

Peter Schaber

Sind alle Werte vergleichbar?

Kosten-Nutzen-Analyse und das Inkommensurabilitätsproblem

Abstract: Are the values of different options and goods, as cost-benefit analysis assumes, commensurable? Not always. The incommensurability of certain options is based on the fact that preferences are sometimes not rankable, even if the agent is fully informed about the options in question. In addition, even if all values were commensurable they could not be compared in monetary terms. If this is the case, cost-benefit analysis should not be seen as a decision procedure.

Eine Regierung steht vor der Frage, ob sie eine Straße bauen lassen soll, die eine abgelegene Region mit einem wirtschaftlichen Zentrum des Landes verbinden würde. Der Bau dieser Straße hätte verschiedene ökonomische Vorteile: es würden Arbeitsplätze geschaffen sowie den Bewohnern der Region der Zugang zu einem grossen Arbeitsmarkt erleichtert. Auf der anderen Seite hätte diese Straße erhebliche ökologische Nachteile: zum einen würde ein artenreiches Habitat bedroht und zum anderen die – wie viele meinen – einmalige Schönheit einer Landschaft zerstört. Die Regierung ist mit unterschiedlichen Präferenzen konfrontiert: ein Teil der Bevölkerung will, daß die Straße gebaut wird, ein fast gleich großer Teil möchte darauf aus ökologischen Gründen verzichten. Was soll die Regierung tun? Wie läßt sich bestimmen, was in einem solchen Fall die richtige Lösung wäre?

Ein Vorschlag lautet: Man sollte den Nutzen der beiden Optionen ermitteln und sich dann für diejenige Option entscheiden, welche den größeren Nutzen nach sich zieht. Das ist die Idee, die der sog. *Kosten-Nutzen-Analyse* zugrundeliegt. Dabei liefert uns die Kosten-Nutzen-Analyse ein klares Verfahren, wie sich der Nutzen der Optionen quantitativ bestimmen läßt: Wir ermitteln die individuelle Zahlungsbereitschaft für die in Frage stehenden Optionen und addieren die einzelnen Geldbeträge. Wir erhalten so zwei Geldwerte, die uns zu entscheiden erlauben, welche Option den größeren Nutzen hat und dementsprechend vorzuziehen ist. Dieses Verfahren berücksichtigt nicht nur die Präferenzen aller Betroffenen, sondern auch die unterschiedliche Stärke dieser Präferenzen. Aus einer unparteilichen Sicht kann man das sich ergebende Resultat als optimal bezeichnen.¹

¹ Man kann das Resultat als moralisch problematisch ansehen, weil Verteilungsgesichtspunkte unberücksichtigt bleiben. Wie der Umweltökonom Pearce argumentiert, läßt sich

Dieses Entscheidungsverfahren setzt unter anderem voraus, daß sich der Nutzen von Optionen *vergleichen* läßt. Kann man aber z. B. die ökonomischen Vorteile des Straßenbaus mit dem Wert, den eine schöne Landschaft hat, wirklich vergleichen? Nach Ansicht verschiedener Autoren sind solche Dinge für uns wertvoll (sie haben einen Nutzen), ohne notwendigerweise *kommensurabel* zu sein (ich werde die Ausdrücke "Wert" und "Nutzen" im folgenden synonym verwenden). Dabei ist unter "Kommensurabilität" hier die Vergleichbarkeit und unter "Inkommensurabilität" entsprechend die Unvergleichbarkeit von Werten zu verstehen.² Die Kosten-Nutzen-Analyse scheint Werte zu vergleichen, die nicht verglichen werden können, und kann deshalb – so läßt sich argumentieren – nicht als ein adäquates Entscheidungsverfahren angesehen werden. Scheitert die Kosten-Nutzen-Analyse an der Inkommensurabilität der Werte? Das ist die Frage, mit der ich mich nachfolgend beschäftigen werde. Dabei möchte ich dafür argumentieren, daß Werte von Optionen und Gütern inkommensurabel sind, wenn die Präferenzen für diese Optionen und Güter nicht geordnet sind und sich auch nicht ordnen lassen. Dies gilt sowohl für die Präferenzen einer, wie auch für die Präferenzen mehrerer Personen; deshalb ergeben sich Inkommensurabilitäten auf intra- wie auf interpersoneller Ebene. Im Anschluß daran möchte ich zeigen, daß ein Wertevergleich in Geld auch dann problematisch wäre, wenn es keine Inkommensurabilitäten gäbe.

1. Ist ein Vergleichswert notwendig?

Gibt es inkommensurable Werte? Optionen und Güter sind für uns in unterschiedlichen Hinsichten wertvoll.³ Um Werte vergleichen zu können, scheinen wir auf einen Wertmaßstab angewiesen zu sein. Was aber wäre der Wertmaßstab, der uns z. B. erlauben würde, den ökonomischen Wert des Straßenbaus und den ästhetischen Wert einer Landschaft zu vergleichen? Eine Möglichkeit wäre, subjektives Wohlbefinden als den *zentralen Vergleichswert* anzusehen. So ließe sich sagen, daß sich der Wert der ökonomischen Vorteile sowie der Erholungswert einer Landschaft an ihrem Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden der betroffenen Personen bemessen. Von zwei Optionen wäre entsprechend diejenige Option wertvoller, die mehr zum subjektiven Wohlbefinden von Personen beiträgt. Dieser Vorschlag ist problematisch, da sich bezweifeln läßt, ob subjektives Wohlbefinden

aber die Nutzenverteilung als eigene Größe in den Nutzenkalkül einbeziehen; vgl. Pearce 1993, 10. Darauf will ich hier nicht weiter eingehen.

