfolge, muß ich zunächst einige skeptische Einwände gegen die Möglichkeit eines vernünftigen Fortschritts diskutieren. Sollten die Gegengründe zwingend sein, wäre es vermutlich witzlos, den in diesem Buch vorgeschlagenen Ansatz weiterzuführen. Es wäre Narretei, ein so ehrgeiziges Gebäude auf Sand zu bauen.

Drei verschiedene Richtungen der Skepsis scheinen mir besondere Aufmerksamkeit zu verdienen. Erstens wird manchmal kritisch eingewandt, daß angesichts der höchst unterschiedlichen Präferenzen und Werte, die von den Menschen selbst in einer einzigen Gesellschaft verfolgt werden, jeder Versuch, ein kohärentes System reflektierter sozialer Bewertungen aufzustellen, ins Leere geht. Nach dieser Auffassung ist eine rationale und kohärente Bewertung der Gesellschaft ein Ding der Unmöglichkeit. Um diesen Punkt zu gewinnen, wird häufig Kenneth Arrows berühmtes »Unmöglichkeitstheorem« angeführt.<sup>2</sup> In der Regel wird dieser bemerkenswerte Satz so ausgelegt, als beweise er die Unmöglichkeit, auf rationalem Wege aus den individuellen Präferenzen eine Sozialwahl abzuleiten, und als könne er nur unserem Pessimismus Nahrung geben. Der analytische Gehalt des

Theorems muß daher ebenso wie seine inhaltlichen Interpretationen genauer untersucht werden. Der Gedanke der »Informationsbasis«, wie er bereits im 3. Kapitel entwickelt wurde, wird sich auch hier als entscheidend erweisen.

Eine zweite Stoßrichtung der Kritik dreht sich vor allem um einen methodischen Punkt. Sie bezweifelt unsere Fähigkeit, das von uns *Beabsichtigte* herbeizuführen, da die tatsächliche Geschichte von »unbeabsichtigten Folgen« beherrscht werde. Adam Smith, Carl Menger und Friedrich Hayek haben neben anderen auf je eigene Weise die Bedeutung der unbeabsichtigten Folgen betont.<sup>3</sup> Wenn die meisten wichtigen Ereignisse nicht beabsichtigt sind und nicht durch bewußtes Handeln herbeigeführt werden, scheint es ziemlich sinnlos zu sein, unsere Wünsche durch rationales Handeln verwirklichen zu wollen. Wir müssen deshalb untersuchen, welche Konsequenzen sich aus den Einsichten ergeben, die wir der grundlegenden Arbeit von Adam Smith auf diesem Feld verdanken.

Ein dritte Gruppe von Zweifeln bezieht sich auf eine weitverbreitete Skepsis bezüglich der *möglichen* Reichweite menschlicher Werte und Verhaltensnormen. Können unsere Verhaltensformen überhaupt den engeren Bereich des Eigennutzes übersteigen? Fällt die Antwort negativ aus, dann, so wird behauptet, mag der Marktmechanismus zwar noch funktionieren, da er nichts anderes als menschliche Selbstsucht voraussetzt, doch soziale Einrichtungen, die nach einem Mehr an »sozialer«, »moralischer oder »engagierter« Haltung verlangen, liegen dann außerhalb unserer Reichweite. Die Möglichkeit, einen überlegten sozialen Wandel einzuleiten, erstreckt sich nach dieser Ansicht nicht weiter als der Marktmechanismus, auch wenn dieser uns Ineffizienz, Ungleichheit oder Armut beschert. Mehr zu wollen wäre demnach hoffnungslos utopisch.

Das primäre Interesse dieses Kapitels ist es, die Bedeutung von Werten und rationalen Überlegungen für die Erweiterung von Freiheit und das Erreichen von Entwicklungszielen zu untersuchen. Ich werde die drei Argumente nacheinander behandeln.

## Unmöglichkeit und Informationsbasis

Tatsächlich beweist Arrows Satz nicht das, was die populären Interpretationen ihm unterstellen. Er begründet keineswegs die Unmöglichkeit einer rationalen Sozialwahl, sondern nur jene Unmöglichkeit, die sich einstellt, wenn wir die Sozialwahl auf eine beschränkte Klasse von Informationen gründen wollen. Auf die Gefahr hin, die Dinge allzu vereinfacht darzustellen, möchte ich kurz eine Weise betrachten, Arrows Theorem zu verstehen.

Nehmen wir als Beispiel das alte »Paradox der Wahl«, das schon im 18. Jahrhundert die französischen Mathematiker Condorcet und Jean-Charles de Borda beschäftigte. Wenn die erste Person die Möglichkeit  $x$  der Möglichkeit  $y$  vorzieht und die Möglichkeit  $y$  der Möglichkeit  $z$ , während die zweite Person  $y$  gegenüber  $z$  und  $z$  gegenüber  $x$  vorzieht, und eine dritte Person  $z$  gegenüber  $x$  und  $x$  gegenüber  $y$  den Vorrang gibt, dann wissen wir, daß die Mehrheitsregel zu Widersprüchen führt. Das heißt in diesem Fall,  $x$  hat eine Mehrheit gegenüber  $y$ , das eine Mehrheit gegenüber  $z$  hat, welches seinerseits eine Mehrheit gegenüber  $x$  hat. Arrows Theorem beweist nun neben anderen Einsichten, die es uns vermittelt, daß nicht allein die Mehrheitsregel, sondern *alle* Entscheidungsmechanismen, die sich auf dieselbe Informationsbasis stützen – d.h. nur auf individuelle Rangordnungen der relevanten Alternative –, eine Inkonsistenz oder einen fatalen Zustand nach sich ziehen; es sei denn, wir entscheiden uns für die diktatorische Lösung und erlaubten, daß die geordneten Präferenzen einer Person den Ton angeben.

Wir haben hier ein außerordentlich eindrucksvolles und elegantes Theorem, eines der schönsten analytischen Ergebnisse auf dem Feld der Sozialwissenschaft. Nur schließt es keineswegs Entscheidungsmechanismen aus, die, im Gegensatz zu Wahlregeln, mehrere – oder verschiedene – Informationsbasen benutzen. Wenn wir eine soziale Entscheidung in wirtschaftlichen Fragen zu fällen haben, ist es nahelegend, andere Informationstypen zu betrachten.

Tatsächlich wäre die Mehrheitsregel, ob sie nun konsistent ist oder nicht, als Mechanismus für die Lösung wirtschaftlicher Streitigkeiten ein denkbar schlechter Ausgangspunkt. Stellen wir uns vor, wir müßten einen Kuchen unter drei Leute aufteilen, wir wollen sie – nicht sehr phantasievoll – Person 1, 2 und 3 nennen, und setzten dabei vor-

aus, daß jede Person die Wahl trifft, nur ihren eigenen Anteil am Kuchen zu vergrößern. (Diese Voraussetzung macht das Beispiel einfacher, aber es hängt nichts Entscheidendes davon ab. Wir könnten ebenso andere Typen von Präferenzen wählen.) Nehmen wir irgendeine Teilung der Kuchens zwischen den dreien. Wir können immer eine »Verbesserung für die Mehrheit« erreichen, indem wir ein Stück vom Anteil einer Person – sagen wir von Person 1 – nehmen und es dann unter die anderen beiden, also Person 2 und 3, teilen. Diese Weise, das soziale Ergebnis zu »verbessern«, würde, vorausgesetzt, das soziale Urteil wird nach der Mehrheitsregel gefällt, immer funktionieren, auch wenn die Person (hier Person 1), die dabei das Nachsehen hat, zufällig die ärmste der drei ist. Ja, wir können damit fortfahren, immer mehr vom Teil der ärmsten Person wegzunehmen und die Beute unter die beiden reicheren zu verteilen – stets würden wir zu einer »Verbesserung für die Mehrheit« kommen. Dieses Verfahren der »Verbesserung« läßt sich so lange weiterbetreiben, bis die ärmste Person keinen Kuchen mehr hat, den man ihr wegnehmen könnte. Ist das nicht, *aus der Perspektive der Mehrheit*, eine herrliche Kette sozialer Verbesserungen!

Regeln dieser Art stützen sich auf eine Informationsbasis, die allein aus den geordneten Präferenzen der Personen besteht, ohne daß berücksichtigt wird, wer ärmer als der andere ist oder wer wieviel gewinnt oder verliert, wenn das Einkommen umgeschichtet wird. Auch andere Informationen fallen dabei unter den Tisch, etwa wie die jeweiligen Personen ihre einzelnen Teile erworben haben. Die Informationsbasis dieser Klasse von Regeln, für die das Verfahren der Mehrheitsentscheidungen ein hervorstechendes Beispiel ist, ist extrem beschränkt, weshalb sie ohne Zweifel für unterrichtete Urteile über Probleme der Wohlfahrtsökonomie völlig unzureichend ist. Der primäre Grund aber ist nicht, daß sie zu einer Inkonsistenz führt; wie sie in Arrows Theorem generalisiert wird; entscheidend ist vielmehr, daß wir auf der Grundlage so spärlicher Informationen nicht wirklich zu sozialen Urteilen gelangen können.

## Soziale Gerechtigkeit und reichhaltige Informationen

Annehmbare soziale Regeln würden eine Vielfalt anderer relevanter Fakten in Betracht ziehen, wenn ein Kuchen zu teilen ist: Wer ist ärmer, wer gewinnt hinsichtlich der Wohlfahrt oder der grundlegenden Mittel zum Leben am meisten, wie wird der Kuchen »verdient« oder »erbeutet« usw.? Das Beharren darauf, daß weitere Informationen überflüssig sind und sie, sollten sie uns zugänglich sein, die Entscheidungen ohnehin nicht beeinflussen, macht derartige Regeln für ökonomische Entscheidungsverfahren nicht sehr reizvoll. Angesichts dieser Erkenntnis mag die Tatsache, daß wir uns mit ihnen *auch* noch eine Inkonsistenz einhandeln – wenn wir nämlich den Kuchen durch Wahlabstimmung teilen –, weniger als ein Problem erscheinen denn als eine willkommene Befreiung von der unerschütterlichen Konsistenz roher und hinsichtlich der Informationen starrköpfiger Verfahren.

Hinsichtlich des zu Beginn des 3. Kapitels betrachteten Beispiels ist zu sagen, daß keines der Argumente, die für eine Beschäftigung entweder von Dinu oder Bishanno oder Rogini sprechen, in der Informationsbasis von Arrow verwendbar wäre. Für Dinu sprach, daß er der Ärmste war, für Bishanno, daß er am unglücklichsten, und für Rogini, daß sie die Kränkteste war. All diese Informationen finden unter Arrows Voraussetzungen in der Informationsbasis für die Präferenzordnungen der drei Personen keinen Platz. Wenn wir ökonomische Urteile fällen, berufen wir uns im allgemeinen auf breitere Informationstypen, als sie die Klasse von Mechanismen erlaubt, die mit Arrows System vereinbar ist.

Überhaupt bin ich der Meinung, daß der Geist der »Unmöglichkeit« nicht die richtige Weise ist, Arrows »Unmöglichkeitstheorem« zu verstehen.<sup>4</sup> Arrow liefert einen allgemeinen Ansatz, um über soziale Entscheidungen, die auf individuellen Bedingungen beruhen, nachzudenken, und sein Theorem, wie auch eine Gruppe von anderen auf seiner Pionierleistung gegründeten Ergebnissen, beweist, daß das, was möglich bzw. unmöglich ist, wesentlich davon abhängen kann, welche Informationen in sozialen Entscheidungsverfahren zugelassen werden. Tatsächlich lassen sich aus einer *Erweiterung* der Informationsbasis kohärente und konsistente Kriterien für soziale und ökonomische Bewertungen gewinnen. Die Forschungsliteratur zur

»Sozialwahl«, wie dieses aus Arrows Pioniertat hervorgegangene Untersuchungsfeld genannt wird, bildet ebenso sehr eine Welt der Möglichkeiten wie eine der bedingten Unmöglichkeiten.<sup>5</sup>

### Soziale Interaktion und partielle Zustimmung

Zu beachten ist noch ein anderer Punkt, der sich aus einem verwandten Thema ergibt; nämlich daß eine auf sozialen Konsens setzende Politik nicht nur danach verlangt, auf der Grundlage vorgegebener individueller Präferenzen zu handeln, sie hat auch die Empfänglichkeit sozialer Entscheidungen für eine *Entwicklung* individueller Präferenzen und Normen in Anschlag zu bringen. Genau aus diesem Grund kommt der öffentlichen Diskussion und dem gesellschaftlichen Austausch für die Entstehung gemeinsamer Werte und Verpflichtungen ein so hoher Stellenwert zu.<sup>6</sup> Unsere Ideen über Gerechtigkeit und Ungerechtigkeit reagieren vermutlich auf öffentlich vorgebrachte Argumente, und manchmal reagieren wir auf unsere verschiedenen Meinungen mit einem Kompromiß oder auch einem Handel, mitunter erweisen wir uns aber auch als unbeugsam und dickschädelig. Das Herausbilden von Präferenzen durch soziale Interaktionen ist ein Hauptthema dieser Untersuchung, zu dem in diesem und im nächsten Kapitel mehr zu sagen sein wird.

