

Karl-Peter Markl (Hrsg.)

# Analytische Politikphilosophie und ökonomische Rationalität

Band 2

Verfassungen, Gerechtigkeit  
und Utopien

Der vorliegende zweite Band von **ANALYTISCHE POLITIKPHILOSOPHIE UND ÖKONOMISCHE RATIONALITÄT** wird wieder vom Vorsitzenden der **DEUTSCH-ENGLISCHEN POLITIKPHILOSOPHIEGRUPPE** herausgegeben, der auch die Übersetzungen anfertigte.

**Dr. Markl** ist Sozial- und Politikwissenschaftler und Philosoph. Er verbrachte mehrere Jahre als Forschungsstudent in Frankreich und in Großbritannien. Ab 1970 lehrte er Sozial- und Politikwissenschaft v.a. an angelsächsischen Universitäten (Cambridge, Sussex, Stanford und Harvard). 1979 kam er nach München, wo er an der Ludwig-Maximilians-Universität die Fächer Politische Wissenschaft und Philosophie ohne Planstelle vertritt.

Westdeutscher Verlag

Amartya K. Sen

## Rationalclowns: eine Kritik der behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie

In seinem Buch *Mathematical Psychics*, das 1881 herauskam, behauptete Edgeworth, daß "das erste Prinzip der Wirtschaftswissenschaft darin bestehe, daß jeder Handelnde nur von Selbstinteresse getrieben sei".<sup>1)</sup> Diese Sicht vom Menschen hat sich bisher in den ökonomischen Modellen durchgesetzt, und die Natur der Wirtschaftstheorie scheint stark von dieser grundlegenden Prämisse beeinflusst zu sein. Im vorliegenden Aufsatz möchte ich einige Probleme untersuchen, die sich aus dieser Konzeption vom menschlichen Wesen ergeben.

Ich sollte erwähnen, daß Edgeworth selbst sich im Klaren war, daß dieses sogenannte erste Prinzip der Wirtschaftswissenschaften nicht besonders realistisch ist. Er hatte auch tatsächlich das Gefühl, daß "der konkrete Mensch des 19. Jahrhunderts in fast jeder Hinsicht ein unreiner Egoist, also ein gemischter Utilitarist ist".<sup>2)</sup> Dies wirft die interessante Frage auf, warum Edgeworth so viel Zeit und Talent damit verbrachte, eine Untersuchungsmethode zu entwickeln, deren erstes Prinzip er für falsch hielt. Zur Debatte steht nicht, warum Abstraktionen verwendet werden sollen, um allgemeine ökonomische Fragen zu erörtern - die Natur der Forschung macht dies unumgänglich. Aber warum sollte jemand eine Annahme wählen, von der er selbst glaubt, daß sie nicht nur in Einzelheiten ungenau sei, sondern grundsätzlich falsch? Wie wir sehen werden, ist diese Frage für die moderne Wirtschaftswissenschaft weiterhin interessant.

Ein Teil der Antwort lag jedenfalls für Edgeworth ohne Zweifel in der Tatsache, daß er nicht meinte, diese Annahme sei bezüglich bestimmter Typen von Aktivitäten grundsätzlich falsch, für die er das, was er den "ökonomischen Ansatz" bzw. das "ökonomische Kalkül" nannte, anwendete. Das sollten 1) Kriege und 2) Verträge sein. "Zugegeben, es existiert in den höheren Teilen der menschlichen Natur eine Neigung und sogar ein Bedürfnis für utilitaristische Institutionen," so fragte er rhetorisch, "könnten wir dann ernsthaft annehmen, daß diese moralischen Erwägungen für Krieg und Handel relevant wären, daß sie den unkontrollierten Kern menschlicher Selbstsucht ausmärgeln oder eine auch nur schätzbare Wirkung im Vergleich mit dem Impuls des Selbstinteresses zeitigen würden?"<sup>3)</sup>

Er interpretierte Sidgwick als den, der die "Illusion" beseitigt habe, daß "das Interesse aller das Interesse von jedem" sei. Außerdem behauptete Edgeworth, Sidgwick habe herausgefunden, daß die beiden "supremen Prinzipien - Egoismus und Utilitarismus unvereinbar seien - außer durch Religion". "Fern liege es dem Geist der Philosophie des Genusses, die Wichtigkeit der Religion herabzuwürdigen", schrieb Edgeworth, "aber in der gegenwärtigen Untersuchung, und immer wenn man sich mit den niedrigeren Aspekten der menschlichen Natur beschäftigt, sollte man einen einleuchtenderen Übergang suchen, eine weltlichere Passage von dem Prinzip des Selbstinteresses zu dem Prinzip (oder wenigstens zu der Praxis) des Utilitarismus".<sup>4)</sup>

Der weitere Zusammenhang dieser Debatte ist für das Argument wichtig. Edgeworth hatte das Gefühl, daß er den "Egoismus" als fundamentale Annahme über das Verhalten in seiner speziellen Forschung erst akzeptabel gemacht hätte, indem er die Annehmbarkeit von "Utilitarismus" als Beschreibung tatsächlichen Verhaltens demoliert hätte. Utilitarismus ist natürlich bei weitem nicht der einzige nicht-egoistische Ansatz. Zudem liegen zwischen den Ansprüchen einzelner und jenen aller noch die verschiedenen zwischengeordneten Gruppen - z. B. Familien, Freundeskreise, Ortsverbände, Verwandtschaftsgruppen, und ökonomische oder soziale Klassen. Die Konzepte von Familienverantwortung, Geschäftsmoral, Klassenbewußtsein usw. beziehen sich auf diese intermediären Ebenen politischen Bemühens. Und das Verwerfen des Utilitarismus als beschreibende Theorie des Verhaltens läßt uns nicht notwendigerweise nur den Egoismus als Alternative. Die Relevanz einiger dieser Überlegungen für die ökonomische Verhandlungs- und Vertragstheorie läßt sich wohl kaum abstreiten.

Bemerkenswert ist auch, daß Edgeworths Nachhaken à propos der Ergebnisse aus dem ökonomischen Verkehr zwischen vollkommen selbstsüchtigen Individuen den Vorteil hatte, unmittelbar für die abstrakte Forschung relevant zu sein, die sich bereits über mehr als hundert Jahre erstreckt hatte. Dieser Verkehr stellte in den Auseinandersetzungen eines Herbert Spencer, eines Henry Sidgwick mit den anderen führenden Denkern dieser Periode häufig das Thema dar. Zwei Jahre vor Edgeworths **Mathematical Psychics** hatte Herbert Spencer seine aufwendige Untersuchung über die Beziehung von Egoismus und Altruismus in **The Data of Ethics** herausgebracht. Er war zu dem beruhigenden - wenn auch etwas unklaren - Schluß gekommen, daß "allgemeine Glückseligkeit hauptsächlich durch die angemessene Verwirklichung des eigenen Glücks der einzelnen erreicht werden kann; während umgekehrt, das Glück der einzelnen teilweise durch die Verfolgung der allgemeinen Glückseligkeit erzielt wird." <sup>5)</sup>

Im Zusammenhang mit dieser relativ abstrakten Untersuchung gab Edgeworths disziplinierte ökonomische Analyse, die auf wohldefinierten Modellen von Verträgen zwischen zwei selbstsüchtigen Individuen oder zwischen zwei Typen von (identischen) selbstsüchtigen Individuen beruhte, eine klare Antwort auf eine alte hypothetische Frage.

Es schien, daß in Edgeworths Modell, auf der Grundlage egoistischen Verhaltens ein bemerkenswerter Zusammenhang zwischen Tauschequilibria auf Wettbewerbsmärkten und dem Bestand, was in der modernen wirtschaftswissenschaftlichen Terminologie "der Kern" ("the core") der Wirtschaft genannt wird. Ein Ergebnis, so heißt es hier, ist dann und nur dann "im Kern" der Wirtschaft, wenn es eine Reihe von Bedingungen der nicht-weiter-Verbesserbarkeit erfüllt. Diese Bedingungen sind, grob gesprochen, daß es nicht nur der Fall sein muß, daß niemand besser gestellt werden könnte, ohne irgendeinen anderen schlechter zu stellen (die Situation, die "Paretooptimum" genannt wird), sondern auch, daß niemand schlechter gestellt wird als er ohne Handwerk oder Beschäftigung wäre und daß keine Koalition von einzelnen, indem sie die Beschäftigungen untereinander ändern würden, ihr eigenes Los verbessern könnte. Edgeworth wies nach, daß jedes Gleichgewicht, das sich in einem Wettbewerbsmarkt ergeben kann, diese Bedingungen unter bestimmten allgemeinen Voraussetzungen erfüllen und somit "im Kern" sein muß. Gleichgewichte können in diesem Sinne in Edgeworths Modell der Wettbewerbsmärkte und angesichts der ursprünglichen Ausstattungsverteilung nicht von irgendwelchen machbaren Alternativarrangements dominiert werden.

Das Resultat, daß der Kern (der solche nicht dominierten Auszahlungen darstellt) auf eine Reihe von Wettbewerbsgleichgewichten hinschrumpfen würde, wenn die Anzahl der Individuen eines jeden Typs grenzenlos erhöht würde, überraschte in einigen Hinsichten mehr. D. h., der Kern wäre nicht viel ausgedehnter als die Menge der Wettbewerbsgleichgewichte. Dieses Paar von Resultaten wurde in der neueren Literatur über allgemeine Gleichgewichte stark erweitert - und zwar anhand ähnlicher Modelle und im wesentlichen identischer Verhaltenshypothesen. <sup>6)</sup>

In diesem Aufsatz soll es mir nicht darum gehen, zu untersuchen, ob die Annäherung ziemlich gekünstelt ist. (Dies trifft, so glaube ich, sogar innerhalb der Voraussetzungsstruktur zu, die Edgeworth verwendete, aber das soll hier nicht zum zentralen Gegenstand gemacht werden.) Mich beschäftigt vielmehr die Auffassung vom Menschen, wie sie als Teil von Edgeworths Analyse hervortritt und mehr oder weniger unbeschadet auch in weiten Bereichen der modernen ökonomischen Theorie fortbesteht. Diese Sicht ist natürlich eine stilisierte. Sie soll spezifisch dazu dienen, einen relativ abstrakten Disput, mit dem Spencer, Sidgwick und verschiedene andere führende zeitgenössische Denker sich herumschlugen, zu durchschauen - nämlich in welchem Sinn und Ausmaß egoistisches Verhalten dem allgemeinen Wohl dienen würde. Ob egoistisches Benehmen eine akurate Wirklichkeitsschilderung darstellt oder nicht, hat selbstverständlich keinerlei Auswirkung auf die Genauigkeit von Edgeworths Antwort auf die von ihm gestellte Frage. Innerhalb der Struktur eines beschränkten Wirtschaftsmodells bot es eine klare Antwort auf das abstrakte Problem über Egoismus und Allgemeinwohl.