² Inkommensurabilität kann auch im Sinne der Inkompatibilität oder der Nicht-Substituierbarkeit von Werten verstanden werden. Diese Bedeutungen von Inkommensurabilität stellen für die Kosten-Nutzen-Analyse aber kein Problem dar. Was einer Kosten-Nutzen-Analyse, mithin jeder Form der Güterabwägung Schwierigkeiten bereitet, ist Inkommensurabilität im Sinne von Unvergleichbarkeit. Vgl. dazu Griffin 1994, 3: "(W)e are right to take 'incommensurability' as 'incomparability'. The serious threat to practical rationality comes ... from a breakdown in ranking. That threat is the most important one to confront."

³ Ich beschränke mich im folgenden auf den Wert, den Optionen und Güter *für uns* haben.

der zentrale Wert menschlichen Lebens ist. Viele wollen autonom leben, auch wenn dies wenig zu ihrem subjektiven Wohl beiträgt. Und James Griffin erzählt die Geschichte von Sigmund Freud, der am Ende seines Lebens auf schmerzstillende Pillen – mit Ausnahme von Aspirin – verzichtete, um mit ungetrübtem Bewußtsein weiterarbeiten zu können (vgl. Griffin 1986, 8). Freud scheint ganz bewußt auf subjektives Wohlbefinden verzichtet zu haben. Subjektives Wohlbefinden scheint – so gesehen – nicht das einzige Ziel zu sein, das Menschen als wertvoll betrachten. Vielmehr scheint es so zu sein, daß wir verschiedene Ziele als wertvoll ansehen.⁴ Subjektives Wohlbefinden kann deshalb auch nicht als Vergleichsmaßstab für unterschiedliche Werte dienen.

Doch auch wenn sich subjektives Wohlbefinden als der zentrale Wert unseres Lebens erweisen würde, wären Wertevergleiche problematisch. Die subjektiven Zustände, die mit dem Erreichen so verschiedener Ziele wie beruflichem Erfolg, dem Trinken eines guten Weins, dem Erkennen eines Naturgesetzes und anderen Dingen verbunden sind, sind sehr verschiedenartig. Wie ließe sich der Werte dieser subjektiven Zustände vergleichen? Welchen Wert könnten wir als Vergleichsgröße verwenden? Gibt es einen bestimmten subjektiven Zustand, den wir allen anderen Zuständen vorziehen? Es scheint, daß wir auch hier verschiedene subjektive Zustände als irreduzibel wertvoll betrachten. Zu Recht schreibt Rawls: "The problem of a plurality of ends arises all over again within the class of subjective feelings." (vgl. Rawls 1971, 557) Subjektives Wohlbefinden läßt sich aus diesen Gründen nicht als zentraler Vergleichswert betrachten. Nun ist nicht auszuschließen, daß etwas anderes als Vergleichsgröße dienen könnte. Doch welcher Wert ließe sich anführen? Dies ist unklar. Und solange dies unklar ist, scheinen Options- oder Güterwerte tatsächlich als inkommensurabel angesehen werden zu müssen.

Das wäre allerdings ein voreiliger Schluß. Denn wir vergleichen den Wert unterschiedlicher Optionen und Güter. So sagen wir Dinge wie: "Es ist besser die Schönheit der Landschaft zu erhalten als die Straße zu bauen." Optionswerte werden also mit den Ausdrücken "besser", "schlechter" oder "gleich gut" aufeinander bezogen. Um dies zu tun, brauchen wir keinen zentralen Vergleichswert. Ein solcher Wert wäre nur erforderlich, wenn wir eine kardinale Wertgröße anstreben. Dieses Ziel ist aber nicht immer erreichbar. Wir können in vielen Fällen nicht sagen, um wieviel die eine Option besser ist als die andere Option. Wir müssen uns – anders formuliert – häufig mit ordinalen Werten begnügen. Doch das ändert nichts an der Tatsache, daß wir in der Lage sind, Optionen nach ihrem Wert zu ordnen, ohne dabei auf einen zentralen Vergleichswert angewiesen zu sein.⁵ Das obige Argument erweist so als nicht stichhaltig.

⁴ Vgl. Berlin 1969, 171: "(H)uman goals are many, not all of them commensurable, and in perpetual rivalry with one another."

⁵ Der Gedanke, daß in diesem Zusammenhang ordinale Skalen ausreichen, geht auf Vilfredo Pareto zurück; vgl. Pareto 1906.

2. Konstitutive Inkommensurabilitäten?

Ist damit das Problem der Inkommensurabilität von Werten aufgelöst? Läßt sich der Wert aller Optionen und Güter miteinander vergleichen? Können wir z.B. sagen, daß ein menschliches Leben wertvoller, weniger wertvoll oder gleich wertvoll ist wie zehn Tierarten? Viele lehnen es ab, solche Güter miteinander zu vergleichen. Sie tun dies nicht, weil sie menschlichem Leben möglicherweise einen unendlichen Wert zuschreiben. Hätte menschliches Leben unendlichen Wert, wären die beiden Werte ja vergleichbar (ein menschliches Leben wäre dann wertvoller als eine beliebige Anzahl von Arten). Sie weisen solche Vergleiche vielmehr zurück, weil sie diese für verwerflich ansehen. So würden – um ein anderes Beispiel von Joseph Raz zu nennen (vgl. Raz 1986, 346) – viele Eltern sich weigern, den Wert ihrer Kinder mit dem Wert anderer Güter wie Geld, soziales Prestige, berufliche Karriere zu vergleichen. Sie tun dies, nicht, weil der Wert dieser Güter nicht verglichen werden kann, sondern vielmehr, weil er ihrer Ansicht nach nicht verglichen werden darf. Raz schreibt:

"(I)t is typical, where options of this kind are involved, for agents to regard the very thought that they may be comparable in value as abhorrent ... (F)or almost every person there are comparisons he will feel indignant if asked to make, and which he will, in normal circumstances, refuse to make." (Raz 1986, 346)

Nach Raz ist die Weigerung, bestimmte Optionen oder Güter miteinander zu vergleichen, *konstitutiv* für die Wertschätzung dieser Optionen und Güter. Eltern, die es ablehnen, den Wert ihrer Kinder mit dem Wert anderer Güter in Beziehung zu setzen, zeigen, wie wichtig ihnen ihre Kinder sind. Ohne Zweifel gibt es Eltern, die bereit sind, ihre Kinder in Geld aufzurechnen. Doch dies ist nach Raz nicht von Belang. Eltern, die so handeln, zeigen bloß, daß sie kein angemessenes Verhältnis zu ihren Kindern haben. In gleicher Weise gilt: Wer bereit ist, den Wert eines Freundes in Geld auszudrücken, ist unfähig, Freunde zu haben.⁶ Natürlich kann man Freunde in Geld aufrechnen. Doch wer dies tut, weiß nach Raz nicht, was Freundschaft ist. Die Weigerung, Freundschaft monetär zu bewerten, konstituiert Freundschaft erst überhaupt als Wert.