Wichtig ist auch zu sehen, daß gebilligte soziale Einrichtungen und eine angemessene Sozialpolitik keine geschlossene »soziale Rangordnung« voraussetzen, in der alle alternativen sozialen Möglichkeiten vollständig geordnet sind. Auch partielle Übereinstimmungen sortieren annehmbare Möglichkeiten aus (und verwerfen unannehmbare). Für eine funktionierende Lösung reicht eine bedingte Billigung einzelner Maßnahmen aus, ohne daß darüber hinaus noch vollständige soziale Einhelligkeit erforderlich wäre.<sup>7</sup>

Auch verlangen Urteile über die »soziale Gerechtigkeit« nicht nach einer ungeheuer fein skalierten Genauigkeit: wie etwa die These, ein Steuersatz von 39 Prozent sei gerecht, 39,5 Prozent seien es jedoch nicht mehr, oder gar daß das erste »gerechter« sei als das zweite. Was wir brauchen, ist vielmehr eine praktikable Einigkeit über einige grundlegende Fragen benennbar grober Ungerechtigkeit oder Unfairneß.

Das Beharren auf Vollständigkeit aller Gerechtigkeitsurteile über

jede mögliche Wahl ist nicht nur der Feind praktischen sozialen Handelns sondern zeigt auch, daß das Wesen der Gerechtigkeit selbst mißverstanden wird. Nehmen wir ein extremes Beispiel: Wenn wir uns einig sind, daß das Ausbrechen einer Hungersnot, die zu verhindern gewesen wäre, sozial ungerecht ist, dann behaupten wir damit nicht zu wissen, welche *genaue* Zuteilung von Lebensmitteln an alle Bürger gerecht ist. Die Erkenntnis, daß verhütbare Mangelerscheinungen offensichtlich ungerecht sind – also etwa weitverbreiteter Hunger, vermeidbare Krankheiten, ein vorzeitiger Tod, drückende Armut, die Vernachlässigung von Mädchen, die Unterdrückung der Frauen und ähnliche Erscheinungen –, muß nicht eine vollständige Rangordnung über Entscheidungen voraussetzen, die feinere Unterschiede und unbedeutende Mißhelligkeiten einschließen. Der inflationäre Gebrauch der Gerechtigkeitsidee raubt ihr etwas von ihrer Kraft, wenn sie auf die schrecklichen Mangelerscheinungen und das himmelschreiende Unrecht angewendet wird, die die Welt, in der wir leben, kennzeichnen. Gerechtigkeit gleicht einer Kanone: Man muß sie nicht abfeuern, um einen Spatzen zu töten.

### Beabsichtigte Veränderungen und unbeabsichtigte Konsequenzen

Ich wende mich nun dem zweiten genannten Grund dafür zu, daß die Idee des vernünftigen Fortschritts auf Skepsis stößt, d. h. dem angeblichen Überwiegen »unbeabsichtigter« Konsequenzen und den damit verbundenen Zweifeln an der Möglichkeit eines überlegten und absichtlichen Fortschritts. Die Vorstellung, daß unbeabsichtigte Konsequenzen menschlichen Handelns für viele der großen Veränderungen in der Welt verantwortlich sind, ist nicht schwer zu verstehen. Die Dinge laufen nicht immer so, wie wir wollen. Manchmal haben wir ausgezeichnete Gründe, dafür dankbar zu sein, etwa für die Entdeckung des Penicillins dank übriggebliebener Essensreste, die dafür nicht gedacht waren, oder für die Niederlage der Nationalsozialisten, die durch Hitlers militärischen Größenwahn verursacht wurde, aber nicht intendiert war. Man würde sehr wenig von der Geschichte verstehen, wenn man erwartete, daß die Konsequenzen in der Regel unseren Absichten entsprechen.

Doch nichts davon ist für den rationalistischen Ansatz dieses Buches verheerend. Ein derartiger Ansatz muß nicht allgemein voraussetzen, daß es keine unbeabsichtigten Wirkungen geben soll, er muß lediglich annehmen, daß überlegte Versuche, einen sozialen Wandel herbeizuführen, uns unter den relevanten Umständen helfen, zu besseren Ergebnissen zu kommen. Eine Reihe von Beispielen für erfolgreiche soziale und ökonomische Reformen infolge durchdachter Programme beweisen dies. Anstrengungen, allen Menschen das Lesen und Schreiben beizubringen, gelingen in der Regel, wie Europa, Nordamerika, Japan und auch andere Länder in Ostasien demonstriert haben. Pockenepidemien und viele andere Krankheiten sind entweder ausgerottet oder stark eingedämmt worden. Die Entwicklung staatlicher Gesundheitsdienste in den europäischen Ländern bietet den meisten Bürgern eine Gesundheitsfürsorge, die früher undenkbar war. Die Dinge verhalten sich häufig genug so, wie sie uns erscheinen, ja mehr oder weniger so, wie sie den Leuten erscheinen, die hart daran gearbeitet haben, sie zu verwirklichen. Natürlich müssen diese Erfolgsgeschichten durch die Erzählung von Mißerfolgen und Abweichungen ergänzt werden, denn aus dem, was falsch läuft, läßt sich die Lehre ziehen, was man nächstes Mal besser machen sollte. Lernen durch Praxis ist ein großer Bundesgenosse des rationalistischen Reformers.

Was sollen wir nun mit dieser angeblich von Adam Smith verfochtenen und definitiv von Carl Menger und Friedrich Hayek vertretenen These anfangen, daß viele – vielleicht sogar die meisten – guten Dinge in der Regel unbeabsichtigte Resultate menschlichen Handelns sind? Die »allgemeine Philosophie«, die dieser Lobrede auf unbeabsichtigte Konsequenzen zugrunde liegt, verdient es, näher betrachtet zu werden. Beginnen werde ich aus zwei Gründen mit Adam Smith, zum einen, weil er angeblich der Vater dieser Theorie ist, und zum anderen, weil dieses Buch einen stark »smithianischen« Zug hat.

Zunächst müssen wir festhalten, daß Smith äußerst skeptisch war, was die Moral der Reichen betraf. Kein anderer Autor, nicht einmal Karl Marx, geißelte so heftig die Motive der Wohlhabenden, wo es um die Interessen der Armen ging. Viele reiche Besitzer, schrieb Adam Smith in der *Theorie der ethischen Gefühle*, ein Buch, das 1759, sieben Jahre vor *Der Wohlstand der Nationen*, erschien, verfolgten in »ihrer natürlichen Selbstsucht und Raubgier« nur »ihre eigenen eit-

len und unersättlichen Begierden.«<sup>8</sup> Und dennoch könnten andere unter verschiedenen Umständen aus den Handlungen der Reichen Gewinn ziehen, da das Tun verschiedener Menschen sich auf produktive Weise zu ergänzen vermag. Smith schickte sich nicht an, die Reichen zu loben, weil sie anderen Gutes tun. Die These der unbeabsichtigten Folgen schreibt Smith' skeptische Haltungen gegenüber den Reichen fort. Die Selbstsüchtigen und Habgierigen werden, so Smith, »von einer unsichtbaren Hand« geleitet, um »das Interesse der Gesellschaft zu fördern«, und das tun sie »ohne es zu beabsichtigen, ja ohne es zu wissen«. Aus diesen Worten und mit ein wenig Nachhilfe von Menger und Hayek würde die »Theorie der unbeabsichtigten Konsequenzen« geboren.

In diesem allgemeinen Rahmen formulierte Smith auch seine bereits zitierte Erörterung der wirtschaftlichen Vorteile des Tauschs in *Der Wohlstand der Nationen*:

»Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe . . .«<sup>9</sup>

Der Metzger verkauft den Kunden nicht deshalb Fleisch, weil er ihr Wohlergehen fördern möchte, sondern weil er daran verdienen will. Ebenso verfolgen der Bäcker und der Brauer ihr jeweiliges Eigeninteresse, doch am Ende helfen sie damit anderen. Der Kunde seinerseits ist nicht um die Interessen des Metzgers, Bäckers oder Brauers besorgt, er hat sein eigenes Interesse im Auge, wenn er Fleisch, Brot oder Bier kauft. Doch der Metzger, der Bäcker und der Brauer profitieren davon, daß der Kunde seine eigene Befriedigung sucht. Der einzelne wird, wie Smith es sieht, »von einer unsichtbaren Hand geleitet, um einen Zweck zu fördern, der nicht Teil seiner Absichten war«.<sup>10</sup>

Aus diesen bescheidenen Anfängen ging die Idee der »unbeabsichtigten Konsequenzen« hervor. Vor allem Carl Menger erklärte sie zu einem zentralen Satz der Wirtschaftstheorie, obgleich er meinte, Smith habe ihn nicht ganz richtig erfaßt, und später entwickelte Friedrich Hayek die Theorie weiter und bezeichnete sie als eine »tiefe Einsicht in den Gegenstand jeder Sozialtheorie«.<sup>11</sup>

Wie bedeutend ist nun diese Theorie? Hayek war sehr von der elementaren Tatsache beeindruckt, daß wichtige Konsequenzen häufig

unbeabsichtigt sind. An sich vermag uns diese Tatsache kaum zu erstaunen. Jede Handlung hat viele Folgen, und nur einige davon können die handelnden Subjekte beabsichtigt haben. Ich verlasse morgens das Haus, um einen Brief aufzugeben. Sie sehen mich dabei. Es war nicht meine Absicht, zu veranlassen, daß Sie mich sehen – ich wollte lediglich einen Brief wegschicken –, aber es war ein Ergebnis meines Ganges zum Briefkasten. Es ist eine unbeabsichtigte Folge meines Tuns. Nehmen wir ein anderes Beispiel: Die Anwesenheit vieler Menschen in einem Raum verursacht dessen Erwärmung, und das kann in einem überhitzten Raum, in dem eine Party stattfindet, ziemlich wichtig sein. Niemand hatte die Absicht, den Raum aufzuheizen, doch alle gemeinsam können genau dies herbeiführen.

Bedarf es großer Weisheit, um all das einzusehen? Meiner Ansicht nach kommt man mit weniger aus. Ja, es ist schwer vorstellbar, worin die Tiefe des allgemeinen Schlusses liegen soll, daß viele Konsequenzen völlig unbeabsichtigt sind.<sup>12</sup> Sosehr ich Friedrich Hayek und seine Gedanken bewundere – er hat vielleicht mehr als jeder andere unser Verständnis der Verfassungsgrundsätze, der Relevanz von Rechten, der Bedeutung sozialer Prozesse und vieler anderer sozialer und wirtschaftlicher Vorstellungen geschärft –, doch in dieser bescheidenen Erkenntnis kann ich schwerlich einen wichtigen Gedanken erblicken. Wenn es, in Hayeks Worten, eine »tiefe Einsicht« ist, dann ist irgend etwas mit der Tiefe falsch.

Dieselbe Frage läßt sich allerdings aus einem anderen Winkel betrachten, und vielleicht wollte Hayek das betonen. Das Entscheidende ist nicht, daß einige Konsequenzen unbeabsichtigt sind, sondern daß eine Kausalanalyse diese unbeabsichtigten Wirkungen hinreichend genau *voraussagen kann*. Tatsächlich kann der Metzger voraussagen, daß ein Tausch von Fleisch gegen Geld nicht nur ihm zugute kommt, sondern auch dem Kunden, dem Käufer des Fleisches, und mithin erwartet werden kann, daß die Beziehung, weil beide Seiten davon profitieren, von Dauer ist. Ähnlich können der Brauer, der Bäcker und der Kunde annehmen, daß diese ökonomischen Beziehungen haltbar sind. Eine *unbeabsichtigte* Konsequenz muß nicht *unvorhersehbar* sein, und von diesem Umstand hängt vieles ab. Das Zutrauen der jeweiligen Parteien in den Fortbestand solcher Marktbeziehungen beruht wesentlich auf solchen getroffenen oder stillschweigend angenommenen Vorhersagen.