Diese spezielle Debatte ist schon seit langem im Gange. Sie gibt immer wieder die Motivation für neuere Überlegungen in der Wirtschaftstheorie. Die beschränkte Natur der Problematik hatte einen entscheidenden Einfluß auf die Auswahl ökonomischer Modelle und die Konzeption der menschlichen Wesen in ihnen. In ihrem vielgepriesenen Text zur allgemeinen Equilibriumtheorie stellen Arrow und Hahn fest (SS. vi-vii):

"Es gibt inzwischen eine ziemlich imposante Reihe von Ökonomen von Adam Smith bis zur Gegenwart, die versucht haben zu belegen, daß eine dezentralisierte Wirtschaft, die von Selbstinteresse getrieben und von Preissignalen gesteuert wird, mit einer kohärenten Verwendung der wirtschaftlichen Ressourcen vereinbar ist, und dies könnte, in einem wohldefinierten Sinne, als einer großen Klasse möglicher

Alternativverwertungen überlegen angesehen werden. Zudem würden die Preissignale so funktionieren, daß dieser Grad von Kohärenz etabliert wird. Es ist wichtig, daß man versteht, wie überraschend diese Behauptung für jeden sein muß, der dieser Tradition nicht ausgesetzt ist. Die unmittelbare "common sense" Antwort auf die Frage "Wie wird eine Wirtschaft - motiviert durch individuelle Gier und kontrolliert durch eine sehr große Anzahl verschiedener Handlungssubjekte - aussehen?" ist wahrscheinlich: Es wird Chaos herrschen. Daß eine ganz andere Antwort lange als wahr hingestellt wurde und das Wirtschaftsdenken einer großen Zahl von Leuten tatsächlich durchdrungen hat, die selbst in keiner Weise Ökonomen sind, ist ein hinlänglicher Grund, dies ernsthaft zu untersuchen. Die These ist damit vorgestellt und ernsthaft vertreten. Aber ob sie wahr sein kann, also nicht nur ob sie wahr ist, bleibt Gegenstand einer wichtigen Erkenntnisfrage. Vieles von dem folgenden ist mit dieser Kernfrage verknüpft, die nach unserer Auffassung beträchtliche Bedeutung für die Wirtschaftswissenschaftler hat."

Das Hauptanliegen ist hier nicht die Beziehung der postulierten Modelle zur wirklichen Wirtschaftswelt, sondern die Genauigkeit von Antworten auf wohldefinierte Fragen, die auf der Grundlage vorselektierter Annahmen gestellt werden, welche die Natur der Modelle, die in die Analyse aufgenommen werden können, schwerwiegend beeinträchtigen. Ein spezifischer Begriff vom Menschen ist in die Frage selbst eingebaut. Die Freiheit, von dieser Konzeption abzuweichen, besteht solange nicht, wie man sich voll mit der Beantwortung der Frage beschäftigt. Die Natur des Menschen wird also in diesen neuesten wirtschaftswissenschaftlichen Modellen weiterhin die eigenen und eigenartigen Formulierungen bestimmter allgemeiner philosophischer Fragen der Vergangenheit widerspiegeln. Der Realismus der gewählten Konzeption vom Menschen ist schlichtweg nicht Bestandteil dieser Art von Forschung.

## II

Es gibt einen weiteren, nicht-empirischen und somit wohl einfacheren Grund, warum die Konzeption vom Menschen in den ökonomischen Modellen häufig die eines selbstsüchtigen Egoisten ist. Es ist möglich, das Interesse einer Person so zu definieren, daß sie ganz unabhängig davon, was sie anstellt, immer als jemand betrachtet wird, der in jeder einzelnen Wahl- oder Entscheidungshandlung sein eigenes Interesse verfolgt.<sup>7)</sup> Während er erst relativ spät im Zusammenhang mit der Theorie der gezeigten oder offenbarten Präferenz formalisiert wurde, ist dieser Ansatz doch von beträchtlichem Alter, und Joseph Butler ist schon vor zweieinhalb Jahrhunderten in der Rolls Chapel dagegen aufgetreten.<sup>8)</sup>

Die Reduzierung des Menschen zu einem selbstsüchtigen Tier hängt in diesem Ansatz von einer vorsichtigen Definition ab. Wenn man dich beobachtet, wie du x wählst und y ablehnst, spricht man davon, daß du deine Präferenz für x gegenüber y "gezeigt" hast. Dein persönlicher Nutzen wird dann einfach als eine numerische Repräsentation dieser "Präferenz" definiert, indem ein höherer Nutzen der "vorgezogenen" Präferenz zugeordnet wird. Mit dieser Reihe von Definitionen kannst du kaum umhin, deinen Nutzen zu maximieren, außer durch Inkonsistenz. Wenn du aus einem Anlaß x wählst und y verwirfst und dich dann unmittelbar daranmachst, genau das Gegenteil zu tun, kannst du den Theoretiker, der auf die gezeigte Präferenz bauen will, selbstverständlich daran hindern, dir eine Präferenzordnung zuzuschreiben. Er wird auf diese Weise davon abgehalten, dir eine Nutzenfunktion aufzustempeln, als deren Maximierer du dann immer beobachtet werden könntest. Er wird dann schließen müssen, daß entweder du inkonsistent bist oder deine Präferenzen sich ändern. Der Theoretiker, der der gezeigten Präferenz vertraut, kann auch durch ausgetüfteltere Widersprüchlichkeiten frustriert werden.<sup>9)</sup> Aber wenn man nicht widersprüchlich oder inkonsistent ist, dann ist es gleich, ob man ein verbissener Egoist, ein wilder Altruist oder ein klassenbewußter Militanter ist, man wird immer so dastehen, als maximiere man den eigenen Nutzen in dieser Zauberwelt der Definitionen. Um einen Begriff aus der im Steuerwesen üblichen Terminologie auszuleihen, könnte man sagen, daß die von Arrow und Hahn verwendete Rechtfertigung der Egoismusannahme so aussieht wie eine **Vermeidung** des Problems und der Ansatz mit der offenbarten Präferenz eher wie ein robustes Schelmenstück von **Hinterziehung**.

Dieser Ansatz des Egoismus per Definition läuft manchmal unter dem Etikett der rationalen Entscheidung. Er beinhaltet nichts weiter als interne Konsistenz. Danach werden die Entscheidungen einer Person als "rational" betrachtet insoweit und nur insoweit sie **alle** durch eine Präferenzbeziehung erklärt werden können, die mit der Definition unter Bezug auf die gezeigten Präferenzen übereinstimmt oder mit ihr konsistent ist, d. h. wenn alle ihre Entscheidungen gedeutet werden können, als das Wählen der präferiertesten Alternative aus einer postulierten Präferenzbeziehung.<sup>10)</sup> Die Rationale dieses Ansatzes scheint auf der Idee zu beruhen, daß die einzige Methode zum Verständnis der wirklichen Präferenzen einer Person in der Prüfung ihrer tatsächlichen Entscheidungen besteht, und es gibt keinen von Entscheidungen oder Auswahlhandlungen unabhängigen Weg zum Verständnis der Haltung einer Person zu Alternativen. (Diese Ansicht ist

Übrigens nicht auf Wirtschaftswissenschaftler beschränkt. Als ich vor vielen Jahren mein Aufnahmeexamen in englischer Literatur an der Universität Kalkutta ablegte, war eine der Fragen zu **A Midsummer Night's Dream**: Vergleichen sie die Charaktere von Hermia und Helena. Wen würden sie wählen?).

Ich habe andernorts versucht, zu zeigen, daß, wenn wir einmal die fremdartigen Definitionen von Präferenz und Wohlfahrt vermeiden, dieser Ansatz einerseits zu wenig und andererseits zu viel voraussetzt: Zu wenig, weil es Informationsquellen über Präferenzen und Wohlfahrt in ihrem alltäglichen Verwendungssinn gibt, die nicht auf Entscheidungen bzw. auf das Auswählen aus Alternativen zurückzuführen sind, und zu viel, weil die Auswahl einen Kompromiß zwischen einer Vielzahl von Überlegungen wiedergeben könnte, von denen die persönliche Wohlfahrt nur eine sein mag.<sup>11)</sup>

Die komplexen psychologischen Fragen, die der Entscheidung zugrunde liegen sind unlängst sehr deutlich herausgestellt worden, und zwar in einer Reihe von tiefsinnigen Studien von Verbraucherentscheidungen und von Produktionsaktivitäten.<sup>12)</sup> Sehr offen bleibt die Frage, ob diese Verhaltensmerkmale alle in den formalen Grenzen der konsistenten Auswahl eingefangen werden können, von denen der Ansatz der Wohlfahrtsmaximierung abhängt.<sup>13)</sup>

### III

Paul Samuelson hat festgestellt, daß viele Ökonomen "die Wirtschaftswissenschaft von der Soziologie auf der Basis von rationalem oder irrationalem Verhalten trennen würden, wo diese Termini im Schattenreich der Nutzentheorie definiert sind".<sup>14)</sup> Diese Ansicht kann aus guten Gründen von Soziologen zurückgewiesen werden, aber die crux an dieser Sicht der Dichotomie für die Ökonomen läßt sich erkennen, wenn wir uns klarmachen, daß der Ansatz über das "rationale Verhalten", wie es typischerweise interpretiert wird, zu einer bemerkenswert wenig sagenden Theorie führt. Verhalten, so scheint es, soll erklärt werden "in der Terminologie von Präferenzen, die ihrerseits wieder allein durch das Verhalten definiert sind". Ausflüge in Kreisverkehre waren daher nicht selten, was ja auch nicht überraschen dürfte. Trotzdem hat Samuelson ohne Zweifel recht, wenn er behauptet, daß die Theorie "in einem technischen Sinne nicht bedeutungslos" sei.<sup>15)</sup> Der Grund dafür ist einfach. Wie bereits besprochen,

impliziert der Ansatz, daß die beobachteten Entscheidungen oder Auswahlhandlungen intern unwidersprüchlich bzw. konsistent sein sollen; und dies kann durch tatsächliche Beobachtungen durchaus widerlegt werden, was die Theorie in dem Sinn "bedeutungsvoll" macht, in dem Samuelsons Feststellung gemeint war. Sie ist falsifizierbar.

Die Konsistenzbedingung hat eine überraschende Durchschlagskraft. Verschiedene allgemeine Merkmale für Nachfragebeziehungen können daraus abgeleitet werden. Aber im gegenwärtigen Zusammenhang liegt die Hauptproblematik in der Möglichkeit, die Konsistenzbedingung zum tatsächlichen **Testen** zu verwenden. Samuelson hebt die Notwendigkeit "idealer Beobachtungsbedingungen" für den Zweck, die Implikationen dieses Ansatzes "zurückzuweisen oder zu verifizieren", hervor. Das läßt sich jedoch nicht leicht durchführen. Denn einerseits macht es unsere Liebe der Vielfältigkeit illegitim, individuelle Auswahlhandlungen (anstatt Sequenzen, also ganzer Reihen solcher Auswahlhandlungen) als richtige Einheiten zu betrachten, wohingegen andererseits der Fluß der Zeit es schwierig macht, zwischen Inkonsistenzen und Geschmackswandlungen zu unterscheiden.