Mir scheint allerdings, daß das, was Raz anspricht, kein wirklicher Beleg ist für die Inkommensurabilität von Werten. Ohne Zweifel sind viele von uns nicht bereit, einen Freund gegen Geld oder andere Güter aufzuwiegen. Das bedeutet aber nicht, daß der Wert des Freundes inkommensurabel ist mit dem Wert dieser anderen Güter. Wer sich weigert, eine Freundschaftsbeziehung mit Geld aufzuwiegen, zeigt – so kann man sagen –, daß er die Freundschaftsbeziehung über jeden beliebigen Geldbetrag präferiert. Was hier vorliegt, ist keine Inkommensurabilität, sondern eine *lexikographische Präferenzenordnung*: Das eine Gut wird jeder beliebig grossen Quantität eines anderen Gutes vorgezogen. Die Wei-

⁶ Vgl. dazu Raz 1986, 352: "Only those who hold the view that friendship is neither better nor worse than money, but is simply not comparable to money or other commodities are *capable* of having friends."

gerung vieler, entsprechende Güter zu vergleichen, legt eine solche lexikographische Struktur von Präferenzen nahe.

Raz' Argument ist noch aus einem anderen Grund problematisch: Wir vergleichen den Wert, den z.B. eine Freundschaft für uns hat, in bestimmten Fällen wenn auch nicht mit Geld, so doch mit dem Wert anderer Güter. So kann der Wunsch von Hans, an der Universität Princeton Mathematik zu studieren, mit seinem Wunsch kollidieren, eine Freundschaft aufrechtzuerhalten. Hans wird sich in einer solchen Situation überlegen, welches der beiden Güter für ihn wertvoller ist. Tut Hans dies, zeigt er damit meiner Ansicht nach nicht, daß er unfähig ist, Freunde zu haben.⁷ Er zeigt damit bloß, daß für ihn neben der Freundschaftsbeziehung noch andere Güter wertvoll sind. Und das trifft wohl auf die meisten von uns zu. Wir verfolgen im Leben mehrere Ziele. Die Bereitschaft, den Wert des Gutes A mit dem Wert eines anderen Gutes B zu vergleichen, zeigt nicht, daß wir dem Gut A keinen hohen Wert zuschreiben.

An der Weigerung vieler, den Wert bestimmter Güter miteinander zu vergleichen, läßt sich also – anders als Raz glaubt – Inkommensurabilität nicht festmachen. Diese Weigerung kann man zum einen als Ausdruck einer lexikographischen Präferenzenordnung beschreiben; zum andern gibt es wohl kaum ein Gut, bei dem wir jeglichen Vergleich mit dem Wert anderer Güter strikt verweigern. Raz' Argument für Inkommensurabilitäten ist deshalb nicht stichhaltig. Wie ich im nächsten Abschnitt zeigen möchte, ist es aussichtsreicher, Inkommensurabilitäten anhand ungeordneter Präferenzen einzuführen.

3. Ungefähre Gleichheit und Inkommensurabilität

Wir vergleichen Güter und Optionen miteinander. Kann es aber sein, daß ein Gut weder wertvoller, noch weniger wertvoll, noch gleich wertvoll wie ein anderes Gut ist, und dementsprechend die Aussagen "x ist wertvoller als y", "x ist weniger wertvoll als y" und "x ist gleich wertvoll wie y" alle falsch wären? Nun, es kann ohne Zweifel sein, daß ich zwei Güter oder zwei Optionen nicht in dieser Weise aufeinander beziehen kann, weil ich nichts oder zu wenig über sie weiß. Doch dies steht hier nicht zur Diskussion. Fraglich ist vielmehr folgendes: Kann eine Person auch dann noch unfähig sein, den Wert zweier Güter zu vergleichen, wenn sie über diese Güter ausreichend informiert ist? Betrachten wir folgendes Beispiel: Paul hat die Wahl: Er kann Leiter eines wissenschaftlichen Forschungsprojekts werden oder eine Beamtenstelle in der Universitätsleitung annehmen. Die Forschungsstelle würde seine Autonomie und sein Wissen vergrößern; die Beamtenstelle würde ihm demgegenüber emotionale Sicherheit geben, wie auch seinen

⁷ Raz ist hier anderer Ansicht. So schreibt er in bezug auf Personen, die z.B. ihrer beruflichen Karriere ein größeres Gewicht geben als Freundschaftsbeziehungen: "Our judgement of them is no different from our judgement of people who lost their ability to form close and exclusive personal ties through joining a monastic order." (Raz 1986, 353) Diese These scheint mir zu stark zu sein. Freundschaft ist für mich nicht erst dann wertvoll, wenn ich sie als den höchsten Wert ansehe.

sozialen Status erhöhen. Paul hält diese Dinge alle für wertvoll. Er weiß trotzdem nicht, wofür er sich entscheiden soll, weil er nicht in der Lage ist, die unterschiedlichen Werte (Autonomie, Wissen, emotionale Sicherheit und sozialen Status) zu ordnen. Könnte dies ein Fall inkommensurabler Optionswerte sein?