Wird die Idee der unbeabsichtigten Konsequenzen so verstanden, d. h. als *Antizipation* wichtiger, aber unbeabsichtigter Konsequenzen, bildet sie in keiner Weise ein Hindernis für die Möglichkeit einer vernunftgeleiteten Reform. Ganz im Gegenteil. Ökonomische und soziale Überlegungen können Konsequenzen in Betracht ziehen, die zwar nicht beabsichtigt sind, aber dennoch aus den institutionellen Einrichtungen folgen. Wenn wir die Wahrscheinlichkeit verschiedener unbeabsichtigter Konsequenzen mitreflektieren, lassen sich die Argumente für bestimmte Institutionen besser bewerten.

### Einige Beispiele aus China

Manchmal waren die eintretenden Konsequenzen nicht nur unbeabsichtigt, sie wurden auch nicht vorhergesehen. Solche Beispiele sind einerseits wichtig, weil sie uns daran erinnern, daß menschliche Erwartungen fehlgeleitet sein können, andererseits versorgen sie uns mit dem Stoff, aus dem wir für zukünftige politische Entscheidungen lernen können. Einige Beispiele aus der jüngsten chinesischen Geschichte werden diese Fragen vielleicht besser illustrieren.

Seit den Wirtschaftsreformen von 1979 ist viel über die anscheinend negative Wirkung der Reform auf eine Reihe sozialer Ziele diskutiert worden, auch darüber, wie die Gesundheitsfürsorge in den ländlichen Gebieten arbeitet. Die Reformen haben diese negativen sozialen Auswirkungen nicht beabsichtigt, aber offensichtlich sind sie eingetreten. Beispielsweise wurde die Finanzierung der öffentlichen Gesundheitsfürsorge in den ländlichen Gebieten sehr viel prekärer, nachdem in den späten 70er Jahren das »System der Eigenverantwortung« in der chinesischen Landwirtschaft eingeführt wurde und das frühere auf Kooperation basierende System ablöste, was eine Periode nie dagewesener landwirtschaftlicher Expansion einleitete. Bis dahin wurde das Gesundheitssystem größtenteils durch das kooperative System finanziert, in dem es eine Pflichtversicherung gab. Tatsächlich erwies es sich als sehr schwierig, die ländliche Bevölkerung in eine freiwillige Krankenversicherung einzugliedern. Darunter litt womöglich die Güte des Gesundheitswesens in der Zeit unmittelbar nach den Reformen. Anscheinend wurden die Reformen von dieser Entwicklung überrascht, und sollte das zutref-

fen, wird man behaupten dürfen, daß die Folgen leichter vorherzusehen gewesen wären, wenn zuvor eine umfassende Studie über die Finanzierung des Gesundheitswesens in China und anderswo angefertigt worden wäre.

Betrachten wir nun ein andersgeartetes Beispiel: Die 1979 in China eingeführte und mit Zwangsmethoden durchgesetzte Familienplanung, darunter auch die Politik der »Ein-Kind-Familie«, scheint sich auf die Senkung der Kindersterblichkeit nachteilig ausgewirkt zu haben, besonders auf die weiblicher Säuglinge. Während die Familien versuchten, den Anordnungen des Staates über die erlaubte Kinderzahl zu gehorchen, ohne ihre Bevorzugung von Jungen aufzugeben, kam es faktisch zu einer häufigeren Vernachlässigung und höheren Sterblichkeit bei Mädchen, wenn nicht gar zur Kindstötung, und ganz sicher wurden mehr weibliche als männliche Föten abgetrieben. Die Architekten der sozialen Reform und der verordneten Familienplanung hatten nicht die Absicht, die Kindersterblichkeit im allgemeinen zu erhöhen, und gewiß auch nicht die der weiblichen Säuglinge im besonderen. Auch wollten sie nicht dazu ermuntern, weibliche Föten verstärkt abzutreiben. Sie beabsichtigten lediglich, die Geburtenrate zu senken. Dennoch traten diese unerwünschten Konsequenzen ein, die weder zu übersehen noch hinzunehmen sind.

Die zentrale Frage lautet daher, ob diese negativen Folgen vorhersehbar gewesen wären und, auch wenn sie nicht intendiert waren, hätten *vorhergesehen* werden sollen. Das Wesen der wirtschaftlichen und sozialen Reformen in China hätte von einer vorausschauenden Analyse der Ursachen und Wirkungen, die unbeabsichtigten Folgen eingeschlossen, gewiß profitiert. Die Tatsache, daß die negativen Wirkungen *nicht intendiert* waren, impliziert nicht, daß sie überhaupt nicht vorhersehbar gewesen sind. Ein geschärftes Verständnis für derlei Konsequenzen hätte zu klareren Vorstellungen davon geführt, was mit den vorgeschlagenen Veränderungen auf dem Spiel stand, und möglicherweise hätte dies präventive oder korrigierende Maßnahmen mit sich gebracht.

Diese Beispiele aus der jüngsten chinesischen Erfahrung drehen sich um unbeabsichtigte Konsequenzen, die von einem sozialen Standpunkt aus schädlich waren. Die Richtung dieser unbeabsichtigten Wirkungen ist nicht mit der Hauptgruppe unbeabsichtigter Konsequenzen zu verwechseln, die Adam Smith, Carl Menger und Fried-

rich Hayek beschäftigen, denn diese sind typischerweise *günstig*. Die beiden Arten von Fällen funktionieren allerdings auf eine vergleichbare Weise, auch wenn die unbeabsichtigten Konsequenzen in einen Fall attraktiv und im anderen Fall abstoßend sind.

Auch das Eintreten *günstiger* unbeabsichtigter Konsequenzen, die Sorte die Smith, Menger und Hayek interessiert, hat einige Parallelen im Bereich der Wirtschaftsplanung in China, obgleich wir uns dafür in anderen Episoden der jüngsten chinesischen Geschichte umsehen müssen. Je klarer der rasante wirtschaftliche Fortschritt der ost- und südostasiatischen Volkswirtschaften verstanden wird, um so deutlicher tritt zutage, daß nicht nur die Öffnung der Wirtschaft, das größere Vertrauen in den inländischen und internationalen Handel für den rapiden ökonomischen Wandel in diesen Volkswirtschaften verantwortlich waren. Das Fundament wurde auch durch positive soziale Veränderungen gelegt, wie etwa eine Bodenreform, höhere Bildung und bessere Gesundheitsfürsorge. Was wir hier betrachten, sind nicht so sehr die sozialen Konsequenzen der Wirtschaftsreformen, sondern die ökonomischen Konsequenzen der Sozialreformen. Die Marktwirtschaft floriert auf den Grundlagen einer solchen sozialen Entwicklung. Wie Indien in letzter Zeit erfahren mußte, kann eine fehlende soziale Entwicklung die Reichweite der wirtschaftlichen Entwicklung enorm einschränken.<sup>13</sup>

Wann und wie vollzogen sich die sozialen Veränderungen in China? Der größte Schub erfolgte vor der Reformperiode, also vor 1979, ja viele soziale Veränderungen fielen noch in die Tage der aktiven maoistischen Politik. *Beabsichtigte* Mao, die sozialen Grundlagen für Marktwirtschaft und kapitalistische Expansion zu schaffen – was er sicherlich erfolgreich tat? Diese Hypothese grenzt ans Absurde. Aber dennoch wirkten sich die maoistische Landreform, der Ausbau des Schul- und Gesundheitswesens usw. äußerst günstig auf das Wirtschaftswachstum Chinas nach den Reformen aus. Das Maß, in dem China *nach den Reformen* sich die Errungenschaften Chinas vor den *Reformen* zunutze machte, wartet noch darauf, richtig gewürdigt zu werden.<sup>14</sup> Sicherlich aber sind positive unbeabsichtigte Folgen in diesem Zusammenhang wichtig.

Da Mao nicht im Traum daran dachte, daß sich eine blühende Marktwirtschaft in China entwickeln könnte, überrascht es nicht weiter, daß er diesen besonderen Ertrag der unter seiner Führung

verwirklichten sozialen Veränderungen nicht in Betracht zog. Gleichwohl liegt hier eine allgemeine Verbindung vor, die eng mit der Betonung der Verwirklichungschancen in diesem Buch zusammenhängt. Die entsprechenden sozialen Veränderungen – der Ausbau des Schul- und Gesundheitswesens sowie die Landreform – erweitern die menschlichen Verwirklichungschancen, ein gutes, weniger den Zufallsgeschicken ausgesetztes Leben zu führen. Diese Verwirklichungschancen sorgen auch dafür, daß die Produktivität und die Möglichkeit steigt, die Leute auf dem Arbeitsmarkt zu vermitteln, d. h., das sogenannte Humankapital wächst. Die wechselseitige Abhängigkeit von menschlichen Verwirklichungschancen im allgemeinen und Humankapital im besonderen wäre vernünftigerweise vorhersagbar gewesen. Zwar wird es nicht in Maos Absicht gelegen haben, den Boden für eine leichtere Ausweitung der Marktwirtschaft in China zu bereiten, doch ein Sozialwissenschaftler wäre selbst damals gut beraten gewesen, eine solche Beziehung vorauszusagen. Die Vorhersage derartiger sozialer Verhältnisse und kausaler Verbindungen befähigt uns, über die soziale Organisation und einen möglichen sozialen Wandel und Fortschritt vernünftige Schlüsse zu ziehen.

Mithin ist die Antizipation unbeabsichtigter Folgen ein Teil, und nicht das Gegenteil, eines rationalistischen Ansatzes im Hinblick auf institutionelle Reformen und sozialen Wandel. Die von Smith, Menger und Hayek vermittelten Einsichten lenken unsere Aufmerksamkeit auf die Untersuchung nichtintendierter Wirkungen, der sich auch die drei Theoretiker zuwandten. Es wäre ein großer Irrtum zu meinen, die Bedeutung unbeabsichtigter Wirkungen untergrabe das Bedürfnis, alle Wirkungen rational zu beurteilen, die unbeabsichtigten ebenso wie die beabsichtigten. Wir konnten kein Argument entdecken, das gegen den Versuch spricht, *alle* wahrscheinlichen Konsequenzen verschiedener politischer Maßnahmen vorherzusehen, noch sind wir einem Grund dafür begegnet, daß politische Entscheidungen nicht auf eine rationale Bewertung alternativer Szenarios zu gründen sind.

## Soziale Werte und öffentliches Interesse

Ich wende mich nun dem dritten Argument zu. Wie steht es um die These, daß Menschen unerschütterlich selbstüchtig sind? Was sollen wir dieser tiefen Skepsis hinsichtlich der Möglichkeit höherer sozialer Werte entgegenhalten? Würde jede Freiheit, deren sich die Menschen erfreuen, unweigerlich auf egoistische Weise ausgeübt, so daß die Hoffnung, auf einen reflektierten sozialen Fortschritt und ein überlegtes staatliches Handeln durch und durch illusionär wäre?

Meiner Ansicht nach ist diese Skepsis ungerechtfertigt. Natürlich ist der Eigennutz ein äußerst wichtiger Beweggrund, und viele Arbeiten über Ökonomie und soziale Organisation leiden darunter, daß sie diesem grundlegenden Motiv nicht genug Beachtung schenken. Aber dennoch werden wir tagtäglich Zeugen von Handlungen, in denen sich Werte mit einer deutlich sozialen Komponente spiegeln, die uns über die engen Grenzen eines rein egoistischen Verhaltens hinausführen. Sowohl die kommunikative Vernunft als auch die biologische Evolution der Verhaltensformen erleichtern das Auftreten sozialer Normen. Zu diesem Thema gibt es mittlerweile eine so umfangreiche Literatur, daß ich nicht lange dabei verweilen will.<sup>15</sup>

Der Gebrauch einer sozial verantwortungsbewußten Vernunft und die Verwendung von Gerechtigkeitsvorstellungen sind eng mit der zentralen Bedeutung der individuellen Freiheit verbunden. Damit wird nicht behauptet, daß die Menschen stets ihre Gerechtigkeitsvorstellungen beschwören oder sich immer ihrer für soziale Belange empfänglichen Vernunft bedienen, um zu entscheiden, wie sie ihre Freiheit nutzen wollen. Doch der Gerechtigkeitsinn gehört zu den Anliegen, welche die Menschen bewegen können, und oft tut er es auch. Soziale Werte können eine wichtige Rolle beim Erfolg verschiedener Formen der gesellschaftlichen Organisation spielen und haben sie auch gespielt, man denke nur an den Marktmechanismus, die demokratische Politik, die grundlegenden Bürgerrechte, die Sorge für elementare öffentliche Güter und die Institutionen des gesellschaftlichen Handelns und öffentlichen Protests.