Es liegen in der Tat nur äußerst wenige systematische Versuche vor, die Konsistenz des Alltagsverhaltens einzelner zu prüfen, auch wenn einige interessante und nützliche komplexe Experimente über die Reaktion von Leuten auf Ungewißheit unter Laborbedingungen durchgeführt wurden. Was als zulässige Evidenz gilt, bleibt unentschieden. Wenn man heute unter den Wirtschaftstheoretikern der unterschiedlichen Schulen eine Umfrage abhielte, könnte man beinahe sicher sein, nebeneinander die Glaubenssätze vorzufinden, i) daß die Theorie des rationalen Verhaltens nicht falsifizierbar sei, ii) daß sie falsifizierbar, bisher jedoch nicht falsifiziert sei und iii) daß sie falsifizierbar und tatsächlich auch offensichtlich falsch sei.<sup>16)</sup>

Dies ist jedoch für meine Zwecke hier keine zentrale Problematik. Sogar wenn die geforderte Konsistenz beobachtet werden könnte, wäre immer noch die Frage des Egoismus unbeantwortet, außer in einem rein definitorischen Sinn, wie ich bereits festgestellt habe. Ein widerspruchsfreier Auswähler kann jeden Grad an Egoismus haben, den wir angeben wollen. Wahr ist selbstverständlich, daß in jenem Spezialfall der reinen Konsumentenwahl über private Güter, der Theoretiker, der von der gezeigten Präferenz ausgeht, versucht, die "Präferenz" einer Person oder ihren "Nutzen" in Beziehung zu setzen zu ihrem **eigenen**

Bündel von Waren. Diese Einschränkung ergibt sich aber nicht aus irgendeiner Garantie, daß sie sich nur um ihre eigenen Interessen kümmert, sondern aus der Tatsache, daß ihr eigenes Konsumbündel - oder das ihrer Familie - das einzige Bündel ist, über welches sie eine direkte **Kontrolle** durch ihre Auswahlhandlungen besitzt. Die Frage nach dem Egoismus bleibt vollständig offen.

Ich glaube, diese Frage erfordert auch eine klarere Formulierung, als sie sie gemeinhin erfährt; dem will ich mich jetzt zuwenden.

#### IV

Wenn wir über Abweichungen von der "mitleidlosen Isolation, die in der Ökonomie abstrakt vorausgesetzt wird," nachdenken, um Edgeworths Wort aufzugreifen, sollen wir zwischen zwei separaten Begriffen unterscheiden: 1) Sympathie bzw. Mitgefühl und 2) verantwortliche Verpflichtung. Ersterer entspricht dem Fall, in dem das Bemühen um andere die eigene Wohlfahrt direkt beeinflusst. Wenn die Kenntnis, daß andere gefoltert werden, dich krank macht, handelt es sich um mitleidvolle Anteilnahme. Wenn sie dir nicht das Gefühl verleiht, du seist persönlich dadurch schlechter gestellt, aber du glaubst, das sei ungerecht, und du bist bereit, etwas dagegen zu unternehmen, dann ist das ein Beispiel von verantwortlicher Verpflichtung. Ich will nicht behaupten, daß die hier gewählten Worte irgendein großes Verdienst besäßen, aber die Unterscheidung halte ich für bedeutsam. Es kann behauptet werden, daß Verhalten, welches auf Mitleid beruht, in einer wichtigen Hinsicht egoistisch ist, denn man hat selbst einen Lustgewinn über das Vergnügen der anderen, ebenso wie man selbst leidet, wenn sie leiden. Und die eigene Nutzensteigerung kann somit durch Handlungen aus mitleidvoller Anteilnahme gefördert werden. Es ist die Handlung, die auf verantwortungsvoller Verpflichtung beruht, und nicht die, die sich aus Mitleid ergibt, welche in diesem Sinne nicht-egoistisch wäre. (Es sollte aber festgehalten werden, daß die Existenz von Mitleid nicht impliziert, daß eine Handlung, durch die anderen geholfen wird, unbedingt auch auf dem Mitleid **beruhen** muß in dem Sinne, daß die Handlung nicht stattfinden würde, wenn man weniger oder kein Wohlgefühl aus der Wohlfahrt des anderen gewonnen hätte. Diese Frage der **Kausalität** soll sofort aufgegriffen werden.)

Mitleid ist in mancher Hinsicht ein leichteres Konzept für die Analyse als verantwortliche Verpflichtung. Wenn das Verständnis einer Person von ihrem eigenen Wohlbefinden psychologisch von der Wohlfahrt einer anderen abhängt, handelt es sich um einen Fall von Mitleid. Andere Aspekte vorausgesetzt, bewirkt das Bewußtsein der Steigerung der Wohlfahrt eines anderen, daß diese Person besser gestellt wird. Während Mitleid gleiche oder ähnliche Angelegenheiten zueinander in Beziehung setzt - nämlich, die Wohlfahrt verschiedener Personen - setzt verantwortliche Verpflichtung eine Auswahl zu erwartender Wohlfahrtsebenen ins Verhältnis. Eine Methode, verantwortliche Verpflichtung zu definieren, geht von der Person aus, die den Akt wählt, von dem sie annimmt, daß er ihr weniger persönliche Wohlfahrt einbringt als eine ebenfalls offenstehende Alternative. Man beachte, daß der Vergleich zwischen **erwarteten** Wohlfahrtsebenen stattfindet und daß diese Definition von verantwortlicher Verpflichtung deshalb jene Handlungen ausschließt, die gegen das Eigeninteresse verstoßen oder sich schlicht daraus ergeben, daß jemand die Konsequenzen nicht richtig vorherieht.

Eine schwierigere Frage erhebt sich, wenn die Auswahl einer Person, also ihre Entscheidung für eine Alternative, zufällig der Maximierung seiner erwarteten persönlichen Wohlfahrt entspricht, ohne daß dies der Grund für diese Entscheidung ist. Um diesem Problem einen Platz einzuräumen, läßt sich die Definition von verantwortlicher Verpflichtung so ausdehnen, daß Fälle eingeschlossen werden, in denen die Entscheidung dieser Person wohl die erwartete Wohlfahrt maximieren, trotzdem jedoch unberührt bleiben würde. Vorausgesetzt wird hier zumindest eine konterfaktische Bedingung, nämlich, daß die gewählte Handlung nicht mehr die persönliche Wohlfahrt maximieren würde. Verantwortliche Verpflichtung in diesem umgreifenderen Sinn mag schwer festzustellen sein, nicht nur bezüglich der Entscheidungen anderer, sondern auch der eigenen. Denn es ist nicht immer klar, was man getan hätte, wenn die Umstände anders gewesen wären. Diese allgemeinere Auslegung könnte eine besondere Relevanz gewinnen, wenn man auf der Grundlage eines Pflichtbewußtseins handelt, das, wenn verletzt, Anlaß zu Bedauern geben könnte, aber die Handlungsalternative wird wirklich aus einem Pflichtgefühl heraus gewählt und nicht einfach um die resultierende Schlechterstellung zu verhindern, die aus diesem Bedauern erwachsen würde, wenn man sich anders verhalten hätte. (Selbstverständlich wird sogar der engere Begriff von verantwortlicher Verpflichtung den Fall mit abdecken, in dem die aus dem Bedauern herrührende Schlechterstellung, wenn es eine solche überhaupt gibt, durch einen Gewinn an Wohlfahrt **aufgewogen** wird.)

Ich habe noch nichts zum Problem der Unsicherheit bezüglich der erwarteten Wohlfahrt gesagt. Wenn dies eingeführt wird, bleibt der Begriff des Mitleids davon unbeschadet, aber der verantwortlichen Verpflichtung wird eine Neuformulierung erfordern. Die notwendige Anpassung wird davon abhängen, wie die betroffene Person auf Unsicherheit reagiert. Der einfachste Fall ist wahrscheinlich der, in dem die Vorstellung der Person davon, was eine "Lotterie" ihr an persönlichem Gewinn bietet, im Begriff des "erwarteten Nutzens" der persönlichen Wohlfahrt umrissen wird. (Es wird also die Wohlfahrt der Personen zusammengezählt, wie sie aus verschiedenen Ergebnissen folgt, die nach der Wahrscheinlichkeit des Vorkommens eines jeden Ergebnisses abzuwiegen wären.) In diesem Fall wird die gesamte Diskussion einfach neu formuliert, indem die "persönliche Wohlfahrt" durch "erwartete persönliche Wohlfahrt" ersetzt wird. (Entsprechend läßt sich auch die allgemeine Version erweitern.)

In der Terminologie der modernen Wirtschaftstheorie ist Mitleid ein Beispiel für eine "Externalität". Viele Modelle schließen Externalitäten aus. So z. B. das Standardmodell, welches beweisen soll, daß jedes Wettbewerbsgleichgewicht ein Paretooptimum darstellt, das zum Kern der Ökonomie zählt. Falls die Existenz von Mitgefühl oder Gemeinschaftssinn in diesen Modellen zugegeben werden sollte, würden einige der Standardergebnisse durcheinandergebracht werden, wenn auch nicht alle.<sup>17)</sup> Aber dies würde nicht eine ernsthafte Revision der Grundstruktur dieser Modelle erforderlich machen. Andererseits impliziert die verantwortliche Verpflichtung auf eine sehr reale Weise eine Auswahl, die den Präferenzen zuwiderläuft und somit die zentrale Annahme unterläuft, daß eine gewählte Alternative für die, die sie wählen, besser sein muß als die anderen (oder wenigstens gleich gut). Und das würde sicherlich erfordern, daß Modelle auf wesentlich andere Art formuliert würden.

Der Kontrast zwischen Mitleid und verantwortlicher Verpflichtung könnte durch die Geschichte illustriert werden, in der zwei Jungen zwei Äpfel finden, einen großen und einen kleinen. Der Junge A sagt dem Jungen B "Du kannst auswählen". B nimmt sofort den größeren Apfel. A ist betrübt und läßt sich zu der Bemerkung hinreißen, daß dies ziemlich ungerecht gewesen sei. "Warum?" fragt B "Welchen hättest du denn gewählt, wenn du anstatt meiner zu wählen gehabt hättest?" "Den Kleineren natürlich", antwortet A. B triumphiert: "Worüber beklagst du dich dann? Den hast du doch bekommen!" B gewinnt diese Runde des Arguments mit Sicherheit, aber in Wirklichkeit hätte A nichts durch B's

Auswahl verloren, wenn seine eigene hypothetische Wahl des kleineren Apfels auf Mitleid und nicht auf verantwortlicher Verpflichtung beruht hätte. Die Tatsache, daß A sich so sehr ärgert, scheint doch wohl anzudeuten, daß dies wahrscheinlich nicht der Fall war.