Griffin glaubt, daß sich solche Fälle besser erklären lassen durch die Relation *ungefähr gleich* ("roughly equal", vgl. Griffin 1986, 96ff.). Eine Option A ist ungefähr gleich wertvoll wie eine Option B, wenn sie weder besser, noch schlechter, noch genau gleich wertvoll ist, sondern sich in derselben Qualitätsklasse wie B befindet. So können A und B sehr wertvoll sein, ohne daß sich sagen ließe, sie wären genau gleich wertvoll. Auch Pauls Situation kann als Beispiel ungefähre Gleichheit angesehen werden: Beide Stellen sind für ihn sehr attraktiv, ohne von genau gleichem Wert zu sein. Wichtig dabei ist: Wenn wir zwei Optionen als 'ungefähr gleich wertvoll' bezeichnen, dann vergleichen wir sie. Neben 'besser', 'schlechter' und 'genau gleich' ist 'ungefähr gleich' eine vierte Vergleichsrelation.

Wie unterscheiden sich – so läßt sich fragen – 'genau gleich' und 'ungefähr gleich'? Man könnte sagen: Wir sind gegenüber genau gleich wertvollen Optionen (oder Gütern) *indifferent*. In praktischer Hinsicht fallen diese beiden Relationen also zusammen. Und in der Tat ist Indifferenz die rationale Reaktion auf beide Relationen. Das bedeutet aber nicht, daß sich 'genau gleich' und 'ungefähr gleich' nicht unterscheiden lassen. Es handelt sich nämlich jeweils um unterschiedliche Formen der Indifferenz. Bei zwei genau gleich wertvollen Optionen wären wir ohne zu zögern bereit, eine Münze zu werfen. Das trifft auf ungefähr gleich wertvolle Optionen nicht zu. Bei solchen Optionen halten wir das Werfen einer Münze für unangemessen. Wir wären froh, die Entscheidung in solchen Fällen auf einem anderen Weg finden zu können. So ist anzunehmen, daß Paul lange die Vor- und Nachteile überlegt, bevor er sich möglicherweise dazu entschließt, die Entscheidung dem Zufall zu überlassen.⁸ Wir können diese Art von Indifferenz als Beleg dafür ansehen, daß nicht exakte, sondern ungefähre Gleichheit vorliegt.

Pauls Situation könnte ein Fall ungefähre Gleichheit sein. Es wäre aber auch möglich, daß Paul auf die Frage, ob die beiden Optionen ungefähr gleich wertvoll seien, keine Antwort wüßte. Er könnte sagen: Ich weiß nur, daß ich Gründe habe, mich für die Forschungsstelle, wie auch Gründe, mich für die Beamtenstelle zu entscheiden. Um die Frage zu beantworten, ob sie ungefähr gleich wertvoll sind, müßte ich wissen, in welcher Hinsicht sie ungefähr gleich wertvoll sein sollen.

Nach Griffin ist die relevante Hinsicht das, was er "*Lebensqualität*" ("quality of life") nennt. Der Ausdruck "Lebensqualität" liefert uns den Maßstab für Wertevergleiche. Die Option x ist für mich wertvoller als die Option y, wenn sie zu meiner Lebensqualität mehr beiträgt als die Option y. Dabei handelt es sich bei

⁸ Vgl. Griffin 1994, 10: "(I)f, in the end, we do understand what each life is like, and we do decide that they are roughly equal, we might, in effect, toss a coin – say, take whichever job came along first – and so be indifferent in that quite different sense."

diesem Vergleichswert nach Griffin nicht um einen Wert neben anderen Werten. "Lebensqualität" ist bloß ein formaler Begriff.⁹

Hilft uns dieser formale Begriff wirklich, Options- und Güterwerte zu vergleichen? Was ist unter "Lebensqualität" genau zu verstehen? Woran läßt sich beurteilen, daß etwas meine Lebensqualität erhöht? Mit Griffin könnte man sagen: "Lebensqualität" bezieht sich auf die Erfüllung informierter und geordneter Präferenzen (vgl. Griffin 1986, 90). So gilt: A trägt mehr zu meiner Lebensqualität bei als B, wenn die Präferenz für A eine höhere Stelle in meiner Präferenzenordnung einnimmt als meine Präferenz für B. "Lebensqualität" – so verstanden – ermöglicht aber einen Wertevergleich nur dann, wenn meine Präferenzen schon *vorgängig geordnet* sind. Das ist aber z.B. für Paul im Blick auf die erwähnten Optionen nicht der Fall. Wären die entsprechenden Präferenzen geordnet, hätte er keine Schwierigkeiten, sich für die eine Option zu entscheiden. Daran wird deutlich, daß das, was Griffin als "Lebensqualität" versteht, für Wertevergleiche in Fällen der beschriebenen Art wenig hilfreich ist.

Natürlich könnte Paul seine Präferenzen ordnen, wenn es einen zentralen, substantiellen Wert wie subjektives Wohlbefinden oder Glück gäbe. Im Unterschied zur Lebensqualität würden uns solche Werte einen Vergleichsmaßstab liefern. Wie wir aber oben gesehen haben, sind die Aussichten, einen solchen zentralen Wert zu finden, nicht besonders gut. Wenn uns aber kein solcher Wert zur Verfügung steht, können wir nicht immer entscheiden, ob ungefähre Gleichheit oder Inkommensurabilität vorliegt. Die Situation von Paul läßt sich auch als ein Fall von *Inkommensurabilität* beschreiben: Da Paul – informiert über die beiden Optionen – nicht in der Lage ist, die entsprechenden Präferenzen zu ordnen, kann der Wert nicht verglichen werden, d.h. nach den Relationen 'besser', 'schlechter', 'genau gleich' oder 'ungefähr gleich' geordnet werden. Zwei Optionen sind in einem solchen Fall inkommensurabel. Das bedeutet nicht, daß man in jedem Fall einen zentralen Vergleichswert braucht, um den Wert von Optionen zu vergleichen. Wie bereits angeführt, ist ein solcher Vergleich auch ohne Vergleichswert möglich, sofern die entsprechenden Präferenzen geordnet sind.