Verschiedene Individuen mögen moralische Ideen ganz unterschiedlich auslegen, auch die Idee der sozialen Gerechtigkeit, und sie mögen sogar im Zweifel darüber sein, welchen institutionellen Ausdruck sie ihren Ideen verleihen können. Doch die fundamentalen

Gerechtigkeitsvorstellungen sind nichts Fremdes für soziale Wesen, die sich über ihre eigenen Interessen Gedanken machen, aber auch über die ihrer Familienmitglieder, Nachbarn, Mitbürger und anderer Menschen in der Welt. Das Gedankenexperiment des »unparteiischen Zuschauers«, das Adam Smith so wunderbar durchgespielt hat – es beginnt mit der Frage: Was würde ein »unparteiischer Zuschauer« in dieser Situation tun? –, ist die Formalisierung einer ganz und gar nicht formalen, fast in jeder menschlichen Brust vorhandenen Vorstellung. Wir müssen im menschlichen Verstand nicht erst künstlich Platz schaffen für die Idee der Gerechtigkeit oder der Fairneß, indem wir ihn einem moralischen Bombardement oder leidenschaftlichen Wortergüssen aussetzen. Der Platz existiert bereits, und die Frage ist, wie wir die allgemeinen Interessen der Menschen systematisch, stringent und effektiv einsetzen können.

### Die Rolle der Werte im Kapitalismus

Zwar wird der Kapitalismus häufig als eine Organisationsform betrachtet, die nur deshalb funktioniert, weil alle Menschen habsüchtig sind, doch daß die kapitalistische Wirtschaft so effizient funktioniert, wie sie es tut, hängt in Wahrheit von einem einflußreichen System von Werten und Normen ab. Im Kapitalismus nichts anderes zu sehen als ein System, das im wesentlichen auf habsüchtigem Verhalten beruht, heißt die Ethik des Kapitalismus, die kräftig zu seinen schwindelerregenden Leistungen beigetragen hat, völlig zu unterschätzen.

Die Verwendung formaler ökonomischer Modelle zum besseren Verständnis des Marktmechanismus gehört wohl zu den Standardmethoden in der Wirtschaftstheorie, ist jedoch ein zweiseitiges Schwert. Die Modelle gewähren uns einen Einblick in das Funktionieren der realen Welt.<sup>16</sup> Andererseits kann die Struktur des Modells einige stillschweigende Annahmen verschleiern, die ebenjene regelmäßigen Beziehungen erzeugen, auf denen das Modell aufbaut. Märkte operieren nicht einfach deshalb so durchschlagend, weil Tauschbeziehungen »erlaubt« sind, sie brauchen ebenso ein solides institutionelles Fundament, etwa funktionierende Rechtssysteme zur Durchsetzung der vertraglich zugesicherten Rechte, wie auch eine Verhaltensmoral, welche die Einhaltung der ausgehandelten Verträge

garantiert, ohne daß man ständig die Gerichte anrufen muß. Vertrauen in die Worte und Versprechen des anderen kann ein wichtiger Bestandteil des erfolgreich operierenden Marktes sein.

Daß mehr als nur zügellose Habgier für die Entstehung und Entwicklung des kapitalistischen Systems verantwortlich sein mußte, war schon den frühen Apologeten des Kapitalismus deutlich. Der Manchesterliberalismus kämpfte nicht nur für den Sieg der Habsucht und des Eigennutzes. Sein Begriff von Humanität schloß einen weiten Bereich von Werten ein. Obwohl er möglicherweise allzu optimistisch war, was die Menschen, überläßt man sie sich selbst, leisten können und wollen, so erkannte er doch zu Recht, daß sie eines spontanen Mitgefühls füreinander fähig sind und durchaus zu einem aufgeklärten Verständnis der Notwendigkeit eines auf wechselseitigem Wohlwollen beruhenden Verhaltens gelangen können, ohne daß der Staat sie unaufhörlich dazu drängen muß.

Dasselbe trifft auf Adam Smith zu, der eine Vielzahl von Werten erörterte, die Teil der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Beziehungen sind. Selbst so frühe Kommentatoren wie Montesquieu und James Stuart, die im Kapitalismus eine Art Verdrängung der »Leidenschaften« durch das »Interesse« sahen, lenkten die Aufmerksamkeit auf die Tatsache, daß die intelligente und vernünftige Verfolgung des eigenen Interesses einen großen moralischen Fortschritt darstellen kann, verglichen damit, daß wir uns von Leidenschaften, Begierden und despotischen Neigungen antreiben lassen. James Stuart hielt das »Interesse« für »die kräftigsten Zügel« gegen die »Narrheit des Despotismus«. Wie Albert O. Hirschman so wunderbar dargelegt hat, glaubten die frühen Verfechter des Kapitalismus, daß die Entstehung der kapitalistischen Moral unsere Motive veredle: »Sie sollte unsere menschenfreundlichen Veranlagungen anstacheln und andere übelwollende verdrängen.«<sup>17</sup>

So schlagkräftig die kapitalistische Moral auch sein mag, in einigen Hinsichten ist sie zweifellos eng begrenzt, vor allem in Fragen der wirtschaftlichen Ungleichheit, des Umweltschutzes und der Notwendigkeit von Kooperation außerhalb des Marktes. Doch innerhalb seiner Domäne wirkt der Kapitalismus effizient mit Hilfe eines moralischen Systems, das die Vision und das Vertrauen liefert, ohne das der Marktmechanismus und verwandte Institutionen nicht so erfolgreich eingesetzt werden könnten.

## Geschäftsmoral, Vertrauen und Verträge

Eine Tauschwirtschaft kann ohne gegenseitiges Vertrauen und den Einsatz expliziter und impliziter Normen nicht mit Gewinn funktionieren.<sup>18</sup> Wenn diese Verhaltensweisen zum Alltag gehören, wird ihre Funktion leicht übersehen. Müssen sie jedoch erst kultiviert werden, kann ihr Fehlen leicht zu einem großen Hemmnis für den wirtschaftlichen Erfolg werden. Eine Vielzahl von Beispielen illustrieren die Probleme, mit denen vorkapitalistische Wirtschaftssysteme geschlagen sind, weil die kapitalistischen Tugenden noch nicht entwickelt wurden. Daß der Kapitalismus auf Handlungsmaximen angewiesen ist, die über die reine Profitmaximierung hinausgehen, ist schon seit langem von Sozialwissenschaftlern unterschiedlichster Couleur erkannt worden, unter anderem von Marx, Weber und Tawney.<sup>19</sup> Es ist nichts Neues, daß nicht-profitorientierte Motive zum Siegeszug des Kapitalismus beigetragen haben, auch wenn die reichhaltigen historischen Belege und theoretischen Analysen, die in diese Richtung weisen, von heutigen Ökonomen oft ignoriert werden.<sup>20</sup>

Der grundlegende Kodex eines guten Geschäftsgebarens ist ein wenig wie Sauerstoff: Wir interessieren uns für sein Vorhandensein nur, wenn er fehlt. Adam Smith hat diese allgemeine Tendenz in seinem Buch *History of Astronomy* kommentiert:

»... ein Gegenstand, der uns sehr vertraut ist und den wir jeden Tag sehen, hinterläßt, auch wenn er groß und wunderschön ist, bei uns nur einen kleinen Eindruck; denn unsere Bewunderung wird weder durch ein Wunder noch durch Erstaunen gehoben.«<sup>21</sup>

Was aber weder in Zürich noch in London oder Paris als Wunder erscheinen und Staunen auslösen mag, kann in Kairo, Bombay oder Lagos – vielleicht auch in Moskau – recht problematisch sein, weil diese Orte vor der Herausforderung stehen, die Normen und Institutionen für eine funktionierende Marktwirtschaft zu schaffen. Sogar das Problem der Korruption in der italienischen Politik und Wirtschaft, das in den letzten Jahren ein großes Thema war und schließlich zu einer radikalen Neuordnung im politischen Kräftefeld Italiens geführt hat, hängt zu einem guten Teil von dem Ungleichgewicht in der italienischen Wirtschaft ab, denn Elemente von »Unterentwicklung« in einigen Teilen der Wirtschaft mischen sich mit einem äußerst dynamischen Kapitalismus in anderen Zweigen derselben Wirtschaft.

Die ökonomischen Schwierigkeiten in der früheren Sowjetunion und den Ländern Osteuropas gehen auf das Fehlen institutioneller Strukturen und Verhaltensformen zurück, die für den erfolgreichen Kapitalismus entscheidend sind. Daher die Notwendigkeit, ein alternatives System von Institutionen und Verhaltensformen mit einer eigenen Logik und Loyalität zu schaffen, die in entwickelten kapitalistischen Wirtschaften an der Tagesordnung sind, doch als Teil eines »geplanten Kapitalismus« nur unter größten Schwierigkeiten Fuß fassen können. Bis solche Veränderungen greifen, kann viel Zeit vergehen, wie die frühere Sowjetunion und die Länder Osteuropas im Moment bitter lernen müssen. Die Erkenntnis, wie wichtig Institutionen und Verhaltensformen sind, ging im ersten Sturm der Begeisterung über die Magie eines angeblich automatischen Marktprozesses unter.

Die Notwendigkeit, entsprechende Institutionen aufzubauen, steht in deutlichem Zusammenhang mit der Funktion eines Verhaltenskodex, denn Institutionen, die auf zwischenmenschlichen Übereinkünften und gemeinsamen Einschätzungen beruhen, funktionieren auf der Grundlage gemeinsamer Verhaltensmuster, von wechselseitigem Vertrauen und Glauben an die Moral der anderen Partei. In der Regel machen wir uns nicht deutlich, wie sehr wir uns auf die Einhaltung von Verhaltensregeln verlassen, ja mitunter setzen wir sie als so selbstverständlich voraus, daß wir ihre Bedeutung leicht in Situationen verkennen, in denen Vertrauen unproblematisch ist. Doch wo immer es ein *Problem* ist, kann es katastrophale Folgen haben, diese Notwendigkeit zu übersehen. Die Entstehung mafioser Strukturen in der früheren Sowjetunion ist in letzter Zeit verstärkt ins Blickfeld gerückt. Um dieses Problem anzugehen, müssen wir seine Verhaltensprämissen untersuchen, Adam Smith' Analyse der weitreichenden Funktion »allgemein geltender Regeln des Benehmens« eingeschlossen.

## Unterschiedliche Normen und Institutionen innerhalb der Marktwirtschaft

Auch in den entwickelten kapitalistischen Ökonomien gibt es unterschiedliche Verhaltensregeln, und dasselbe gilt für ihre Fähigkeit, wirtschaftliche Erfolge zu erzielen. Zwar hat der Kapitalismus, was die Erhöhung des Warenangebots und die Produktivitätssteigerung

betrifft, enorme Triumphe gefeiert, doch nicht alle Länder haben dieselbe Erfahrung gemacht. Die Siegeszüge der ostasiatischen Ökonomien in den letzten Jahrzehnten, vor allem in Japan, das den anderen Ländern voranging, hat interessante Fragen darüber aufgeworfen, wie der Kapitalismus in der traditionellen Wirtschaftstheorie definiert wird. Im Kapitalismus ein System der reinen Profitmaximierung, gestützt auf den Privatbesitz an Kapital, zu sehen, läßt viele Dinge außer acht, die zu der enormen Steigerung der Warenproduktion und des Einkommens beigetragen haben.