Verantwortliche Verpflichtung ist natürlich eng mit der Moral einer Person verbunden. Moralisch ist diese Frage in einem sehr weiten Sinne. Sie deckt eine Vielzahl von Einflüssen vom religiösen bis hin zum politischen, vom schlecht verstandenen bis hin zum wohlformulierten. Als Judith Anderson in G. B. Shaws *The Devil's Disciple* Richard Dudgeon's Bereitschaft, sich anstelle ihres Mannes hängen zu lassen, so interpretiert, daß sie aus Mitleid für ihn oder Liebe zu ihr resultiert, besteht Richard darauf, daß dies nicht stimme: "Was ich letzte Nacht tat, tat ich kaltblütig. Dein Mann bekümmert mich wenig, und auch du nicht, und auch ich selbst mich nicht. Ich hatte keinerlei Motiv und kein Interesse: alles, was ich sagen kann, ist daß, als es darum ging, meinen eigenen Hals aus der Schlinge zu ziehen, um den eines anderen hineinzuschieben, ich dies nicht fertigbrachte."<sup>18)</sup>

Das Typische an der verantwortlichen Verpflichtung, das mich hier am meisten bekümmern soll, ist die Tatsache, daß es einen Keil zwischen persönliche Auswahl und persönliche Wohlfahrt treibt, und ein großer Teil der herkömmlichen Wirtschaftstheorie verläßt sich nun einmal auf die Identität der beiden. Diese Identität wird manchmal durch die Zweideutigkeit des Begriffes der "Präferenz" obskur. Denn die normale Verwendungsform des Wortes erlaubt die Identifizierung von Präferenz mit dem Konzept des Besserabschneidens. Gleichzeitig ist es nicht ganz widernatürlich "vorgezogen" oder "präferiert" einfach als "ausgewählt" zu definieren. Ich habe keine besonders starken Gefühle à propos der "korrekten" Verwendungsart des Wortes "Präferenz" und wäre zufrieden, solange beide Verwendungsarten nicht gleichzeitig zum Zuge kämen in dem Versuch, eine empirische Behauptung unter Bezug auf zwei Definitionen abzusichern.<sup>19)</sup> Die grundlegende Verbindung zwischen Wahlverhalten und Wohlfahrtsleistungen im traditionellen Modell ist auseinandergebrochen, sobald verantwortliche Verpflichtung als eine Ingredienz der Wahl oder Entscheidung zugelassen wird.

## V

"Soweit so gut", könnte man sagen, "aber wie relevant ist dies alles in bezug auf die Art von Auswahlakten, mit denen die Ökonomen es zu tun haben? Die Wirtschaftswissenschaft hat nicht viel gemein mit Richard Dudgeons Marsch zum Galgen." Ich glaube man sollte sofort zustimmen, daß verantwortliche Verpflichtung für viele Verhaltenstypen wahrscheinlich keine wichtige Ingredienz darstellt. Im privaten Kauf vieler Verbrauchsgüter kann der Rahmen für die Ausübung verantwortlicher Verpflichtung tatsächlich eingeschränkt werden und sich auf die ziemlich seltene Manifestation in so exotischen Handlungen wie dem Boykott südafrikanischer Avocadobirnen oder dem Absagen der Ferientaufenthalte in Spanien beschränken. Deshalb kann die verantwortliche Verpflichtung für viele Studien zum Konsumverhalten und ihren Interpretationen große Probleme aufwerfen. Sogar Mitleid kann sich manchmal als nicht sehr wichtig herausstellen. Denn die Ursprünge zwischen menschlicher Interdependenz liegen anderswo, z. B. im Bedürfnis, Statussymbole denen der Nachbarn anzugleichen, oder darin, daß man sich durch die Gewohnheiten der anderen beeinflussen läßt.<sup>20)</sup>

Aber die Wirtschaftswissenschaft beschäftigt sich nicht nur mit Konsumverhalten, auch ist Konsumption nicht auf "Privatgüter" beschränkt. Ein Bereich, in dem die Frage der verantwortlichen Verpflichtung am wichtigsten ist, ist der der sogenannten "öffentlichen Güter". Diese sind im Kontrast zu den "privaten Gütern" zu sehen, die ihrerseits dadurch charakterisiert sind, daß sie nicht von mehr als einer Person verwendet werden können: wenn du einen Apfelstrudel isst, kann ich denselben nicht auch verzehren. Mit "öffentlichen Gütern" ist das anders. Z. B. gibt es da Straßen und Parkanlagen, die du genauso verwenden kannst wie ich. In vielen ökonomischen Modellen kommen nur Privatgüter vor. Das ist typischerweise der Fall, wenn die "unsichtbare Hand" die Aufgabe bekommt, sichtbar Gutes zu tun. Tatsächlich aber sind öffentliche Güter in den meisten Wirtschaftssystemen wichtig und bedecken dort ein breites Band von Dienstleistungen, angefangen bei den Straßen und ihren Beleuchtungen bis hin zur Verteidigung. Es gibt genügend Beweise dafür, daß der Anteil der öffentlichen Güter in der nationalen Konsumption der meisten Länder der Welt ziemlich dramatisch zugenommen hat.

Das Problem der optimalen Zuteilung öffentlicher Güter ist gleichfalls viel diskutiert worden, besonders in der neueren wirtschaftswissenschaftlichen Literatur.<sup>21)</sup> Viel Aufmerksamkeit ist insbesondere dem Problem der richtigen Erfassung von Präferenzen gewidmet worden. Das ergibt sich offensichtlich für den Fall von Subskriptionsschemata, bei denen der Betroffene entsprechend dem Nutzen, den er erhält, zur Kasse gebeten wird. Das Hauptproblem berührt die Tatsache, daß es in jedermanns Interesse ist, den erwarteten Nutzen herunterzuspielen. Aber dieses "understatement" könnte zur Ablehnung eines öffentlichen Vorhabens führen, das eigentlich hätte durchgeführt werden müssen, vorausgesetzt, die wirklichen Nutzwerte wären bekannt gewesen. Die Analyse dieser Schwierigkeit, die manchmal auch als die "free rider" Problematik bezeichnet wird, hat unlängst zu einigen äußerst genialen Vorschlägen geführt, um diese Ineffizienz innerhalb der Rahmenbedingungen egoistischer Handlung zu umgehen.<sup>22)</sup> Der Belohnungsmechanismus ist so unglaublich geschickt zusammengesetzt, daß die Leute einen Anreiz haben, genau ihre wahre Bereitschaft zur Schau zu stellen, für die fraglichen öffentlichen Güter zu bezahlen. Eine Schwierigkeit bei dieser Lösung entsteht aus einer vorausgesetzten Einschränkung der strategischen Möglichkeiten, die dem Individuum zur Verfügung stehen und deren Beseitigung zu einem Unmöglichkeitsergebnis führt.<sup>23)</sup> Eine weitere Schwierigkeit betrifft die Tatsache, daß Geld verteilt wird, indem den Leuten ein Anreiz dafür gegeben wird, daß sie die Wahrheit offenlegen. Es findet eine Einkommensverteilung statt, die nicht von Verteilungserwägungen geleitet wird. Dieser Effekt kann selbstverständlich durch eine Neuverteilung der ursprünglichen Besitztitel und Profitanteile korrigiert werden.<sup>24)</sup> Aber das wirft eigene Schwierigkeiten auf.

Zentral für dieses Problem ist die Annahme, daß das Individuum, wenn es gefragt wird, die Antwort gibt, die seinen persönlichen Gewinn maximieren wird. Was ist diese Annahme wert? Ich bezweifle, daß sie im allgemeinen sehr gut ist. ("Wo ist der Bahnhof", fragt er mich. "Dort", sage ich, indem ich auf das Postamt deute, "und würden Sie bitte diesen Brief unterwegs für mich einstecken?") "Ja", sagte er, entschlossen, den Brief zu öffnen, um festzustellen, ob er etwas Wertvolles enthält.) Sogar in dem speziellen Zusammenhang des Aufzeigens der Präferenzen für öffentliche Güter könnte es sein, daß das Gewinnmaximierende Betragen nicht viel bringt. Einer der Protagonisten der Debatte zur öffentlichen Ökonomie, Leif Johansen, hat sicherlich recht, wenn er folgendes ausführt:

"Die Wirtschaftstheorie neigt auf diesem Gebiet, wie auf einigen anderen, dazu, anzunehmen, daß die Leute nur zu dem Ausmaß ehrlich sind, wie sie dazu wirtschaftlich einen Anreiz haben. Dies ist die "homo oeconomicus"-Annahme, die weit davon entfernt ist, offensichtlich wahr zu sein, und die der beobachteten Wirklichkeit gegenüber gestellt werden sollte. In der Tat legt ein einfacher Gedankengang nahe, daß die Annahme in ihrer extremsten Form kaum wahr sein kann. Keine Gesellschaft könnte überleben ohne einige Verhaltensnormen und -regeln. Solche Normen und Regeln sind für das Leben genau dort notwendig, wo rein wirtschaftliche Anreize weder bestehen noch geschaffen werden können."<sup>25)</sup>

Zur Debatte steht nicht, ob die Leute immer eine wahre Antwort auf jede Frage geben, sondern ob sie immer eine gewinnmaximierende Antwort geben, oder immerhin, ob sie häufig genug eine gewinnmaximierende Antwort geben, um dies zur angemessenen allgemeinen Annahme der ökonomischen Theorie zu machen. Die Anwesenheit von Antworten, die nicht auf Gewinnmaximierung aus sind einschließlich wahrhaftiger, bringt unmittelbar die verantwortliche Verpflichtung als Teil des Verhaltens ins Spiel.

Die Frage ist auch relevant für die neuere Literatur über strategisches Abstimmen. Eine Anzahl von schönen analytischen Ergebnissen hat vor kurzem die Unmöglichkeit jeglicher Abstimmungsprozedur belegt, die gewisse elementare Anforderungen erfüllt und das ehrliche Abstimmen zur gewinnmaximierenden Strategie für alle macht.<sup>26)</sup> Die Richtigkeit dieser Ergebnisse steht nicht zur Debatte, aber ist es angebracht, immer davon auszugehen, daß die Leute versuchen, in ihrem Wahlverhalten den persönlichen Gewinn zu maximieren? In großen Wahlen ist es tatsächlich schwierig, zu zeigen, daß irgendein Wähler die geringste Aussicht hat, die Auszählung durch seine Stimme zu beeinflussen, und wenn das Wählen irgendeinen Aufwand voraussetzt, dann kann der erwartete Nettoertrag typisch negativ sein. Trotzdem kann die proportionelle Wahlbeteiligung bei großen Wahlen noch ziemlich hoch sein, und ich habe versucht zu belegen, daß in derartigen Wahlen die Leute oft "nicht durch die Maximierung ihres erwarteten Nutzens, sondern von etwas viel einfacherem geleitet werden, nämlich schlicht von dem Bedürfnis, ihre wahre Präferenz registrieren zu lassen".<sup>27)</sup> Wenn dieses Bedürfnis ein Gefühl der verantwortlichen Verpflichtung wiedergibt, dann stünde das fragliche Verhalten im Widerspruch zu der Ansicht von Menschen in der herkömmlichen Wirtschaftstheorie.

## VI

Die Frage der verantwortlichen Verpflichtung ist in einer ganzen Reihe anderer Wirtschaftszusammenhänge wichtig.<sup>28)</sup> Sie ist für das Problem der Arbeitsmotivation zentral, deren Wichtigkeit für die tatsächliche Produktion wohl nicht vernachlässigt werden sollte.