Sind die relevanten Präferenzen aber – und das ist entscheidend – *nicht geordnet*, dann wären wir auf einen Vergleichswert angewiesen. Da dieser jedoch fehlt, können Fälle, in denen wir die relevanten Präferenzen nicht zu ordnen vermögen, als Fälle von Inkommensurabilität betrachtet werden.

Nun läßt sich hier einwenden, daß man sich – auch wenn man keine geordneten Präferenzen zu haben scheint – entscheiden muß. Paul hat drei Möglichkeiten: er kann sich für die Forschungsstelle oder für die Beamtenstelle entscheiden oder aber die Entscheidung dem Zufall überlassen (eine Münze werfen, Lose ziehen usw.). Wählt er die Forschungsstelle, dann ist seine Präferenz für die Forschungsstelle stärker als seine Präferenz für die Beamtenstelle. Überläßt er die Entscheidung dem Zufall, ist er den Optionen gegenüber indifferent. Welche Präferenzen

⁹ Vgl. Griffin 1994, 11: "(T)wo values will fit on the same scale, namely the scale of contribution to quality of life (where the notion of 'quality of life' is formal ...). And the notion 'the quality of life' seems capable of supplying a broad framework within which comparisons can take place."

eine Person hat, zeigt sich an ihren Entscheidungen (vgl. dazu Luce/Raiffa 1957, 50f.). Optionen und Güter können – so gesehen – nicht inkommensurabel sein, da unklar wäre, was das in praktischer Hinsicht bedeuten könnte.

Das ist ohne Zweifel die radikalste Strategie, Inkommensurabilitäten auszuschließen. Wenn Präferenzen sich von Entscheidungen nicht unterscheiden lassen, sind inkommensurable Optionen *eo ipso* unmöglich. Doch ich glaube, daß diese Strategie Einstellungen nicht Rechnung zu tragen vermag, die eine Person ihren Entscheidungen gegenüber haben kann. Betrachten wir folgendes: Paul könnte sich für die Forschungsstelle entscheiden und sagen: "Ich habe mich einfach für eine Option entschieden; schließlich mußte ich mich ja entscheiden." (1) Oder er könnte dasselbe tun und sagen: "Ich habe mich für die Forschungsstelle entschieden, weil ich diese Stelle für interessanter halte." (2) Wie kann man (1) und (2) unterscheiden? Hält man sich an die These, daß Präferenzen sich in Entscheidungen offenbaren, dann gibt es dafür meiner Ansicht nach keine Möglichkeit. (1) und (2) wären dann in gleicher Weise Ausdruck dafür, daß Paul die Forschungsstelle gegenüber der Beamtenstelle präferiert. Doch damit werden zwei Aussagen als bedeutungsgleich behandelt, die nicht bedeutungsgleich sind.

Man könnte dieser Schwierigkeit, die Aussagen (1) und (2) zu unterscheiden, dadurch begegnen, daß man (1) – anders als (2) – als Zeichen der Indifferenz versteht und sagt: Obwohl sich Paul für die Forschungsstelle entschieden hat, ist er indifferent gegenüber diesen beiden Optionen. Es mag sein, daß (1) im Sinne von Indifferenz verstanden werden kann. Das bedeutet aber nicht notwendigerweise, daß Paul die beiden Optionen für genau gleich wertvoll hält. Nehmen wir an, er hätte lange überlegt, was er tun soll, ohne die Optionen ihrem Wert nach ordnen zu können. Deshalb hat er sich dann einfach für die eine Option entschieden. Dies ist eine Indifferenz eigener Art: Sie ist von der Indifferenz zu unterscheiden, die eine Person zeigt, die sieht, daß sie 100 Dollar gewinnt, sowohl wenn sie sich für A, wie auch wenn sie sich für B entscheidet und dann sagt: "Werfen wir eine Münze." Im Unterschied dazu gibt es Situationen, in den wir das Werfen einer Münze für inadäquat halten, obwohl wir letztlich die Entscheidung auch dem Zufall überlassen. In solchen Fällen wären wir froh, uns nicht entscheiden zu müssen. Wer sieht, daß die Optionen, zwischen denen er zu wählen hat, den genau gleichen Wert haben, hat keine solchen Schwierigkeiten.

Ist das Gesagte richtig, so gibt es in der Tat Fälle, in denen die Werte von Optionen inkommensurabel sind. Dies ist genau dann der Fall, wenn die relevanten Präferenzen nicht geordnet sind und sich durch zusätzliche Informationen auch nicht ordnen lassen. Umgekehrt gilt: Sind die relevanten Präferenzen geordnet, so sind Options- oder Güterwerte vergleichbar. So kann ich – um auf das anfangs erwähnte Beispiel zurückzukommen – den Schutz der schönen Landschaft für wertvoller ansehen als den Bau der Straße. Das ist aber nicht notwendigerweise der Fall. Es ist gut möglich, daß ich sehr froh wäre, mich in dieser Frage nicht entscheiden zu müssen.

Fassen wir zusammen: Situationen, in denen uns eine Entscheidung schwerfällt, ließen sich nur dann als Fälle 'ungefährer Gleichheit' beschreiben, wenn uns ein zentraler Vergleichswert zur Verfügung stünde. Ist dies nicht der Fall, dann

ist es angemessener, die Werte der in Frage stehenden Optionen als inkommensurabel zu bezeichnen. Wir sind inkommensurablen Optionen gegenüber indifferent, ohne daß wir die Entscheidung dem Zufall überlassen möchten. Diese Art der Indifferenz läßt sich nicht mit der Indifferenz, die man genau gleich wertvollen Optionen gegenüber hat, gleichsetzen. Inkommensurable Optionen können deshalb von Optionen, die genau gleich wertvoll sind, klar unterschieden werden.