Japan ist in den Augen vieler das hervorragendste Beispiel für den triumphierenden Kapitalismus, und trotz der langen Phase der jüngsten Rezession und Finanzkrise ist es unwahrscheinlich, daß diese Einschätzung völlig revidiert werden wird. Doch Japans Geschäftsethos enthält sehr viel gehaltvollere Motive als die reine Profitmaximierung. Michio Morishima hat die Eigentümlichkeiten des »japanischen Ethos« skizziert, die sich aus den Besonderheiten der japanischen Geschichte und Japans Hang zu einem strikt regelgeleiteten Verhalten entwickelt haben.<sup>22</sup> Ronald Dore und Robert Wade haben den Einfluß der »konfuzianischen Ethik« betont,<sup>23</sup> während Masahiko Aoki die kooperative Haltung und den Verhaltenskodex als Ausdruck einer strategischen Vernunft interpretiert.<sup>24</sup> Kotaro Suzumura wiederum hat die Mischung von Loyalität, dem Geist des Wettbewerbs und einer klugen staatlichen Politik gerühmt<sup>25</sup> und Eiko Ikegami den Einfluß der Samuraikultur unterstrichen.<sup>26</sup> Und das sind nicht die einzigen Erklärungen, die sich auf den japanischen Verhaltenskodex beziehen.

In der scheinbar frappierenden These des *Wall Street Journals*, Japan sei »die einzig funktionierende kommunistische Nation«, steckt sicherlich ein Körnchen Wahrheit.<sup>27</sup> Die rätselhafte Bemerkung verweist auf die nicht-profitorientierten Motive, die im japanischen Wirtschafts- und Geschäftsleben eine prominente Rolle spielen. Wir müssen uns die bemerkenswerte Tatsache vor Augen stellen und klar machen, daß eines der führenden kapitalistischen Länder in der Welt wirtschaftlich so hervorragend dasteht, weil es sich auf Handlungsmotive stützen kann, die in einigen wesentlichen Sphären nicht bloß das Eigeninteresse fördern wollen. Und doch – so lautet der Mythos – ist das Eigeninteresse die Mutter des Kapitalismus.

Japan ist keineswegs das einzige Beispiel dafür, daß eine besondere Geschäftsmoral den kapitalistischen Erfolg fördert. Die Vorzüge auf-

opferungsvoller Arbeit und der Hingabe an das Ziel der Produktivitätssteigerung wurden in vielen Ländern der Welt als Teil des wirtschaftlichen Erfolgsrezepts erkannt, und derartige Verhaltensmuster sind auch unter den fortgeschritteneren Industrienationen sehr unterschiedlich ausgeprägt.

### Institutionen, Verhaltensnormen und die Mafia

Das Fazit unserer Erörterung der verschiedenen Funktionsaspekte der Werte für den Triumph des Kapitalismus kann nur lauten: Wir müssen im System der kapitalistischen Moral sehr viel mehr sehen als nur einen Kodex, der die Habsucht verherrlicht und das Gewinnstreben bewundert. Der Siegeszug des Kapitalismus, seine Fähigkeit, das allgemeine Niveau des wirtschaftlichen Wohlstands in der Welt zu erhöhen, war auf eine Moral und auf Verhaltensregeln angewiesen, welche die Transaktionen auf dem Markt wirtschaftlich und erfolgreich gestalteten. Um die Chancen, die der Marktmechanismus bietet, besser ergreifen und aus Handel und Gewerbe größeren Nutzen ziehen zu können, dürfen die Entwicklungsländer nicht nur die Tugenden des klugen Handelns kultivieren, sie sollten auch der Funktion ergänzender Werte Beachtung schenken; beispielsweise indem sie Vertrauen schaffen und festigen, der Versuchung zur Korruption im großen Stil aus dem Weg gehen und dafür sorgen, daß Zusicherungen auch ohne die Einschaltung der Gerichte eingehalten werden. Die Geschichte des Kapitalismus verzeichnet innerhalb des grundlegenden kapitalistischen Verhaltenskodex erhebliche Unterschiede, die mit je anderen Errungenschaften und Erfahrungen verbunden waren, aus denen wir sicherlich vieles lernen können.

Die große Herausforderung, vor der der Kapitalismus in der heutigen Welt steht, betrifft das Problem der Ungleichheit, der drückenden Armut in einer Welt nie gekanntem Wohlstands, und der »öffentlichen Güter«, also jener Güter, in die Menschen sich teilen, wie etwa die Umwelt. Sicherlich werden wir diese Probleme nur auf dem Wege von Institutionen in den Griff bekommen, die jenseits der kapitalistischen Marktwirtschaft angesiedelt sind. Doch auch die kapitalistische Marktwirtschaft ist fraglos in vielen Hinsichten erweiterungsfähig, wenn es uns gelingt, eine für diese Probleme empfängliche Moral zu

entwickeln. Mit welchen Werten der Marktmechanismus vereinbar ist, ist eine wichtige Frage, der wir uns ebenso stellen müssen wie dem Problem, wie wir die Institutionen jenseits der Grenzen des reinen Marktmechanismus stärken und ausbauen können.

Korruption in der Wirtschaft und ihre Verbindungen zum organisierten Verbrechen gehörten zu den moralischen Problemen, die in jüngster Zeit die Aufmerksamkeit auf sich zogen. In den italienischen Debatten zu diesem Thema tauchte immer wieder die Rede von der Bedeutung eines »Moralkodex« auf. Wie ein solcher Ehren- und Moralkodex zur Bekämpfung illegaler und unfairer Verfahren zur Beeinflussung politischer Entscheidungen zu nutzen ist, wurde heftig diskutiert. Man sieht darin sogar ein Mittel, den Einfluß der Mafia auf die Regierungsgeschäfte zurückzudrängen.<sup>28</sup>

In relativ rückständigen Wirtschaftszweigen vermag eine Organisation wie die Mafia durchaus soziale Funktionen wahrzunehmen, indem sie für alle Beteiligten vorteilhafte Transaktionen unterstützt. Welche zweckdienlichen Rollen solche Organisationen spielen, hängt wesentlich von den faktischen Verhaltensformen in der legalen Wirtschaft ab. Ein Beispiel, das Stefano Zamagni und andere erörtert haben, betrifft die Funktion solcher Organisationen für die Durchsetzung und Einhaltung von Verträgen und Handelsabschlüssen.<sup>29</sup> Das Marktsystem ist auf Institutionen angewiesen, die Abmachungen garantieren, so daß die eine Partei gegenüber der anderen nicht vertragsbrüchig wird. Diese Rolle kann entweder das Rechtssystem und seine Organe übernehmen oder eine Moral des gegenseitigen Vertrauens und des Pflichtgefühls.<sup>30</sup> Da der Arm des Gesetzes nicht immer weit genug reicht, werden viele geschäftliche Transaktionen auf der Basis von Vertrauen und Ehre abgeschlossen.

Doch wenn die Moral auf dem Markt noch nicht zur Regel geworden und die Vertrauensbasis im Geschäftsleben zu schmal ist, wird es schwierig sein, Verträge aufrechtzuerhalten. Unter solchen Umständen vermag eine parastaatliche Organisation der Gesellschaft einen geschätzten Dienst zu erweisen, wenn sie mit starker Hand Vertragsbrüche verhindert. So auch die Mafia: In vorkapitalistischen Ökonomien, die rapide in kapitalistische Transaktionen hineingezogen werden, kann sie sich sicher einer gewissen Wertschätzung erfreuen. Je nach Art der wechselseitigen Beziehungen kann sich die starke Hand für verschiedene Parteien als nützlich erweisen, die ansonsten keinerlei

Interesse an Korruption oder Verbrechen haben. Beide Vertragsparteien können einfach nur die »Versicherung« suchen, daß die jeweiligen Geschäftspartner auch redlich sind.<sup>31</sup>

Daß derartige Schutzorganisationen die gewünschte »Versicherung« garantieren können, liegt am Fehlen von Verhaltensnormen, die einen äußeren Zwang überflüssig machen würden. Außerhalb des Rechts stehende Organisationen würden ihre Funktion, die Einhaltungen von geschäftlichen Abmachungen zu garantieren, schnell verlieren, wenn Vertrauen und ein vertrauensschaffendes Verhalten zur Norm würden. Aus diesem Grund kann der Zusammenhang zwischen Verhaltensnormen und institutionellen Reformen sehr eng sein.<sup>32</sup> Das Problem, wie mafiaähnlichen Organisationen, vor allem in einigen rückständigen Ökonomien, das Wasser abgegraben werden könnte, berührt eine sehr allgemeine Frage.

Zwar ist die Mafia eine verabscheuenswerte Organisation, aber dennoch müssen wir die ökonomische Basis ihres Einflusses verstehen und erkennen, daß ihre Macht nicht nur auf Revolvern und Bomben beruht, sondern daß einige ökonomische Tätigkeiten die Mafia zu einem nützlichen Teil der Wirtschaft machen. Sie würde ihre Attraktivität gewiß einbüßen, sobald die vereinten Anstrengungen einer rechtlichen Durchsetzung von Verträgen und eines Verhaltenskodex, der wechselseitiges Vertrauen und Normenkonformität bestärkt, die Funktion der Mafia auf diesem Feld überflüssig machen würde. Eine noch labile Geschäftsmoral und das Blühen des organisierten Verbrechens in solchen Ökonomien stehen daher in einem engen Zusammenhang.

## Umwelt, Verordnungen und Werte

Mit Blick auf den Umweltschutz ist in letzter Zeit viel darüber debattiert worden, daß man über die Regeln des Marktes hinausgehen müsse. Die Regierungen unternahmen zwar einige Schritte, schufen durch Steuern und Subventionen geeignete Anreize, aber vieles blieb bloßer Vorschlag. Auch auf diesem Feld begegnen wir der Frage des moralischen Verhaltens und der umweltfreundlichen Normen. Das Problem fügt sich bestens in den Typus von Überlegungen ein, den Adam Smith ausführlich in der *Theorie der ethischen Gefühle* behandelt

hat, auch wenn die Umwelt in seiner Zeit weder ein brennendes Problem war noch eines, dem Smith ausdrücklich Beachtung schenkte.

Eine weitere Verbindung ergibt sich über die schon im 5. Kapitel diskutierte, tiefe Sorge von Smith, durch die Unternehmungen von »Verschwendern und Plänemachern« könnten wertvolle Ressourcen verschleudert werden. Durch eine gesetzliche Regelung des Zinssatzes für Kredite hoffte er, allzu abenteuerliche Investitionen einzudämmen, denn er fürchtete, daß unseriöse Geschäftsleute leicht imstande sein könnten, höhere Zinsen anzubieten, ohne daß daraus für das Leben auf diesem Planeten viel Gutes entstehen würde.<sup>33</sup> Sein Plädoyer für eine gesetzliche Regelung verband er mit der Notwendigkeit, den Wucherzins zu kontrollieren, eine Empfehlung, für die Jeremy Bentham ihn heftig tadelte.<sup>34</sup>

Die »Verschwender und Projektmacher« unserer Tage verpesten die Luft und verschmutzen das Wasser. Smith' allgemeine Analyse hilft uns daher, die von ihnen erzeugten Probleme und Schwierigkeiten ebenso zu verstehen wie auch die möglichen Abhilfen dagegen. Welche Aufgabe dabei den gesetzlichen Verordnungen und welche der Verhaltensänderung zukommt, ist in diesem Kontext unbedingt zu klären. Der bitter nötige Umweltschutz ist Teil eines allgemeinen Problems, das mit der Ressourcenzuteilung in bezug auf die »öffentlichen Güter« zusammenhängt, d. h. solcher Güter, die allen gemeinsam zugute kommen und nicht nur einem Konsumenten. Um für öffentliche Güter angemessene Sorge zu tragen, müssen wir nicht nur über den Handlungsbedarf des Staates und der sozialen Einrichtungen nachdenken, wir sollten zudem untersuchen, was hier die Entwicklung von sozialen Werten und Verantwortungsgefühl leisten kann, so daß staatliches Eingreifen nicht immer gefragt ist. So könnte die Verbreitung einer Umweltethik zum Teil denselben Effekt erzielen, den man sich von gesetzlichen Verordnungen verspricht.

### Klugheit, Mitgefühl und Pflichtgefühl

Ein Teil der Literatur auf dem Feld der Ökonomie und Politik, allerdings weniger oft auf dem der Philosophie, verwendet den Ausdruck »rationale Entscheidung« in einem atemberaubend einfachen Sinn, nämlich als Bezeichnung für jene Theorie, die Entscheidungen allein

auf den persönlichen Vorteil gründet. Wenn der persönliche Vorteil eng definiert wird, ist auf dem Boden dieses Modells von »Rationalität« kaum zu erwarten, daß moralischen Erwägungen, Gerechtigkeitsvorstellungen oder auch den Belangen künftiger Generationen in unseren Entscheidungen und Handlungen ein großes Gewicht zukommt.