Es ist gewiß aufwendig und könnte sich sogar als unmöglich herausstellen, wenn man ein Überwachungssystem mit Belohnungen und Strafen einrichten sollte, so daß jeder einen Anreiz hat, sich anzustrengen. Jedes Wirtschaftssystem hat daher eine Neigung dazu, sich auf das Vorhandensein von Arbeitsattitüden zu verlassen, das die Kalkulation des Nettogewinns pro Anstrengungseinheit verdrängt. Soziale Beeinflussung spielt hier eine außerordentlich wichtige Rolle.<sup>29)</sup> Ich bin überzeugt, daß die gegenwärtigen Wirtschaftsprobleme Großbritanniens viel mit den Schwierigkeiten der Arbeitsmotivation zu tun haben, die außerhalb der Wirtschaftskalkulation mit Belohnungen und Strafen liegen. Und ein Grund dafür, daß die Ökonomen anscheinend so wenig auf diesem Gebiet beizusteuern haben, ist die Vernachlässigung (in der traditionellen Wirtschaftstheorie) dieses ganzen Problembereiches von verantwortlicher Verpflichtung und den Sozialbeziehungen, die sie umgeben.<sup>30)</sup>

Diese Fragen sind natürlich verbunden mit der Ethik, da moralische Argumente die Handlungen des einzelnen beeinflussen. Aber in einem breiteren Sinne ist dies eine Angelegenheit der Kultur, in der Moralität als Bestandteil enthalten ist. Um in der Tat einen Extremfall zu nehmen: in der chinesischen "Kulturrevolution" war eines der vornehmsten Ziele das Vertiefen eines Gefühls von verantwortlicher Verpflichtung. Dabei blieb das Auge auf wirtschaftliche Ergebnisse gerichtet: "Das Ziel der Großen Proletarischen Kulturrevolution ist es, die Ideologie der Leute zu revolutionieren, und als Folge daraus auf allen Gebieten der Arbeit größere und bessere wirtschaftliche Ergebnisse schneller zu erzeugen."<sup>31)</sup> Selbstverständlich hat China Experimente angestellt bezüglich der dramatischen Reduzierung der Rolle der materiellen Produktionsanreize, die mit Sicherheit die Wichtigkeit verantwortlicher Verpflichtung verstärkt hätten, aber sogar innerhalb der traditionellen Zahlungssysteme wird sehr viel Vertrauen in die Verhaltensregeln gesetzt, die jenseits der engverstandenen wirtschaftlichen

Anreize angesiedelt sind:<sup>32)</sup> Eine Organisation **ausschließlich** auf der Grundlage des Anreizes zu persönlichem Gewinn zu leiten, ist ein hoffnungsloses Unterfangen.

Ich werde im folgenden noch mehr dazu zu sagen haben, was hinter dieser Bedeutung von verantwortlicher Verpflichtung steckt. Jetzt jedoch möchte ich betonen, daß die Moral oder Kultur, die ihr zugrunde liegt, sehr wohl beschränkt sein kann - weit entfernt also von der Großartigkeit der Ansätze von der Art des Utilitarismus. Die "implizite Zusammenhaftung", die auf der Grundlage eines Systems von gegenseitigem Vertrauen und einem Gefühl der Verantwortung mit wohldefinierten Einschränkungen funktioniert, sowie Universalisierungsversuche der gleichen Verhaltensart in anderen Handlungsbereichen könnte dazu u. U. gar nicht passen. Dort ist es ausschließlich eine Frage der Geschäftsmoral, von der angenommen wird, daß sie nur in einem ziemlich beschränkten Bereich anwendbar ist.

Ähnlich ist es im Fall der Lohnverhandlungen und im kollektiven Verhandeln, wo die Solidarität auf jeder Seite sehr wohl festgelegte Schranken haben kann, und nicht zu Ansätzen zu passen braucht, die z. B. auf den Utilitarismus hinauslaufen. Edgeworth's stillschweigende Annahme, zu der ich weiter oben Stellung genommen habe, nämlich daß es neben Egoismus und Utilitarismus keine möglichen alternativen Motivationen gibt, wird in diesem Zusammenhang besonders uninteressant. Während der Bereich der verantwortlichen Verpflichtung sehr groß sein mag, könnte die auf den Utilitarismus oder anderen verallgemeinerten (oder universalisierten) Moralsystemen basierende Verpflichtung nur einen relativ kleinen Teil daraus ausmachen.

## VII

Die ökonomische Nutzentheorie, die sich auf die Theorie des rationalen Verhaltens bezieht, wird gelegentlich kritisiert, weil sie zu viel Struktur aufweist. Es wird behauptet, menschliche Wesen seien in Wirklichkeit "einfacher". Wenn unser Argument bisher richtig war, dann scheint genau das Gegenteil der Fall zu sein: die herkömmliche Theorie hat zu wenig Struktur. Einer Person wird eine Präferenzordnung zugesprochen. Falls es dann notwendig wird und sobald dies geschieht, wird angenommen, dies gebe ihre Interessen wieder, repräsentiere

ihre Wohlfahrt, fasse ihre Vorstellung davon, was getan werden soll, zusammen und beschreibe ihre tatsächlichen Entscheidungen und ihr tatsächliches Verhalten. Kann ein Präferenzstrang all dies bewirken? Eine derartig beschriebene Person mag in dem beschränkten Sinn "rational sein", als sie keine Widersprüchlichkeiten an den Tag legt in ihrem so gewählten Betragen. Aber wenn sie mit diesen Unterscheidungen zwischen ganz verschiedenen Begriffen nichts anfangen kann, muß sie ein bißchen dumm wirken. Der **rein** ökonomische Mensch ist in der Tat einem gesellschaftlichen Trottel sehr ähnlich. Die Wirtschaftstheorie hat sich vorwiegend mit diesem Rationalidioten beschäftigt, in seinem Mäntelchen des **einen** für alle Zwecke brauchbaren Präferenzsystems. Um Platz für unterschiedliche Begriffe zu schaffen, die auf sein Benehmen bezogen werden, brauchen wir eine elaboriertere Struktur.

Welche Art von Struktur soll das sein? Ganz oben wird ein klein wenig mehr Platz eingeräumt durch John Harsanyis wichtige Trennung zwischen den "ethischen" Präferenzen einer Person und ihren "subjektiven" Präferenzen: "erstere müssen zum Ausdruck bringen, was dieses Individuum vorzieht (oder besser: vorziehen würde), auf der Grundlage von ausschließlich unpersönlichen sozialen Erwägungen, und letztere muß ausdrücken, was es tatsächlich vorzieht, ob auf der Basis seiner persönlichen Interessen oder auf einer anderen".<sup>33)</sup> Diese Dualstruktur gestattet uns zu unterscheiden zwischen dem, was eine Person vom sozialen Standpunkt aus für gut hält, und dem, was sie vom persönlichen Standpunkt für gut hält. Es liegt nahe, daß Sympathie direkt in die sogenannte subjektive Präferenz einfließt, aber die Rolle der verantwortungsvollen Verpflichtung bleibt ziemlich unklar. Insofern die "subjektiven" Präferenzen einer Person hergenommen werden, um "ihre Nutzenfunktion zu definieren" scheint die Intention zu sein, daß die verantwortliche Verpflichtung ausgeschlossen wird. Aber eine Zweideutigkeit ergibt sich aus der Tatsache, daß diese zu dem Zweck definiert sind, "ihre Präferenzen im vollsten Sinn des Wortes so zum Ausdruck zu bringen, wie sie wirklich sind". Ist dies im Sinne einer Auswahl, oder im Sinne ihrer Vorstellung von ihrer eigenen Wohlfahrt? Vielleicht meinte Harsanyi letzteres, weil "ethische" Präferenzen im Gegensatz hierzu die Rolle bekommen, auszudrücken, "was sie nur in jenen möglicherweise seltenen Augenblicken vorzieht, wenn sie sich selbst eine besonders unparteiische und unpersönliche Haltung abzwingt".<sup>34)</sup> Aber was geschieht, wenn sie von ihrer persönlichen Wohlfahrtsmaximierung abweicht (einschließlich irgendwelchen Mitgefühls für andere), gar nicht durch eine unparteiische Rücksicht, sondern durch ein Bewußtsein

verantwortlicher Verpflichtung gegenüber einer bestimmten Gruppe, sagen wir gegenüber der Nachbarschaft oder der Gesellschaftsklasse, zu der sie gehört? Die Tatsache bleibt bestehen, es mangelt an Struktur.

Sogar beim Ausdruck moralischer Urteile von einem unpersönlichen Gesichtspunkt aus, ist eine Dualstruktur mangelhaft. Sicherlich kann eine Präferenzreihe einmal **ethischer** sein als einandermal, aber dann wieder **weniger ethisch** gegenüber einer dritten. Wir benötigen also auch in dieser Hinsicht mehr Struktur. Ich habe a. a. O. vorgeschlagen,<sup>35)</sup> daß wir die Ordnung von Präferenzrangordnungen berücksichtigen, um unsere Moralurteile auszudrücken.<sup>36)</sup> Ich möchte diese Struktur etwas ausführlicher vorstellen. Eine bestimmte Moral kann nicht einfach als die "moralischste" Rangordnung einer Menge von alternativen Handlungen betrachtet werden, sondern auch als eine moralische Rangliste der Ranglisten von Handlungen (die weit hinter die Identifizierung einfach nur der "moralischsten" Rangordnung für Handlungen geht). Es soll X die Menge der alternativen und sich gegenseitig ausschließenden Handlungskombinationen sein, die berücksichtigt werden. Y soll die Menge aller Rangordnungen der Elemente von X sein. Eine Rangordnung der Menge Y (bestehend aus Handlungsrangordnungen) wird Meta-Ordnung der Handlungsmenge X genannt. Ich behaupte nun, daß eine bestimmte Rangliste der Handlungsmenge X nicht hinlänglich artikuliert ist, um viel über eine gegebene Moral auszusagen und daß ein aussagestärkeres Format geschaffen wird, indem eine Meta-Ordnung für Handlungen (d. h. eine Rangliste von Y anstatt von X) gewählt wird. Natürlich kann eine derartige Meta-Ordnung **unter anderem** die Spezifizierung einer bestimmten Handlungsrangordnung als die "moralischste" enthalten, aber insoweit wie tatsächliches Verhalten auf einem Kompromiß beruhen kann zwischen Moralansprüchen und der Verfolgung verschiedener anderer Zwecke (einschließlich Eigeninteresse), sollte man auch die relativen Moralwerte jener Handlungsranglisten beachten, die **nicht** "am moralischsten" sind.

Um dies zu illustrieren, bedenke man die Menge X der alternativen Handlungskombinationen und die folgenden drei Rangordnungen dieser Handlungsmenge X: die Ordnung A repräsentiert dabei meine persönliche Wohlfahrtsordnung (somit in gewissem Sinn meine persönlichen Interessen), die Ordnung B gibt meine "isolierten" persönlichen Interessen ohne Berücksichtigung des Sympathiefaktors an (wenn eine solche Trennung möglich sein sollte, was nicht immer der Fall ist)<sup>37)</sup> und die Ordnung C zeigt, welche tatsächlichen Entscheidungen von mir

gefällt werden (wenn solche Auswahlen überhaupt durch eine Ordnung wiedergegeben werden können, was wiederum nicht immer zutrifft). Aber sogar wenn eine Ordnung M im Unterschied zu A, B und C so identifiziert wird, daß sie in der Moraltabelle an der Spitze steht, dann bleibt immer noch die Frage offen, wie A, B und C im Verhältnis zueinander zu ordnen sind. Wenn es vorkommt (um ein bekanntes Beispiel heranzuziehen), daß die Verfolgung des Eigeninteresses - einschließlich Genuß und Pein - aus Mitleid moralisch höher gewertet wird, als die des "isolierten" Eigeninteresses (wobei es zu einem teilweisen Zusammentreffen von Eigeninteresse mit Moral kommt), und die tatsächlichen Entscheidungen eine im Vergleich mit der Verfolgung des Eigeninteresses moralisch höherwertige Position wiedergeben (vielleicht wegen eines Kompromisses in moralischer Richtung), dann nimmt diese Moral die Meta-Ordnung M, C, A, B voraus und zwar in absteigender Reihenfolge. Das ist natürlich bedeutend mehr als die Spezifizierung, daß M "moralisch das Beste" ist.