4. Interpersonelle Vergleiche

Wir haben bisher nur von intrapersonellen Wertevergleichen geredet. Problematisch ist aber auch der Vergleich von Dingen, die unterschiedliche Personen für wertvoll halten. Die Frage ist: Läßt sich der Nutzen, den verschiedene Personen haben, miteinander vergleichen? Das ist ein sehr intensiv diskutiertes Problem (vgl. dazu Elster/Roemer 1991), auf das ich hier nicht in der gebotenen Ausführlichkeit eingehen kann. Ich möchte nur zeigen, daß sich das Inkommensurabilitätsproblem bei interpersonellen *in gleicher Weise* zeigt wie bei intrapersonellen Wertevergleichen: Das Problem interpersoneller Vergleiche läßt sich als ein Teilproblem intrapersoneller Vergleiche darstellen.

Wir stellen interpersonelle Nutzenvergleiche tatsächlich an; wir sagen Dinge wie "A geht es besser als B", "C ist glücklicher als D" usw. Unklar ist, auf welcher Grundlage wir solche Nutzenvergleiche machen. Ein plausibler Vorschlag lautet: Für interpersonelle Nutzenvergleiche ist die Stärke der relevanten Präferenzen maßgebend (vgl. Hare 1981, 117ff.). Ob der Nutzen, den ich aus x ziehe, größer, gleich oder kleiner ist als der Nutzen, den die Person B aus y zieht, hängt davon ab, wie stark die entsprechenden Präferenzen für x und y jeweils sind. Um diese Präferenzstärken vergleichen zu können, muß ich mir die Präferenzen dieser Personen vergegenwärtigen: ich muß mir vorstellen können, was es heißt, diese Person mit diesen Präferenzen zu sein. Dabei sollte ich mir diese Präferenzen in angemessener Weise vergegenwärtigen. Dazu muß ich mich in den anderen einfühlen können, was nicht immer einfach ist. Das Verhalten und die Präferenzen können mir fremd sein. Daraus folgt aber nicht, daß die Einfühlung in andere Personen unmöglich ist. So lassen sich die Präferenzen anderer Personen vergegenwärtigen, wenn ich sehe, was sie für ihre Präferenzobjekte tun und weiß, was es heißt, in entsprechender Weise aktiv zu sein (welche Entbehnungen und Kosten damit verbunden sind). Doch darauf will ich hier nicht weiter eingehen. Wichtig ist: Einer solchen Einfühlung in andere Personen steht prinzipiell nichts im Wege. Ist dies der Fall, so kann ich mir die Stärke der Präferenz eines anderen vergegenwärtigen und mit der Stärke einer eigenen Präferenz vergleichen. Beide Präferenzen sind dann gleichsam wie eigene Präferenzen. Nun kehrt das Problem wieder, das wir oben beschrieben haben. Es kann Fälle geben, in denen ich diese beiden Präferenzen nicht zu ordnen vermag. Ich könnte x und y als wertvoll ansehen, ohne zu wissen, ob x wertvoller, weniger wertvoll, gleich wertvoll oder ungefähr gleich wertvoll ist als y . Auf der interpersonellen Ebene offenbart sich – so betrachtet – *dasselbe Problem* wie auf der intrapersonellen Ebene: Auch wenn interpersonelle Werte- oder Nutzenvergleiche möglich sind, lassen sich inkom-

mensurable Werte oder Nutzengrößen nicht ausschließen. Es ist möglich, daß auch die Präferenzen unterschiedlicher Personen nicht geordnet werden können.

Ein Inkommensurabilitätsproblem würde sich auf der interpersonellen Ebene auch dann ergeben, wenn wir über eine Vergleichsgröße verfügen könnten. Betrachten wir dazu den Vorschlag der Kosten-Nutzen-Analyse, den Wert von Optionen und Gütern anhand der individuellen Zahlungsbereitschaft zu vergleichen. Nehmen wir an, die Personen A und B wären beide bereit, für die Erhaltung des Gutes x 1000 Dollar zu bezahlen. Würde das bedeuten, daß das Gut x für sie denselben Wert oder Nutzen hätte? Das hängt zunächst von ihrem Wohlstand ab: Je größer dieser ist, desto geringer der Wert einer bestimmten Geldeinheit. Ist die Person A reich und die Person B arm, so ist ihnen das Gut nicht gleichviel wert. Man kann diesem Problem begegnen, indem man die Zahlungsbereitschaften entsprechend zu gewichten versucht.¹⁰ Wir könnten die Geldwerte ärmerer Personen mit einem Multiplikationsfaktor versehen, die dem abnehmenden Grenznutzen des Geldes Rechnung trägt. Nehmen wir an, die Werte von B müßten mit dem Faktor 4 multipliziert werden, um mit den Werten von A vergleichbar zu sein. Betrachten wir ein leicht verändertes Beispiel: Die Person A würde für das Gut y 1000 Dollar und die Person dafür 250 Dollar bezahlen. Hätte das Gut in diesem Fall für A und B denselben Wert? Das kann, muß aber nicht der Fall sein. Es hängt davon ab, welchen subjektiven Nutzen die beiden Geldbeträge für A und B jeweils haben. So könnte es sein, daß A aus 250 Dollar den größeren Nutzen zieht als B aus 1000 Dollar. Maßgebend für solche Unterschiede sind die Wünsche und Präferenzen der Personen. B hat möglicherweise bedeutend bescheidenere Wünsche als A und ist entsprechend leichter zufrieden zu stellen als A. Der subjektive Nutzen, den sie aus einer bestimmten Geldmenge ziehen, ist – unabhängig vom abnehmenden Grenznutzen dieses Gutes – möglicherweise nicht derselbe (vgl. dazu Broome 1991, 176f.). Ist dies richtig, so ermöglicht uns die monetäre Bewertung von Gütern keinen angemessenen Nutzenvergleich. Um Nutzenvergleiche anzustellen, müssen wir uns die relevanten Präferenzen vergegenwärtigen (A's Präferenz für y und B's Präferenz für y); der Vergleich der Zahlungsbereitschaften ist aus den erwähnten Gründen ein unverlässlicher Maßstab. Vergleichen wir Präferenzen bzw. die Stärke von Präferenzen, dann sind wir wieder mit dem Problem konfrontiert, das wir oben beschrieben haben: Bestimmte Präferenzen werden sich nicht ordnen lassen. Und das heißt: Bestimmte Optionen und Güter werden sich als inkommensurabel erweisen.