Ist es sinnvoll, Rationalität so eng zu definieren? Wenn zum rationalen Verhalten das kluge Befördern unserer Ziele gehört, warum sollte dann nicht auch ein kluges Verfolgen von Mitgefühl oder eine kluge Förderung von Gerechtigkeit die Ausübung einer rationalen Entscheidung sein? Wenn wir über ein schmalspurig eigennütziges Verhalten hinausgehen, ist es vorteilhaft, zwei mögliche einzuschlagende Richtungen zu unterscheiden, nämlich »Mitgefühl« und »Pflichtgefühl«.<sup>35</sup> Erstens mag unser Begriff von Eigeninteresse durchaus die Sorge um andere einschließen, so daß Mitgefühl in die weiter definierte Idee, die eine Person von ihrem eigenen Wohlergehen hat, einzuschließen ist. Zweitens mögen wir bereit sein, um der Verfolgung anderer Werte willen, etwa der sozialen Gerechtigkeit, des Nationalismus und der allgemeinen Wohlfahrt, persönliche Opfer zu bringen, womit wir auch noch über unser weit definiertes Wohl oder Eigeninteresse hinausgehen würden. Diese Art der Abweichung, die *Pflichtgefühl* und nicht bloß *Mitgefühl* einschließt, beruft sich auf andere Werte als nur auf das persönliche Wohl oder Eigeninteresse, selbst wenn letzteres auch beinhaltet, die Interessen derer, die unser Mitgefühl haben, zu befördern.

Ein Beispiel wird diese Unterscheidung sinnfällig machen. Wenn Sie einem Bedürftigen helfen, weil Ihnen sein Elend das Herz beschwert, dann handeln Sie aus Mitgefühl. Wenn sichtbares Elend Sie jedoch nicht besonders unglücklich macht, sondern den Entschluß in Ihnen reifen läßt, ein System zu ändern, das Ihnen ungerecht erscheint – oder allgemeiner gesagt: wenn ihr Entschluß nicht allein darauf zurückgeht, daß der Anblick von Elend sie bekümmert –, dann handeln sie aus Pflichtgefühl.

In einem wichtigen Sinne stellen wir unser Eigeninteresse oder unser Wohl nicht zurück, wenn wir aus Mitgefühl etwas unternehmen. Wenn das Leiden eines Bedürftigen Sie traurig stimmt, dann verschaffen Sie sich Erleichterung, wenn Sie diesem Menschen helfen. Handeln aus Pflichtgefühl hingegen schließt ein Opfer ein,

denn der Grund für Ihre Hilfe ist Ihr Gerechtigkeitsinn und nicht so sehr der Wunsch, sich von Ihrem eigenen Leiden aus Mitgefühl zu befreien. Dennoch steckt auch im Handeln aus Pflichtgefühl nicht nur »Selbstlosigkeit«, ist es doch immer ein persönliches. Wichtiger jedoch ist, daß, auch wenn ein Handeln aus Pflichtgefühl den eigenen Vorteil oder das eigene Wohl nicht unbedingt befördert, darin keine Selbstaufgabe des rationalen Willens einer Person liegt.<sup>36</sup>

Adam Smith beschäftigte sich mit beiden Formen der von ihm für unerläßlich gehaltenen Abweichungen. »Handlungen, die von höchster Menschlichkeit getragen sind, erfordern doch keine Selbstverleugnung, keine Selbstbeherrschung, keine große Anstrengung des Gefühls für sittliche Richtigkeit«, denn sie folgen nur dem, was unser »äußerst feines Sympathiegefühl uns von selbst zu tun antreiben würde.«<sup>37</sup> »Anders aber verhält es sich mit dem Edelmut.« Und so auch mit der Gerechtigkeit: Sie verlangt, daß man sein eigenes Interesse zurückstellt und »ganz in Übereinstimmung mit den Ansichten handelt, welche sich jedem unparteiischen Zuschauer naturgemäß aufdrängen müßten.« Gleicherweise könnte sie uns »höhere Äußerungen des Gemeinsinnes« abverlangen.<sup>38</sup>

Für Smith' Auffassung von der »sittlichen Richtigkeit der Menschlichkeit und Gerechtigkeit« ist die »Übereinstimmung zwischen den Neigungen des Handelnden und denen des Zuschauers« entscheidend.<sup>39</sup> Sein Begriff des rationalen Individuums rückt dieses nachdrücklich in eine Gemeinschaft mit anderen – genau dorthin, wo sein angestammter Platz ist, inmitten der Gesellschaft. Die Werturteile wie auch die Handlungen eines Individuums verweisen auf die Gegenwart anderer, der einzelne ist nicht isoliert vom »Gemeinwesen« zu verstehen.

Vor diesem Hintergrund scheint es notwendig, die allgemeine Darstellung Smith', des Vaters der modernen Wirtschaftstheorie, als zielstrebigem Propheten des Eigennutzes in Zweifel zu ziehen. In der Wirtschaftstheorie, aber auch in den Augen einer größeren Öffentlichkeit steht Smith traditionell in dem Rufe, in der Welt der Rationalität nur den Eigennutz am Werk zu sehen, und mit dem, was er angeblich erkannte, auch recht zufrieden gewesen zu sein. Als Beweis dafür werden einige wenige Passagen – gewöhnlich das Metzger-Bäcker-Brauer-Beispiel – aus seinem umfangreichen Werk angeführt.

Gestützt darauf wurde ein stark verzerrtes, heute aber geläufiges Bild von Smith entworfen, das George Stigler, ein ansonsten hervorragender Autor und Ökonom, auf den Punkt bringt: »Eigennutz ist das beherrschende Motiv der Mehrheit der Menschen.«<sup>40</sup>

Es ist zweifellos richtig, daß Smith in diesem immens häufig zitierten und manchmal aus dem Kontext gerissenen Abschnitt behauptete, daß wir uns nicht auf die »Menschenliebe« berufen müssen, um zu erklären, warum der Metzger, der Brauer und der Bäcker uns ihre Waren verkaufen *wollen* und warum wir sie zu erwerben *wünschen*.<sup>41</sup> Smith lag sicherlich nicht falsch damit, daß das Motiv für einen allseits zufriedenstellenden Austausch auf nichts anderem als, wie er sie nannte, »Eigenliebe« gründet, und da der Tausch in der ökonomischen Analyse einen so zentralen Platz einnimmt, ist diese Bemerkung alles andere als belanglos. Doch wenn es um andere Probleme geht, um Verteilungsgerechtigkeit, Billigkeit und die Befolgung von Regeln zum Zweck effizienter Produktion, betont Smith, daß unsere Neigungsstruktur viel komplexer ist. In diesen weiter gespannten Zusammenhängen behauptet sich zwar die Klugheit als »von allen Tugenden diejenige, die für den einzelnen am nützlichsten ist«, doch sind »Menschlichkeit, Gerechtigkeit, Edelmut und Gemeinsinn«, wie er ausführt, »diejenigen Eigenschaften, die für die anderen am nützlichsten sind.«<sup>42</sup> Daß wir Grund haben, eine Reihe unterschiedlicher Neigungen zuzulassen, ist für Smith' bemerkenswert reichhaltige Analyse des menschlichen Verhaltens ein zentraler Punkt. Dies hat wenig mit George Stiglers Smith zu tun, und es ist Welten entfernt von der Karikatur, die in Smith den großen Prediger des Eigennutzes sieht. In leichter Abwandlung Shakespeares könnten wir sagen, einige Menschen werden klein geboren, andere bringen im Laufe ihres Lebens nur Kleines zustande, Smith aber wurde in den Verruf gebracht, klein zu sein.<sup>43</sup>

Zur Debatte steht hier, was John Rawls »unsere moralischen Fähigkeiten« genannt hat: »das Vermögen, Gerechtigkeitsinn und eine Konzeption des Guten zu entwickeln«. Für Rawls ist die Annahme, daß wir alle neben den »Fähigkeiten der Vernunft, zu urteilen, zu denken und Schlüsse zu ziehen« auch die moralischen Fähigkeiten gemeinsam haben, den Kern der gesamten »Tradition des demokratischen Denkens.«<sup>44</sup> Tatsächlich spielen Werte im menschlichen Verhalten eine erhebliche Rolle, die zu leugnen nicht nur ein Abwei-

chen von der Tradition demokratischen Denkens darstellen, sondern auch zu einem eindimensionalen Verständnis von Rationalität führen würde. Unser Vernunftvermögen ermöglicht es uns, unsere Pflichten und Ideale ebenso in Betracht zu ziehen wie unser Interesse und unseren Vorteil. Wer das bestreitet, schränkt den Bereich unserer Rationalität aufs schwerste ein.

### Entscheidungsgründe und Evolutionsvorteile

Um die Forderungen eines rationalen Verhaltens angemessen zu beurteilen, dürfen wir nicht bei der unmittelbaren Wahl isolierter Ziele stehenbleiben, wir müssen auch solche Ziele in den Blick nehmen, die dank ihrer Wirksamkeit und ihrer Fähigkeit, sich zu behaupten, entstanden sind und fortzuauern. Neuere Arbeiten über das Herausbilden von Präferenzen und den Beitrag der Evolution dazu haben den Umfang und die Reichweite der rationalen Entscheidungstheorie wesentlich erweitert.<sup>45</sup> Selbst wenn kein Individuum *letztlich* einen unmittelbaren Grund hat, sich mit Gerechtigkeit und Moral zu befassen, mögen dergleichen Erwägungen für den ökonomischen Erfolg instrumentell von Bedeutung sein, so daß sie sich dank dieses Vorteils gegen ihre Rivalen unter den sozialen Verhaltensregeln durchsetzen können.

Dieser Typ einer »abgeleiteten« Argumentation läßt sich Verhaltensregeln gegenüberstellen, die ein Individuum bewußt wählt, weil es die Frage, wie man handeln »soll«, einer moralischen Prüfung unterworfen hat – etwa von der Art, wie Immanuel Kant und Adam Smith sie uns so ausgezeichnet vorgeführt haben.<sup>46</sup> Die moralischen Gründe, sich »unmittelbar« und nicht nur abgeleitet von Gerechtigkeitsvorstellungen und Altruismus bewegen zu lassen, sind auch in der modernen Moraltheorie in unterschiedlicher Weise diskutiert worden. Die praktische Verhaltensmoral schließt neben den rein moralischen Fragestellungen verschiedene Einflüsse sozialpsychologischer Natur ein, darunter Normen und Sitten von einigem Abstraktionsniveau.<sup>47</sup>

Gerechtigkeits Erwägungen können in unseren Überlegungen sowohl aus »unmittelbaren« wie auch aus »abgeleiteten« Gründen einen Platz finden, wobei diese nicht notwendigerweise als »Alternativen« betrachtet werden müssen. Selbst wenn Verhaltensnormen und Be-

weggründe auf moralischem, sozialem oder psychologischem Boden gedeihen, können sie langfristig nicht ohne eine Berücksichtigung ihrer Folgen und der Evolutionsprozesse überdauern, die dabei ins Spiel kommen mögen. Andererseits gibt es, sofern wir den Beitrag der Evolution in einem umfassenden Rahmen untersuchen, keinen Grund, uneigennütziges Verhalten *nur* auf die Evolution zurückzuführen und der rationalen Überlegung jeden unabhängigen Beitrag abzusprechen. Es ist möglich, ein vom Gefühl der Pflicht geleitetes Verhalten innerhalb einer geeigneten Theorie im Rückgriff sowohl auf Überlegungen als auch auf Evolutionsprozesse zu erklären.<sup>48</sup>

Die uns beeinflussenden Werte können auf unterschiedliche Weise entstehen. Sie mögen erstens das Ergebnis von *Reflexion und Analyse* sein. Die Reflexionen können unmittelbar mit unseren Beweggründen und Verantwortlichkeiten zusammenhängen, wie Kant und auch Smith betonten, oder mittelbar mit den Wirkungen eines moralisch richtigen Verhaltens, man denke etwa an die Vorteile eines guten Rufes und einer vertrauenerweckenden Persönlichkeit.