Die Technik des Meta-Ordnen erlaubt ein variables Ausmaß moralischer Artikulation. Es soll nicht behauptet werden, daß eine moralische Meta-Ordnung eine vollständige Rangliste der Menge Y sein müsse, daß sie also vollständig alle Rangordnungen von X ordnen müsse. Das kann eine Teilordnung sein, und ich nehme an, es wird häufig unvollständig sein. In den meisten Fällen jedoch wird es wohl problemlos um einiges hinter den beschränkten Ausdruck zurückreichen, den die zweifache Spezifizierung von "ethischen" und "subjektiven" Präferenzen erlaubt.

Die Handlungsrangordnungen können selbstverständlich auch auf anderer Grundlage als der eines bestimmten Moralsystems geordnet werden: Meta-Ordnen ist eine generelle Technik, die unter alternativen Interpretationen von Meta-Ordnungsbeziehungen angewendet werden kann. Sie kann hinzugezogen werden, um eine bestimmte Ideologie oder eine Anzahl politischer Prioritäten oder ein System von Klasseninteressen zu beschreiben. In einem ganz anderen Zusammenhang kann sie das Format dafür bestimmen, wie die Präferenzen zum Ausdruck gebracht werden, die man vorgezogen hätte ("Ich wünschte, ich würde lieber vegetarisch essen" oder "Ich wünschte, ich würde nicht so gerne rauchen"). Oder sie kann eingesetzt werden, um die Konflikte zu lösen, die sich bei Sucht ergeben ("Meine gegenwärtigen Geschmäcker vorausgesetzt, bin ich besser dran mit Heroin, aber, es zu besitzen, führt zur Sucht und ich hätte vorgezogen, diese Geschmäcker nicht zu haben"). Das Werkzeug der Meta-Rangordnungen

kann in verschiedenen Kontexten auf viele unterschiedliche Weisen verwendet werden.

Dies ist natürlich nicht der Ort für eine Detailanalyse davon, wie diese breitere Struktur ein besseres Verständnis der Präferenzen und des Verhaltens gestattet. Eine Struktur ist selbstverständlich nicht eine Theorie, und alternative Theorien lassen sich formulieren, indem diese Struktur verwendet wird. Ich sollte aber noch erwähnen, daß die Struktur viel mehr Information erfordert als sich durch die Beobachtung des tatsächlichen Wahlverhaltens der Leute ergibt. Diese könnte bestenfalls nur zur Rangliste C führen. Sie teilt der Introspektion und der Kommunikation eine Rolle zu. Um eine Verwendungsweise dieses Apparats zu illustrieren, könnte ich mich auf einige technische Ergebnisse beziehen. Angenommen ich versuche deine Vorstellung von deiner eigenen Wohlfahrt herauszufinden, du gibst zuerst die Rangordnung A an, die deine eigene Wohlfahrtspräferenz darstellt. Aber ich will weitergehen und eine Vorstellung von deiner **kardinalen** Nutzenfunktion gewinnen, d. h. ungefähr, ich will nicht nur wissen, welche Rangordnung dir mehr Wohlfahrt verschafft, sondern auch um wieviel mehr. Ich bitte dich nun, die verschiedenen Rangordnungen nach ihrer "Nähe" zu deiner tatsächlichen Wohlfahrtsordnung A zu sortieren, etwa so, wie ein Polizist die Technik des Photomontierens bei der Porträtfindung verwendet: gleicht ihr dies mehr oder jenes? Wenn deine Antworten die Tatsache widerspiegeln, daß die Umkehrung einer stärkeren Präferenz das Ergebnis weiter weg rückt als die einer Präferenz von schwächerer Intensität, werden deine Antworten bestimmte Konsistenzmerkmale erfüllen und die Rangliste der Rangordnungen wird uns gestatten, deine Wohlfahrtsdifferenzen zwischen Paaren zu vergleichen. In der Tat können wir, indem wir immer höher abstrahierte Rangordnungen berücksichtigen, deine **kardinale** Wohlfahrtsfunktion so genau bestimmen, wie du bereit bist, ins Detail zu gehen.<sup>38)</sup> Ich behaupte nicht, daß dieser Dialogtyp die beste Methode darstelle, um deine Wohlfahrtsfunktion zu ermitteln. Er illustriert aber, daß sich uns eine ganz neue Welt eröffnet, wenn wir einmal die Annahme beiseite lassen, daß die Beobachtung von Auswahlhandlungen die einzige Grundlage für Daten über Wohlfahrt sein soll; wir werden auf diese Weise von den informationsmäßigen Handschellen befreit, die der herkömmliche Ansatz mitsichbringt.

Diese breitere Struktur hat viele weitere Verwendungsmöglichkeiten. Sie erlaubt uns z. B. eine klarere Analyse der **Akrasia**, der Willensschwäche, und klärt einige widersprüchliche Annahmen in der Freiheitstheorie, die ich a. a. O. zu

zu diskutieren versucht habe.<sup>39)</sup> Sie ist auch recht nützlich bei der Analyse von Verhaltensentwicklung, die verantwortliche Verpflichtung in jenen Situationen enthält, die durch Spielmodelle, wie etwa das des Gefangenendilemmas charakterisiert sind.<sup>40)</sup> Dieses Spielmodell wird häufig und nicht ohne guten Grund als das klassische Beispiel für den Fehlschlag der individualistischen Rationalität angeführt. Es gibt zwei Spieler, von denen jeder zwei Strategien hat. Diese nennen wir die selbstsüchtige und die unselfsüchtige, nur damit wir uns leichter an sie erinnern können und ohne daß ich in zu feine Einzelheiten zu gehen habe. Jeder Spieler ist besser gestellt, wenn er unabhängig von der Strategie des anderen die selbstsüchtige wählt, aber beide schneiden noch besser ab, wenn beide (gemeinsam) die unselfsüchtige Strategie wählen. Es ist individuell optimal, sich selbstsüchtig zu verhalten: man kann nur die eigene Handlung beeinflussen und nicht die des anderen. Aber die Kombination von selbstsüchtigen Strategien, die sich aus der Selbstsucht beider Spieler ergibt, führt zu einem Ergebnis, das für beide schlechter ist als das Resultat aus beiderseitig unselfsüchtigem Verhalten. Es läßt sich nachweisen, daß diese Diskrepanz auch dann weiterbesteht, wenn Spiele oft wiederholt werden.

Einige Leute finden es überraschend, daß die individuelle Selbstsucht eines jeden zu einem ungünstigeren Ergebnis für alle führt. Aber das ist natürlich ein wohlbekannter Konflikt, der ganz allgemein schon seit langem diskutiert wird. Das war ja in der Tat auch Grundlage für Rousseaus berühmte Unterscheidung des "Gemeinwillens" und des "Willens aller".<sup>41)</sup> Aber das Rätsel für die Betrachtung des rationalen Verhaltens liegt in der Tatsache, daß in wirklichen Lebenslagen oft nicht selbstsüchtige Strategien eingeschlagen werden. Beispiele aus dem Leben sind für diese Verhaltensweisen hinlänglich bekannt. Sogar in kontrollierten Laborexperimenten verhalten sich die Teilnehmer an einem Gefangenendilemmaspiel häufig unselfsüchtig.<sup>42)</sup>

Wenn er diese experimentellen Ergebnisse interpretiert, ist der Spieltheoretiker oft geneigt, sie dem Mangel an Intelligenz seitens der Spieler zuzuschreiben: "Selbstverständlich sind die alltäglichen Spieler strategisch nicht hinlänglich gebildet um die DD Strategie (die selbstsüchtige) als die einzig rational haltbare zu erkennen. Diese intellektuelle Schwäche bewahrt sie vor dem Verlieren."<sup>43)</sup> Ein fruchtbarer Ansatz könnte darin liegen, daß man die Möglichkeit zuläßt, daß die Person gebildeter ist, als dies die Theorie gestattet, und daß sie sich selbst gefragt hat, welche Art von Präferenz sie dem anderen Spieler wünschen würde.

Aus beinahe Kant'schen Gründen hat sie den Fall so eingeschätzt, daß in ihm für sie diese Präferenzen gelten oder daß sie sich verhält, **als ob** sie diese Präferenzen habe. Diese Argumentationslinie erfordert von ihr, die Veränderungen des Spieles zu erwägen, die sich aus einer an verantwortlicher Verpflichtung orientierten Handlungsweise ergeben würde. (In der Terminologie von "offenbaren oder gezeigten Präferenzen": dies würde aussehen, **als ob** sie unterschiedliche Präferenzen habe, von denen, die sie wirklich hat.) Und sie muß alternative Verhaltensnormen in diesem Licht werten. Entsprechende Probleme habe ich andernorts bereits zur Diskussion gestellt.<sup>44)</sup> Hier werde ich nur kurz festhalten, daß der Apparat der Rangordnung von Rangordnungen (von Präferenzen, KPM) bei den Überlegungen über die Verdienste der unterschiedlichen Typen von Präferenzen (oder des Verhaltens, als ob man sie habe) weiterhilft.

### VIII

Zugegeben, das Verhalten auf der Grundlage verantwortlicher Verpflichtung würde selbstverständlich weitreichende Auswirkungen auf die Natur vieler wirtschaftstheoretischer Modelle haben. Ich habe zu zeigen versucht, warum dieser Wandel notwendig ist und warum die Konsequenzen sehr wohl schwerwiegend sein könnten. Viele Probleme bleiben ungelöst. Das schließt den empirischen Stellenwert der verantwortlichen Verpflichtung als Teil des wirtschaftlichen und sozialen Verhaltens mit ein, welches von einem Gebiet zum anderen, wie ich behauptet habe, Variationen unterworfen wäre. Ich habe auch darauf hingewiesen, warum die empirische Evidenz hierfür nicht einfach in der reinen Beobachtung tatsächlicher Wahl- oder Entscheidungsakte gesucht werden sollte und andere Informationsquellen berücksichtigen sollte, einschließlich Introspektion und Diskussion.

Es bleibt jedoch das Problem, ob diese Sicht vom Menschen gleichbedeutend ist damit, daß man ihn für eine irrationale Kreatur hält. Viel hängt von dem verwendeten Begriff der Rationalität ab. Es gibt dafür eine beträchtliche Menge von alternativen Charakterisierungen. Im Sinne der gleichbleibenden Wahl (consistency of choice) besteht kein Anlaß anzunehmen, daß das Akzeptieren der verantwortlichen Verpflichtung ein Abweichen von der Rationalität impliziert. Hier wird der Rationalitätsbegriff jedoch in einem abgeschwächten Sinn verwendet.