¹⁰ Das würde dann auch für die Wert- oder Nutzenaggregation gelten. So schreibt Michael Jacobs: "In the 'aggregation procedure' by which individual bids for an environmental good are added up to give its total value, the bids of poorer people can be weighted more highly than those of richer people." (Jacobs 1991, 212)

5. Vergleich in Geld?

Doch auch wenn es keine Inkommensurabilitäten gäbe und alle Optionen und Güter sich vergleichen ließen, wären Wertevergleiche mittels Geldwerten problematisch. Und dies aus folgendem Grund: Geld ist *kein angemessener Ausdruck* des Wertes, den viele Güter für uns haben. Ein klassisches Beispiel dafür ist die Bewertung menschlichen Lebens. Viele halten eine monetäre Bewertung dieses Gutes für inadäquat. Sie würden sich entsprechend weigern, menschlichem Leben einen Geldwert zuzuschreiben.

Nach Ansicht vieler lässt sich der Wert menschlichen Lebens ganz generell nicht mit dem Wert anderer Güter (wie z.B. dem Wert von Freiheit) vergleichen; Leben hat in diesem Sinne einen absoluten Wert. Die Probleme einer solchen Position sind bekannt: Wir verhalten uns nicht so, als ob unser eigenes Leben und dasjenige anderer Menschen einen absoluten Wert hätte. Im Gegenteil, unser Verhalten zeigt, daß für uns menschliches Leben (unser eigenes wie auch dasjenige anderer) einen Wert hat, den wir mit dem Wert anderer Güter vergleichen. Dies wird insbesondere an unserem Risikoverhalten deutlich. So sind wir bereit, Todesrisiken in Kauf zu nehmen, sofern dies mit bestimmten Vorteilen verbunden ist (das trifft auf so verschiedene Dinge zu wie Autofahren, Gleitschirmfliegen, Klettern, sich als Fußgänger in einer Stadt bewegen). Und wir stimmen dem Bau eines Wasserkraftwerks zu, obwohl wir wissen, daß ein möglicher Dammbruch vielen Menschen das Leben kosten könnte. Sowohl das eigene Leben wie auch das Leben anderer hat für uns also einen Wert, den wir gegen den Wert anderer Güter abwägen. Wenn menschliches Leben keinen absoluten Wert hat, hat es dann einen Preis? Wenn ja, wie läßt sich dieser Preis anhand unseres Verhaltens bestimmen? Ein plausibler Vorschlag lautet: Der Wert, den mein Leben oder das Leben einer anderen für mich hat, zeigt sich an meiner Bereitschaft, für die Reduktion meines Todesrisikos oder des Todesrisikos einer anderen Person zu bezahlen.¹¹

Doch auch dieser Vorschlag ist problematisch. Wie sich zeigen läßt, ist auch die Zahlungsbereitschaft für die Reduktion eines Todesrisikos kein angemessener Ausdruck des Wertes, den menschliches Leben für uns hat. Betrachten wir dazu folgendes Beispiel:¹² Hans wird von einer Zeitung um eine Buchrezension gebeten. Er würde dafür 200 Dollar erhalten. Die Rezension müßte in drei Tagen geschrieben sein. Hans ist alleinerziehender Vater und könnte die Rezension nur schreiben, wenn er einen Babysitter engagieren würde. Damit wäre ein kleines Risiko verbunden. Der Babysitter könnte ein Kindsmörderer sein. Hans schreibt dieser Möglichkeit eine Wahrscheinlichkeit von 0.0001 zu. Er ist bereit, dieses Risiko einzugehen und übernimmt den Auftrag. Aus diesem Verhalten könnte man nun – folgt man dem obigen Vorschlag – den Schluß ziehen, daß ihm das Leben seines Kindes 2 Millionen Dollar wert ist. Dementsprechend müßte er bereit sein, die Rezension für 2000 Dollar bei einer Todeswahrscheinlichkeit von

¹¹ Vgl. dazu Perret 1992, 195: "We can price a life by determining either what people are willing to pay to reduce a risk of death, or what they are willing to accept as compensation for an increased risk of death."

¹² Ein ähnliches Beispiel findet sich in Morton 1991, 82.

0.001, für 20'000 Dollar bei einer Todeswahrscheinlichkeit von 0.01, für 200'000 Dollar bei einer Todeswahrscheinlichkeit von 0.1 und für 2 Millionen Dollar, wenn sein Kind mit Sicherheit getötet werden wird, zu schreiben. Es ist aber nicht anzunehmen, daß Hans sich so verhalten würde. Die Kompensationsansprüche wachsen nicht proportional zur Zunahme des Todesrisikos. Erreicht die Todeswahrscheinlichkeit eine bestimmte Größe, wird Hans sich weigern, die Rezension zu schreiben, wie hoch auch immer der Geldbetrag ist, den man ihm anbietet (es mag hier Ausnahmen geben, aber die meisten von uns würden dies wohl in Hans' Situation tun).¹³ Das heißt nicht, daß menschliches Leben einen absoluten Wert hat. So sind wir in der Tat bereit, Todesrisiken einzugehen, sofern dies anderen Interessen dient, die wir neben dem Lebensinteresse haben (z.B. dem Interesse an Abenteuer, dem Interesse an Freiheit usw.). Das Beispiel von Hans zeigt einzig – und das ist in unserem Zusammenhang wichtig –, daß sich der Wert menschlichen Lebens nicht über unsere Bereitschaft, Todesrisiken zu reduzieren, angemessen bestimmen läßt. Dies macht die Schwierigkeiten deutlich, den Wert menschlichen Lebens in Geld zu bewerten und mit anderen Werten zu vergleichen. Das ist in praktischer Hinsicht von erheblicher Bedeutung. Denn für viele gesellschaftliche oder politische Entscheidungen ist die Bewertung menschlichen Lebens unumgänglich (sie ist unumgänglich, wenn es um den Bau eines Wasserkraftwerks oder um den Bau einer Straße geht, um nur zwei Beispiele zu nennen).