Zweitens können sie unserer Bereitschaft entspringen, der *Konvention zu folgen*, auf eine Weise zu handeln und zu denken, wie es uns die überkommenen Sitten nahelegen.<sup>49</sup> Dieser Typ von »konformem Verhalten« kann das Urteil über die Grenzen unserer eigenen kritischen Bewertungen hinaus ausweiten, da wir nur nachmachen müssen, was andere für begründet halten.<sup>50</sup>

Drittens kann die öffentliche Diskussion einen starken Einfluß auf das Herausbilden von Werten haben. Wie Frank Knight, der große Ökonom der Chicagoer Schule, erklärte, werden Werte »durch Diskussion, eine sowohl soziale, wie auch intellektuelle und kreative Tätigkeit, begründet, für gültig erklärt und anerkannt.«<sup>51</sup> In bezug auf die Frage öffentlicher Entscheidungen hat James Buchanan geäußert: »Die Definition der Demokratie als eine »Regierung durch Diskussion« beinhaltet, daß individuelle Werte sich im Entscheidungsprozeß verändern können und auch verändern.«<sup>52</sup>

Viertens kann der Evolutionsprozeß eine wichtige Rolle spielen. Verhaltensmuster können überdauern und gedeihen, weil sie bestimmte Folgen fördern. Alle diese Kategorien des Entscheidungsverhaltens (Entscheidung durch Reflexion, durch konformes Verhalten, durch öffentliche Diskussion und durch Evolutionsprozesse) verdienen unsere Beachtung. Wenn wir menschliches Verhalten theoretisch

erfassen wollen, gibt es Gründe, diese Kategorien sowohl gemeinsam als auch gesondert zu behandeln. Die Rolle der Werte für das soziale Verhalten fügt sich bestens in dieses umfassende System ein.

### Moralische Werte und politische Entscheidungen

Ich wende mich nun von der Diskussion der menschlichen Moral und Normen im allgemeinen ab und den Werten zu, die für die politischen Entscheidungsprozesse relevant sind. Für die Politiker gibt es zwei verschiedene, wenngleich miteinander verbundene Gruppen von Gründen, sich mit den Werten der sozialen Gerechtigkeit zu beschäftigen. Der erste – mehr unmittelbare – Grund besteht darin, daß Gerechtigkeit ein Grundbegriff ist, mit dessen Hilfe sich sowohl die Ziele und Zwecke der Sozialpolitik ausmachen lassen als auch die Mittel, die für eine Realisierung der gewählten Zwecke geeignet sind. Gerechtigkeitsideen, vor allem aber die Informationsgrundlagen bestimmter Theorien der Gerechtigkeit (ich erörterte sie im 3. Kapitel) können für die Überzeugungskraft und die Reichweite der Sozialpolitik entscheidend ins Gewicht fallen.

Der zweite – eher mittelbare – Grund liegt darin, daß jede Sozialpolitik abhängig davon ist, wie Individuen und Gruppen sich in der Gesellschaft verhalten. Unter anderem wird ihr Verhalten durch das Verständnis und die Interpretation dessen bestimmt, was die Sozialethik fordert. Für die Gestaltung einer Sozialpolitik, die Bestimmung ihrer Ziele und Prioritäten, ist es unerläßlich, sich nicht nur über die Forderungen der Gerechtigkeit zu verständigen, sondern auch die Werte der großen Öffentlichkeit, einschließlich ihres Gerechtigkeitsinns, zu verstehen.

Da die eher mittelbare Rolle von Rechtsvorstellungen vermutlich komplexer ist (und sicherlich weniger ausführlich untersucht worden ist), mag es nützlich sein, zu illustrieren, welcher Stellenwert Normen und Gerechtigkeitsideen in der Bestimmung unseres Verhaltens und unseres Benehmens zukommt und inwieweit dies die Richtung der Sozialpolitik beeinflussen kann. Als ich im 8. und 9. Kapitel die Auswirkung von Normen auf das Reproduktionsverhalten diskutierte, wurde diese Verbindung schon einmal sichtbar. Nun aber möchte ich ein anderes wichtiges Beispiel betrachten: die Verbreitung von Korruption.

### Korruption, Anreize und Geschäftsmoral

Verbreitete Korruption wird zu Recht als ein Haupthindernis auf dem Weg zu einer erfolgreichen wirtschaftlichen Expansion angesehen, so auch in vielen asiatischen und afrikanischen Ländern. Ein hohes Korruptionsniveau kann sozialpolitische Maßnahmen im Sande verlaufen lassen, Investitionen und ökonomische Tätigkeiten aus produktiven Unternehmungen in die Kanäle riesenhafter Gewinne aus illegalen Tätigkeiten fließen lassen, und es kann, wie schon erwähnt, gewalttätige Organisationen wie die Mafia blühen lassen.

Korruption ist allerdings kein neues Phänomen, sowenig wie die Vorschläge zu ihrer Bekämpfung neu sind. Alte Zivilisationen sind reich an Zeugnissen weitverbreiteter illegaler Machenschaften und Korruption. In einigen finden wir sogar eine ansehnliche Menge von Denkschriften zur Verhinderung von Korruption, vor allem bei Regierungsbeamten. Aus diesen alten Schriften können wir sogar heute noch etwas zu diesem Thema lernen.

Was genau *ist* ein »korruptes« Verhalten? Zur Korruption gehört die Verletzung anerkannter Regeln um des persönlichen Vorteils und Profits willen. Offensichtlich kann man Korruption nicht dadurch ausmerzen, daß man die Leute dazu bewegt, sich *mehr* für ihren Eigennutz zu interessieren. Auch würde es keinen Sinn ergeben, den Korruptionssumpf dadurch trockenzulegen, daß man die Leute bittet, doch etwas *weniger* auf ihren Eigennutz bedacht zu sein. Sie brauchen schon einen Grund, um auf persönlichen Gewinn zu verzichten.

In gewissem Maße ist es möglich, den Nettogewinn durch korruptes Verhalten mit Hilfe von Verwaltungsreformen zu verändern. Dienstaufsicht und Bestrafungen waren die beiden Maßnahmen, die in allen Zeitaltern unter den vorgeschlagenen Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung an oberster Stelle figurierten. Der indische Staatstheoretiker Kautilja verfaßte im 4. vorchristlichen Jahrhundert ein Werk, worin er sorgfältig vierzig verschiedene Weisen unterschied, in denen ein Beamter der Versuchung zur Bestechung erliegen kann, um danach ein System gezielter Kontrollen, gefolgt von Bestrafungen und Belohnungen, zu entwerfen, die geeignet waren, Bestechlichkeit zu verhindern.<sup>53</sup> Ein eindeutiges System von Regeln und Strafen kann, Hand in Hand mit einer entschlossenen Strafverfolgung, Verhaltensmuster ändern.

Zweitens können bürokratische Regime die Korruption fördern, indem sie Beamten, die Vergünstigungen zu vergeben haben, vor allem solche, die Geschäftsleuten eine Menge Geld wert sind, große Machtbefugnisse einräumen. Die überbürokratisierte Wirtschaft – der »license Raj«, wie das System in Indien genannt wird – ist, wie die Erfahrung in Südasien beweist, ein ausgezeichnete Nährboden für Korruption. Selbst wenn solche Regime nicht auch in anderen Hinsichten kontraproduktiv wären – was häufig der Fall ist –, sind allein schon die gesellschaftlichen Kosten der Korruption Grund genug, derartige Einrichtungen zu vermeiden.

Drittens ist die Versuchung, sich bestechen zu lassen, immer dann besonders groß, wenn die Beamten viel Macht haben, aber verhältnismäßig arm sind. Das gilt für die unteren Beamten in vielen überbürokratisierten Wirtschaften, und es erklärt, warum Bestechlichkeit auf allen Stufen des bürokratischen Systems anzutreffen ist, vom Subalternbeamten bis hin zum Verwaltungsdirektor. Um dagegen anzugehen, wurde vielen Beamten im alten China eine »Antikorruptionsszulage«, *yang-lien* genannt, als Anreiz dafür gewährt, saubere Hände zu behalten und die Gesetze zu achten.<sup>54</sup>

Diese und andere Anreize sind nicht ganz wirkungslos, doch Korruption allein auf dem Wege finanzieller Belohnungen zu verhindern, scheint aussichtslos. Tatsächlich sind allen drei Strategien Grenzen gesetzt. Erstens werden Diebe nicht immer gefangen, da die Aufsichts- und Kontrollmechanismen oft nicht engmaschig genug sind. Auch fragt sich, welche Anreize muß man den Diebesfängern bieten, damit sie nicht ihrerseits gekauft werden. Zweitens kann kein Regierungssystem darauf verzichten, seinen Beamten Befugnisse einzuräumen, deren Wert für andere hoch genug ist, um einen Bestechungsversuch zu unternehmen. Gewiß läßt sich der Umfang der Befugnisse verringern, doch jede erhebliche Amtsgewalt ist potentiell für Schmiergelder anfällig. Drittens erliegen auch wohlhabende Beamte der Versuchung, noch reicher zu werden, selbst wenn es mit einem Risiko verbunden ist, vorausgesetzt natürlich, der Einsatz ist hoch genug. Verschiedene Länder lieferten uns dafür in den letzten Jahren eine Reihe von Beispielen.

Daß die Erfolge nicht durchschlagend sind, sollte uns nicht davon abhalten, die Verwaltungsreformen so effizient wie möglich zu gestalten, doch ausschließlich auf solche Anreize zu setzen, die einen

persönlichen Gewinn versprechen, wird nicht zu einer Ausmerzung der Korruption führen. Deshalb sollten wir den Normen und Verhaltensformen Aufmerksamkeit schenken, die jeweils in den verschiedenen Ländern vorherrschen.

In den *Gesetzen* behauptete Platon, ein starkes Pflichtbewußtsein würde helfen, die Korruption zu verhindern. Doch klug, wie er war, meinte er auch, das sei »keine leichte Aufgabe«. Es geht ja nicht allein um ein allgemeines Pflichtgefühl, sondern auch um die spezifische Einstellung zur Gesetzestreue und den Regeln, die sich unmittelbar auf Korruption beziehen. Alles das fällt unter die allgemeine Rubrik dessen, was Adam Smith das »moralisch Richtige« nennt. Zu den Werten, die jemand respektiert, kann gewiß auch gehören, daß ehrenhaftes und aufrichtiges Verhalten Vorrang genießt. In vielen Gesellschaften ist die Hochachtung vor solchen Regeln ein Bollwerk gegen die Korruption. Tatsächlich zeigen interkulturelle Vergleiche des Regelverhaltens, daß es in der heutigen Welt erstaunliche Unterschiede gibt, ob wir nun das Geschäftsgebaren in Westeuropa mit demjenigen in Süd- oder Südostasien vergleichen oder innerhalb Europas das in der Schweiz mit demjenigen in Teilen Italiens.

Nun sind Verhaltensformen nicht unveränderlich. Wie Menschen handeln, hängt oft davon ab, wie sie das Verhalten anderer erleben und deuten. Der Deutung der herrschenden Verhaltensnormen kommt daher großes Gewicht zu. Ein Sinn für »relative Gerechtigkeit« gegenüber einer Vergleichsgruppe, vor allem solchen Gruppen, die eine ähnliche Stellung haben, kann das Verhalten entscheidend beeinflussen. Es erstaunt nicht, daß in einem parlamentarischen Untersuchungsausschuß, der 1993 die Verkettung von Korruption und Mafia in Italien aufdecken sollte, als einer der am häufigsten zitierten »Gründe« für Bestechlichkeit das Argument fiel, »die anderen tun doch das gleiche«.<sup>55</sup>

Wie bedeutsam Vorbilder und das Befolgen anerkannter »Sitten und Gebräuche« ist, wurde von allen Theoretikern unterstrichen, die erkannten, wie wichtig es ist, die Auswirkung der »ethischen Gefühle« auf das soziale, politische und wirtschaftliche Leben zu untersuchen. Adam Smith bemerkte:

»Viele Menschen benehmen sich sehr anständig und verstehen es, durch ihr ganzes Leben hindurch jedem stärkeren Tadel aus dem Weg zu gehen, die doch vielleicht niemals die Empfindung wirklich fühl-

ten, auf deren Schicklichkeit wir die Billigung ihres Betragens gründen, sondern die nur aus Achtung vor demjenigen handelten, was, wie sie sahen, die allgemein geltenden Regeln des Benehmens waren.«<sup>56</sup>

Bei den »allgemein geltenden Regeln des Benehmens« mag dem Verhalten jener, die in Macht und Ansehen stehen, ein besonders großes Gewicht zukommen. Das Verhalten der höheren Chargen kann so über Erfolg oder Mißerfolg bei der Durchsetzung von Verhaltensnormen entscheiden. Die Autoren des *Hui-nan Tzu* – es wurde 122 v. Chr. in China verfaßt – formulierten das Problem folgendermaßen:

»Wenn die Meßlatte richtig ist, dann wird auch das Holz gerade sein, nicht weil man sich besondere Mühe gibt, aber das, wodurch es »regiert« wird, macht es dazu. So werden auch, wenn der Herrscher ehrlich und aufrichtig ist, ehrenhafte Beamte in seiner Regierung dienen und die Schurken die Flucht ergreifen. Ist aber der Herrscher nicht ehrlich, werden Bösewichte ans Ruder kommen und die Treuen sich in die Einsamkeit zurückziehen.«<sup>57</sup>

In dieser alten Weisheit steckt sicherlich manches Wahre. Korruptes Verhalten in den »hohen Rängen« kann weit über die unmittelbaren Konsequenzen dieses Verhaltens hinausgehende Wirkungen haben, so daß für die Forderung, an der Spitze anzufangen, gute Gründe sprechen.