Das andere Rationalitätskonzept, das in den Wirtschaftswissenschaften vorwiegt, setzt Vernunft gleich damit, daß jede Handlung unter Bezug auf Selbstinteresse gerechtfertigt wird: wenn die Handlung x von der Person i gewählt und die Handlung y abgelehnt wird, bedeutet dies, daß i bezüglich ihrer eigenen Interessen annimmt, ihnen sei durch x besser gedient als durch y. Es gibt nun, so will es mir scheinen, drei unterschiedliche Elemente in diesem Ansatz. Erstens ist es eine konsequentialistische Sicht: sie beurteilt Handlungen nur nach ihren Folgen.<sup>45)</sup> Zweitens ist es ein Ansatz von Handlungswertung und nicht von Regelwertung. Und drittens finden nur jene Folgen in der Wertung von Handlungen Beachtung, die auf das eigene Interesse einer Person bezogen werden, während alles andere bestenfalls ein Zwischenprodukt bleibt. Es ist eindeutig möglich, die Behauptungen, jedes dieser Elemente sei ein notwendiger Bestandteil des Rationalitätsbegriffes im Wörterbuchsinn "der Macht, seinen Verstand in Anwendung bringen zu können," in Frage zu stellen. Darüberhinaus fällt es nicht schwer, Argumente zu finden, um die Zwangsjacke dieser drei Prinzipien von der Hand zu weisen. Der Fall, in dem Handlungen auf verantwortungsvoller Verpflichtung beruhen, kann sich aus einem Verstoß gegen jedes beliebige von diesen drei Prinzipien ergeben. Verantwortliche Verpflichtung bezieht sich manchmal auf eine Art von Pflicht, die bis jenseits der Konsequenzen reicht. Manchmal wird der Mangel persönlichen Gewinns bei bestimmten Handlungen akzeptiert, indem der Wert von Verhaltensregeln als solchen bedacht wird. Aber sogar innerhalb des Rahmens einer konsequentialistischen Handlungswertung scheint der Ausschluß jeglicher Erwägung, die nicht auf das Selbstinteresse abgestellt ist, uns eine vollkommen willkürliche Beschränkung des Rationalitätsbegriffes aufzuerlegen.

Henry Sidgwick wies bereits auf die willkürliche Natur der Annahme von Egoismus hin:

"Wenn der Utilitarist die Frage beantworten soll: 'Warum sollte ich mein eigenes Glück zu Gunsten eines höheren (oder größeren) Glücks eines anderen opfern?', dann muß es doch sicherlich zulässig sein, den Egoisten zu fragen 'Warum soll ich ein gegenwärtiges Vergnügen zu Gunsten eines zukünftigen opfern? Warum sollte ich mich mehr bekümmern über meine eigenen zukünftigen Gefühle als über die Gefühle anderer?' Ohne Zweifel erscheint es dem Common Sense paradox zu fragen, warum jemand insgesamt seine eigene Glückseligkeit anstreben soll; aber ich sehe nicht ein, wie die Forderung von jenen als absurd zurückgewiesen werden kann, die die Ansichten der extremen empirischen Schule der Psychologen übernehmen, auch wenn diese Meinungen gewöhnlich so eingeschätzt werden, daß sie

eine enge Affinität zum egoistischen Hedonismus aufweisen. Einmal zugegeben, das Ego ist nur ein System zusammenhängender Phänomene, das permanent identische "ich" ist nicht ein Faktum, sondern eine Fiktion, wie Hume und seine Gefolgsleute behaupten, warum sollte dann ein Teil der Folge von Gefühlen, in die sich das Ego auflöst, sich mehr Gedanken über einen anderen Teil derselben Serie machen als über irgendeine andere Serie?"<sup>46)</sup>

Das Rationalitätsverständnis, welches Vernunft mit der konsequentialistischen Handlungswertung unter Verwendung von Selbstinteresse identifiziert, kann von jedem dieser drei Blickpunkte aus in Frage gestellt werden. Wenn man die verantwortliche Verpflichtung als einen Bestandteil des Verhaltens zuläßt, wird nicht impliziert; daß wohl überlegte Vernunftgründe als Handlungsgrundlage ausscheiden.

Es ist nicht sehr verdienstvoll, wenn man viel Mühe darauf verwendet, um die "richtige" Definition von Rationalität zu debattieren. Der Begriff wird auf vielfältige Weise verwendet und keines der Kritiken der verhaltensmäßigen Fundamente der Wirtschaftstheorie, so wie sie hier dargestellt wurden, hängt vollständig von der gewählten Definition ab. Das Hauptproblem ist die Akzeptierbarkeit der Annahme, daß in jeder Handlung unabänderlich der Eigennutzen bzw. das Selbstinteresse verfolgt wird. Wenn dieser Verhaltenstyp "rational" genannt wird oder Abweichungen davon "irrational", ändert sich nichts an der Relevanz dieser kritischen Einwände, auch wenn es eine willkürlich verengte Definition für Rationalität produziert. In diesem Aufsatz ging es mir nicht um die Frage, ob menschliches Verhalten besser als rational oder als irrational zu beschreiben sei. Die Hauptthese betraf die Notwendigkeit, die verantwortungsbewusste Verpflichtung als Bestandteil des Verhaltens unterzubringen. Verantwortliche Verpflichtung setzt nicht einen Prozeß vernünftigen Erwägens voraus, aber es schließt ihn auch nicht aus. In der Tat, insofern die Folgen für andere besser verstanden und unter Bezug auf die Werte und Instinkte einer Person gemessen werden sollen, kann die Reichweite vernünftiger Erwägungen sehr wohl vergrößert werden. Ich habe versucht, die strukturellen Extensionen in dem Präferenzbegriff zu analysieren, die notwendig gemacht wurden durch Verhaltensweisen, die auf einem durch vernünftige Erwägung gemessenen Begriff der verantwortlichen Verpflichtung beruhen. Präferenzen in der Form von Rangordnungen sollten durch eine reichhaltigere Struktur ersetzt werden, in der auch Metarangordnungen und verwandte Konzepte berücksichtigt werden.

Ich habe mich auch dagegen gewendet, Verhalten auf die Weise zu sehen, wie dies in der herkömmlichen Zweiteilung zwischen Egoismus und einem universalisierten Moralsystem (wie etwa dem Utilitarismus) geschieht. Zwischengruppen zwischen einem selbst und allen, wie etwa Klasse oder Gemeinschaft, geben einen Brennpunkt für viele Handlungen ab, in denen verantwortliche Verpflichtung eine Rolle spielt. Die Zurückweisung von Egoismus als Motivationsbeschreibung impliziert daher nicht die Annahme irgendeiner universalisierten Moral als Basis tatsächlichen Verhaltens. Auch macht es menschliche Wesen nicht übermäßig edel.

Und wenn man die rationale Vorgehensweise verwendet, impliziert dies auch noch lange keine bemerkenswerte Weisheit.

So wahr wie Caesars Titel Kaiser,  
war kein Ökonom je weiser,

sagte Robert Frost in verspieltem Lob für den gegenwärtigen Ökonomen. Vielleicht kann ein ähnlich zweifelhafter Tribut dem ökonomischen Menschen in unserer modifizierten Vorstellung gezollt werden. Wenn er überhaupt glänzt, so glänzt er im Vergleich - im Kontrast - mit dem vorherrschenden Bild des rationalen Clowns.

## ANMERKUNGEN

- 1) F. Y. Edgeworth, **Mathem. Psych.: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences**, London, 1881, S. 16.
- 2) Edgeworth (1881) S. 104. Tatsächlich fuhr er fort, einige interessante Bemerkungen zu den Ergebnissen des "unreinen" Egoismus zu machen, in denen er ein Element von Sympathie oder Gemeinschaftsgeist zwischen den Menschen zugab. Die Bemerkungen sind von David Collard untersucht worden und veröffentlicht in "Edgeworth's Propositions on Altruism", **Economic Journal**, 85, 1975.
- 3) Edgeworth, S. 52.
- 4) Edgeworth SS. 52 - 53.
- 5) H. Spencer, **The Data of Ethics**, London, 1879; erweiterte Ausgabe 1887, S. 238.
- 6) Siehe besonders K. J. Arrow und F. H. Hahn, **General Competitive Analysis**, San Francisco, 1971.
- 7) Wenn die heutigen Handlungen einer Person ihr Wohl in der Zukunft berühren, dann müssen ihre zukünftigen Interessen in bezug auf die Art und Weise definiert werden, wie sie heute erfaßt werden. Im allgemeinen gibt es keinen Grund für die Annahme, daß die zukünftigen Interessen, so wie sie heute erfaßt werden, übereinstimmen werden mit diesen Interessen, so wie sie in der Zukunft erfaßt werden. Dies bedeutet eine zusätzliche Dimension des Problems und ich danke Derek Parfit, daß er mich von der konzeptuellen Wichtigkeit dieser Frage überzeugt hat.
- 8) J. Butler, **Fifteen Sermons Preached at the Rolls Chapel**, London, 1726; siehe auch T. Nagel, **The Possibility of Altruism**, Oxford, 1970, S. 81.
- 9) Siehe H. S. Houthakker, "Revealed Preference and the Utility Function" in **Economica** 17, 1950; P. A. Samuelson "The Problem of Integrability in Utility Theory" in **Economica**, 17, 1950.
- 10) Die wesentlichen analytischen Ergebnisse finden sich bei M. K. Richter "Rational Choice" in **Preference, Utility and Demand Theory**, Hrsg. J. S. Chipman et al., New York, 1971.
- 11) A. K. Sen "Behaviour and the Concept of Preference" in **Economica**, 40, 1973. Siehe auch S. Körners wichtige neuere Untersuchung **Experience and Conduct**, Cambridge, 1971; ebenso T. Schwartz, "Von Wright's Theory of Human Welfare: A Critique", in P. A. Schilpp, Hrsg., **The Philosophy of Georg Henrik von Wright**; auch T. Majumdar "The Concept of Man in Political Economy and Economics" (Jawaharlal Nehru Universität, New Delhi, 1976); und F. Schick, "Rationality and Sociality" (Rutgers University, Philosophy of Science Association, 1976).
- 12) Siehe H. Liebenstein "Allocative Efficiency vs. x-Efficiency" in **American Economic Review**, 56, 1966. Ähnliches hat sich in einigen kritischen Wertungen der traditionellen Annahme der Profitmaximierung im Geschäftsgebaren ergeben. Siehe besonders W. J. Baumol, **Business Behaviour, Value and Growth**, New York, 1959; R. Marris, **The Economic Theory of Managerial Capitalism**, London, 1964; O. Williamson, **The Economics of Discretionary Behaviour**, Chicago, 1967; und A. Silberston, "Price Behaviour of Firms" in **Economic Journal**, 80, 1970, wieder abgedruckt in Royal Economy Society: **Surveys of Applied Economics**, Band I, London 1973.
- 13) Siehe Sen, "Choice Functions and Revealed Preference" in **Review of Economic Studies**, 38, 1971, auch H. G. Herzberger "Ordinal Preference and Rational Choice" in **Econometrica**, 41, 1973.
- 14) P. A. Samuelson, **The Foundation of Economics**, Cambridge, Mass., 1955, S. 90.
- 15) Samuelson, s. o., S. 91.
- 16) Neuere philosophische Kritiken der Theorie des rationalen Verhaltens schliessen unter anderem ein M. Hollis und E. J. Nell, **Rational Economic Man**, Cambridge, 1975; S. Wong, "On the Consistency and Completeness of Paul Samuelson's Programme in the Theory of Consumer Behaviour", Ph. D.-These, Cambridge, 1975. Eine pragmatische Kritik findet sich auch bei Kornai, **Anti-Equilibrium**, Kapitel 11.
- 17) Siehe A. K. Sen; "Labour Allocation in a Co-operative Enterprise" in **Review of Economic Studies**, 33, 1966; S. G. Winter, Jr., "A Simple Remark on the Second Optimality Theorem of Welfare Economics" in **Journal of Economic Theory**, 1, 1969; Collard, "Edgeworth's Propositions"; G. C. Archibald and D. Donaldson, "Nonpaternalism and Basic Theorems of Welfare Economics" in **Canadian Journal of Economics**, 9, 1976.
- 18) G. B. Shaw, **Three Plays for Puritans**, Harmondsworth, 1966, S. 94.
- 19) Siehe mein "Behaviour and the Concept of Preference" in **Economica**, 40, 1973; und Schick "Rationality and Sociality" (Rutgers Univ., Phil. of Sc. Ass. 1976).
- 20) Siehe J. S. Duesenberry, **Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour**, Cambridge, Mass., 1949; S. J. Prais und H. S. Houthakker, **The Analysis of Family Budgets**, Cambridge, 1955; W. Gärtner, "A Dynamic Model of Interdependent Consumer Behaviour", Univ. Bielefeld, 1973, und R. A. Pollak "Interdependent Preferences" in **American Economic Review**, 66, 1976.
- 21) Siehe E. Lindahl, **Die Gerechtigkeit der Besteuerung**, Lund, 1919; P. A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure" in **Review of Economic Studies**, 21, 1954; R. Musgrave, **The Theory of Public Finance**, New York, 1959; L. Johansen, **Public Economics**, Amsterdam, 1966; D. K. Foley, "Lindahl's Solution and the Core of an Economy with Public Goods", in **Econometrica**, 38, 1970 und E. Malinvaud "Prices for Individual Consumption, Quantity Indicators for Collective Consumption" in **Review of Economic Studies**, 39, 1972.
- 22) T. Groves und J. Ledyard "Optimal Allocation of Public Goods: A Solution to the 'Free Rider Problem'", **Diskussionspapier**, Nr. 144, **Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science**, Northwestern University, 1975; J. Green und J. J. Laffont, "On the Revelation of Preference for Public Goods", **Technical Report**, Nr. 140, Institute for Mathematical Studies in the Social Sciences, Stanford University, 1974; siehe auch J. Dreze und D. de la Vallée Poussin, "A Tatonnement Process for Public Goods" in **Review of Economic Studies**, 38, 1971; E. Malinvaud, "A Planning Approach to the Public Goods Problem" in **Swedish Journal of Economics**, 73, 1971; V. L. Smith, "Incentive Compatible Experimental Processes for the Provision of Public Goods", **Econometric Society Summer Meeting**, Madison, 1976.
- 23) Siehe J. Ledyard und D. J. Roberts, "On the Incentive Problem for Public Goods", **Diskussionspapier**, Nr. 116, **CMSEMS**, Northwestern University, 1973; und auch L. Hurwicz, "On Informationally Decentralized Systems", in R. Radner und B. McGuire, **Decisions and Organizations**, Amsterdam 1972.
- 24) Siehe das Theorem 4.2 von Groves und Ledyard, "Optimal Allocation of Public Goods".
- 25) L. Johansen, "The Theory of Public Goods: Misplaced Emphasis", Institute of Economics, Universität Oslo, 1976. Siehe auch J. J. Laffont, "Macroeconomic Constraints, Economic Efficiency and Ethics", Harvard, 1974; P. Bohm, "Estimating Demand for Public Goods: An Experiment" in **European Economic Review**, 3, 1972.
- 26) A. Gibbard, "Manipulation of Voting Schemes: A General Result" in **Econometrica**, 41, 1973; M. A. Satterthwaite, "Strategy-proofness and Arrow's Conditions" in **Journal of Economic Theory**, 10, 1975; D. Schmeidler und