Fraglich ist nicht nur, ob der Wert menschlichen Lebens sich adäquat in Geld ausdrücken läßt, sondern auch, ob dies in bezug auf den Wert anderer Güter wie Landschaften oder Arten möglich ist. Eine monetäre Bewertung ist auch hier mit verschiedenen Problemen konfrontiert (vgl. dazu ausführlicher Jacobs 1991, 207ff.) Ich möchte hier nur zwei Probleme nennen: a) Wieviel ist einer Person z. B. die Erhaltung des afrikanischen Elefanten wert? Das läßt sich nicht über das Verhalten von Personen bestimmen. Wir werden deshalb die entsprechende Zahlungsbereitschaft erfragen müssen. Viele Personen werden auf diese Frage keine Antwort wissen. Das hat mit der generellen Schwierigkeit zu tun, den Wert von Gütern, für die es keinen realen Markt gibt, in Geld auszudrücken. Die Resultate von Befragungen belegen diese Schwierigkeiten (vgl. Jacobs, 206). Darüber hinaus werden sich auch hier verschiedene Personen weigern, einen Geldwert zu nennen.

b) Um den Geldwert des Gutes x zu ermitteln, kann man Personen fragen, wieviel sie für x zu zahlen bereit sind, oder wieviel man ihnen zahlen müßte, um sie für den Verlust dieses Gutes zu kompensieren. Die Befragten nennen bei der Frage nach der Zahlungsbereitschaft meistens andere Werte als bei der Frage nach dem Kompensationsbetrag. Jacobs schreibt: "Economic theory predicts WTP (willingness to pay, P.S.) and WTA (willingness to accept, P.S.) for the same good will be approximately equal. But in fact they are found in most cases to be considerably different, with WTA always the larger – sometimes having values as

¹³ Vgl. dazu Morton 1991, 82: "We appear to give our lives and those of others finite values when the probabilities of losing them are small, and nearly infinite value when the probabilities are large."

much as five or six times higher." (Jacobs, 217) Welcher Geldwert ist nun aber der adäquate Ausdrucks des Werts, den ein Gut für eine Person hat? Ist die Zahlungs- oder die Kompensationsbereitschaft maßgebend? Sowohl a) wie auch b) verdeutlichen die Schwierigkeiten, mit der sich eine monetäre Bewertung von Gütern und Optionen und entsprechend auch ein Vergleich von Werten in Geld konfrontiert sieht. Unabhängig davon, ob es inkommensurable Werte gibt, erweist sich ein Wertevergleich in Geld als problematisch.

Ist das oben Gesagte richtig, so steht die Kosten-Nutzen-Analyse vor folgenden zwei Schwierigkeiten: (1) Der Wert oder Nutzen von Optionen oder Gütern sind nicht immer kommensurabel; entsprechend läßt sich nicht in jedem Fall sagen, ob eine Option nützlicher oder wertvoller ist als eine andere Option. (2) Der Wert von Gütern, für die es keinen Markt gibt, kann nicht angemessen in Geld ausgedrückt und entsprechend auch nicht in Geld verglichen werden.

Beides zusammen legt den Schluß nahe, daß uns die Kosten-Nutzen-Analyse auf eine Frage der eingangs gestellten Art ("Soll die Straße gebaut werden?") keine adäquate Antwort zu liefern vermag. Sie könnte dies nur in den Fällen tun, in denen die Optionswerte kommensurabel und monetarisierbar sind. Dies wird allerdings selten der Fall sein. Man ist deshalb gut beraten, sich nach anderen Entscheidungskriterien umzusehen. Doch welches sind diese Entscheidungskriterien? Man könnte in Fragen wie "soll die Straße gebaut werden?" verschiedene *politische* Kriterien für maßgebend halten, wie z. B. den Mehrheitswillen der von der Entscheidung Betroffenen oder des Parlaments oder eines Bürgerforums, das nach Anhörung von Experten entscheidet. Welches Entscheidungskriterium wirklich maßgebend und wie das entsprechende Entscheidungsverfahren genau aussehen soll, kann hier nicht beantwortet werden. Die Diskussion der Inkommensurabilitätsproblematik sollte aber deutlich gemacht haben, dass die Kosten-Nutzen-Analyse nicht als adäquates Entscheidungsverfahren angesehen werden kann.

Bibliographie

- Berlin, I. (1969), *Four Essays on Liberty*, Oxford
 Broome, J. (1991), *Weighing Goods*, Oxford
 Elster, J./J. Roemer (eds.) (1991), *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge
 Griffin, J. (1986), *Well-Being. Its Meaning, Measurement, and Moral Importance*, Oxford
 – (1994), *Incommensurability. What's the Problem?*, Ms.
 Hare, R. M. (1981), *Moral Thinking*, Oxford
 Jacobs, M. (1991), *The Green Economy*, London
 Luce, R. D./H. Raiffa (1957), *Games and Decisions*, New York
 Morton, A. (1991), *Disasters and Dilemmas*, Oxford
 Pareto, V. (1906), *Manuale d'economica politica*, Mailand
 Pearce, D. (1993), *Economic Values and the Natural World*, London
 Perret, R. W. (1992), Valuing Lives, in: *Bioethics* 6, 185-200
 Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge MA
 Raz, J. (1986), *The Morality of Freedom*, Oxford