Ich versuche hier nicht, ein »Patentrezept« zur Bekämpfung der Korruption vorzulegen. Die Möglichkeit, den Nettogewinn durch eine Verwaltungsreform, wie sie schon erörtert wurde, zu verändern, sollte man nicht aus dem Auge verlieren. Doch auch das herrschende Klima von Normen und Verhaltensweisen, in dem Nachahmung und ein Sinn für »relative Gerechtigkeit« eine wichtige Rolle spielen, verdient unsere Beachtung. Gerechtigkeit unter Dieben mag anderen wie ein Zerrbild der »Gerechtigkeit« erscheinen, so wie uns auch die »Ehre unter Dieben« nicht besonders ehrenwert vorkommt, doch in den Augen der Protagonisten hat sie gewiß diesen Anschein.

Um wirklich zu verstehen, wie groß der Berg ist, den wir mit der Korruption abtragen müssen, sollten wir die Annahme fallenlassen, daß nur der persönliche Profit Menschen anstachelt, während Werte und Normen einfach nicht zählen. Eine Vielzahl von Verhaltensweisen in unterschiedlichen Gesellschaften beweisen, daß sie doch zählen. Es gibt einen Spielraum für Veränderungen, und einige können ebenso

in die Höhe wie in die Breite wirken. Wie das Vorkommen von Korruption andere mit in den Strudel der Bestechungen reißen mag, so kann die Schwächung der Korruption zu einer weiteren Abnahme führen. Wenn wir versuchen, das Verhaltensklima zu ändern, wird uns der Gedanke Mut machen, daß es zu jeder Ansteckung durch das Laster auch eine Ansteckung durch die Tugend gibt, sofern wir das Ruder in die andere Richtung herumreißen.

### Schlußbemerkung

Das Kapitel begann mit der Überprüfung einiger skeptischer Einwände gegen die Idee eines auf Vernunft gegründeten sozialen Fortschritts, eine Idee, die für den Ansatz dieses Buches ziemlich zentral ist. Ein Argument zweifelte an der Möglichkeit einer rationalen Sozialwahl und berief sich dabei insbesondere auf Kenneth Arrows berühmtes »Unmöglichkeitstheorem«. Wie sich jedoch herausstellte, stand nicht zur Debatte, ob eine vernünftige Sozialwahl möglich sei, es ging vielmehr um die Verwendung einer angemessenen Informationsbasis für soziale Urteile und Entscheidungen. Das ist eine wichtige Erkenntnis, aber sie muß uns keineswegs pessimistisch stimmen. Die kritische Funktion der Informationsbasis wurde ja schon in früheren Kapiteln, vor allem im 3. Kapitel diskutiert, so daß die Frage der angemessenen Informationen nur richtig in jenem Licht zu beurteilen ist.

Das zweite Argument bezweifelt, daß es sinnvoll sei, beabsichtigte Konsequenzen in den Mittelpunkt unserer Überlegungen zu stellen und nicht die überwältigende Bedeutung unbeabsichtigter Konsequenzen. Aus diesem skeptischen Einwand lassen sich einige Einsichten gewinnen. Die Hauptlehre, die wir daraus gezogen haben, betraf allerdings nicht die Zwecklosigkeit einer rationalen Beurteilung sozialer Alternativen, sondern die Notwendigkeit, die *unbeabsichtigten, aber vorhersehbaren Konsequenzen* mit einzukalkulieren. Die Schwierigkeit ist die, sich nicht vom Schwung der Absichten mitreißen zu lassen und darüber die sogenannten Nebeneffekte zu vernachlässigen. Die vorgelegten empirischen Beispiele – mehrere stammten aus den chinesischen Erfahrungen – weisen darauf hin, daß das Problem nicht in den undurchschaubaren Kausalbeziehungen liegt. Das eigentliche

Manko ist das starre Festhalten an einer eingeschränkten Perspektive. Um zu vernünftigen Schlüssen und Urteilen zu kommen, bedarf es mehr.

Im dritten Argument ging es um Beweggründe. Es besagte, daß Menschen durch und durch egoistisch und eigennützig seien und daß unter dieser Voraussetzung nur ein System effektiv funktionieren könne: die kapitalistische Marktwirtschaft. Diese Auffassung über die menschlichen Motive ist aber durch empirische Beobachtungen nicht zu erhärten. Auch ist es nicht richtig, daß der Erfolg des Kapitalismus als Wirtschaftssystem allein im eigennützigem Verhalten gründet. Zum Triumph des Kapitalismus hat auch ein komplexes und feines Wertesystem beigetragen, in das als Bollwerk gegen die Versuchung zur Unehrlichkeit noch vieles andere eingeht, etwa Zuverlässigkeit, Vertrauen und redliche Geschäftspraktiken. Jedes Wirtschaftssystem braucht eine Verhaltensmoral, und der Kapitalismus ist da keine Ausnahme. Auch sind Werte stark daran beteiligt, das Verhalten der Individuen zu steuern.

Wenn ich die mögliche Funktion von Werten und Normen für das individuelle Verhalten betone, dann liegt es mir fern, damit zu behaupten, die meisten Menschen ließen sich mehr von ihrem Gerechtigkeitssinn leiten als von ihrer Klugheit und ihren materiellen Interessen. Um das Verhalten vorauszusagen – sei es nun in der persönlichen Arbeit, im Privatgeschäft oder im Staatsdienst –, darf man keinesfalls den Fehler begehen, in den Menschen besonders tugendhafte Geschöpfe zu sehen, die darauf brennen, gerecht zu sein. Tatsächlich haben viele wohlmeinende Pläne in der Vergangenheit Schiffbruch erlitten, weil sie allzu stark auf ein selbstloses Verhalten vertrauten. Wenn wir den Stellenwert uneigennütziger Werte anerkennen, dürfen wir darüber nicht versäumen, die wesentliche Rolle des klug verfolgten Eigennutzes ebenso zu berücksichtigen wie brutale Gier und Habsucht.

Es kommt darauf an, ausgewogene Annahmen über das menschliche Verhalten zu machen. Weder sollten wir uns der »hochgesinnten Sentimentalität« überlassen und annehmen, alle Menschen seien durch und durch moralisch und von Werten erfüllt. Noch sollten wir diese unrealistische Annahme durch die gleichermaßen unrealistische Gegenannahme ersetzen, die wir die »niedriggesinnte Sentimentalität« nennen können. Diese Prämisse, die von einigen Öko-

nomen bevorzugt wird, setzt voraus, daß Werte keinerlei Einfluß auf unsere Lebensführung haben, da wir uns nur von rohen Erwägungen des persönlichen Vorteils bestimmen lassen.<sup>58</sup> Ob das Thema nun »Arbeitsethos«, »Geschäftsmoral«, »Korruption«, »Gemeinsinn«, »Umweltschutz«, »Gleichbehandlung der Geschlechter« oder Vorstellungen über »die richtige Größe der Familie« ist, immer müssen wir uns klarmachen, daß es eine Vielfalt von Normen und Prioritäten gibt, die zudem stets einem Wandel unterliegen. Wenn wir Probleme der Effizienz und der Fairness untersuchen oder uns fragen, wie Armut und Unterdrückung zu bekämpfen sind, werden wir die Funktion der Werte keinesfalls vernachlässigen dürfen.

Der Zweck, zur Frage der Korruption und – wie früher schon – zur Frage des Reproduktionsverhaltens empirische Erhebungen heranzuziehen, erschöpft sich nicht darin, an sich wichtige Probleme zu erörtern – auf diesem Wege sollte zudem auch die Bedeutung von Normen und Werten für jene Verhaltensmuster illustriert werden, die bei sozialpolitischen Entscheidungen in die Waagschale fallen können. Ein anderer Zweck ist der, die Funktion öffentlicher Diskussionen für das Herausbilden von Werten und Gerechtigkeitsvorstellungen zu demonstrieren. Die sozialpolitischen Entscheidungen müssen der aktiven Beteiligung der »Öffentlichkeit« unter mehreren Blickwinkeln Rechnung tragen. Die empirischen Verbindungen demonstrieren nicht nur die Reichweite der Vorstellungen von Gerechtigkeit und Moral, die die Menschen vertreten, sie belegen zudem, wieweit das Herausbilden von Werten ein gesellschaftlicher Prozeß ist, der auf öffentlichen Meinungs-austausch angewiesen ist.

Es sollte deutlich sein, daß wir gute Gründe haben, uns besonders um die Entstehung solcher Bedingungen zu kümmern, die für besser unterrichtete und aufgeklärte öffentliche Diskussionen sorgen. Damit ist die Politik stark gefordert, beispielsweise was die Denk- und Handlungsfreiheit junger Frauen betrifft. Hier sind Maßnahmen zu ergreifen, damit mehr Frauen lesen und schreiben lernen, eine bessere Schulbildung erhalten, in den Arbeitsmarkt integriert werden, selbst für ihren Lebensunterhalt aufkommen können und ihre wirtschaftliche Stellung gestärkt wird, wie im 8. und 9. Kapitel erörtert wurde. Auch die Freiheit der Presse und der Medien, diese Frage aufzugreifen und vertiefen zu können, ist in diesem Zusammenhang äußerst wertvoll.

Wie ausschlaggebend öffentliche Diskussionen oft sind, wird mitunter nur zum Teil erkannt. In China, wo die Presse in anderen Hinsichten der Zensur unterworfen ist, wurde die Frage, wie groß die Familien sein sollten, eingehend erörtert, und die politische Führung war aktiv bemüht, auf diesem Wege neue Normen hinsichtlich der Größe der Familie zu erzeugen. Ähnliche Überlegungen treffen auf viele andere Bereiche des wirtschaftlichen und sozialen Wandels zu, in denen öffentliche Diskussionen ebenfalls viel bewirken. Wo die Grenzen des Erlaubten, ja des Gewünschten verlaufen, zeigt, welche Prioritäten die staatliche Politik in China setzt. Tatsächlich gibt es hier einen ungelösten Konflikt, der sich in den merkwürdigen Begleitumständen der partiellen Erfolge in den ausgewählten Bereichen zeigt. So wurde der Rückgang der Geburtenrate in China von einem Ungleichgewicht in der Kindersterblichkeit und einem Anstieg nach Geschlechtern diskriminierender Abtreibungen begleitet. Sind nicht Zwangsmaßnahmen, sondern eine stärkere Bejahung von mehr Gerechtigkeit im Verhältnis der Geschlechter (einschließlich der Freiheit der Frauen, nicht durch zu viele Geburten und die Sorge für die Kinder frühzeitig erschöpft zu sein) der Grund für das Sinken der Geburtenrate, kommt es zu weniger inneren Friktionen.

Die Politik steht nicht allein vor der Aufgabe, die Prioritäten umzusetzen, die sich aus den sozialen Werten und Bestätigungen ergeben, sie muß auch flächendeckende öffentliche Diskussionen erleichtern und garantieren. Der Umfang und die Qualität öffentlicher Gespräche kann durch eine Reihe staatlicher Maßnahmen gefördert werden, beispielsweise durch die Pressefreiheit, die Unabhängigkeit der Medien, einschließlich der Abschaffung von Zensur, durch den Ausbau des Schulwesens auch für Frauen, durch die Stärkung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit mit Hilfe einer auch Frauen berücksichtigenden Arbeitsmarktpolitik sowie durch andere soziale und wirtschaftliche Veränderungen, dank deren die Individuen sich als aktive Bürger betätigen können. Der Kern dieses Ansatzes ist der Gedanke, daß die Öffentlichkeit schöpferisch an gesellschaftlichen Veränderungen beteiligt ist und nicht bloß die Rolle eines passiven und fügsamen Adressaten von Verordnungen oder Hilfeleistungen spielt.