- H. Sonnenschein, "The Possibility of Non-manipulable Social Choice Functions", *CMSEMS*, Northwestern University, 1974; B. Dutta und P. K. Pattanaik, "On Nicely Consistent Voting Systems" Delhi School of Economics, 1975; P. K. Pattanaik, "Strategic Voting without Collusion under Binary and Democratic Group Decision Rules" in *Review of Economic Studies*, 42, 1975; B. Peleg, "Consistent Voting Systems", Institute of Mathematics, Hebrew University, Jerusalem, 1976; A. Gibbard, "Social Decision, Strategic Behavior, and Best Outcomes: An Impossibility Result", *Diskussionspapier*, Nr. 224, *CMSEMS*, Northwestern University, 1976.
- 27) Siehe A. K. Sen, *Collective Choice and Social Welfare*, Edinburgh und San Francisco, 1970, S. 195.
- 28) Siehe Ragnar Frischs Erörterung der Notwendigkeit "einer realistischen theoretischen Begründung der Sozialpolitik" in seinem "Samarbeid mellom Politikere og Økonometrikere om Formuleringen av Politiske Preferenser", *Socialøkonomen*, 1971 und J. A. Mirrlees "The Economics of Charitable Contributions", *Econometric Society*, Europäisches Treffen, Oslo, 1973.
- 29) Siehe A. Fox, *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations*, London 1974; H. G. Nutzinger, "The Firm as a Social Institution: The Failure of a Kontraktarian Viewpoint", *Arbeitspapier* Nr. 52, Alfred-Weber-Institut, Heidelberg, 1976.
- 30) R. A. Gordon schrieb dazu in seinem Artikel "Rigor and Relevance in a Changing Institutional Setting", Presidential Address, *American Economic Review*, 66, 1976: "Noch ... sollten wir vergessen, in welchem Ausmaß die herkömmliche Theorie übersieht, wie und warum Arbeit in der Firma oder Institution organisiert wird, so wie sie dies wird; also das, was man die "sozialen Beziehungen" des Produktionsprozesses nennen könnte." Siehe auch Ralf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford, 1959; O. E. Williamson, "The Evolution of Hierarchy: An Essay on the Organization of Work", *Fels Discussion Paper*, Nr. 91, University of Pennsylvania, 1976; sowie S. A. Marglin, "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production" in *Review of Radical Political Economics*, 6, 1974.
- 31) Dies betrifft die "Entscheidung des ZK der Chinesischen KP bezüglich der Großen Proletarischen Kulturrevolution" vom 8. August 1966, wiedergegeben in Joan Robinson *The Cultural Revolution in China*, Harmondsworth, 1969. Siehe auch A. K. Sen, *On Economic Inequality*, Oxford, 1973; und C. Riskin, "Maoism and Motivation: A Discussion of Work Motivation in China", *Bulletin of Concerned Asian Scholars*, 1973.
- 32) Siehe Williamson, "The Evolution of Hierarchy."
- 33) J. Harsanyi, "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility" in *Journal of Political Economy*, 63, 1955, SS. 315 ff.
- 34) *Ibid.*, SS. 315 - 316.
- 35) Konferenz über "Practical Reason" in Bristol 1972.
- 36) A. K. Sen, "Choice, Orderings and Morality" in S. Körner (Hg.), *Practical Reason*, Oxford, 1974, also der Artikel, der sich im ersten Band (SS. 186 - 199) in deutscher Übersetzung befindet. Beachtenswert sind auch R. C. Jeffrey "Preferences among Preferences" in *Journal of Philosophy*, 71, 1974; K. Binmore, "An Example in Group Preference" in *Journal of Economic Theory*, 10, 1975; und B. A. Weisbrod, "Toward a State-Preference Model of Utility Function Preferences: A Conceptual Note", Universität von Wisconsin, 1976.
- 37) Dies setzt eine gewisse "Unabhängigkeit" zwischen den unterschiedlichen Elementen voraus; die die Ebene der Gesamtwohlfahrt beeinflussen, und impliziert "Trennbarkeit", siehe W. M. Gorman "Tricks with Utility Functions" in M. Artis und A. R. Nobay (Hg.), *Essays in Economic Analysis*, Cambridge, 1975.
- 38) Dieses Resultat und einige damit verbundene ergaben sich aus der Diskussion mit Ken Binmore 1975. Ein projektiertes gemeinsames Papier dazu ist leider bisher ungeschrieben geblieben. R. Nader-Isphahani hat sich eingehender mit dieser Materie beschäftigt.
- 39) Siehe den anderen Artikel in diesem Band von A. K. Sen, ebenso sein "Liberty, Unanimity and Rights" in *Economica*, 43, 1976. Festzuhalten ist auch die Relevanz dieser Struktur bei der Analyse der Unvollständigkeit des Freiheitsbegriffes, so wie er auf die Fähigkeit bezogen wird, das zu tun, was man **tatsächlich wünscht**. Dazu hat I. Berlin geschrieben: "Wenn ich mich in der Lage fühle, wenig oder nichts von dem zu tun, was ich möchte, brauche ich meine Wünsche nur durch Vertragsschlüsse abzuändern oder sie aufzugeben, und schon bin ich befreit. Wenn der Tyrann (oder der "versteckte Überreder") es fertig bringt, seine Untertanen (oder Kunden) so zu konditionieren, daß sie ihre ursprünglichen Wunschvorstellungen verlieren und die Lebensform annehmen ("internalisieren"), die er für sie erfunden hat, wird er nach dieser Definition ihre Befreiung bewerkstelligt haben." ("Two Concepts of Liberty" in *Four Essays on Liberty*, Oxford, 1969, SS. 139 - 140.)
- 40) Siehe auch R. D. Luce und H. Raiffa, *Games and Decisions*, New York, 1958; A. Rapoport und A. M. Chammah, *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor, 1965; W. G. Runciman und A. K. Sen, "Games, Justice and the General Will" in *Mind*, 74, 1965, sowie N. Howard, *Paradoxes of Rationality*, Cambridge, Mass., 1971.
- 41) Siehe Runciman und Sen.
- 42) Dies bestätigt z. B. L. B. Lave, "An Empirical Approach to the Prisoner's Dilemma Game" in *Quarterly Journal of Economics*, 76, 1962, und ähnlich Rapoport/Chammah, *Prisoner's Dilemma*.
- 43) Rapoport und Chammah, S. 29.
- 44) Sen, "Choice, Orderings and Morality" also in dem im ersten Bd. (SS 186 ff) übersetzten Artikel. Entsprechendes findet man in K. Baier, *The Moral Point of View*, Ithaca, 1958. Die ursprüngliche Debatte wurde in *Erkenntnis* fortgesetzt durch Baier mit "Rationality and Morality" und Sen "Rationality and Morality: A Reply". Auch Fred Schicks Analyse "Rationality and Sociality" ist hier relevant.
- 45) Über "consequentialism" und die Probleme, die sich daraus ergeben, schrieb Bernard Williams "A Critique of Utilitarianism" in J. J. C. Smart und B. Williams, *Utilitarianism: For and Against*, Cambridge, 1973.
- 46) H. Sidgwick, *The Method of Ethics*, London, 1874, 7<sup>th</sup> Ed., 1907, SS. 418 - 419. Zu beachten ist auch Nagels überzeugende Darstellung der These, daß "Altruismus selbst von der Anerkennung der Wirklichkeit anderer Personen abhängt und von der entsprechenden Fähigkeit, sich selbst als nur eines von vielen Individuen zu betrachten", *The Possibility of Altruism*, S. 1.